

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**Financiamiento de MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, en contextos
de inestabilidad económica**

Financing of family MSMEs of Luis Beltrán, under contexts of economic instability

Autora: Bonfanti, Daniela Alejandra

D.N.I.: 32.337.615

Legajo: VCPB24941

Director de TFG: D'Ercole Favio

Ciudad de Luis Beltrán, Provincia de Rio Negro

Argentina, 2020

Índice

<i>Agradecimientos</i>	<i>ii</i>
<i>Resumen</i>	<i>iii</i>
<i>Abstract</i>	<i>iv</i>
<i>Introducción</i>	<i>1</i>
Objetivo General:.....	13
Objetivos Específicos:	13
<i>Métodos</i>	<i>14</i>
Diseño	14
Participantes.....	14
Instrumentos.....	16
Análisis de datos	16
<i>Resultados</i>	<i>17</i>
Estructura de financiamiento adoptada por las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán	17
Alternativas de financiamiento que el mercado financiero ofrece, a las MiPyMEs familiares, en contexto de inestabilidad económica	18
Conveniencia de las fuentes de financiamiento para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, en el actual contexto de inestabilidad económica.	19
<i>Discusión</i>	<i>21</i>
Conclusión	30
<i>Referencias</i>	<i>32</i>
<i>Anexos</i>	<i>38</i>
Anexo I:Formulario de Consentimiento Informado:	38
Anexo II: Cuestionario para entrevista	42
Anexo III: Transcripción de entrevistas realizadas.....	45

Agradecimientos

Junto a este trabajo, finaliza una gran etapa de mi vida. Culmina un recorrido que he realizado con gran esfuerzo.

En este camino he conocido hermosas personas, compañeros de trabajo y amigos que me han acompañado y agradezco por ello.

Agradezco a mis padres y hermanos por su apoyo y contención; a mi esposo, mi compañero de vida que me ha acompañado incondicionalmente desde los inicios de mis estudios, alentándome a seguir pese a cada circunstancia; y a mi hija Agustina, el milagro y arcoíris de mis días.

Por último, a mi abuela Guillermina que desde el cielo sé que está orgullosa por cada uno de mis logros; y a Dios por sobre todo, por darme las fuerzas para continuar.

Resumen

El presente trabajo de investigación, planteó como objetivo general, describir las fuentes de financiamiento de MiPyMEs familiares más convenientes en contextos de inestabilidad económica, al año 2020, en la pequeña ciudad de Luis Beltrán. La investigación fue de alcance descriptivo, enfoque mixto, diseño no experimental y de tipo transversal; así como la población se conformó por el total de Micro empresas familiares locales y la muestra por aquellas que ejercen actividad comercial y de servicios, en Luis Beltrán, provincia de Río Negro. Los resultados, evidenciaron como respuesta recurrente la preferencia por el financiamiento propio, seguido por préstamos bancarios y proveedores. Respecto a las diferentes alternativas de financiamiento que el mercado financiero público y privado tuvo para ofrecer a este tipo de empresas en contextos de inestabilidad, existieron opciones con TNA muy inferiores a las que el Mercado emite en contextos de normalidad. Revelándose al término del presente Manuscrito Científico y en la Tabla 11, las alternativas más convenientes en tiempos de crisis para el sector de MiPyMEs familiares, tan importante para la economía de Luis Beltrán y para el país en general.

Palabras claves: Empresa, Familia, Financiamiento, Contexto, Crisis

Abstract

This research work, raised as a general objective, describe the sources of financing of family MSMEs, more convenient in contexts of economic instability, by 2020, in the small town of Luis Beltrán. The research was descriptive in scope, mixed approach, non-experimental and cross-cutting design, as well as the population was made up of the total of local family micro companies from all sectors and shows it by those Micro companies that practice commercial and services activity, in Luis Beltrán, Rio Negro province. The results, evidenced in a recurring response the preference for own financing, followed by bank loans and suppliers. With regard to the different financing alternatives that the public and private financial market had to offer, to such companies in contexts of instability, there were options with TNA much lower than those issued by the Market in normal contexts. Revealing at the end of this Scientific Manuscript and in Table 11, the most convenient alternatives in times of crisis for the family MSMes sector, so important for Luis Beltran's economy and for the country at large.

Keywords: Company, Family, Financing, Context, Crisis

Introducción

A nivel mundial, cada crisis económica, financiera, política, social y/o sanitaria, encarnó sucesos recurrentes que, con frecuencia, han guardado entre sí similitudes en sus estructuras y dinámicas de ocurrencia. Ningún país estuvo exento de padecerlas, ni siquiera los más desarrollados. No obstante, cada crisis implicó afrontar la caída de la renta de las naciones, de los ingresos fiscales, de los beneficios empresariales, de la estabilidad socioeconómica y del financiamiento, hechos imprevisibles de considerable rigor a lo largo del mundo.

Aldo Schlemenson (2013) al respecto instituyó que “la incertidumbre, la inestabilidad, la confusión y las tendencias disgregantes en los sistemas sociales se incrementan, al tiempo que el alcance de las pérdidas potenciadas se vuelve difícil de precisar (...) la crisis supone la ruptura de una regularidad” (p. 221).

Por consiguiente, los antecedentes más significativos, en materia de dificultades financieras, han sido los ocurridos en 1929 con la gran depresión, 1973 con la crisis del petróleo, 1979 con la revolución iraní, 1980 con la invasión de Irán por Irak, 1987 con el lunes negro, 1994 con la crisis del peso mexicano, 1997 con la crisis de Asia, 1998 con la crisis del rublo, 2001 con los atentados a las torres gemelas de Nueva York, 2001-2002 con la crisis económica argentina, 2007-2010 con la gran recesión, 2009-2010 con la crisis de la deuda en Europa, y 2010 con la guerra de divisas y desequilibrios mundiales, entre otras, según relató Libertad Digital S.A. (2010, párr. 2-17). Como así también los sobrevenidos en 2019-2020 con la crisis por la pandemia de coronavirus o también llamado COVID-19, que ha puesto en jaque no sólo a la salud

pública, sino también a la economía de las naciones y con ello, a la supervivencia de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas.

A nivel nacional, la historia de la República Argentina ha registrado desde hace más de 100 años varios períodos de marcada inestabilidad, traducidos en crisis de considerable rigor en el seno de las organizaciones, tales como los antecedentes que han citado Darío Judzik, Camila Perochena y Santiago Rodríguez Rey (2020) en los años: “1866, 1873, 1890, 1914, 1930, 1952, 1959, 1975, 1981, 1989, 2001 y la larga recesión de la última década” (párr. 2).

A nivel provincial, Río Negro experimentó a lo largo de su historia, un significativo desarrollo económico que implicó la creación de nuevas ramas de actividad, que fue estancándose con el sobrevenir de las crisis y su impacto en la economía. Según Pablo Tagliani (2013) con el nuevo siglo, las nuevas condiciones del mercado reanimaron el crecimiento de la economía provincial pero no se observó en Río Negro el desenvolvimiento de nuevas ramas productivas o un aumento notorio en la capacidad productiva de las existentes (p. 31).

A nivel local, Luis Beltrán, pequeño municipio de la provincia de Río Negro, a pesar de haber permanecido estable a lo largo de su historia, también se ha visto afectado por los vaivenes de las crisis de los últimos años; situaciones que han golpeado el desarrollo de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas locales, conduciéndolas a un complejo panorama que golpeó de forma directa el financiamiento de su actividad. Es por ello que resultó de especial interés definir las, para un correcto apoyo y guía en tiempos turbulentos.

Una Micro Pequeña y Mediana Empresa, en adelante MiPyME, es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los

sectores de servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero; pudiendo estar integrada por una o varias personas. Su categoría se establece de acuerdo con la actividad declarada, montos de ventas totales anuales y cantidad de empleados, según describe el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). Así como se establece en las Tablas 1, 2 y 3, se registran como tal, aquellas organizaciones que cumplan con los parámetros de categorización preestablecidos.

Tabla 1
Actividades incluidas para categorizar como MiPyME

Sector	Sección
Agropecuario	A Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca
Industria y minería	B Explotación de Minas y Canteras
	C Industria Manufacturera
	H Servicio de Transporte y Almacenamiento, solo las Actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J Información y Comunicaciones , solo las Actividades 591110, 591120, 602320, 631200(*), 620100,6220200, 620300,620900
Servicios	D Electricidad, Gas, Vapor y Aire Acondicionado
	E Suministro de Agua, Cloacas, Gestión de Residuos y Recuperación de Materiales
	H Servicio de Transporte y Almacenamiento (Excluyendo las de Industria y Minería)
	I Servicio de Alojamiento y Servicios de Comida
	J Información y Comunicaciones (Excluyendo las de Industria y Minería)
	K Intermediación Financiera y Servicios de Seguros
	L Servicios Inmobiliarios
	M Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos
	N Actividades Administrativas y Servicios de Apoyo
	P Enseñanza
	Q Salud Humana y Servicios Sociales
R Servicios Artísticos, Culturales, Deportivos y de Esparcimiento (Excluyendo las de Servicios relacionados con el juego de azar y apuestas)	
S Servicios de Asociaciones y Servicios Personales	
Construcción	F Construcción
Comercio	G Comercio al por mayor y al por menor; Reparación de Automotores y Motocicletas

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Desarrollo Productivo (2020)

Tabla 2
Ventas totales anuales para categorizar como MiPyME

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana Tramo 1	653.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana Tramo2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Desarrollo Productivo (2020)

Tabla 3
Personal ocupado para categorizar como MiPyME

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana Tramo2	590	535	345	655	215

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Desarrollo Productivo (2020)

De acuerdo con los registros del Ministerio de Producción (2020) expuestos en la Figura 1, a febrero de 2020, existe un total de 1.066.351 PyMEs, de las cuales 637.312 se encuentran registradas en todo el territorio nacional, siendo de importancia los porcentajes de participación por sector de la provincia de Río Negro.

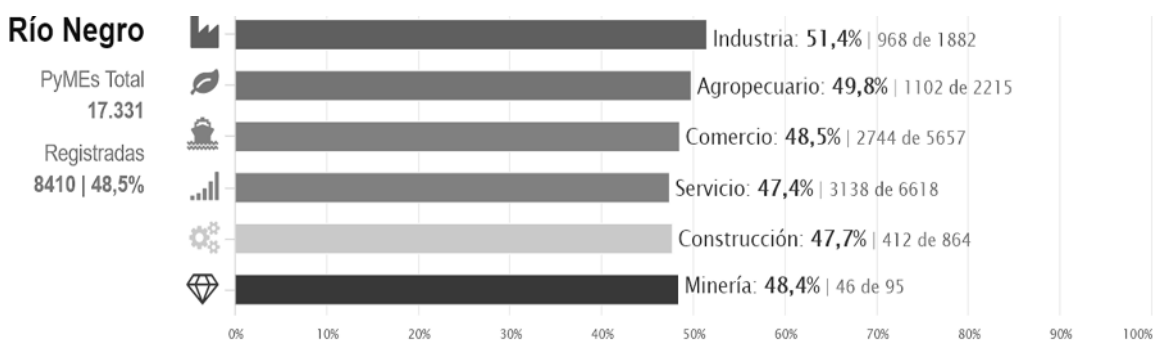


Figura 1 PyMEs registradas por sector de actividad en la provincia de Río Negro
 Fuente: Recuperada del Ministerio de Producción (2020)

Las de tipo familiar son tan antiguas como el propio concepto de empresa. Las MiPyMEs familiares, son aquellas organizaciones que han contribuido a transformar sensiblemente las relaciones sociales y las estructuras de los vínculos laborales y familiares, en la pequeña ciudad de Luis Beltrán. Éstas, constituyen un modelo específico, sometido a condiciones características y son, tal como establece Eduardo Press (2013), “una familia que maneja un negocio del cual es propietaria o un negocio propiedad de una familia que, además, lo gestiona” (p. 72, párr. 1). Continuando con lo

conceptualizado por Esteban Sastre (2020), se entiende por MiPyME familiar a aquella en que “la mayoría de las acciones con derecho a voto, directo o indirecto, son propiedad de la familia que fundó la compañía y al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía” (párr. 5).

Las MiPyMEs son importantes porque desempeñan un papel valioso, siendo siempre el sostén de la economía argentina, creando más del 70% del empleo, revelando el 44% del Producto Bruto Interno (PBI) y representando el 98% de las compañías del país, de acuerdo con Adolfo Guido Baggini (2019, p. 5).

Sin embargo, el acceso al financiamiento frecuentemente es un problema difícil de superar para este tipo de empresas. El racionamiento del crédito, su concentración hacia las grandes empresas, el requerimiento de garantías y tasas de intereses superiores a las que tienen empresas de mayor tamaño, son algunos de los problemas que se encuentran las MiPyMEs al solicitar financiamiento externo, tal como lo establecen Meliza Larsen, Hernán Vigier, Belén Guercio y Anahí Briozzo (2013, p. 135).

Uno de los aspectos fundamentales de las MiPyMEs en América Latina es su heterogeneidad; por un lado, microempresas que responden a necesidades individuales de autoempleo, y a menudo en situaciones de informalidad, con dificultades para obtener recursos financieros externos, entre otros; y por otro lado, las PyMEs de alto rendimiento con comportamientos más dinámicos, ya sea en facturación como en la generación de puestos de trabajo, aprovechando las oportunidades del mercado, de acuerdo con lo estudiado por Correa, Leiva y Stumpo (2018). Por consiguiente, diferentes investigaciones en nuestro país han demostrado una elevada participación de los recursos propios y poco acontecimiento del financiamiento externo.

Un estudio realizado por la Fundación Observatorio PyME (2017), entre 2007 y 2017, relata que en promedio, el 60% de los recursos aplicados a la inversión fue financiado principalmente con utilidades, aportes de socios y demás recursos propios de la empresa (2017, p. 7). De este modo, las principales fuentes de financiamiento en Argentina, según lo analizado al año 2017 y expuesto como Figura 2, son los recursos propios, el financiamiento bancario y el de proveedores, entre otros expuestos.

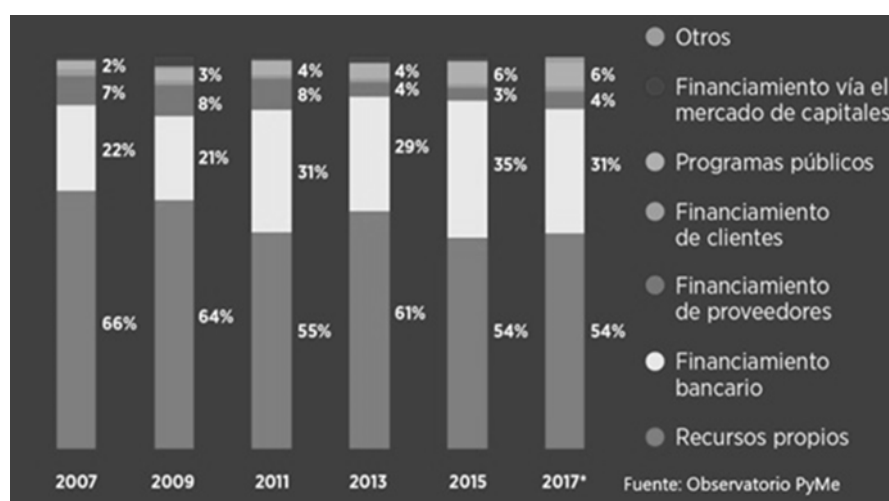


Figura 2 Estructura de financiamiento de PyMEs inversoras
Fuente: Recuperada de Somos PyMEs por Damián Di Pace (2019).

Mientras que en América Latina el financiamiento al sector privado representa, en promedio, el 40% del PIB, en Argentina no supera el 14%. En cuanto al acceso al financiamiento, una encuesta realizada por el Banco Mundial (2010) arroja otros datos interesantes: en Argentina, solo el 13,9% de las inversiones se financia con préstamos bancarios; asimismo, el porcentaje de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción seria, se ubica en el 43,5%; mientras que el promedio de la región no supera el 30%.

Durante los últimos años, en nuestro país se han implementado diversas políticas de financiamiento público hacia las empresas; y de acuerdo con los resultados obtenidos

por Ines Butler, David Giuliadori, Sebastian Guiñazu, Julian Martinez Correa, Alejandro Rodríguez (2017), se observa un incremento medio de más del 10% en la cantidad de empleados que tienen las empresas beneficiarias respecto de las no beneficiarias. Los programas también logran un aumento promedio del 1,2% en los salarios abonados por las empresas beneficiarias.

De acuerdo con Facundo Abraham y Sergio Schmukler (2017), las PyMEs reciben financiación externa limitada, en relación con las grandes empresas, enfrentando una brecha de financiamiento. Y este problema no es sólo de los países en desarrollo, pues los países desarrollados también lo sufren; aunque ocurren problemas del lado de la demanda, es del lado de la oferta, que las limitaciones son frecuentes, y la evidencia muestra que una alta proporción de PyMEs necesita un préstamo pero se abstiene de solicitar el crédito. Ocurre que las PyMEs suelen tener menos información disponible públicamente, y los bancos tienen más dificultades para evaluar su solvencia, desalentando el otorgamiento de préstamos a estas entidades.

Ahora bien, al complejo y recesivo escenario que viene atravesando la economía nacional en los últimos años, se sumó inesperadamente la pandemia de COVID-19, un nuevo factor externo cuyo impacto final sobre la producción interna se desconoce debido a lo inédito de la situación, tal como enuncia la Fundación Observatorio PyME, (2020, p. 2, párr. 1). El Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) fue una decisión implementada por el gobierno nacional de la República Argentina para hacer frente a la Pandemia de COVID-19; posteriormente, conforme a la evolución sanitaria, se flexibilizó permitiéndose el Distanciamiento Social Preventivo y Obligatorio (DSPO). En este contexto, el grado de operatividad de las empresas fue evolucionando en todo el país, aunque de forma muy lenta y desequilibrante. Según esta Fundación

(2020) “Sólo el 10% de las MiPyME [sic] se encuentran totalmente operativas. Las empresas no operativas alcanzan el 54%, es decir, aproximadamente 325 mil empresas sin ninguna actividad en este momento. Por otra parte, unas 215 mil empresas (36%) operan parcialmente” (p. 4).

En este contexto, en la Tabla 4, se esclarecen los programas públicos de incentivo para las Micro empresas, que el Gobierno Nacional implementó como medidas fiscales y crediticias para asistir a las MiPyMEs en tal momento de crisis y reconociendo que las mismas son las más afectadas en sus estructuras financieras.

Tabla 4

Alternativas de financiamiento que el Estado Nacional propone para MiPyMEs

Alternativa	Concepto
Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción:	Alternativa de financiamiento que beneficia a las MiPyMEs altamente afectadas por la pandemia, como así a monotributistas y autónomos que registraron un recorte significativo en sus ingresos. Siendo lo beneficios otorgados: a) postergación o reducción de las contribuciones patronales de hasta el 95%; b) salario complementario abonado por el Estado; c) créditos a tasa cero; y d) prestaciones por desempleo para aquellas empresas que tuvieron que despedir a sus empleados por razones evidentes del contexto de inestabilidad (Ministerio de Economía, 2020).
Créditos a tasa 24%:	Alternativa de financiamiento otorgada por la Asociación de Bancos de la Argentina, que tiene como destino financiar de salarios (Mariano Jaimovich, 2020).
Créditos a tasa cero (0%):	Alternativa de financiamiento, subsidiada por el Estado y aprobado por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP); con destino a capital de trabajo, de un monto de hasta el \$150.000 y a un plazo de 18 meses. “Es considerado útil por el 91% de las empresas, distribuidas de manera uniforme por todos los tamaños y sectores MiPyME” (Fundación Observatorio PyME, 2020)
Programa de Garantías (FoGAR):	Alternativa de financiamiento que BICE Fideicomisos puso en marcha y que fue capitalizado con \$30.000 millones, según establece Jaimovich (2020). El Fondo de Garantías Argentino, otorga a las entidades financieras las garantías para que las PyMEs puedan acceder a los préstamos; éstas respaldadas con un fondo de afectación específica, y fija como condición contar con certificado MiPyME vigente y una cobertura de hasta el 100% del préstamo tomado por este tipo de empresas, según Errepar (2020).
Plan Moratoria MiPymes:	Plan de hasta 120 cuotas, quita del 15% por pago de contado, compensación con saldo a favor y condonación de multas e intereses, para aquellas MiPyMEs familiares registradas (AFIP, 2020).
Otros beneficios:	Medidas alternativas para MiPyMEs por el COVID-19, que engloban: a) suspensión temporaria de: cortes de servicios por falta de pago; de desalojos; y de cierres de cuentas bancarias; b) creación del Programa de Apoyo al Sistema Productivo Nacional; c) extensión del plazo para presentar cheques y del Plan Ahora 12; d) congelamiento de alquileres; e) medidas para exportaciones e importaciones; f) línea de financiamiento PyMEs Plus; y g) créditos para capital de trabajo de PyMEs mineras, según el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020).

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Economía, Jaimovich, Fundación Observatorio PyME, 2020, Errepar, AFIP y Ministerio de Desarrollo Productivo (2020).

El Gobierno Provincial de Río Negro en particular, lanza créditos para MiPyMEs a través de CREAM, la Agencia de Desarrollo del Ministerio de Economía, ofreciendo una línea destinada para la adquisición de bienes de capital y capital de trabajo por un monto de hasta \$300.000 a pagar a 36 meses con una tasa de interés del 15.3% final anual, según comunica tal entidad (2020).

En base a estos lineamientos estatales, los diferentes bancos lanzan créditos para este sector empresarial desamparado. En vista a ello, la Tabla 5, describe las alternativas de financiamiento que el mercado bancario propone para el sector MiPyMEs familiares.

Tabla 5

Alternativas de financiamiento que el Mercado Bancario propone para MiPyMEs

Alternativas	Concepto
Créditos a tasa subsidiada por la prov.:	Es una alternativa de financiamiento que propone CREAM, con destino a inversiones y capital de trabajo, de monto mínimo de \$50.000 y máximo de \$5.000.000, de 36 a 60 meses de plazo y tasa de interés BADLAR de Bancos Privados variable; siendo los bancos adheridos: Galicia, Patagonia y Credicoop (CREAM, 2020).
Préstamos Autocancelables:	Es una alternativa de financiamiento del Banco Patagonia S.A. que consiste en préstamos y/o acuerdos en cuenta corriente, con garantías líquidas, que eventualmente pueden cancelarse a su vencimiento con dicha garantía y a una tasa del 63% (2020).
Descuento de Cheques (CDP):	Es una alternativa de financiamiento del Banco Patagonia S.A. que le permite a la MiPyME obtener liquidez en el día, descontando los Cheques que recibe de sus clientes; es “Una forma ágil de cubrir las necesidades de fondos líquidos” (2020).
Cesión de Facturas:	Es una alternativa de financiamiento del Banco Patagonia S.A. que anticipa el cobro de las facturas con garantía de cesión. El Banco se encarga de todos los aspectos desde la notificación al cliente, hasta el cobro de la factura y cancelación del préstamo (2020).
Préstamos Amortizables a 12 meses:	Es una alternativa de financiamiento del Banco Patagonia S.A. que lleva alivio a sus clientes MiPyMEs, brindando un Préstamo Comercial con una Tasa Preferencial del 24% y con Tasa Preferencial del 24% con Aval de FOGAR (2020).
Créditos para la emergencia por COVID-19:	Son alternativas de financiamiento propuestas para las MiPyMEs que incluyen: pago de haberes con aval de FOGAR; asistencia a Cooperativas de trabajo; línea PyMEs plus y asistencia para actividades esenciales en gastos de evolución, así como para acompañar el desarrollo y consolidación del teletrabajo. Cuyas condiciones generales, varían de acuerdo con cada modalidad (Banco de la Nación Argentina, 2020).

Fuente: Elaboración propia en base a datos de los bancos Galicia, Patagonia S.A. y Credicoop y de la Nación Argentina (2020).

Existen otras fuentes de financiamiento como las otorgadas por proveedores como financiación comercial y las novedosas del Mercado de Capitales; detallándose en la Tabla 6, sus correspondientes alternativas de financiamiento.

Tabla 6

Alternativas de financiamiento que el Mercado de Capitales propone para MiPyMEs

Alternativas	Concepto
Cheques de pago diferido:	Es una alternativa de financiamiento de renta fija y corto plazo, que le permite a la MiPyME obtener fondos por el descuento de su cartera de cheques. El mismo, es negociado mediante subastas bursátiles y ofrecidos en distintos segmentos de negociación, tales como los que discrimina Mónica Erpen (2010), segmento patrocinado, segmento avalado y segmento patrocinado por la entidad libradora (p. 59).
Obligaciones negociables PyMEs:	Es una alternativa de financiamiento de renta fija y mediano plazo, que según la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA, 2020) son bonos privados que representan valores de deuda de la MiPyME que las emite; por lo que para el inversor no implica participación societaria alguna, sino más bien, resulta ser un acreedor de esta.
Fideicomisos financieros:	Es una alternativa de financiamiento de renta fija o variable y de corto o largo plazo, que permite a las MiPyMEs obtener fondos líquidos a partir de activos ilíquidos de su hoja de balance; logrando financiarse en la Bolsa sin que esto represente un incremento en su pasivo, puesto que el riesgo de la inversión se corresponde con la cartera cedida.
Acciones PyMEs:	Es una alternativa de financiamiento de renta variable y de largo plazo, que permite incorporar nuevos socios a la PyME, a través del aumento del capital social, con la emisión de nuevas acciones. Éstas sólo pueden ser adquiridas por inversores calificados y negociadas en el Mercado de Capitales (BCBA, 2020).
Caución bursátil:	Es una alternativa de financiamiento de renta fija y de corto plazo que permite a las PyMEs, depositar en caución activos financieros que posee, obteniendo a cambio un préstamo a tasa y plazo determinado. José Pablo Dapena Fernández (2012) ejemplifica que en esta fuente, el tomador de los fondos, que en esta descripción son las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, recibe el dinero, a la tasa pactada entre los operadores, por un valor aforado de sus títulos, lo que significa que si sus acciones se aforan al 70%, por ejemplo, y hoy valen \$10.000, recibirá \$7.000, menos los intereses pactados, dejando sus títulos como garantía; que le serán devueltos una vez pasados los días correspondientes, y cuando la empresa devuelva los \$7.000 prestados (p. 27).
Factura de Crédito Electrónica:	Es una alternativa de financiamiento electrónica de renta fija y corto plazo, que representa bienes entregados o servicios realizados por la PyME y no pagados por el cliente, transformando a las facturas comerciales en facturas de financiamiento. Según la AFIP (2020) su finalidad es desarrollar un mecanismo que mejore las condiciones de financiación de dichas empresas y les permita aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos emitidos a sus clientes, con los que hubieran celebrado una venta de bienes o prestación de servicios a plazo (párr. 1).

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Erpen (2010), Dapena Fernández (2012), AFIP y BCBA (2020).

Sin embargo, con respecto al acceso al mercado de capitales, las MiPyMEs suelen tener mayores dificultades para cotizar en mercados de valores regulados, debido a los requisitos de admisión y las normas de divulgación presentes (Laitón Ángel & López Lozano, 2018)

Desde marzo de 2020 ha obtenido relevancia social y económica, la crisis por COVID-19, no solo en la República Argentina sino también a nivel mundial, siendo el contexto de las MiPyMEs familiares, uno de los más afectados; dado que el principal

impacto negativo se registra en las ventas, especialmente en el sector de las MiPyMEs de comercio; acompañando en menor medida, el impacto en las compras, producción y ocupación de dicho sector. De esto surge que, para sostener la actividad, el 24% de las empresas obtuvo un crédito bancario y el otro 25% está en proceso de evaluación; luego hay un 23% de las MiPyMEs que fueron rechazadas por el sistema, debido a falta de garantías, insuficiente cupo bancario y problemas administrativos dependientes de las propias empresas (Fundación Observatorio Pyme, 2020). Según el BCRA, con la línea de crédito subsidiada a 24%, se asistieron a más de 91.000 empresas; el 44% utilizó los fondos para pago de sueldos, el 13% para cobertura de cheques diferidos y el 42% para capital de trabajo (BCRA, 2020). De esta manera, teniendo en cuenta la estructura de MiPyMEs en Luis Beltrán es que, en la Figura 3, se enmarcan a los sectores comercio y servicio como relevantes, por ser los que más valor aportan a la economía de la pequeña localidad de Luis Beltrán.

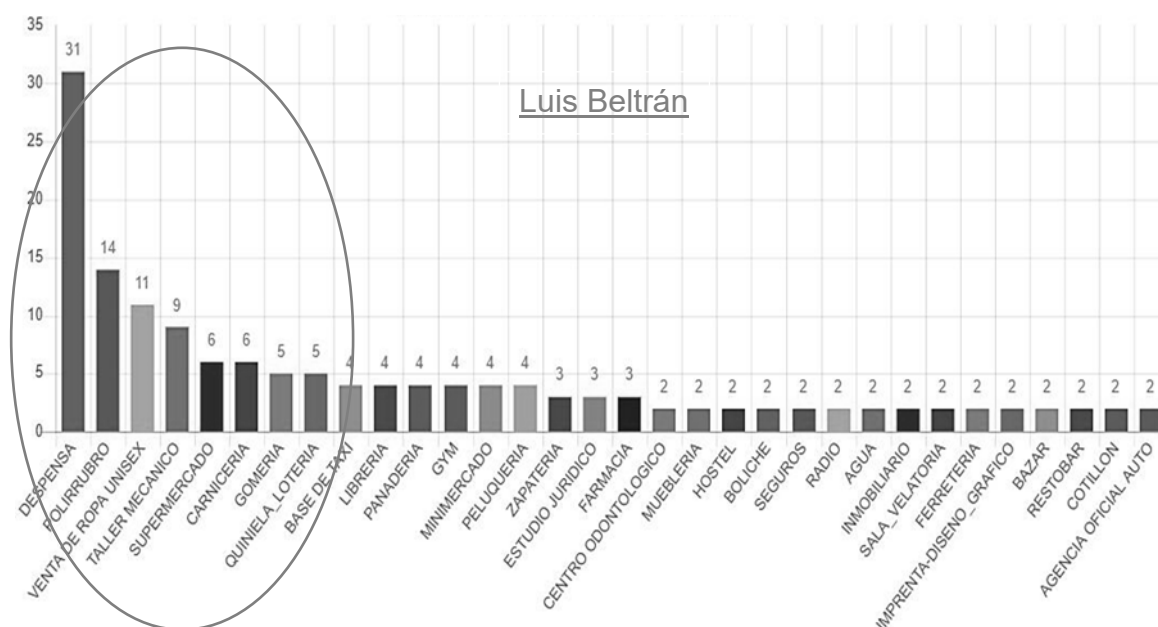


Figura 3 Estructura de MiPyMEs comerciales y de servicios, de Luis Beltrán
Fuente: Recuperada del Relevamiento Comercial 2019 del Ente de Desarrollo Regional de Valle Medio (2019).

La existencia de financiamiento a las MiPyMEs, en cualquier país, es un requisito necesario para que éstas puedan sobrevivir. Sin créditos no hay inversión, no puede generarse mayor trabajo, ni comprar nuevas maquinarias, así como no se produce más y muchas empresas quedan frenadas en el camino a la profesionalización. Sin embargo, aunque los mercados financieros destinen recursos a las MiPyMEs, “si las firmas no pueden acceder a las líneas, de nada sirve”, de acuerdo con lo expresado por Rocío Soledad González (2016, p. 10).

En solicitud a lo presentado, surgieron interrogantes que condujeron la investigación, y que a sabiendas son: ¿Cómo se financian las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán para cumplir con sus obligaciones y crecer?, más aún, cuando el contexto de inestabilidad económica se ve particularmente afectado por una pandemia, que en este caso es COVID-19, ¿qué alternativas de financiamiento tienen al alcance, las MiPyMEs familiares?, y asimismo, ¿cuál o cuáles alternativas de financiamiento le resultan más convenientes en tales contextos?.

En vista a ello, es que el trabajo final de graduación da respuesta a tales interrogantes, siendo relevante porque en la localidad de Luis Beltrán, provincia de Río Negro, no existe ninguna investigación sobre la temática, ni conocimiento alguno por parte de las empresas de interés; por lo que los resultados se tornan significativos para los conductores de las MiPyMEs familiares, divulgando la conveniencia de diversificar su estructura financiera en base a las alternativas externas que el Mercado pone a su disposición en contextos de incertidumbre y así, ayudarlas a sobrevivir a la crisis, ante la ausencia o limitación de recursos propios; del mismo modo constituye una guía para cualquier interesado en la temática del financiamiento PyME o para cualquier estudiante que desee ampliar el trabajo.

Objetivo General:

- Describir las fuentes de financiamiento de MiPyMEs familiares, más convenientes en contexto de inestabilidad económica, durante el año 2020, en la ciudad de Luis Beltrán.

Objetivos Específicos:

- Indagar sobre la estructura de financiamiento adoptada por las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán;
- Identificar las diferentes alternativas de financiamiento que el mercado financiero público y privado, tiene para ofrecer a este tipo de empresas, en contexto de inestabilidad económica.
- Detallar las fuentes de financiamiento más convenientes en el actual contexto de inestabilidad económica, para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, al año 2020.

Métodos

Diseño

La investigación fue de alcance descriptivo, debido a que la meta fue describir características y rasgos importantes de las fuentes de financiamiento más convenientes en contextos de inestabilidad económica, para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, durante el año 2020; detallando cómo son y cómo se presentan.

El enfoque fue mixto debido a que se utilizó una combinación de paradigmas. Mientras que lo cuantitativo ofreció la posibilidad de generalizar los resultados, control sobre los fenómenos, así como un punto de vista de conteo y las magnitudes de éstos; lo cualitativo proporcionó profundidad a los datos, riqueza interpretativa, contextualización de las alternativas en contexto y sus detalles.

El diseño fue no experimental, dado que se realizó, sin la manipulación meditada de variables, observándose los fenómenos tal cual son, para luego analizarlos.

El tipo de investigación fue transversal, ya que se compilaron los datos en un punto del tiempo, que fue al realizar el estudio de caso y las entrevistas en profundidad.

Participantes

La población estuvo conformada por el total de Micro Empresas familiares de todos los sectores, encontrándose activas en Luis Beltrán, provincia de Rio Negro y compartiendo los parámetros preestablecidos en las Tablas 1, 2 y 3. Así como la muestra, por un subgrupo de la población delimitado Micro empresas que ejercen sólo la actividad comercial y de servicios, tales como: Empresa 1: Supermercado, como MiPyME familiar de 26 años de antigüedad, donde participan 2 integrantes de la familia

y 6 empleados; Empresa 2: Bicerletería, como MiPyME familiar de 30 años de trayectoria, radicada en la ciudad desde hace 7 años, y donde participan 3 integrantes de la familia empresaria; Empresa 3: Taller de Costura, como MiPyME familiar de 39 años de antigüedad, radicada hace 15 años en la ciudad, y donde participan 3 integrantes de la familia y 1 empleado de media jornada; Empresa 4: Gimnasio, como MiPyME familiar de 3 años de antigüedad, con 2 empleados; Empresa 5: Hotel, como MiPyME familiar de 22 años de antigüedad, donde participan 4 integrantes de la familia y 1 empleado; Empresa 6: Zapatería, como MiPyME familiar con 69 años de historia, sin empleados actualmente; Empresa 7: Supermercado Mayorista/Minorista, como MiPyME familiar con más de 6 años de antigüedad y 7 empleados; Empresa 8: Tienda de Vestir, como MiPyME familiar de 17 años de antigüedad, donde participan 4 integrantes de la familia y 1 empleado.

Por el reducido tamaño de la localidad de Luis Beltrán (6000 habitantes), se escogieron 8 casos; por lo que el tipo de muestreo fue no probabilístico, debido a que se seleccionaron los participantes de forma dirigida, seleccionando a las que obedecían a ciertos criterios de investigación, de acuerdo con los objetivos propuestos.

El tipo de selección fue intencional, puesto que las empresas se seleccionaron basándose en lo significativo que cada una de aquellas podía aportar.

Para llevar a cabo la investigación, en base a consideraciones éticas, se procuró de la aceptación de un consentimiento informado, firmado y adjunto el modelo como Anexo I, entregado a cada participante de forma escrita y clara, estableciendo que el estudio será mantenido en el anonimato y utilizando los resultados con los fines académicos escriturados.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas en profundidad (cualitativo), utilizando un cuestionario semi estructurado, con preguntas abiertas y cerradas (cuantitativo), adherido como Anexo II, que permitió conocer con mayor detalle cada una de las empresas; cuya evaluación de la estrategia de financiamiento de cada MiPyME familiar muestreada, así como las alternativas financieras disponibles y la conveniencia de disponer de tal o cual fuente en el actual contexto de inestabilidad, fue su propósito. Como así también, se aplicó, el estudio de casos en donde se realizaron mediciones numéricas y estadísticas (cuantitativo), aplicando la observación (cualitativa) a los registros online y físicos hallados.

Utilizando de esa forma instrumentos mixtos que permitieron arribar a resultados más prometedores y precisos.

Análisis de datos

El análisis de datos fue mixto; realizándose los siguientes pasos: 1- Se estudió el caso, ejecutándose cotejos a los antecedentes y marco teórico; 2- Se realizaron las entrevistas de forma personal y por vía telefónica; 3- Se transcribieron las entrevistas, manteniendo el anonimato de los participantes; 4- Se analizaron los datos alcanzados en el estudio de caso y en las entrevistas y se lo expuso en resultados, empleando tablas y figuras; 5- Se analizó la información alcanzada, se interpretaron los resultados y se compararon con los antecedentes y marco teórico ya mencionado; 6- Se señalaron las fortalezas y limitaciones de la investigación, así como se constituyeron recomendaciones y futuras líneas de investigación.

Resultados

Estructura de financiamiento adoptada por las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán

Como consecuencia de las entrevistas y conforme con el primer objetivo específico, en las Tabla 7 y Figura 4, se detallaron las alternativas de financiamiento que atendieron la estructura financiera de las MiPyMEs familiares muestreadas, tanto al presente, como en la antigüedad.

Tabla 7

Alternativas de financiamiento adoptadas en la actualidad por las MiPyMEs familiares

MiPyMEs familiar	Financiamiento Preferido	Financiamiento Utilizado	Destino del Financiamiento
Empresa 1	Interno	Recursos Propios, Proveedores, Cheques y Préstamos bancarios	Mercadería
Empresa 2	Interno	Recursos Propios, Proveedores, Cheques y Préstamo CREAM.	Mercadería, Deudas
Empresa 3	Interno	Recursos Propios y Préstamo CREAM y a tasa 0%	Maquinaria
Empresa 4	Interno	Recursos Propios	Maquinaria
Empresa 5	Interno	Recursos Propios y Préstamo CREAM y a tasa 0%	Construcción (Ampliación)
Empresa 6	Interno	Recursos Propios y Proveedores	Mercaderías
Empresa 7	Interno	Recursos Propios, Proveedores y Préstamo bancario	Construcción (Mejoras)
Empresa 8	Interno	Recursos Propios y Préstamo CREAM y a tasa 0%	Mercadería

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

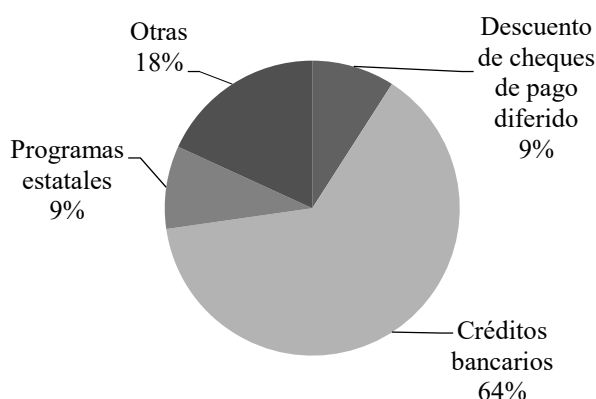


Figura 4 Alternativas de financiamiento externas adoptadas en la antigüedad por las MiPyMEs familiares

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Alternativas de financiamiento que el mercado financiero ofrece, a las MiPyMEs familiares, en contexto de inestabilidad económica

Como consecuencia del análisis de contenido y conforme con el segundo objetivo específico, las Tablas 8, 9 y 10, desarrollaron las alternativas de financiamiento propuestas por los diferentes Mercados, para el sector MiPyME familiar de la localidad de Luis Beltrán, siendo las mismas, actuales y disponibles para tales empresas.

Tabla 8

Alternativas de financiamiento ofrecidas exclusivamente por el Estado para el sector MiPyME, al año 2020 y en la localidad de Luis Beltrán

Alternativa	Destino	Monto	Plazo	TNA	Gastos	CFT
Créditos a Tasa Cero - Programa ATP	Saldo a favor en tarjeta de crédito para consumo	Hasta \$150.000 (Sin superar el 25% de ingresos brutos de cada categoría)	De 12 a 18 meses (6 meses de gracia)	0%	No aplica	No aplica
Pago de salarios - Programa ATP	Pago de haberes	Hasta 1,5 SMVM (rubros no críticos) y de hasta 2 (críticos)	Hasta diciembre de 2020	No aplica	No aplica	No aplica

Fuente: Elaboración propia en base a estudio realizado.

Tabla 9

Alternativas de financiamiento ofrecidas exclusivamente por el Mercado de Capitales para el sector MiPyME, al año 2020 y en la localidad de Luis Beltrán

Alternativa	Destino	Monto	Plazo	TNA / Gastos / CFT
Cheques de Pago Diferido	Capital de trabajo	Mínimo de \$1.000 y Máximo de sin tope	Liquidación en 24hs (T+1)	Tasa de descuento + Derechos de Mercado + Comisión del Agente de Bolsa
Factura de Crédito Electrónica	Mayor liquidez empresaria	Desde \$100.000 a \$6.000.000	El del CAE	Derechos de Mercado (no negociables) + Comisión de la SGR y del Agente de Bolsa
Obligaciones Negociables	Capital de trabajo; Refinanciamiento de deudas	Máximo de \$100.000.000	El pactado entre las partes	Tasa fija o variable (BADLAR + margen)

Fuente: Elaboración propia en base a estudio realizado.

Tabla 10

Alternativas de financiamiento ofrecidas exclusivamente por el Mercado Bancario para el sector MiPyME, al año 2020 y en la localidad de Luis Beltrán

Alternativa	Destino	Monto	Plazo	TNA	Gastos	CFT
Créditos bancarios a tasa subsidiada por la provincia de Río Negro:	Adquisición de bienes de capital y capital de trabajo	Hasta de \$300.000	Hasta 36 meses	15,3%	No aplica	No aplica
Créditos para la emergencia por COVID-19:	Pago de haberes	100% de Masa Salarial	12 meses	24% Con aval de FOGAR	No aplica	FoGAR

Fuente: Elaboración propia en base a estudio realizado.

Expresándose que, del estudio de caso, surgieron más alternativas bancarias (de bancos privados) ofrecidas en la teoría, pero muy difícil de acceder en la práctica; por ello, es que no se las cita como alternativas propuestas para ampliar la estructura, dadas las circunstancias ya comentadas, del contexto local y del sector MiPyME familiar en particular.

Conveniencia de las fuentes de financiamiento para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, en el actual contexto de inestabilidad económica.

Como consecuencia de las entrevistas y estudio de caso, y conforme con el tercero y último objetivo específico, la Tabla 11, reflejó voluntariamente que la conveniencia de cada alternativa financiera obedeció a las preferencias de financiación de cada MiPyME familiar, pero dadas las condiciones inestables, turbulentas y de crisis del contexto actual, es que tales preferencias se ven afectadas, debiendo evaluarse las mismas en pos a la factibilidad que las empresas analizadas tienen de los productos detallados y a la conveniencia de los mismos según el plazo de financiamiento y destino acordado para el producto financiero.

Tabla 11

Estrategias de financiamiento a las que pueden acceder las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, en tiempos de COVID-19

Alternativas	Factibilidad	Conveniencia
Créditos a Tasa Cero Programa ATP	Disponible en el Ministerio de Producción de la Nacional año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar a todo consumo
Pago de salarios Programa ATP	Disponible en el Ministerio de Producción de la Nación al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar al pago de haberes de sus empleados
Cheques de Pago Diferido	Disponible en el Mercado de Capitales al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar a capital de trabajo
Factura de Crédito Electrónica	Disponible en el Mercado de Capitales al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar a solventar la liquidez del giro comercial
Obligaciones Negociables	Disponible en el Mercado de Capitales al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar a capital de trabajo y refinanciamiento de deudas
Créditos bancarios a tasa subsidiada por la provincia de Río Negro:	Disponible en el Mercado Bancario al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto a mediano plazo y para destinar a capital de trabajo
Créditos para la emergencia por COVID-19:	Disponible en el Mercado Bancario al año 2020	Si la MiPyME la requiere para el corto plazo y para destinar al pago de haberes de sus empleados

Fuente: Elaboración propia en base a estudio realizado.

Discusión

El objetivo del presente Trabajo Final de Graduación es, describir las fuentes de financiamiento para MiPyMEs familiares más convenientes en contextos de inestabilidad económica, durante el año 2020, en la ciudad de Luis Beltrán. Los resultados producto de la investigación dan respuesta a tal objetivo, y son significativos para las MiPyMEs familiares de la ciudad, debido a que en la misma, no existe investigación alguna sobre la temática, así como también constituye una guía para cualquier interesado, que ante la envergadura del contexto turbulento, requiera de asesoramiento y/o continuar con la investigación.

Por ello, se confirma lo citado por Schlemenson (2013) que instituye que la incertidumbre, la inestabilidad, la confusión y las tendencias disgregantes en los sistemas sociales se incrementan, al tiempo que el alcance de las pérdidas potenciadas se vuelve difícil de precisar, suponiendo la crisis, la ruptura de una regularidad; tal como la que se estudia.

Así mismo y en relación directa con la provincia investigada, Tagliani (2013) comunica que con el nuevo siglo, las nuevas condiciones del mercado reanimaron el crecimiento de la economía provincial, pero no se observó en Río Negro el desenvolvimiento de nuevas ramas productivas o un aumento notorio en la capacidad productiva de las existentes, dadas las condiciones de crisis e inestabilidad, que desembocan de lleno en el desenvolvimiento de las Micro Pequeñas y Medianas Empresas.

Teniendo en cuenta que la muestra hace referencia a MiPyMEs familiares de los sectores comercial y de servicios, y de acuerdo con la clasificación que puede dársele según su tamaño, se debe mencionar que el total de empresas encuestadas encuadran

como Micro empresas ya que ninguna supera los 36.320.000 de ingresos anuales, ni los 7 empleados, como establece el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020), ratificándose las tablas 1, 2 y 3 teorizadas. De igual forma, las organizaciones muestreadas corresponden a emprendimientos familiares que iniciaron con el esfuerzo de miembros familiares que aportaron además de recursos, todos sus conocimientos y esmero sobre la empresa, gestionando las emociones y trabajando en pos de alcanzar el éxito en el rubro escogido; ilustración que condice con lo definido por Press (2013), acerca de que una MiPyME familiar es una familia que maneja un negocio del cual es propietaria o un negocio propiedad de una familia que, además, lo gestiona; así como también lo define Sastre (2020), al esclarecer que la mayoría de las acciones con derecho a voto, directo o indirecto, son propiedad de la familia que fundó la compañía y que al menos un pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía. Siendo importantes por ser el sostén de la economía argentina, generando más del 70% del empleo, el 44% del Producto Bruto Interno local y representando con más del 98%, las compañías del país, de acuerdo con lo investigado por Guido Baggini (2019) y lo cual se confirma. Revelando la inquietud que conduce a formular el presente manuscrito, que es sobre las dificultades en el acceso al financiamiento, tal como lo explican Larsen et. al (2013), al mencionar el racionamiento del crédito, su concentración hacia las grandes empresas, el requerimiento de garantías y tasas de intereses superiores a las que tienen empresas de mayor tamaño, como algunos de los problemas que se encuentran las MiPyMEs al solicitar financiamiento externo.

En relación al primer objetivo específico, de indagar sobre la estructura de financiamiento adoptada por las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán y ante las preguntas sobre el tipo de financiamiento habitual, es una respuesta recurrente la del

financiamiento propio, ya sea por ahorros, como por venta de bienes personales (Figura 4). Esto coincide con los estudios realizados por la Fundación Observatorio PyME (2017), que exhiben que los recursos propios de la empresa, son la principal fuente de financiamiento en el país, seguido por los préstamos bancarios y proveedores, como fuentes de financiamiento utilizadas con frecuencia; mostrándose los cheques de pago diferido en menor medida, tal como expresaban las empresas 4 y 7 durante las entrevistas, al explicar que la disminución en el uso de cheques se debió a requerimientos de sus proveedores, dado que actualmente no están aceptando cheques a más de 30 días. Tras indagar sobre determinadas fuentes de financiamiento externas utilizadas recientemente, sus respuestas se han centrado en préstamos otorgados por bancos, CREAM y proveedores (Tabla 7).

Sin embargo, no a todas las empresas encuestadas les ha sido sencillo solicitar un préstamo bancario; dado que el 67% de dichas empresas familiares manifestaron haber tenido dificultades al momento de tramitarlos, por solicitud de excesiva documentación o expedientes contable de los que no disponían; resultados también coincidentes con lo establecido por Larsen et. al (2013), así como por lo estudiado por Correa, Leiva y Stumpo (2018), al exponer sobre las necesidades y limitaciones que experimentan estas empresas. No es un detalle menor, recordar y relacionar con los registros del Ministerio de Producción (2020), que citan al presente un total de 1.066.351 PyMEs, de las cuales 637.312 se encuentran registradas en el territorio nacional, por lo que 429.039 no se encuentran registradas; y en el caso de la provincia de Río Negro, de acuerdo con tal Ministerio (2020), existen 17.331 PyMEs, de las cuales solo 8410 se encuentran registradas, y 8921 (más del 50% del total) no lo están; lo que lleva a pensar y discutir sobre las restricciones a su sector, en comparación con la

de grandes empresas. En este punto surge un dato interesante, que 4 de las 8 empresas tomaron en algún momento préstamos CREAR, de la Agencia de Desarrollo del Ministerio de Economía; sus razones han sido por sus simples requisitos, ayuda de la institución para obtenerlos y fundamentalmente por las bajas tasas de intereses que poseen: tasas de 15,3% anual, con una gracia de 6 meses y a 36 cuotas. Pero para el acceso al mismo, es requisito fundamental contar con el correspondiente certificado de MiPyME; en concordancia con Correa et al. (2018), que plantean dos tipos de PyMEs: a) las microempresas que responden a necesidades individuales de autoempleo, a menudo en situaciones de informalidad, generando bajos niveles de capital humano, y con dificultades para obtener recursos financieros externos y; b) las PyMEs de alto rendimiento con comportamientos más dinámicos, ya sea en facturación como generación de puestos de trabajo, aprovechando las oportunidades del mercado. Si bien el universo de la muestra es demasiado pequeño, 6 de las 8 empresas familiares tienen más de 10 años de antigüedad, por lo que puede estimarse que han atravesado al menos dos crisis económicas en nuestro país.

Aun así, surge de las entrevistas, que el total de las empresas consultadas indican creer no tener una estructura de financiamiento preparada para atravesar contextos de inestabilidad, existiendo un gran desconocimiento de otros modos de financiamiento externos. Al consultárseles por otras fuentes de financiamiento conocidas, tales como descuento de cheques de pago diferido, obligaciones negociables, créditos bancarios, colocación privada, caución bursátil, leasing, factoring, bonos, acciones, solo hubo 1 fuente de financiamiento que conocían los 8 integrantes de la muestra, que es el préstamo bancario. Tal es así que actualmente 6 de los 8 entrevistados se financian con préstamos bancarios -subsidiados o comerciales- (Tabla 7) y en el pasado, de las

alternativas de financiamiento externas adoptadas, el 64% fueron créditos bancarios (Figura 4).

Por último, y no menos interesante, es conocer que prácticamente 7 de las 8 empresas entrevistadas no hubiese pedido financiamientos externos de ningún tipo si no hubieran atravesado una crisis económica, como la actual; así como 7 de las 8 PyMEs familiares han manifestado que, si la situación actual se extendiera al 2021, no podrían afrontarlo con sus reservas, por ello es que el aporte de este Manuscrito, les resulta fundamental.

En relación al segundo objetivo específico, de identificar las diferentes alternativas de financiamiento que el mercado financiero público y privado ofrece a este tipo de empresas en contextos de inestabilidad económica, se discute que actualmente existen opciones públicas con TNA muy inferiores a las del mercado privado para el sector en general: mientras que un préstamo comercial aplica una TNA de 63%, de acuerdo con la información brindada por el Banco Patagonia (2020), las alternativas de financiamiento públicas para el sector MiPyME se encuentran en el rango de TNA de 0% a 24%, por lo que se confirma tal comparativa.

Además, el gobierno ha implementado medidas fiscales y crediticias para asistir a las MiPyMEs. De entre las ya mencionadas, se encuentran el Programa ATP de créditos a tasa preferencial del 24% y el programa de créditos a tasa cero (0%), adquiridas actualmente por 3 de las 8 empresas familiares consultadas (Tabla 7), ambas expresando su fácil acceso, destacándose la mejora en los trámites que implican a la MiPyMEs durante el contexto socio-económico actual por el que atraviesa el país; siendo el destino de financiamiento variado de acuerdo con el tipo de actividad de cada

empresa, mientras que las del rubro servicio han buscado aumentar su infraestructura o maquinarias, las comerciales buscan reponer mercaderías y pagar a proveedores.

Y, tal como se expresa del estudio de caso, surgieron más alternativas bancarias (de bancos privados), pero que las mismas son ofrecidas en la teoría, pero muy difícil de acceder en la práctica; por ello, es que no se las cita como alternativas propuestas para ampliar la estructura, dadas las circunstancias ya comentadas, del contexto local y del sector MiPyME en sí, por lo que se ratifica y confirma lo expuesto. Situación compleja que se explica y entiende con lo enunciado por la Fundación Observatorio PyME (2020), al remarcar que al complejo y recesivo escenario que viene atravesando la economía nacional en los últimos años, se sumó inesperadamente la pandemia de COVID-19, como un nuevo factor externo cuyo impacto final sobre la producción interna se desconoce debido a lo inédito de la situación, y que impacta de lleno en el financiamiento.

De esta manera, y en relación al último objetivo específico, resulta que las fuentes de financiamiento más convenientes en el actual contexto de inestabilidad económica, para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán durante el presente año, han dependido exclusivamente de las preferencias de cada entidad y de la estructura económica financiera de cada una, que sirve para hacerle frente a la adopción de una u otra. Es así como, a pesar de sus preferencias por optar por el financiamiento interno, el mercado ha podido satisfacer la necesidad de acceder a financiamiento externo a tasas preferenciales óptimas, y simplificando sus trámites, tal como se exhorta en la Tabla 11. Puntualizándose que, si la MiPyME familiar considera como oportuno el financiamiento a corto plazo, cualquiera de las alternativas propuestas en la Tabla 11, son convenientes; así como si considera oportuno financiarse en el Mercado Bancario, los créditos

bancarios a tasa subsidiada por la provincia de Río Negro y los créditos para la emergencia por COVID-19, le son convenientes; como por continuar enumerando, si considera oportuno el financiamiento en el Mercado de Capitales, los cheques de pago diferido, factura de crédito electrónica y obligaciones negociables, satisfacen su necesidad y; si por el contrario, desea subsidiarse con el Estado, los créditos a tasa Cero y pago de salarios del Programa ATP, son los convenientes. Resaltándose que tales alternativas son producto de la investigación científica efectuada para las MiPyMEs de Luis Beltrán, al año 2020, de contexto de inestabilidad; pudiendo ampliarse tal estructura, en un contexto de normalidad.

Las interpretaciones expuestas durante este capítulo, realizadas a partir de los resultados y cotejos con el marco teórico presentado, pueden relacionarse con aquellos aspectos con los que la investigadora se encontró al realizar las entrevistas a cada participante, identificándolas algunas como fortalezas y otras como limitaciones.

Dentro de las limitaciones, se encuentra el tamaño de la muestra, que de acuerdo con el último relevamiento Comercial realizado por el Ente de Desarrollo Regional de Valle Medio durante el año 2019, la ciudad de Luis Beltrán cuenta con 150 empresas comerciales (Figura 3). En este sentido, la muestra representa a poco menos del 6% de la población, elección que tiene que ver con la metodología optada (se trata de un muestreo no probabilístico, donde los participantes se seleccionaron de forma dirigida) y con los tiempos y recursos que se dispusieron para llevar a cabo la investigación.

La heterogeneidad de la muestra también es otro limitante de la investigación, debido a que el 100% corresponde a los sectores comerciales y de servicios, y son Microempresas. Sin embargo, esto se debe también a las características de la ciudad, a

su tamaño (menos de 6.000 habitantes) y a la falta de posibilidades de encontrar una MiPyME de diferentes características.

A pesar del contexto en el que se encuentran (en etapa de Distanciamiento Social, Preventivo y Obligatorio por Covid-19), no fue impedimento realizar las entrevistas y encuestas, debido a que las mismas fueron realizadas por teléfono, y utilizando Google Form. Inclusive tampoco fue inconveniente obtener los consentimientos informados firmados, ya que al tratarse de MiPyMEs familiares, se pudo dirigir fácilmente hacia aquellas, con los cuidados requeridos. Respecto a las fortalezas de la presente investigación, aunque la misma, no es la primera en la temática, si lo es en la localidad de Luis Beltrán, por lo que adquiere una importancia relevante para aquellos interesados en la temática. Se destaca la buena predisposición de los entrevistados; y al tratarse de empresas familiares, fueron muy amables y flexibles para dedicarse a responder cada pregunta.

De lo cotejado, discutido y detallado, surge la primera recomendación para futuros trabajos de investigación que se realicen en la zona geográfica y es, ampliar la población considerando no solo la ciudad de Luis Beltrán, sino el Valle Medio como conglomerado, considerando las ciudades vecinas de Lamarque, Choele Choel, Belisle, Rio Colorado, Chimpay, Pomona y Darwin, dadas las particularidades del contexto y su cercanía.

Sería interesante, además y como segunda recomendación, investigar con mayor profundidad, la relación existente entre el nivel de estudios y capacitaciones sobre estructuras de financiamiento de las empresas con la elección primaria de financiamiento propio, dado que éste fue un objetivo planteado en un comienzo, que

luego se optó por eliminar debido a los tiempos y extensión requerida para el trabajo y conjuntamente por ser una causal de adoptar estructuras financieras ineficaces.

Por último y como tercera recomendación, investigar sobre el concepto de deuda que poseen las PyMEs, ya que, de acuerdo con lo observado a través de las entrevistas, hay una idea de que poseer deudas fuere siempre desfavorable para la empresa y patrimonio.

Respecto a futuros trabajos finales de grado relacionados con la temática, podría resultar enriquecedor para las MiPyMEs, poder continuar a partir de este trabajo, considerando sus recomendaciones y mejorando lo planteando, dado y conmemorando lo expuesto por González (2016), acerca de que si las firmas no pueden acceder a las líneas de crédito, de nada sirve, lo que cada uno pueda aportar.

Conclusión

Las fuentes de financiamiento de las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, en contextos de inestabilidad económica, presentan diversos escenarios. Sin embargo, las empresas familiares estudiadas muestran adoptar estructuras de financiamientos similares; mientras que existe una preferencia de optar por el financiamiento interno, se observa un desconocimiento en las diferentes opciones de financiamiento externo que poseen por fuera del sistema bancario (préstamos comerciales o subsidiados) y de los créditos con proveedores. Es por esto que el presente manuscrito científico, constituye una composición actualizada y contextualizada del financiamiento MiPyME en tiempos de COVID-19, proponiendo las mejores fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, provincia de Río Negro, en el actual contexto de inestabilidad económica.

De esta manera y para integrar los resultados y discutido, se esclarece que las alternativas de financiamiento más conveniente para las MiPyMEs familiares de Luis Beltrán, son cualquiera de las alternativas propuestas en la Tabla 11, si en cuestión de plazos se establece la conveniencia, así como si se consideran los Mercados oferentes: 1.) los créditos a tasa Cero y 2.) pago de salarios del Programa ATP, si de financiamiento (subsidiados) por parte del Estado se trata; así como 3.) los créditos bancarios a tasa subsidiada por la provincia de Río Negro y 4.) los créditos para la emergencia por COVID-19, si considera oportuno financiarse en el Mercado Bancario; seguido por 5.) los cheques de pago diferido, 6.) factura de crédito electrónica y 7.) obligaciones negociables, si considera oportuno el financiamiento en el Mercado de Capitales. Así mismo, si la conveniencia es meditada en función a los costos, las Tablas 8, 9 y 10, evidencian que los productos del Programa ATP, son libres de costos

implícitos, así como el Mercado de Capitales ofrece tasas atractivas, tanto como el Bancario, a diferencia de las especulaciones que siempre hubo sobre el tema. Y, haciendo eco de un viejo proverbio que cita “de cada crisis surgen oportunidades”, justamente las aquí detalladas, son una fiable estrategia para eludir los contextos de inestabilidad y rehusarse a cerrar en 2021, por la crisis; siendo un haz de luz, en contextos turbulentos.

Referencias

- Abraham, F. y Schmukler, S. L. (2017) Addressing the SME Finance Problem. [Abordar el problema de la financiación de las PYME]. *World Bank Group*, No. 9, 1-1. Recuperado el 10/11/2020 de <https://ssrn.com/abstract=3249560>
- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2020). *¿Qué es la moratoria 2020?* Moratoria 2020. Resolución General Nro 4816/2020. Recuperado el 10/10/2020 de <https://www.afip.gob.ar/misfacilidades/planes-vigentes-adheribles/moratoria-2020/caracteristicas-generales.asp>
- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2020). *Factura de Crédito electrónica MiPyme*. Recuperado el 21/08/2020 de <https://www.afip.gob.ar/facturadecreditoelectronica/conceptos/caracteristicas.asp>
- Banco Central de la República Argentina (2020). *Noticias: Más de 91.000 MiPyMEs accedieron a créditos a tasa subsidiada*. Recuperado el 20/08/2020 de <http://www.bcra.gob.ar/noticias/coronavirus-bcra-creditos-mipymes-91000-pymes.asp>
- Banco de la Nación Argentina (2020). *Créditos para la emergencia*. Recuperado el 18/08/2020 de <https://www.bna.com.ar/Home/CreditosParaLaEmergencia>
- Banco Patagonia S.A. (2020). *Alternativas de Financiación*. Recuperado el 18/08/2020 de <https://www.bancopatagonia.com.ar/pyme/financiacion/alternativas-de-financiacion.php>

- Bilder, E. (3 de septiembre de 2020). *Pasado y presente de la crisis y nuestra pandemia. Río Negro*. Recuperado el 10/09/2020 de <https://www.rionegro.com.ar/pasado-y-presente-de-la-crisis-y-nuestra-pandemia-1486115/>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2020). *Educación Financiera. Instrumentos*. Recuperado el 21/08/2020 de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/>
- Butler, I., Giuliodori, D., Guiñazu, S., Martínez Correa, J. y Rodríguez, A. (2017). Productive programs for SMEs, access to credit and performance of firms: evidenc [Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: Evidencia de Argentina]. *MPRA Paper*83524 (30), 31-31. Recuperado el 10/11/2020 de <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83524/>
- Correa, F., Leiva V. y Stumpo, G. (2018). *Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. CEPAL. Recuperado el 20/10/2020 de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- CREAR Agencia de Desarrollo del Ministerio de Economía. (2020). *Créditos para MiPyMEs*. Recuperado el 17/08/2020 de <https://crear.rionegro.gov.ar/index.php?contID=45978>
- Dapena Fernández, J. P. (2012) *Instrumentos de inversión y mercados financieros: un manual para aprender desde los cuadros financieros* (1ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires.
- Di Pace, D. (5 de junio de 2019). *El dilema del financiamiento de las PYMES. Somos PyMEs*. [Figura]. Recuperado el 16/08/2020 de

<https://www.somospymes.com.ar/item/39027-el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes.html>

Ente de Desarrollo Regional de Valle Medio. (2019). *Relevamiento 2019 Comercial*.

Recuperado el 08/10/2020 de <https://endevam.rionegro.gov.ar/?contID=57554>

Erpen, M. (2010). *Mercado de capitales: manual para no especialistas*. Buenos Aires:

Temas

Errepar. (2020). *Las pymes y las líneas de crédito que ofrece el Banco Central*. Ciudad

Autónoma de Buenos Aires: Autor. Recuperado el 17/08/2020 de

<https://blog.errepar.com/pymes-credito-bcra/>

Fundación Observatorio PyME. (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de*

financiamiento en PyME industriales. Ciudad Autónoma de Buenos Aires:

Autor. Recuperado el 16/08/2020 de [https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-](https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf)

[content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf)

Fundación Observatorio PyME. (2020). *Informe Coronavirus: Impacto sobre las PyME,*

producción y empleo. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Autor. Recuperado el

16/08/2020 de [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/031720_FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccio%CC%81n-y-empleo-1.pdf)

[content/uploads/2020/03/031720_FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccio%CC%81n-y-empleo-1.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/031720_FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccio%CC%81n-y-empleo-1.pdf)

Fundación Observatorio PyME. (2020). *Informe Coronavirus II: Capital de trabajo y*

costo diario de la inactividad MiPyme. Medidas del gobierno y flexibilización de

la cuarentena. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Autor. Recuperado el

16/08/2020 de [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/04/040720_FOP_Coronavirus-Capital-de-trabajo-y-costo-)

[content/uploads/2020/04/040720_FOP_Coronavirus-Capital-de-trabajo-y-costo-](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/04/040720_FOP_Coronavirus-Capital-de-trabajo-y-costo-)

diario-de-la-inactividad-MiPyME.-Medidas-del-Gobierno-y-flexibilizacio%CC%81n-de-la-cuarentena.pdf

González, R. (s.f.) *Acceso al financiamiento Pyme en Argentina. Características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios. ¿De qué manera puede colaborar una Sociedad de Garantía Recíproca para facilitar la obtención de financiamiento?* (Tesis de Maestría en Políticas Públicas). Universidad Torcuato Di Tella [UTDT]. Buenos Aires. Recuperada de https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%cc%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guido Baggini, A. (2019). *Financiamiento PyME en contextos de inestabilidad*. (Tesis de Contador Público). Universidad Empresarial Siglo 21, Río Cuarto. Recuperada el 16/08/2020 de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18263/TFG%20Adolfo%20Guido%20Baggini.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jaimovich, M. (7 de abril de 2020). Créditos para Pymes: cuáles son las mejores opciones en pleno coronavirus. *iProfesional*. Recuperado el 17/08/2020 de <https://www.iprofesional.com/finanzas/313164-creditos-para-pymes-las-mejores-opciones-en-pleno-coronavirus>

Judzik, D., Perochena, C. y Rodríguez Rey, S. (8 de julio de 2020). Crisis económicas argentinas, un ovillo que no se deja desatar. *Diario El Economista*. Recuperado el 15/08/2020 de <https://eleconomista.com.ar/2020-07-crisis-economicas-argentinas-un-ovillo-que-no-se-deja-desatar/>

- Laitón Ángel, S., y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85, 171–176.
DOI: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Larsen, M., Vigier, H., Guercio, B. y Briozzo, A. (2013). Financiamiento Mediante Obligaciones Negociables. El problema de ser Pyme. *Visión de Futuro*, 18(2), pp. 134-153. Recuperado el 16/08/2020 de <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357933895005.pdf>
- Libertad Digital S.A. (10 de noviembre de 2010). Del crack del 29 a la gran recesión: Cronología de las crisis financieras del último siglo. *Libertad Digital*. Recuperado el 15/08/2020 de <https://www.libertaddigital.com/economia/cronologia-de-las-crisis-financieras-del-ultimo-siglo-1276406696/#:~:text=La%20crisis%20econ%C3%B3mica%20mundial%20de,29%20de%20octubre%20de%201929.>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *¿Qué es una MiPyME?*. Recuperado el 15/08/2020 de <https://www.argentina.gob.ar/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Medidas para PyMEs por el Coronavirus*. Recuperado el 17/08/2020 de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>
- Ministerio de Economía. (2020). *PEN – Programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción*. Recuperado el 17/08/2020 de <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicatributaria/covid19/trabajoyproduccion>

Ministerio de Producción. (2020). [Figura]. Recuperado el 15/08/2020 de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Ministerio de Producción. (2020). *PyMEs Registradas*. Recuperado el 15/08/2020 de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Press, E. (2013). *Empresas de familia: del conflicto a la eficiencia*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Granica

Sastre, E. (14 de enero de 2020). Qué es una empresa familiar. *Instituto de la Empresa Familiar*. Recuperado el 16/08/2020 de <http://www.iefamiliar.com/que-es-una-empresa-familiar/>

Schlemenson, A. (2013). *Análisis organizacional en PyMEs y empresas de familia*. Buenos Aires: Granica

Tagliani, P. (2013). Río Negro: situación económica y social. *Voces en el Fénix*, 4(28), 24-31. Recuperada el 15/08/2020 de vocesenelfenix.com/sites/default/files/numero_pdf/fenix28%20baja.pdf

Anexos

Anexo I: Formulario de Consentimiento Informado:

Estimado, la presente tiene como fin informarle que fue contactado con el propósito de obtener información para desarrollar un Manuscrito Científico en el marco del Trabajo Final de Grado de la Universidad Empresarial Siglo 21. La presente investigación es conducida por *Bonfanti Daniela Alejandra*, estudiante avanzado de Contador Público, que persigue analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Si accede a participar en esta investigación, se le pedirá responder a preguntas en una entrevista (la cual será llevada a cabo a través de una llamada telefónica) y un cuestionario (Formulario on line). Esto tomará aproximadamente 30 minutos de su tiempo. Lo que se converse durante estas sesiones se grabará, de modo que luego el investigador pueda transcribirlas ideas expresadas.

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 a la entrevista y cuestionario serán codificadas para ser anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre el proyecto, puede hacer las preguntas que considere necesarias en cualquier momento durante su participación. Igualmente, puede retirarse en cualquier momento sin que eso lo perjudique de alguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le resulta incómoda, tiene derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puede no responder. Desde ya se le agradece su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él cuando así lo decida sin que esto acarree prejuicio 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

Nombre del participante

Firma

Lugar y Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

[Redacted Name] Luis Beltrán 16/09/2020
Nombre del participante Firma Lugar y Fecha

Figura 6 Aceptación del Consentimiento 1
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

[Redacted Name] Luis Beltrán 16/09/2020
Nombre del participante Firma Lugar y Fecha

Figura 7 Aceptación del Consentimiento 2
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

[Redacted Name] Luis Beltrán 9/9/20
Nombre del participante Firma Lugar y Fecha

Figura 8 Aceptación del Consentimiento 3
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

[Redacted Name] Luis Beltrán 14/9/20
Nombre del participante Firma Lugar y Fecha

Figura 9 Aceptación del Consentimiento 4
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él cuando así lo decida sin que esto acarree prejuicio 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

Nombre del participante Firma Lugar y Fecha Luis Beltrán 06/09/20

Figura 10 Aceptación del Consentimiento 5
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él cuando así lo decida sin que esto acarree prejuicio 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

Nombre del participante Firma Lugar y Fecha Luis Beltrán 18/9/20

Figura 11 Aceptación del Consentimiento 6
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él cuando así lo decida sin que esto acarree prejuicio 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

Nombre del participante Firma Lugar y Fecha Luis Beltrán 18-9-20

Figura 12 Aceptación del Consentimiento 7
Fuente: Elaboración propia

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Bonfanti Daniela Alejandra.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica agravados por la Pandemia (COVID-19) durante el año 2020 en la ciudad de Luis Beltrán.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Estoy en conocimiento de que la información que se 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 de él cuando así lo decida sin que esto acarree prejuicio 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 esta investigación cuando haya concluido. Para esto puede contactar a daniela.alejandra.bonfanti@gmail.com o por teléfono a 0299-155282896.

Nombre del participante Firma Lugar y Fecha Beltrán 18/09/20

Figura 13 Aceptación del Consentimiento 8
Fuente: Elaboración propia

Anexo II: Cuestionario para entrevista

Tabla 12

Formulario de cuestionario

Cuestionario para entrevista	
1.)	¿Cuántos años tiene su empresa familiar?
2.)	¿Recuerda o conoce su origen?
3.)	¿Puede comentarme cómo se organiza su estructura? (Organigrama)
4.)	¿Cómo se ha financiado históricamente?
5.)	¿Cómo se ha financiado recientemente?
6.)	¿Qué destino le da a ese financiamiento habitualmente?
7.)	¿Ha tenido impedimentos en algún momento para obtener financiamientos? ¿De qué tipo?
8.)	¿Recuerda cómo se ha financiado en momentos donde nuestro país se encontraba con crisis económicas?
9.)	¿Ha pedido financiación a bancos (préstamos) para poder superar épocas de inestabilidad económica en el país?
10.)	¿Cómo le ha afectado esta última crisis agravada por el contexto de Pandemia?
11.)	¿Tuvo que modificar su actividad habitual? ¿reinventar su negocio?
12.)	¿Sabe usted qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes?
13.)	¿Obtuvo alguno de ellos?
14.)	¿Para qué lo destinó?
15.)	¿Le resultó sencillo obtenerlo?
16.)	Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado?
17.)	Ahora marque o complete según corresponda:
Razón Social de la Pyme familiar	
CUIT	
Año de Inicio de actividad	
Miembros de la familia que son parte de la empresa familiar	
Padre	
Madre	
Hijos	
Otros	
De aquellos miembros de la familia que forman parte de la empresa ¿tienen estudios secundarios?	
Si	
¿Quiénes?	
No	
De aquellos miembros de la familia que forman parte de la empresa ¿tienen estudios universitarios?	
Si	
¿Quiénes?	
No	
¿Sus títulos tienen relación con el propósito de la empresa familiar?	
Si	
No	
Cantidad de Empleados	
Ventas último Ejercicio Anual	

Menos de 36.320.000 (Micro empresa)	
Entre 36.320.000 y 247.200.000 (Pequeña empresa)	
Entre 247.200.000 y 1.821.760.000 (Mediana Empresa Tramo 1)	
Entre 1.821.760.000 y 2.602.540.000 (Mediana Empresa Tramo 2)	
En el actual contexto de inestabilidad, y Pandemia por COVID-19, su actividad	
Aumento	
Se mantuvo	
Disminuyó	
La estructura de su empresa familiar ¿se encuentra preparada para contextos de inestabilidad económica?	
Si	
No	
En caso de que así sea, ¿Qué medidas de respaldo poseen?	
¿Recientemente se ha financiado?	
Si	
No	
En caso de que así sea, ¿la financiación cómo ha sido?	
Interna (financiamiento propio)	
Externa	
Ambas ó Mixto	
¿Es el modo en que su empresa se financia habitualmente?	
Si	
No	
Cuando usted se endeuda, ¿cuál es el destino que le da al endeudamiento?	
Cancelar Deudas	
Invierte en Capital (maquinarias/herramientas/etc.)	
Aumenta o repone mercaderías	
Otros	
En estos últimos meses si usted se ha endeudado, ¿a qué lo ha destinado?	
Cancelar Deudas a proveedores	
Cancelar Deuda bancaria	
Invertir en Capital	
Aumentar o reponer mercaderías	
Pago de sueldos	
Pago de alquileres y otros gastos	
Otros	
Ninguno	
En proporción a sus ingresos, ¿cuánto es la significatividad de sus deudas? Aprox. en %	
¿Qué fuentes de financiamiento ha utilizado de las siguientes?	
Descuento de cheques de pago diferido	
Adelanto en cuenta corriente	
Obligaciones negociables	
Facturas de Crédito Electrónicas	
Créditos bancarios	
Programas estatales (por ejemplo ATP)	

Colocación privada	
Caución bursátil	
Leasing	
Factoring	
Fideicomisos	
Bonos	
Acciones	
Sociedades de Garantía Recíprocas	
En caso de haber señalado créditos bancarios responda: Al momento de obtener un préstamo, en caso de haber tenido dificultades para tramitarlo señale:	
Fueron complejos los trámites	
Faltaba información por parte de los bancos	
Solicitaban garantías excesivas	
Solicitaban excesiva documentación	
Solicitaban documentación con la que no se cuenta	
¿Cuáles fuentes de financiamiento no conoce, o no sabe cómo operan?	
Descuento de cheques de pago diferido	
Adelanto en cuenta corriente	
Obligaciones negociables en el mercado de capitales	
Facturas de Crédito Electrónicas	
Créditos bancarios	
Programas estatales (por ejemplo, ATP)	
Colocación privada	
Caución bursátil	
Leasing	
Factoring	
Fideicomiso	
Bonos	
Acciones	
Sociedades de Garantía Recíprocas	
¿Cree necesario financiarse en dólares?	
Si	
No	
¿Usted se financia en dólares?	
Si	
No	
Si la situación actual se extendiera al 2021, ¿podría afrontarlo con sus reservas financieras actuales?	
Si	
Si con ayuda del Estado	
No	
No, estamos considerando cerrar la empresa	

Fuente: Elaboración propia en base a consultas web y al trabajo de Guido Baggini (2019)

Anexo III: Transcripción de entrevistas realizadas

Empresa 1:

P- Hola, ¿cómo le va! Bueno, vamos a comenzar. La primera pregunta es cuántos años tiene su empresa familiar, y si puede comentarme sobre su origen

R-Esta bien. Mira la fecha de inicio de actividad en AFIP no va a coincidir con la fecha en que yo empecé. Nosotros empezamos como monotributistas, y bueno después el mismo sistema nos fue llevando a subir de categoría hasta llegar a responsable inscripto. Pero en realidad yo empecé hace 26 años. Y yo en realidad empecé con una verdulería en el supermercado, alquilando un espacio físico, y ahí bueno nos fuimos ampliando hasta alquilar nuestro espacio propio en donde estoy ahora. Y siempre estuvimos acá en Luis Beltrán.

P- Está bien, bueno y respecto a su estructura, ¿quiénes conforman la empresa familiar? ¿Tiene empleados?

R-Bueno en realidad arrancamos con mi hermano como socios y a medida que fue creciendo el comercio fuimos contratando personal, y al día de hoy tenemos seis empleados

P- Bien, bueno, históricamente, respecto de la financiación que ha utilizado, ¿de qué tipo fue?

R- En realidad, mira, recibí una mano de un montón de personas que intervinieron. Empecé en un supermercado donde, bueno, estaba en la verdulería, y tenía las estanterías, y mira era el sector que menos trabajaba del negocio. Me lo dan a mí, acordamos un alquiler, en forma de prueba, y bueno lo que a mí me ayudo es que unos tíos ya tenían una verdulería ya armada, y tenían un camioncito e íbamos a Bahía

Blanca a buscar mercadería. Entonces en cierta manera me financiaron los puesteros de Bahía Blanca, porque como conocían a mis tíos, me financiaron para empezar.

P- Y en la actualidad, o incluso años atrás, para poder comprar las maquinarias necesarias, heladeras, ¿tuvo que recurrir a financiamiento externo? ¿o siempre fue propio?

R-Cuando yo empecé a hacer el local que es de mi propiedad, empecé de muy de a poco, era un lugar muy bien ubicado, pero era un galpón viejo, y tuvimos que ir reacondicionarlo para que funcionara como negocio

Y en el momento de abrir, vos pensá que cuando nos vinimos acá al local donde estamos, solicitamos un préstamo en el Banco Patagonia, y eso me dio el último empujón para comprar las máquinas que nos faltaban y mercadería porque de la verdulería saltamos a casi un supermercado, mucha más superficie.

Y antes de la Pandemia la línea de financiamiento que yo usaba siempre y que se me ha cortado mucho en estos últimos tiempos es la de los proveedores.

Por ejemplo, hace tres años atrás yo compraba insecticida Raid en esta época que no se usa, con un descuento importante y pagaba con cheque a 120 días, o sea en el momento que yo estaba vendiendo el insecticida empezaba a pagar lo que yo había comprado en octubre. Pero ahora esa línea de financiamiento que me hacía la empresa, ahora ya no lo hace más. 15 días ya es un plazo largo, directamente muchos no aceptan cheque. Hoy en día por decirte un número, el 50% de los cheques no corren.

P. Y cuando solicitó el préstamo, ¿tuvo algún inconveniente?, ¿le fue sencillo pedirlo?

R-Y yo tenía en ese momento cuenta en otro banco, 12 años en ese banco, y la verdad él en el momento donde lo necesite no me respondió. Entonces había en el banco Patagonia una línea de financiamiento con un interés muy bajo, 2015 te estoy hablando,

y me sirvió, un crédito que me vino al pelo, invertimos en maquinaria, mercadería y arrancamos

P. Perfecto, bueno y ahora respecto de esta última crisis que estamos atravesando con este contexto de Pandemia, ¿cómo se ha visto afectado? Entiendo que, al ustedes tratarse de una actividad esencial, no cerraron, pero de todos modos, ¿han tenido que cambiar algo, reinventarse?

R. Si por supuesto. Nosotros no paramos ni cinco minutos porque como es una actividad esencial.

Pero si tuvimos que adecuar un montón de cosas. Por ejemplo, se acentuó mucho lo que es delivery, tuvimos que tomar un empleado más para poner en la puerta del negocio para cumplir con los protocolos. Porque la gente, todos en general no sabían, cuántas personas podían entrar al local, lo del alcohol en gel y todo. Después otro tema fue el del horario. Porque como somos pueblo chico, acá están re acostumbrados que, si cierro 8 de la tarde, empiezan a salir a las ocho menos cuarto.

Entonces yo no podía permitir el ingreso, por los metros cuadrados que tengo, de más de 6, 7 personas. Ocho me habían dado como máximo, y por seguridad decidimos máximo 6 personas. Y por ahí eso fue chocante, porque imaginate que, en una localidad como Beltrán, yo tenía que cerrar, y por ahí quedaba gente afuera. Hasta que todo se fue organizando, y la gente se fue acostumbrando.

Después teníamos horarios para la gente mayor, y en ese horario no venía prácticamente nadie, o si venían no les permitíamos entrar porque era exclusivo para gente mayor, y bueno, la gente mayor venía a cualquier hora. Pero bueno, estamos aprendiendo

De todos modos, esto al principio a mí me favoreció, crecieron un poco las ventas, después ya empezaron a bajar.

Y bueno volvió al comercio habitual. El problema más grande que veo es que la inflación es mucho más grande que los ingresos, entonces el bolsillo más chico se nota en los pedidos. Los primeros días de cobro hacen un pequeño pedido y del 15 al 20 en adelante, se complica. Se ve acá que uno que se yo, compra una leche y tiene que tener en cuenta la fecha de vencimiento, porque bueno es todo percedero

P- Bien, bueno y en todo este contexto, ¿supo de los financiamientos que ofreció el estado nacional destinado a Pymes?

R- Si los escuche, y mirá, no pedí ninguna línea de financiamiento, no porque no me haga falta sino porque no tengo bien completa la carpeta en el Banco y tengo algunas deudas en AFIP.

Porque tengo varios aportes de empleados atrasados, y eso no me permite acceder a los financiamientos que ofrecen. Lo que si tenemos pensado y queremos es regularizar la situación, ver si hay moratorias nuevas en AFIP.

La verdad es que en este momento la deuda que más me preocupa a mi es AFIP, pero bueno si pudiera endeudarme para otra cosa, seria mercadería.

O sea, yo no hago balance de mercaderías y eso, y habría que ver en qué situación estoy, porque en el depósito yo no llevo registro de ingreso y egreso de mercaderías. Por ahí uno se descapitaliza en estos momentos y no lo noto.

P. Está bien, claro. Bueno, como última pregunta, si no hubiéramos atravesado esta crisis actual, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento?

R. No mira, no porque no me haga falta, porque en realidad si, por la actual situación, pero por los intereses actuales, la línea de financiamiento no es viable, no podes invertir en algo que no sabes so podes pagar después los intereses

P. Bueno, como ya varias preguntas usted me las ha respondido durante la entrevista, quiero agradecerle por su tiempo, y por permitirme entrevistarle y compartir un poco su historia y su situación.

Empresa 2:

P-Bueno vamos a comenzar, le consulto ¿cuántos años tiene su empresa? ¿Cómo surge?, ¿cómo nace?

R-Y el negocio familiar tiene 30 años. Se origina en Rio Gallegos (Santa Cruz), a raíz de quedarse sin trabajo mi esposo. Después nos fuimos a Cipolletti (Rio Negro)

Y en Cipolletti continúe muy despacio, con armado y reparación de bicicletas, después se fueron anexando repuestos. Un día pudimos empezar a poner bicicletas en venta, y bueno después por distintas circunstancias nos vinimos a vivir a Luis Beltrán, y acá seguimos trabajando del mismo modo, con reparación y venta de insumos y bicicletas que ahora lamentablemente bicicletas no tanto, por los altos costos.

También tenemos venta de trofeos y medallas para eventos deportivos, esos los fabrico yo, bueno ahora todo eso está parado por la Pandemia, pero los fabricaba yo.

Y en Luis Beltrán ya estamos hace 7 años.

P- ¿Puede comentarme cómo se organiza su estructura? ¿Tiene integrantes de la familia que son parte?

R-Y, el que trabaja en el taller es mi esposo porque es el que conoce el oficio, pero en la atención ayudamos mi hijo y yo, en lo que es ventas, y mi hijo en reparación del taller.

Años atrás también estaban mis hijas, que trabajaban con nosotros, pero ellas han estudiado y ahora cada una tiene su profesión, ya no están con nosotros en el negocio

P- ¿Cómo se han financiado históricamente?

R-Siempre fue con nuestro dinero, nunca pedimos ayuda de nadie ni prestamos ni nada, con excepción de ahora con esta Pandemia, siempre fue solos, sin ayuda de nadie. Financiándonos solos. Bueno, también los proveedores nos financiaban a 30 o 60 días, eso ayudaba y ayuda.

P- ¿Cómo se han financiado recientemente?

R-Y mira, haciendo memoria, por ejemplo, en el 2001 usamos cheques. Eso nos ayudaba un poco a financiar, pero 30 60 días, no más que eso.

Pero después, fue caer y volver a remontar con cada crisis

Pero ahora, recientemente, con proveedores a 30 días, no más. Con cheques también, no aceptan a más de 30 días, y pedimos el crédito de CREAR.

P- Bien, y habitualmente ¿qué destino le da a ese financiamiento?

R-Mercadería. Siempre se está pensando en la mercadería, o alguna herramienta que se necesite para el taller, pero lo nuestro siempre fue invertir en mercadería

P- ¿Ha tenido impedimentos en algún momento para obtener financiamientos? ¿De qué tipo?

R-Si hemos tenido impedimentos, porque hemos intentado por ejemplo pedir préstamos y se nos solicitaba tal vez declaraciones juradas actualizadas que no teníamos por no poder pagar contadores, o vivir siempre al límite de todo y no poder tener papeles en regla, eso nos impedía poder solicitar préstamos o algún otro tipo de ayuda extra. Eso creo que fue uno de los mayores impedimentos, no poder tener los papeles al día

P- Bueno, ya me comentó como se han financiado en momentos donde nuestro país atravesó crisis económicas, ahora, ¿ha pedido a bancos en algún momento préstamo para poder superar épocas de crisis?

R-Este año, si solicitamos al CREAR un préstamo.

P- ¿Cómo le afectó esta última crisis agravada por el contexto de Pandemia?

R-Afecto muchísimo. Fueron dos meses y medio que tuvimos totalmente paralizado el negocio sin ningún tipo de ingreso y que una de las partes del negocio que es la venta de trofeos, quedara totalmente paralizada, desde el comienzo de la pandemia. Y tener que deshacernos hasta de un vehículo para solventar gastos y obligaciones con proveedores, para pagar deudas adquiridas antes de la pandemia, cheques que emitimos.

Incluso hasta comencé a cocer barbijos para poner a la venta.

P- Bueno entonces, por lo que me comenta, tuvo que modificar sus actividades habituales, ¿es así?

R- ¡Si! anexamos barbijos (yo los cocí), venta de indumentaria, para poder tener otro tipo de ingreso.

P- ¿Sabe qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes?

R-No, solo el CREAM. ¡Ah! el de AFIP, pero nos dieron el de CREAM. Y lo destinamos para invertir en mercadería, porque el crédito tiene una tasa de interés baja, más baja que la de los bancos y que la que ofrecía AFIP. Y el préstamo a tasa cero que daba AFIP era con un sistema similar al de tarjeta de crédito, pero los proveedores aceptan solo pagos por transferencias.

P- ¿Le resultó sencillo obtenerlo?

Si, bastante sencillo. No piden muchos requisitos, solo que tengamos el certificado de MiPyme, y nos asesoraron bien y ayudaron a armar la carpeta.

P-Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R- Si, yo creo que sí, pero más que nada por las condiciones que tiene el crédito que ofrecen en CREAR. Es una tasa de interés muy baja, entonces nos sirve mucho.

Empresa 3:

P- Bueno, para empezar le consulto ¿cuántos años tiene su empresa familiar? ¿puede comentarme su historia?

R-Mira, yo tengo 59 años, empecé a cocer a los 20 años, ¡así que imagínate!. Empecé en Buenos Aires con una maquinita muy común, familiar

Y empecé haciéndole ropa a mi hijo, y una vecina me dijo, porque no me haces ropa para mi nena, y bueno ahí empecé. Pero viste que es más fácil en Buenos Aires, porque te tomas el colectivo, el tren y estas en once, compras retazos, hacia ropa y vendía.

Y bueno, era una entrada, ayudaba mucho en casa, se pagaban los colegios de los chicos, fui comprando maquinas. Tenía Overlock, collareta, y de a poco viste, como todo, me llevó años, toda una vida. Y allá trabajaba así, por pedidos y haciendo lo que sea. No arreglos, pero si fabricando ropa.

Después tuve problemas personales y nos vinimos a vivir a Choele Choel, alquilando y mi hermano me dijo que me viniera.

Yo pensé, ¿de qué voy a vivir? y él me dijo, llevate las máquinas y telas que tengas, y así fue. Empecé y empecé, le puse nombre especial, y me dediqué a los egresados, camperas, remeras y lo que me pedían.

Compre una máquina de bordar. Y mi marido antes de venimos acá puso todo lo que teníamos en venta y por suerte se vendió todo y compramos a donde vivimos acá

Cuando llego acá, y es pueblo, te conocen. MI hija terminó de estudiar la secundaria y empezó a diseñar, a manejar toda la parte de computación más que nada, el face, e hizo

una página en face. Y bueno me fueron conociendo los colegios y cuando empezaba el año era genial, y camperas y remeras a los jardines. Empezamos a hacer las pecheras para maestras y los chicos. Y bueno compramos más maquinas y un plóter para los vinilos, y después compramos una impresora para sublimar, bordadoras industriales. Fue pasando el tiempo y hace un año y medio conseguí que CREAR me facilitara un crédito para comprar un plóter de sublimación con una tasa muy baja del 15% y bueno me faltan todavía dos años, porque son 36 meses, pero la maquina ahora está al triple del valor que lo compramos, asique tuvimos esa suerte Pero bueno, este año nos quedamos con todo eso, con la Pandemia de un día para otro fue muy jodido para todos. Pero nosotros somos muy ahorrativos, compro muchas telas para guardar, para tener, y ahora tuvimos que transformar todo, hacemos barbijos, y barbijos sublimados porque escuelas tenemos solo dos que hicieron camperas y remeras, imaginate, en un año.

De vez en cuando llamo a la Sra. que siempre estuvo conmigo, pero ahora todo lo hago yo, pero no la podes dejar en banda a una persona que siempre estuvo con vos. y bueno nos tuvimos que transformar a barbijos.

Hacemos con diseños a empresas, a Carnicería, farmacias, y vamos sobreviviendo

Y me ayudó, porque los insumos de los plóter son muy caros, pedí ese crédito que el contador me dijo que lo pida, pedí el crédito a tasa cero, y me dieron \$ 150.000, y lo empiezo a pagar en diciembre.

Porque con los barbijos subsistimos, imaginate que acá pueblo, cada tres casas hay una señora haciendo barbijos, pero es como todos

P- Bueno, volviendo para atrás, las primeras máquinas, ¿cómo las pudo financiar?

R-Con ahorro, peso por peso. Muy ahorrando. Las compre usadas, tengo maquinas que las debe haber traído Colón.

Y hoy estamos sobreviviendo con ahorros.

P- Bueno, me comento que trabaja con su hija y una señora que la ayuda, ¿esa es su estructura actual?

R-Y en este momento viene esporádicamente. Antes trabajaba 8 hs todos los días, pero hoy es mi marido, mi hija y yo

P-Bueno hay muchas de las preguntas que usted respondió ya. Usted me comentó que su contador le asesoró para obtener el préstamo a tasa cero, ¿conoce otro que haya lanzado el estado en estos últimos tiempos?

R-Si el de ATP, para los que tienen empleados, pero yo solamente pedí el de tasa cero

P-¿Y le resulto sencillo obtenerlo?

R-Si, con suerte el contador me lo hizo en un toque. Supongo que el habrá presentado algún papel, pero fue sencillo

P-Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R-No, no nada. No porque Gracias a dios lo más caro son las máquinas y ya las tenemos, tenemos todo.

Empresa 4:

P. Bueno vamos a comenzar, ¿cuántos años tiene tu empresa?

R. Y vamos a cumplir 3 años ahora, en unos días

P. ¿Cuál fue el origen de la pyme familiar?

R. Y mira, mi suegro tenía unas máquinas, quería que ponga un gimnasio, me convenció para buscar un local, y lo abrí, y así arrancó.

P. Bien, bueno respecto de la estructura actual, vos me mencionabas a tu suegro, ¿el participa? ¿algún otro familiar?

R. No, no no no. En realidad, el me dio las máquinas y yo se las fui comprando de a poco, e hice un plan estratégico para la compra de materiales que dependiendo de los ingresos iba haciendo un análisis de inversión, y conocido como el cuento de la hormiga y la cigarra, despacito, de a poco, un poquito cada mes, y así vamos. Y así voy haciendo, lo que me sobra invierto, pesas, equipos, y ahí vamos.

P. Bien, y vos tenes empleados, o lo manejas solo

R. Si, tengo dos, que trabajan conmigo.

P. Bien perfecto, y respecto del financiamiento ¿has pedido alguno...? (interrumpe)

R. No mirá, ahora estoy en eso con lo del CREAR, asique eso tiene una relación con la categoría de monotributo y demás.

P. Bueno, y entonces tomando esto que me comentas, te consulto, ¿tuviste algún impedimento, algún trámite difícil, o te resultó sencillo el proceso de solicitud?

R. Mira, no, y no creo porque ahí me está ayudando mi hermana y conozco el mecanismo del pedido asique, es simple.

P. Ah bien, perfecto. Y el destino que le vas a dar al mismo, ¿cuál es?

R. Maquinaria, todo maquinaria

P. ¿Cómo te afectó esta crisis que estamos atravesando, económica que se vio afectada por la Pandemia?

R. Y mira, nosotros no pudimos abrir por tres meses, y ahora el ingreso es el 10% de lo que teníamos. Y ahora estamos trabajando bien, con los protocolos. Tuvimos que estar 14 días aislados por algunos casos que tuvimos pero volvimos con todos los protocolos que te piden

P. Bien, claro. Bueno respecto de los financiamientos que ha lanzado el Estado, ¿estabas en conocimiento de los mismos? ¿Pudiste obtener alguno?

R. Y lo que pasa es que mirá, si recibís un sueldo no entras. Los financiamientos que lanzaron no sirvieron para ayudar a las empresas realmente, porque si vos tenías otro ingreso, un sueldo, por ejemplo, yo soy profesor de educación física, entonces si tengo algún cargo, ya no te lo dan. Y es sacar del sueldo que ganabas para sostener la empresa.

P. Y si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿igualmente hubieras pedido este financiamiento que solicitaste al CREAM?

R. Si, si si. Porque si no no lo podés hacer, comprar materiales. Y la tasa de interés es muy baja por sobre la del mercado, entonces es conveniente. Además, la inflación la supera, así que si conviene.

Empresa 5:

P- Bueno, para comenzar, puede contarme ¿Cuántos años tiene su empresa familiar?, ¿cuál es su origen, historia?

R-La empresa tiene en este momento 21 años, cumplimos dentro de poco 22 años.

El origen surge de una necesidad en Luis Beltrán que hacía 40 años que no había Hotel. Nosotros ya teníamos un antecedente de un Hotel en Las Grutas, y vimos la necesidad acá en Beltrán, entonces decidimos hacer esa inversión inicial mínima con 3 habitaciones, para ver si había demanda, etc., y ahí arrancamos.

P- ¿Actualmente cómo se conforma su estructura?

R-Es una empresa familiar, tanto la parte de conserjería y administración lo hacemos los 4 integrantes de la familia, mi esposa y mis hijos, y colabora en la parte de limpieza una empleada de medio tiempo.

P-Respecto de la financiación, ¿históricamente como se ha podido financiar para los recursos que son necesarios para llevar a cabo la actividad? y teniendo en cuenta que tiene 22 años de antigüedad la empresa, ¿ha tenido que recurrir a alguna financiación externa?

R-Y bueno, mi experiencia en la actividad económica y productiva de años anteriores y en otras industrias tipo de producción y comercio me habían dejado muy malas experiencias con las financiaciones que se podían obtener de bancos, o planes de algún gobierno.

Yo empecé a trabajar y en aquellos tiempos había financiación muy amplia, estaban los petrodólares, luego vino Alfonsín y la hiperinflación, después vino Menem con el 1 a 1, y entonces ya no queríamos pisar los bancos viste. Entonces lo que hicimos fue una reestructuración de algunas cosas que habían quedado de cosas anteriores. Claramente fue vender algunas maquinarias y propiedades que teníamos de otras actividades, y transformamos ese capital que prácticamente había quedado de rezago de otras actividades y la transformamos en habitaciones para el hotel. Y tomamos nuestra casa que era la vivienda, como parte del inicio de la actividad hotelera. Fue una ampliación de lo que ya era nuestra vivienda, y que transformamos en el negocio

La financiación es exclusivamente propia. Es más, a nivel local siempre hemos tenido más palos en la rueda que beneficios de algún tipo, no nos acompañaron de ninguna manera

P- ¿Cómo se ha financiado recientemente?

R- Con recursos propios. Sí, recientemente sí.

Pero, nosotros el año pasado solicitamos el financiamiento CREAR para ampliar no la parte de hotelería, sino la de servicios. Nosotros tenemos un parque interesante, una manzana completa, y necesitábamos un espacio, un quincho o salón donde se pudieran celebrar cumpleaños, casamientos y este tipo de eventos y CREAR nos dio un préstamo de \$ 300.000 que nos sirvió para materiales, y con eso arrancamos en la construcción del quincho que a partir de marzo tuvimos que suspender y ahora hemos retomado la construcción del mismo. Y estamos invirtiendo con ese crédito y el resto financiamiento propio, no utilizamos ningún otro tipo de crédito.

P-Perfecto, y bueno ahora en este caso la inestabilidad económica agravada con la Pandemia, ¿cómo le afectó a su actividad?

R-Bueno, como sabrás, la actividad hotelera tuvo un principio de cierre total. No hubo actividad de ningún tipo. Brindamos nuestras instalaciones a las necesidades que pudieran tener los de salubridad acá en Luis Beltrán, absolutamente sin ningún tipo de costo. O sea, pusimos nuestra empresa a disposición de la comunicad, porque creímos que esa era la actitud que debíamos tomar frente a esta pandemia, que no es culpa de nadie, pero nos afectó a todos

Luego empezó a haber algún tipo de movimiento con gente que tenía alguna actividad esencial y necesitaba alojarse en la localidad. Entonces instauramos un protocolo para que esa gente pudiera quedarse acá. El hecho de no poder ni entrar ni salir de localidades vecinas trajo un poco de movimiento al hotel porque los que vivían en Choele pero trabajaban en Beltrán, se alojaron en el hotel, y les hicimos un precio porque no es una situación que eligieran, asique hicimos precios como para que entre

todos pudiéramos afrontar la crisis. Y bueno, gracias a eso no estamos manteniendo, pero la facturación del hotel se redujo a ser el 10% de lo que es históricamente en esta época el año.

Y habitualmente más en estos días que ya pasaron, que fueron vacaciones de invierno, se trata de turismo de paso. Esta es una zona donde no está desarrollado el turismo, tiene mucho potencial, pero no está desarrollado, estamos ubicados en un lugar donde estamos de paso hacia el sur, norte, este, y los que van al mar o a la cordillera utilizan este sitio que tenemos nosotros para alojarse una noche. Entonces, obviamente con la crisis de la pandemia, se perdió totalmente.

Por eso nos tuvimos que adecuar, si bien por el protocolo obviamente, lo que más tuvimos que adecuar fueron las tarifas. Porque hay gente por ejemplo, que está alojada en el hotel hace más de tres meses, entonces atendiendo esas necesidades, se adecuaron las tarifas.

P-¿Sabe qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes?

R -Si, hubo alguna financiación tipo tasa cero, y otra al veinte y pico, y en realidad nosotros tratamos de evitar eso. Pedimos el préstamo a tasa cero, que por el nivel de facturación obtuvimos un préstamo de \$ 150.000 que fue el máximo para la actividad y eso fue todo lo que hemos recibido en seis meses de inactividad. Alcanzo para pagar la luz, y ni siquiera el gas.

P-Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R No, porque, como te comenté, ya solicitamos el año pasado el crédito CREAR.

Empresa 6:

P-Bueno para comenzar, le voy a consultar ¿Cuántos años tiene su empresa familiar?

R-Bueno arranco como taller de compostura, y mi abuelo y mi mama arrancaron con la venta. Taller de compostura más venta. Así que calculale que el negocio tiene 69 años.

Yo arranque cuando tenía 15 años, y hoy tengo 65, estoy hace 50 años atrás del mostrador

P-¿Puede comentarme cómo se organiza actualmente? ¿Trabaja solo, tiene otros familiares que son parte del negocio?

R- No, mira, tuve un empleado más o menos 9 años, 10 años, pero ya hace más de 20 años que estoy solo.

P-¿Cómo se ha financiado históricamente?

R- Siempre ha sido financiamiento propio, porque nunca se pagó alquiler nada, el local es propio, y viste.

P ¿Qué destino le da a ese financiamiento habitualmente?

R.Y actualmente inversión en el negocio y saco para subsistir, porque es mi única fuente de ingresos.

P En tantos años que tiene el negocio, bueno nuestro país a atravesado diferentes períodos de crisis económicas ¿Recuerda cómo se ha financiado en esos momentos?

R. La que más padecí fue la crisis del 99, 2000 y 2001, porque tenía hijos estudiando en la facultad, y sabes lo que es tener un hijo lejos, y bue que te voy a contar, vos lo sabes.

El tema es cuando no hay trabajo. Y en estos pueblos, el 80% de los negocios es familiar, sacando los supermercados, es familiar, trabaja la mujer, o el hombre, y viste cómo es esto.

Vos tenes un pueblo que si no tenes para el pan, te lo dan, porque nos conocemos todos.

Bueno es una ciudad chica.

Bueno en ese momento tuve que recurrir a un crédito el Banco Nación

P-¿Y tuvo algún inconveniente para solicitarlo? ¿alguna dificultad?

R-No, no me pidieron mucho porque yo tenía una sociedad con mi papa, y él era cliente viejo del banco, asique no fue difícil. Tenía buenos antecedentes crediticios.

Ahora no pedimos nada, gracias a dios no pedimos nada. Las cosas que pasan en este país son recurrentes, vos sabes que cada diez años tenemos problemas, y ya conozco eso.

P-¿Cómo le ha afectado esta última crisis agravada por el contexto de Pandemia?

R-Tuve que tener cerrado el negocio, porque soy persona de riesgo, pero después abrimos y no paramos más, pero estuve 70,80 días cerrado y viste, eso fue lo que me afectó más.

P-¿Sabe usted qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes? ¿Obtuvo alguno de ellos?

R-Sí, los escuche en la televisión. Y lo que pasa es que vos tenes, en el caso mío yo soy dueño de todo, pero los que tienen que pagar alquiler o tienen empleados, y tienen que haber recurrido a estos planes del estado, porque vos podés aguantar 30 días 40, pero no 80 o 100 años. Se te terminan los ahorros, y tenes que pagar empleado, aportes, impuestos, que no se dejaron de tributar, ingresos brutos, IVA lo mismo y todo, todo.

Pero no, no pedí ninguno de los financiamientos que ofreció el Estado

P-Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R- No, no. No hubiera pedido ninguno.

Empresa 7:

P-¿Cuántos años tiene su empresa familiar?

R.-Bueno, nosotros abrimos en diciembre del 2014 en otro local, un poco más chico. Ahí estábamos alquilando. Alquilamos por dos años. Justo se nos dio la oportunidad de que el local en el que estamos ahora que es tres o cuatro veces más grande que el otro era un galpón que estaba a la venta, nos había gustado desde un principio, pero había que hacerle muchos arreglos. El otro galpón estaba listo para usar, entonces había que pagar el alquiler y solo modificar algunas cosas. Este galpón que es más grande ya había que ponerle plata, o sea, era un galpón sin piso, sin nada, había que revocar, poner poliuretano en el techo, hacer oficina, hacer baños, poner piso, un montón de cosas. Y bueno se nos dio la posibilidad de comprarlo porque nos dieron a pagar en dos años, y bueno lo encaramos. A los dos años mientras fuimos arreglando acá nos pudimos mudar. Nos mudamos a este en noviembre del 2017.

Este es mucho más grande, luminoso. Antes pagábamos alquiler, a precio de azúcar, el primer año el azúcar estaba a 9 pesos, al segundo a 12 y ya cuando nos mudamos estaba a 18, asique se nos había ido el alquiler a las nubes. ¡Ahora el azúcar está a 60 pesos!

Bueno nos ayudó, aparte de la familia, mi suegro, mi mamá, mi papá, bueno todos, para poder pagar y arreglar, también nos dieron un crédito, el CREAM de acá desde el banco Patagonia. Nos dieron \$ 400.000 en ese momento y bueno ahí arreglamos, con eso arreglamos el galpón y nos mudamos, no nos alcanzó para todo, pero nos ayudó

Bueno entonces van a ser casi 6 años que abrimos.

Bueno yo siempre viví en Pomona, y mis papas tuvieron negocio, mis abuelos, así que bueno yo siempre estuve ahí en el negocio y me gusta. Es más, me casé, me vine a vivir a Beltrán y seguía yendo

Bueno, nosotros teníamos un pelotero en su momento, en Lamarque, andaba re bien, mi marido tiene la chacra, y bueno ya se empezó a complicar la salud de mi mama y yo estaba embarazada y ya comenzó a complicarse mantener el pelotero, lo alquilamos a otra persona y decidimos abrir el negocio acá en Luis Beltrán. Obviamente nos ayudó mi papá, con estanterías, computadoras, programas y mercadería y con eso avanzamos

P. Bueno, iba a consultar sobre el origen, pero diste respuesta hace un momento (risas).

¿Podes comentarme cómo se organiza la empresa? ¿Cuál es su estructura actual?

R. Y...acá somos multifunción. Yo hago pedidos, si tengo que cobrar cobro, y donde falta alguien voy. Si tengo que cargar precios cargo, pero bueno la idea es que mi hermano se encarga de cargar precios, boletas, pagar impuestos, y el aspecto administrativo. Después tenemos siete empleados más.

P. Si bien me comentaste cómo se han financiado para comenzar, ¿cómo se han financiado recientemente?

R. Siempre me manejo con cheques o efectivo, y lo único que pedimos de créditos fue el CREA en su momento para comenzar.

A veces consulto por créditos bancarios, pero siempre nos piden la carpeta. Ahora por ejemplo tenemos que hacer reformas y por ahí podemos pedir otro crédito.

P-¿Qué destino le das a ese financiamiento habitualmente?

R. Estamos al día a día, si nos sobran 2 pesos estamos comprando estanterías, balanzas digitales, conectarla al sistema que tenemos, comprar impresora o computadora, tuvimos que hacer la cámara, vinoteca. Bueno siempre la plata entra y sale, y hay que reinvertir, y seguir haciendo.

P. ¿Has tenido impedimentos en algún momento para obtener financiamientos? ¿De qué tipo?

R. Los impedimentos para pedir financiamientos siempre fueron la carpeta en el banco. En una oportunidad nos estuvieron a punto de dar un crédito y mi carpeta estaba impecable hasta que empezaron a rebotar los cheques. Lo que ocurrió es que en el año 2016 nosotros entregábamos mercadería a todas las escuelas, y chacras, y el queso y los lácteos, y nos empezaron a pagar al tercer mes. Pero a fin del año, los últimos tres meses no me los pagaron y me lo terminaron de pagar a julio agosto del siguiente año. Imaginate que cuando comenzó el contrato con provincia que teníamos que darle los precios de todo, un paquete de fideos Lucchetti estaba a \$ 16, y el último que entregamos en diciembre estaba a \$ 32, al doble. Y a nosotros nos seguían pagando al precio de marzo, y encima nos pagaron al año siguiente. Ese año fue pérdida. Ahí empezaron a rebotar cheques. Así que nunca tuvimos suerte con eso.

Ahí se hizo una nube de nieve, y estuve bastante complicada hasta que bueno empecé a levantarlos a todos, pero me trajo bastantes consecuencias.

Este año estamos entregando a comedores leche a cinco escuelas

P. ¿Recordás cómo se han financiado en momentos donde nuestro país se encontraba con crisis económicas?

R. Y, siempre con ayuda de nuestra familia, de mis papás.

P.¿Has pedido financiación a bancos (préstamos) para poder superar épocas de inestabilidad económica en el país?

R. No, como te comentaba antes, el único crédito que pedimos fue de CREAR, y fue para comenzar con las reparaciones del galpón. Es una línea que tiene muy bajo interés, mucho más bajo que los préstamos bancarios.

P.¿Cómo le ha afectado esta última crisis agravada por el contexto de Pandemia?

R. Y, al ser una actividad esencial, nosotros no paramos nunca. De hecho aumentó un poco la actividad porque la gente busca precios. Si tuvimos que adaptarnos, porque tenemos que cumplir con los protocolos, y tener todos los recaudos.

P.Bueno, te iba a consultar si tuviste que modificar la actividad habitual, ¿reinventaron el negocio?

R. No, o sea, solo modificamos algunas cosas para cumplir con los protocolos por el COVID-19, pero seguimos con la actividad principal.

P.¿Sabe usted qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes?

R. Si, supe de los préstamos a tasa cero, y de la ayuda para el pago de sueldos. Si, pero no solicitamos ninguno de ellos.

P.Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R. Si, incluso, bueno como te comentaba antes, tal vez pidamos un crédito porque ya tenemos que hacer algunas reformas en el galpón, agrandar un poco, agregar algunas maquinarias. Así que sí, seguro que sí.

Empresa 8:

P- Bueno, para empezar, ¿quisiera que me comente cuántos años tiene su empresa familiar? Y si puede contarme cómo surge, su historia.

R- Hace muchos años, 17 años ya. Es un emprendimiento familiar.

P- ¿Actualmente usted trabaja con familiares? ¿cómo se organiza su negocio?

R- Trabajamos en familia y tenemos un empleado. Y después ayuda la familia, mi hijo, mi nuera, mi esposo, yo, y después en las vacaciones todos me ayudan, ¡toda la familia!

P- ¡Qué bueno! Bueno, ahora le consulto respecto del financiamiento, ¿cómo se ha financiado su empresa con el transcurso del tiempo? (silencio). Por ejemplo, si es con ahorro, o ha pedido algún préstamo, u otro. ¿Qué tipo de financiamientos han pedido ustedes?

R- Con préstamos.

P- ¿Y habitualmente para que los han destinado?

R- Y, habitualmente los destinamos para mercadería

P- Bien, y al momento de pedir estos préstamos, ¿usted ha tenido algún inconveniente, trámites, u otros?

R- No, no. Siempre me los dieron fácil. Nosotros pedimos el CREAM,

P- Bueno si tiene 17 años el negocio, entonces ha vivido diferentes crisis económicas de nuestro país. ¿Cómo pudo afrontarlas en esos momentos? ¿Recuerda cómo se ha financiado?

R- Nos financiamos con nuestros ahorros, a veces con cheques, pero también necesitamos préstamos y ahora también cualquier préstamo.

P- ¿Cómo le ha afectado esta última crisis agravada por el contexto de Pandemia?

R- Y, ahora con la pandemia tuvimos que achicar los gastos, achicamos las cuentas corrientes en banco, teléfono, y de a poco vamos reduciendo costos

P- ¿Tuvo que modificar su actividad habitual? ¿reinventar su negocio?

R- No, solamente adaptarnos a todos los protocolos.

P- ¿Sabe usted qué tipo de financiamientos lanzó el Estado en estos últimos meses destinados a Pymes?

R- Si, los conocía y nos dieron también el préstamo a tasa cero, y lo destinamos para mercadería y para impuestos.

P- ¿Le resultó sencillo obtenerlo?

R- Si, sí. La verdad que sí.

P- Si no hubiéramos atravesado esta crisis, ¿hubiera pedido algún tipo de financiamiento? ¿para qué lo hubiera destinado en caso de ser afirmativa su respuesta?

R- Preferiría no endeudarme.

Resumen de Resultados Encuestas realizadas con Formulario Google:

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8
Año de Inicio de actividad	26 años	30 años	39 años.	3 años.	22 años.	69 años.	6 años.	17 años.
Miembros de la familia que son parte de la empresa familiar								
<i>Padre</i>		x	x		x			x
<i>Madre</i>		x	x		x			x
<i>Hijos</i>		x	x		x	x		x
<i>Otros</i>	Hermano						Esposo, Hermanos	Nietos
De aquellos miembros de la familia que forman parte de la empresa ¿tienen estudios secundarios?								
<i>Si</i>	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>¿Quiénes?</i>	todos	Padre/Hijo	Todos	Todos	Todos	Todos		
<i>No</i>								
De aquellos miembros de la familia que forman parte de la empresa ¿tienen estudios universitarios?								
<i>Si</i>				x	x		x	x
<i>No</i>	x	x	x			x		
¿Sus títulos tienen relación con el propósito de la empresa familiar?								
<i>Si</i>				x	x			
<i>No</i>	x	x	x			x	x	x
Cantidad de Empleados	6	0	1	2	1	0	7	1
Ventas último Ejercicio Anual								
<i>Menos de 36.320.000 (Micro empresa)</i>	x	x	x	x	x	x	x	x
<i>Entre 36.320.000 y 247.200.000 (Pequeña empresa)</i>								
<i>Entre 247.200.000 y 1.821.760.000 (Mediana Empresa Tramo 1)</i>								
<i>Entre 1.821.760.000 y 2.602.540.000 (Mediana Empresa Tramo 2)</i>								
En el actual contexto de inestabilidad, y Pandemia por COVID-19, su actividad								
<i>Aumento</i>							x	
<i>Se mantuvo</i>	x			x				
<i>Disminuyó</i>		x	x		x	x		x
La estructura de su empresa familiar ¿se encuentra preparada para contextos de inestabilidad económica?								
<i>Si</i>			x		x			
<i>No</i>	x	x		x		x	x	x

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8
En caso de que así sea, ¿Qué medidas de respaldo poseen?			Nos reinvertamos		Reducción de costos de funcionamiento, adecuación a nueva situación y oportunidades.			
¿Recientemente se ha financiado?								
<i>Si</i>	x	x	x	x	x		x	x
<i>No</i>						x		
En caso de que así sea, ¿la financiación cómo ha sido?								
<i>Interna (financiamiento propio)</i>								
<i>Externa</i>			x					
<i>Ambas ó Mixto</i>	x	x		x	x		x	x
¿Es el modo en que su empresa se financia habitualmente?								
<i>Si</i>	x	x		x			x	x
<i>No</i>			x		x			
Cuando usted se endeuda, ¿cuál es el destino que le da al endeudamiento?								
<i>Cancelar Deudas</i>		x				x		x
<i>Invierte en Capital (maquinarias/herramientas/etc.)</i>				x	x		x	
<i>Aumenta o repone mercaderías</i>	x	x	x				x	x
En estos últimos meses si usted se ha endeudado, ¿a qué lo ha destinado?								
<i>Cancelar Deudas a proveedores</i>		x				x		x
<i>Cancelar Deuda bancaria</i>						x		
<i>Invertir en Capital</i>							x	
<i>Aumentar o reponer mercaderías</i>	x	x	x				x	x
<i>Pago de sueldos</i>					x			
<i>Pago de alquileres y otros gastos</i>					x			
<i>Otros</i>								x
<i>Ninguno</i>				x				

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8
En proporción a sus ingresos, ¿cuánto es la significatividad de sus deudas? Aprox. en %	No respondió	60%	40%	33%	10%	20%	40%	30%
De las siguientes fuentes de financiamiento ¿Cuáles ha utilizado en algún momento?								
<i>Descuento de cheques de pago diferido</i>							x	
<i>Adelanto en cuenta corriente</i>								
<i>Obligaciones negociables</i>								
<i>Facturas de Crédito Electrónicas</i>								
<i>Créditos bancarios</i>	x	x	x	x	x		x	x
<i>Programas estatales (por ejemplo ATP)</i>					x			
<i>Colocación privada</i>								
<i>Caución bursátil</i>								
<i>Leasing</i>								
<i>Factoring</i>								
<i>Fideicomisos</i>								
<i>Bonos</i>								
<i>Acciones</i>								
<i>Sociedades de Garantía Recíprocas</i>								
<i>Otras</i>					x	x		
En caso de haber señalado créditos bancarios responda: Al momento de obtener un préstamo, en caso de haber tenido dificultades para tramitarlo señale:								
<i>Fueron complejos los trámites</i>								
<i>Faltaba información por parte de los bancos</i>								
<i>Solicitaban garantías excesivas</i>								
<i>Solicitaban excesiva documentación</i>	x						x	
<i>Solicitaban documentación con la que no se cuenta</i>		x					x	

