

Universidad Siglo XXI



Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Contador Publico

“Financiamiento de pymes en contexto pandemia COVID-19”
“Fuentes de financiamiento de pymes familiares en la ciudad de Neuquén”

Autor: Barrera Torrez, Matías Emanuel

DNI: 34.807.788

Legajo: VCPB 28554

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Neuquén - Noviembre 2021

Resumen

Partiendo del interrogante: ¿Qué herramientas de financiación utilizaron las PyMEs de la ciudad de Neuquén para superar los efectos provocados por la pandemia de Covid-19 y la crisis económica que vive el país?

El presente trabajo de estudio tuvo por objeto analizar uno de los problemas que enfrentan las PyMEs, el financiamiento como herramienta de crecimiento, a su vez identificar y proponer opciones para su superación.

Partiendo de la base de trabajos anteriores en esta temática, se investigaron: Las distintas líneas de financiamiento disponibles; las restricciones que se presentan a las empresas para obtener financiamiento externo; si existen factores internos en las empresas que influyan al momento de adquirir financiación y que medidas implementaron para sobrevivir a la pandemia.

Se reunieron datos a través de entrevistas a encargados de 7 empresas de la ciudad, de distintos rubros. Se obtuvo como resultados que existen una gran variedad de herramientas para financiar una PyME, sin embargo, los empresarios siguen optando por los recursos propios para solventar sus actividades, manifestado que la falta de conocimiento es la principal causa de no acceder a financiamiento externo.

Como conclusión se presenta que las PyMEs deben considerar el financiamiento externo como un recurso de gran importancia, para garantizar el sustento de su actividad en tiempos de crisis.

Palabras clave: PyMEs familiares – Financiamiento externo – Recursos propios – Pandemia – Covid-19

Abstract

Starting from the question: What financing tools did the SMEs of the city of Neuquén use to overcome the effects caused by the Covid-19 pandemic and the economic crisis that the country is experiencing?

The purpose of this study was to analyze one of the problems faced by SMEs, financing as a tool for growth, in turn to identify and propose options for overcoming it.

Starting from the base of previous works on this subject, the following were investigated: The different lines of financing available; the restrictions that companies present themselves to obtain external financing; If there are internal factors in the companies that influence when acquiring financing and what measures they implemented to survive the pandemic.

Data was collected through interviews with managers of 7 companies in the city, from different areas. The results were that there are a wide variety of tools to finance a SME, however, entrepreneurs continue to choose their own resources to solve their activities, manifesting that the lack of knowledge is the main cause of not accessing external financing.

As a conclusion, it is presented that SMEs should consider external financing as a resource of great importance, to guarantee the sustenance of their activity in times of crisis.

Keywords: Family SMEs – External financing – Own resources – Pandemic – Covid-19

Índice

Introducción	1
Antecedentes relevantes	2
Elementos teóricos esenciales	4
Problemática de investigación.....	14
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes.....	16
Instrumentos.....	17
Análisis de datos.....	17
Resultados.....	18
Caracterización de las empresas seleccionadas.....	18
Fuentes de financiamiento implementadas por las PyMEs en estudio.....	19
Restricciones para acceder al financiamiento externo.....	21
Factores internos perjudiciales para acceder al financiamiento.....	22
Acciones implementadas por las empresas para enfrentar la pandemia.....	22
Discusión.....	24
Interpretación de resultados según los objetivos planteados.....	24
Limitaciones y fortalezas de la investigación.....	30
Conclusiones y recomendaciones.....	31
Referencias.....	33
Anexo I.....	36
Anexo II.....	37
Entrevista a empresa Remisse Pelusa SRL	39
Entrevista a empresa Emprendimientos Chocón SRL.....	44

Introducción

Al vivir en el siglo XXI con la expansión y el avance de la digitalización en todos los aspectos de la sociedad, nunca se pensó que un virus haría que el mundo se paralizara por un tiempo prolongado afectando de una manera impredecible a todos los países.

Para poder comprender la situación actual se cita la reflexión de Laporte, Rusconi, Turano, Todesca y Zapata (2020):

Un cisne negro es un suceso atípico, que conlleva un impacto extremo y que, a pesar de su condición de rareza, la naturaleza humana nos hace inventar explicaciones de su presencia después de los hechos, por lo que se observa explicable y predecible.

El coronavirus COVID-19 anunciado como pandemia el 11 de marzo del 2020 según la Organización Mundial de la Salud se presenta como el cisne negro en nuestra época. El impacto provocado por la pandemia causó una crisis sin precedentes, que generó el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al diecinueve por ciento (19%) de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas en América Latina y el Caribe (CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2020).

La crisis económica generada por la pandemia produjo un deterioro profundo en un lapso temporal extremadamente corto, lo que genera un efecto en las empresas y especialmente en las PyMEs. Las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía regional, debido a que representan el sector con mayor cantidad de empleados activos, empleando al sesenta por ciento (60%) de la población y de empresas. En la actualidad en Argentina hay un total de 1.066.351, de las cuales alrededor de 534.454 (50,1%) están debidamente registradas en el organismo público del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

Como se mencionó con anterioridad, el efecto negativo de la pandemia, no es el único desafío que tienen que enfrentar las PyMEs a lo largo de su desarrollo. En primer lugar, estas empresas presentan un alto nivel de fracaso al compararlas con las empresas de mayor envergadura porque las condiciones de mercado no son las más favorables o simplemente

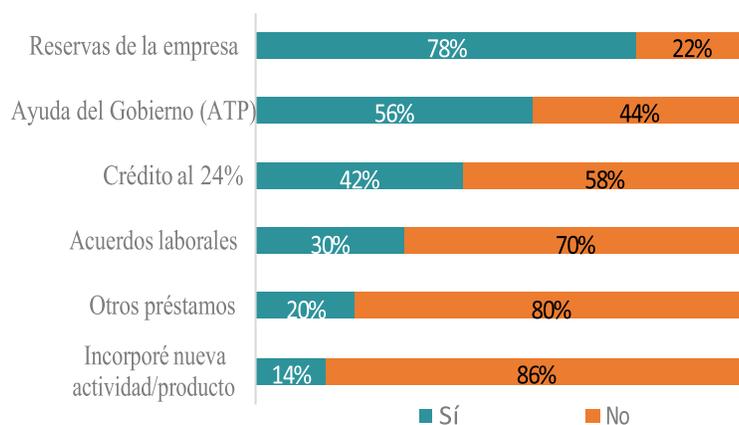
comenten fallas propias en sus estrategias económicas. Además, la falta de información las suele llevar a tomar canales de financiamiento no formales que les generan grandes costos. Por último, el acceder a financiamiento formal es muy variable entre las regiones del país.

Antecedentes Relevantes

A continuación, se mencionarán algunas investigaciones que han analizado esta temática en diferentes perspectivas y que han resultado de gran aporte con elementos teóricos para abordar esta investigación.

Para comenzar se traer a mención el informe especial publicado por la Fundación Observatorio PyME (2020), *Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo*, el mismo muestra el impacto de la pandemia de COVID-19 sobre la actividad de las empresas, la producción y el empleo. Sirve de base para esta investigación el enfoque puesto en determinar las acciones que las empresas aplicaron para enfrentar la crisis que produjeron los cierres debido a las fases de aislamiento estricto y las bajas en las ventas.

Gráfico 1 - ¿Qué medidas adoptó tu empresa para enfrentar la baja de actividad?



Fuente: Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo. Fundación Observatorio PyME.

Como se puede apreciar en el gráfico un gran porcentaje de las empresas acudió a la asistencia gubernamental a través del “Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y

la Producción” (ATP) y la línea de créditos con tasa preferencia del 24%. Sin embargo, aún se pueden analizar y construir nuevas propuestas estatales que estén coordinadas entre los distintos niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal) a fin de atender las diferencias territoriales y lograr una recuperación económica.

Por otro lado, Barreda M. E. (2010), realizó un estudio muy profundo en cuanto a la financiación de las PyMEs en Argentina, con un enfoque especial en el mercado de capitales como posible opción de financiamiento, el camino que debe recorrer una PyME para acceder a él y el grado de madurez que deben poseer.

Si bien las herramientas que el mercado de capitales ofrece son muy beneficiosas para las empresas que incursionan en él, generando soluciones y progresos para muchas organizaciones en otros países, para las PyMEs argentinas sigue siendo una alternativa lejana, ya que desconocen este mercado o no saben cómo operar en él; o bien pueden estar informadas, pero carecen de ordenamiento de la unidad de negocio en términos de contabilidad de gestión.

Para finalizar, según los autores Jiménez, Ríos, Castelo y Cabezas (2019), las PyMEs para poder fortalecerse en el mercado deben basarse en una eficiente gestión financiera, la cual consiste en desarrollar estrategias financieras que marquen el camino a seguir para el cumplimiento de sus objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Es de suma importancia que se logre desarrollar un adecuado análisis financiero, de lo contrario las PyMEs corren el riesgo de fracasar tal como lo indican las estadísticas del CEPAL (2003)

En promedio, el 80% de las PyMEs fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años, mientras que en los países subdesarrollados entre un 50% y un 75% dejan de existir durante los tres primeros años, y solo del 10% al 20% permanece al cumplirse el quinto año.

Además, la Asociación Argentina para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (2018) afirma taxativamente que: “Solo el 7% de los emprendimientos llega al 2° año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al 5° año de vida”.

Elementos Teóricos Esenciales

Según la página web del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores:

Tabla 1-Cantidad de PyMEs según sector

SECTORES	Industrial	Agropecuario	Comercial	Servicios	Minero	Construcción
PyMEs	94.395	84.634	154.139	174.361	25.997	977

Fuente: Elaboración propia

Pueden estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados. Mediante la Resolución General 220/2019, la secretaria de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa determino una nueva clasificación MIPyME. Esta clasificación esta adoptada por estos tres criterios:

- 1- Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$), donde se debe respetar un monto máximo que se calcula con los últimos 3 años fiscales, excluyendo el IVA, los impuestos internos y deduciendo el 75% del monto de las exportaciones.

Tabla 2- Límites de ventas totales anuales expresadas en pesos

CATEGORÍA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	AGROPECUARIO
MICRO	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
PEQUEÑA	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
MEDIANA Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
MEDIANA Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: Secretaria de emprendedores y PyMEs

- 2- Límites de personal ocupado: En la siguiente tabla se expone el personal máximo ocupado de acuerdo a la categoría, pero se puede observar que no presentan un mínimo de ocupación por lo que en una empresa puede trabajar solo una persona.

Tabla 3- Limite de personal ocupado

Tramo	Actividad				
	Construccion	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
Mediano Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Secretaria de Emprendedores y PyMEs

- 3- Límite de activos expresados en pesos (\$)

<p style="text-align: center;">Tope de activos en pesos</p>
193.000.000

Además de actualizar las categorías se incorporan los siguientes parámetros:

- ✓ Se agrega la opción de compartir datos a organismos privados, con el objetivo de facilitar el acceso a líneas especiales de financiamiento, simplificar trámites y propiciar la transparencia. Las PyMEs que no opten por compartir información no perderán los beneficios fiscales comprendidos en el Registro PyME.
- ✓ Se simplifica y se agiliza el trámite de PyMEs integrantes de un grupo económico.
- ✓ Se unifica el cuerpo normativo PyME con el agrupamiento de las resoluciones PyME, de categorización y de certificado PyME para facilitar el acceso y gestión.

Este trabajo de investigación se centra en las PyMEs de la provincia de Neuquén que según Fernandez Güereña & Maestre (2017):

Se dice que hay doce mil (12.000) en capital y un sesenta y tres por ciento (63%) de ellas son empleadoras según los datos del Ministerio de la Producción de la Nación. De ese total un sesenta y siete por ciento (67%)

emplea hasta nueve (9) empleados, y un treinta por ciento (30%) entre diez (10) y noventa y nueve (99). Esto implica que las PyMEs generan más de ciento quince mil (115.000) empleados directos, en un universo de más de treinta y cuatro mil trescientos tres (34.303) PyMEs en toda la provincia, con doce mil setecientos noventa y dos (12.792) unidades económicas de prestación de servicios. La concentración económica se da en las actividades de comercio, del servicio, de la actividad energética y de la industria manufacturera. Por lo que representan el motor de desarrollo en la provincia en cuanto a la provisión de bienes y en la prestación de servicios, pero fundamentalmente en la generación de empleo.

En cuanto a los efectos del Coronavirus, puede verse reflejado el gran impacto provocado sobre el tejido productivo. La Fundación Observatorio PyME (2020), en su investigación recabo información de empresas de los sectores Comercio, Servicio, Construcción, Manufactura y profesionales independientes, durante la primera quincena de mayo 2020, obteniendo como resultado grandes efectos negativos en la producción, las ventas, las compras y el empleo.

Según la página Mundo Empresarial, la voz de las PyMEs, (2020), a junio del 2020 ya habían cerrado 20.000 pymes en Argentina. El presidente de la Asociación de Empresarios Nacionales para el Desarrollo Argentino (ENAC), Leo Bilanski detallo la situación de ese momento: “una de cada cuatro empresas no abre y no vende, y las que abren tiene caídas del 80%, que son dramáticas”.

El Centro de Economía Política Argentina (Argentina, 2021), informo que durante los primeros dos meses de aislamiento se produjeron 5.386 despidos, 15.703 suspensiones, 3.070 atrasos de pago de salarios, 54.030 bajas de haberes y 231.483 convenios obrero-patronales de baja de ingresos, dando un total 309.672 trabajadores afectados.

El aislamiento social, preventivo y obligatorio, impidió que un sinnúmero de rubros y actividades pudieran abrir sus persianas y sumado al costo del alquiler de un local llevo a la quiebra directa a un gran número de MIPyMEs.

En la provincia de Neuquén el CEIPA (Cámara de Empresas de la Industria Petrolera y Afines) manifestó la débil posición en la que se encontraban las empresas del sector al enfrentar la pandemia. El nivel de actividad bajo un 30% comparado con el año anterior, los accesos al financiamiento eran escasos y existía una gran competencia en los precios ya que el párate nacional produjo que empresas de todo el país llegaran a prestar servicios para mantener los gastos de estructura y postulando valores que apenas podían cubrir los costos variables. (Echegaray, Fernandez, & asociados, 2020).

Para continuar se considera relevante para este trabajo de estudio enunciar los beneficios impositivos que el ente regulador Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), ofrece a las PyMEs (Portal PyME AFIP, 2021):

- ✓ Alícuota reducida para contribuciones patronales:
Aquellas empresas que cuenten con el certificado MiPyME tendrán una alícuota reducida para el pago de las contribuciones patronales. Esta será del 18%
- ✓ Desgravación de exportaciones hasta U\$D 50 millones:
Aplica a las mercaderías que se encuentran en las posiciones arancelarias especificadas por la Nomenclatura Común del Mercosur.
Este tratamiento solo se aplica a las MiPyMEs cuyas exportaciones en el año calendario inmediato anterior no hubieran superado los U\$D 50 millones.
- ✓ Controladores fiscales: créditos para microempresas:
Los monotributistas están obligados a emitir los comprobantes de las operaciones que realicen con consumidores finales a través de factura electrónica o mediante controlador fiscal.
Debido a que esto puede representar un gasto para las empresas, a través del Banco Nación, se puede acceder a una línea de créditos denominada “Nación emprende”. Esta busca ayudar en la adquisición de equipamiento y realizar distintas inversiones.
- ✓ Incremento salarial:
Las micro, pequeñas y medianas empresas que tengan su certificado MyPiME vigente, quedaran eximidas del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el

termino de 3 meses o el menor plazo en que tal incremento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.

✓ IVA: pago a 90 días y certificado de no retención:

Posibilidad de que los contribuyentes paguen a 90 días el IVA que declaran mensualmente. Se puede acceder al beneficio al momento de realizar la inscripción como PyME en AFIP.

Podrán solicitar el certificado de no retención de IVA cuando sus declaraciones juradas tengan un saldo a favor durante dos periodos fiscales consecutivos anteriores al pedido.

Las PyMEs del tramo 1 también deben tener como mínimo un saldo a favor en la última declaración jurada, equivalente al 10% del promedio del impuesto determinado en las declaraciones juradas de los últimos doce periodos fiscales.

Las empresas que tienen como actividad la construcción y minería, y las personas humanas que prestan servicios, no pueden acceder al beneficio.

✓ Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias:

Las micro o pequeñas empresas, pueden compensar en el pago de Ganancias el 100% del impuesto al cheque; y las empresas industriales medianas, compensaran un 60%. Esta compensación se puede hacer a través del formulario F798 en SIAP o en la declaración jurada.

✓ Eliminación del impuesto a la Ganancia Mínima Presunta:

Las PyMEs registradas no pagan ni presentan más este impuesto.

✓ Extracciones bancarias:

Cuando se realicen extracciones en efectivo, bajo cualquier forma, los débitos efectuados en las cuentas estarán sujetos al doble de la tasa vigente, sobre el monto de los mismos, con excepción de las cuentas de personas humanas o personas jurídicas que acrediten la condición de micro y pequeña empresa.

✓ Reducción de retenciones para micro empresas de comercio:

Estas quedan excluidas de los regímenes de retención del IVA y del impuesto a las ganancias sobre operaciones realizadas con tarjetas.

Se debe exhibir el certificado PyME ante el respectivo agente de retención.

✓ Planes de pago y embargos:

Se puede acceder a 3 tipos de planes.

El Plan Moratoria permite regularizar deudas tributarias y de los recursos de la seguridad social, que condona intereses, multas y demás sanciones por obligaciones vencidas.

El Plan Permanente toma en cuenta el Sistema de Perfil de Riesgo (SIPER) de cada ciudadano para determinar el monto del interés, la cantidad de cuotas y el límite de cada plan. Excluye deudas sobre impuesto a las ganancias y bienes personales.

El Plan de Emergencia se aplica cuando las provincias decretan emergencia agropecuaria en zonas afectadas.

En cuanto a los embargos permite flexibilizarlos a través de la figura de la dación en pago para las deudas impositivas, permitiendo utilizar fondos embargados para cancelar el embargo.

✓ Beneficios para capital emprendedor:

Las instituciones e inversores del capital emprendedor pueden deducir del impuesto a las ganancias hasta el 75% de sus inversiones, siempre que el monto no supere el 10% de la ganancia neta.

Ahora bien, teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente y sumado a la crisis sanitaria, económica y de inestabilidad financiera que afecta al país, ¿Qué herramientas tienen las pequeñas y medianas empresas para poder sobrevivir?

Las fuentes de financiamiento son de suma importancia para el desarrollo de la empresa, ya que son el medio para obtener los recursos financieros que le permitirán llevar a cabo su actividad y cumplir sus objetivos. La obtención de financiamiento eficiente y efectivo es un factor clave para que una empresa pueda expandirse y ser más competitiva.

De acuerdo con Salloum & Vigier (1999), las pequeñas y medianas empresas argentinas se financian principalmente de acuerdo a dos grandes categorías (p. 65):

- a) Financiación interna o autofinanciación: se entiende como los aportes de recursos realizados por los propios integrantes de la empresa.

b) Financiación externa: son aquellos recursos que la empresa obtiene del exterior.

Dentro de la financiación externa se pueden mencionar una gran cantidad de herramientas:

➤ El saldo de proveedores o pasivos a corto plazo: Son acuerdos y facilidades de pago como por ejemplo poder girar en descubierto, pagar con tarjeta de crédito o prestamos de proveedores. Las empresas negocian con sus proveedores para abastecerse de bienes o insumos sin tener que cancelarlos al contado. El pago de la deuda suele pactarse habitualmente a 30, 60 o 90 días.

➤ Financiamiento bancario: Son los recursos otorgados por instituciones bancarias. Se hace mención de algunas medidas financieras aplicadas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) para poder mitigar el impacto económico del Coronavirus. Se busco aumentar la capacidad prestable de los bancos a través de distintos incentivos. En cuanto a financiamiento PyME se implementaron líneas de créditos blandos (plazos de 180 días con tasas de interés del 24% anual) por \$350.000 millones para garantizar la producción y abastecimiento de alimentos e insumos básicos, impulsar la actividad y financiar el funcionamiento de la economía.

En la ciudad de Neuquén, “capital financiera de la Patagonia”, se han lanzado líneas específicas para financiar actividades vinculadas a la contención del COVID-19. Por ejemplo (ADENEU, 2020):

- I. Banco Galicia: Línea Pyme para empresas productoras de insumos básicos (alcohol en gel, barbijos, etc) con plazo de 12 meses y tasas de interés del 18% TNA.
- II. Banco Santander Rio/Banco Frances: Línea Pyme para adquirir equipamiento que promueva el teletrabajo, con plazo de 12 meses y tasa de interés del 20% TNA.
- III. Garantizar SGR (Sociedades de Garantías Reciprocas): Subsidio de tasa del 0,5% para empresas que realicen actividades de contención de la pandemia.

➤ **Financiamiento del Estado:** A nivel nacional se puede acceder al Programa de Recuperación Productiva, Ley N° 27.264 (AFIP, 2016), la cual busca fomentar aún más la actividad económica y beneficiar a las pequeñas y medianas empresas, con miras a desarrollarse y promover la inversión, para hacer más eficiente la gestión de la actividad empresarial. Los beneficios que otorga son:

- Aquellas empresas que acrediten estar en situación de crisis y presenten un proyecto de compromiso con acciones para salir de la situación de emergencia, podrán recibir fondos para un incremento salarial a los trabajadores que se desempeñan en ellas, que consiste en una ayuda económica de una suma fija mensual remunerativa hasta el límite del salario mínimo, vital y móvil a la fecha en que se otorgue el programa.
- En el marco tributario, se garantiza la eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta a partir de los ejercicios fiscales que inicien el primero de enero del año 2017. También se incluye el diferimiento del pago del saldo de las declaraciones juradas del IVA, permitiendo una financiación por el plazo de noventa (90) días y genera un flujo de efectivo ante la falta de disponibilidad del mismo. Asimismo, la compensación del Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios pudiendo descontar entre el cincuenta por ciento (50%) y un cien por ciento (100%), como pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias.

Todas estas medidas tienden a disminuir la inseguridad impositiva y jurídica a la que permanentemente están expuestas las organizaciones.

- Por último, se presenta la posibilidad de descontar el diez por ciento (10%) de las inversiones productivas que se realicen del pago a cuenta del Impuesto a las Ganancias.

En la provincia de Neuquén se presenta el Programa de Reactivación Productiva y Turística conocido como el “Crédito Fiscal para Inversiones” (ADENEU, 2020), es un plan de incentivo a las inversiones y de alivio fiscal para las empresas que inviertan en Neuquén. Los puntos a destacar son:

- Pueden aplicar tanto empresas neuquinas como de otras provincias, siempre y cuando inviertan en la provincia.
 - Se reconoce a las empresas un cupón de crédito fiscal de hasta el veinte por ciento (20%) de las inversiones que realicen, ya sea en equipamiento, instalaciones, rodados, obras civiles, etc.
 - El programa dispone de un cupo que fue sancionado con la Ley de Presupuesto de mil millones de pesos.
 - Aplica a todos los sectores económicos y a todas las localidades de la provincia.
- Fuentes informales: financiamiento privado otorgado por instituciones no bancarias.

Retomando la investigación de Barreda M. E. (2010), se pueden mencionar opciones de financiamiento que no suelen ser muy conocidas por las PyMEs argentinas pero que si son populares en otras partes del mundo:

1. El Venture Capital (VC o Fondo Capital de Riesgo): Es un instrumento para el financiamiento de un proceso innovativo. Se requieren inversores que participen del riesgo de emprender ayudando a pequeños entes, especialmente los del rubro tecnológico, a los cuales se les dificulta acceder a las propuestas de instituciones financieras.
2. *Business Angels* (BA): Son personas físicas que a través del desarrollo de emprendimientos previos han adquirido capital y experiencia empresarial. Es así que buscan financiar aquellos negocios en crecimiento que desean incorporar un socio capitalista. Estas personas prefieren mantener anonimato e incorporan capital según la necesidad del negocio.
3. Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR): Son sociedades comerciales que tiene el objetivo de facilitar el acceso al crédito a las PyMEs, por medio de la otorgación de avales. Estas sociedades no prestan dinero, sino que generan oportunidades en cuanto a plazos, tasas de interés y condiciones crediticias. (BCBA, 2018).

4. Instrumentos financieros para PyMEs en el mercado de capitales: Primero se define qué es el mercado de valores: “Es el espacio físico o virtual donde empresas privadas y públicas de todo el mundo acuden para financiarse, captando el ahorro de los inversores, a quienes le ofrecen distintos beneficios y rentabilidades en función de la naturaleza del título que adquieren” (Diaz, 2021).

- Acciones: son las partes en las que se divide el capital social de una empresa. Su titular se denomina accionista y representan el derecho a participar en las utilidades del ente (dividendos). Emitir acciones es ventajoso para las PyMEs ya que la empresa no está obligada a realizar pagos fijos; no tiene plazos de vencimiento; transfiere parte del riesgo del negocio y pueden ganar prestigio al realizar oferta pública.

- Obligaciones Negociables: Los bonos son certificados que emite una organización para obtener recursos, son promesas de pago, esto quiere decir que el emisor toma fondos de uno o varios inversores y luego a una fecha futura se compromete a pagar una suma con intereses establecidos.

Las obligaciones negociables para PyMEs son títulos de deuda, por lo que se puede obtener un préstamo de dinero (con pluralidad de prestamistas) a restituir. Es una alternativa de acceso a crédito que genera bajos costos de financiación ya que evita la intervención de entidades bancarias.

La Comisión Nacional de Valores, el BCRA y la SEPyME son las entidades que facilitan los trámites de emisión y colocación de obligaciones emitidas por PyMEs.

- Cheque de Pago Diferido (CPD): Según la Ley 24.452: El cheque de pago diferido es una orden de pago librada a días vista, a contar desde su presentación para registro en una entidad autorizada, contra la misma u otra en la cual el librador a fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto, dentro de los límites de registro que autorice el girado. (24.452, 1995).

- Fideicomiso financiero: Según la Bolsa de Comercio de Buenos Aires “es un instrumento que le permite al inversor participar de un proyecto o de un cobro

futuro determinado a través de una colocación de deuda o una participación de capital” (BCBA, 2018)

5. Contrato de Factoraje: Según el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina (2015), en su artículo 1421 dice: “hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominado factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos”.

Esta herramienta tiene como ventajas mejorar la liquidez de una empresa; permite recibir anticipos de los créditos cedidos y protege de la posible morosidad, insolvencia o quiebra de los clientes.

6. Contrato de Leasing: Leasing se traduce del inglés como arrendamiento. Según Resolución Técnica N°18 se lo puede definir como el acuerdo por el cual una parte llamada arrendador transfiere a otro llamado arrendatario, el derecho de usar un activo durante un tiempo determinado, a cambio de una o más sumas de dinero. También distingue lo que es el arrendamiento financiero como aquel que cede todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo. Además, como contraprestación el arrendatario se obliga a realizar uno o más pagos que cubran el valor corriente del activo y las cargas financieras correspondientes. (Económicas, 2000)

Problemática de Investigación

Habiendo un abanico tan amplio de fuentes de financiamiento para las PyMEs, este trabajo final de investigación se concentrará en buscar ¿Qué herramientas de financiación utilizaron las PyMEs de la ciudad de Neuquén para superar los efectos de la pandemia y la crisis económicas?

Sin embargo, anteriormente se mencionó que en Argentina hay un mercado de capitales poco desarrollado y la escasa oferta de fondos de las instituciones financieras dificultan el financiamiento y desarrollo de estas empresas, impactando directamente en la económica. ¿Por qué las empresas se tuvieron que reinventar para poder sobrevivir el

contexto pandémico y mantenerse en el mercado? ¿Qué restricciones se les presentaron a la hora de buscar financiamiento?

Finalmente, teniendo presente que el problema del acceso al finamiento por parte de las PyMEs continúa sin tener una solución estructural. Se buscará entender las causas de las estadísticas que enuncian que una empresa no supera los 3 años de vida y mucho menos se espera que llegue a los 5 años. Entonces Se cuestiona ¿Es solo el desconocimiento de estas herramientas lo que produce su fracaso? o ¿Hay factores internos que no se desarrollan correctamente que pueden ser determinantes para el éxito?

En la actualidad, transitando el siglo XXI, aun no se puede determinar con precisión los factores que afectan de manera crucial el sostenimiento de la vida de estas empresas. Asimismo, es enriquecedor que a partir de este trabajo de investigación puedan surgir aportes sobre las dificultades de las empresas que aún siguen en actividad para qué puedan fortalecer sus debilidades y aprovechar cada oportunidad para acrecentar su desarrollo.

Objetivo General

Examinar las herramientas de financiamiento que aplican las PyMEs familiares de la provincia de Neuquén para subsistir en el contexto actual de pandemia 2021 y de crisis económica.

Objetivos Específicos

- ✓ Indagar acerca de las diferentes fuentes de financiamiento que utilizan las PyMEs para evitar la quiebra en el contexto de inestabilidad.
- ✓ Investigar sobre las restricciones de acceso al financiamiento externo para las PyMEs en la provincia de Neuquén.
- ✓ Determinar si los factores internos que afectan a las empresas influyen a la hora de adquirir financiamiento.
- ✓ Identificar las acciones que implementaron las PyMEs para sobrevivir a la pandemia.

Métodos

Diseño

La investigación que se planteo es de tipo explicativa, ya que se pretendió exponer la relación entre la financiación o falta de ella en las PyMEs y el contexto de inestabilidad que genero la pandemia, el que se sumó a la crisis económica y financiera que atraviesa el país. Además, hacer hincapié en por que las PyMEs no acceden a esas fuentes de financiamiento para sus negocios y como tuvieron que reinventarse para poder evitar su quiebra.

El enfoque de este trabajo es de tipo cualitativo, puesto que la recolección de los datos (no números) fue a través de entrevistas que aportaron una visión más profunda sobre la situación actual con respecto al acceso de fuentes de financiamiento a nivel provincial. Además de recurrir a fuentes secundarias como antecedentes de otros autores que estudiaron la problemática y aportaron información para poder desarrollar un análisis más eficiente.

El diseño fue no experimental ya que no hubo una participación activa que manipulara las circunstancias de cada una de las empresas, sino que se observaron las condiciones presentadas de forma natural y de esa manera poder realizar un análisis de las mismas. Asimismo, el tipo de diseño fue transversal porque las experiencias recopiladas en las entrevistas fueron en un momento único.

Participantes

La población de la investigación fueron las PyMEs familiares que pertenecen a los sectores de comercio, servicios y construcción de la ciudad de Neuquén, Argentina.

El muestreo escogido fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que los participantes que fueron utilizados son aquellos casos que se consiguieron en la ciudad de Neuquén y fueron considerados representativos de la población.

De esta manera, se efectuó un análisis mediante las entrevistas realizadas a siete empresas que fueron parte de la muestra. Debido a que la temática al tratar se considera con una alta mortalidad de empresas en la situación actual, se consideraron siete PyMEs vivas de diferentes sectores al momento de la realización de este trabajo.

Instrumentos

En este trabajo de investigación se realizaron entrevistas como instrumento de recolección de datos, en las cuales se les informo a los participantes acerca de los objetivos y la utilización de la información que se les solicito. Además, se firmaron los consentimientos informados que el lector podrá encontrar como Anexo I del presente, ya que estas serán grabadas y transcriptas para complementar la investigación.

Esta recolección de datos se basó principalmente en una entrevista no estructurada y abierta para que los participantes puedan manifestar con mayor profundidad sus experiencias y de esta manera poder brindarnos una información más rica para poder ser utilizada en este contexto de inestabilidad. Esta entrevista se podrá encontrar como Anexo II en el final de la investigación.

Asimismo, se utilizaron investigaciones que se realizaron con anterioridad y registros que abordan la problemática de la investigación como otro instrumento para poder completar este trabajo.

Análisis de Datos

En primer lugar, se procedió a la recolección de datos primarios mediante entrevistas abiertas a las empresas seleccionadas en la ciudad de Neuquén siguiendo una grilla de preguntas como referencia, que debido a los protocolos sanitarios algunas se realizaron de forma presencial y otras por vía tecnológica utilizando la aplicación Zoom.

Luego, se llevó a cabo una búsqueda de bibliografía referida a las fuentes de financiamiento externos que se encuentren actualmente en la provincia de Neuquén y estudios relacionados al tema realizados anteriormente.

Finalmente, se transcribieron los datos obtenidos por las empresas para ser organizados, interpretados y relacionar cada empresa con cada uno de los objetivos planteados con anterioridad.

Se expusieron los resultados obtenidos a través de tablas de contenido, de esta manera se realizaron comparaciones y obtener una visión global de la muestra.

Resultados

Caracterización de las Empresas Seleccionadas

Para continuar con la investigación, se realizó una breve caracterización de las 7 (siete) empresas que conforman la muestra y brindarle al lector un acercamiento al contexto de estas pymes familiares. Asimismo, esta información permite describir y explicar el objeto de estudio del trabajo.

Tabla 4: Empresas entrevistadas

Nombre fantasía	Tipo societario	N° de socios familiares	Facturación anual estimada	Cantidad de empleados	Antigüedad	Actividad/Rubro
Casa Lacar	SRL	5	150.000.000	15	50 años	Fabricación y distribución de vidrios.
Empresa A	SRL	5	560.000.000	18	22 años	Venta de materiales y construcción
Emprendimientos Chocón	SRL	3	260.000.000	9	22 años	Corralón y ferretería
En Seco	Unipersonal	1	2.300.000	3	2 años	Comercialización de materiales para la construcción en seco.
Remisse Pelusa	SRL	2	1.900.000	10	26 años	Transporte público de pasajeros
Texey	SRL	6	650.000.000	118	29 años	Transporte de cargas no clasificadas y obras civiles
Vidriería Cristales Martin	Unipersonal	2	2.400.000	1	21 años	Comercialización de vidrios e insumos.

Fuente: Elaboración propia

La muestra estuvo compuesta tanto de empresas pequeñas con poca antigüedad y empresas medianas con gran experiencia que han podido salir adelante a las crisis económicas y han crecido a lo largo de los años. De manera, que resulto enriquecedor para esta investigación comparar las estructuras de financiamiento de estas empresas.

Fuentes de Financiamiento Implementadas por las PyMEs en Estudio

Durante las entrevistas de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Neuquén, se observó que los recursos propios autogenerados son la fuente de financiamiento más predominante. Para los socios la reinversión de sus ganancias es su objetivo principal para el crecimiento de la empresa. Sin embargo, se notó que algunas empresas con mayor antigüedad que han podido enfrentar tiempos de inestabilidad han recurrido a financiamientos bancarios y los diversos métodos que este ofrece como por ejemplo la posibilidad de girar en descubierto y utilizar cheques como medios de pago. Asimismo, han dejado en claro que esto no significa que se encuentran en sus óptimas condiciones de funcionamiento, sino que han sabido administrar sus recursos para que la situación actual de inestabilidad no las afecte de manera crucial.

Tabla 5: Fuentes de financiamiento internas y externas utilizadas por las empresas.

Fuentes de financiamiento	Casa Lacar	Empresa A	Emprendimientos Chocón	En Seco	Remisse Pelusa	Texey	Vidriería Cristales Martin
Recursos propios	X	X	X	X	X	X	X
Prestamos con sistema Frances en cuotas fijas a 12 meses.	X		X			X	X
Descubierto Bancario (Giro en descubierto)	X	X	X			X	
Cheques de pago diferido entregados a proveedores	X	X	X			X	
Leasing					X	X	
Fondos en plazo fijo liquidados					X		
Mercado de Capitales (Liquidación de acciones u obligaciones negociables)							

Recursos del Estado (ATP- Asignación compensatoria de salario y créditos a tasa subsidiaria)			X		X	X	X
--	--	--	----------	--	----------	----------	----------

Fuente: Elaboración propia.

Para indicar cuales son los recursos que ofrece el Estado nacional y provincial, a los que tuvo acceso la muestra, se elaboró la tabla que sigue a continuación. En la misma se puede observar dos herramientas que ayudaron superar la pandemia.

Por un lado, tenemos el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), herramienta creada para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico producido por la pandemia del Covid-19. Entre sus medidas se destacan la asignación compensatoria del salario y los créditos a tasa subsidiada convertible. (Argentina.gob.ar, s.f.).

La otra herramienta, ya mencionada en la introducción de este trabajo, es el programa conocido como Crédito Fiscal para Inversiones que ofrece la provincia de Neuquén, con el objetivo de generar inversión y ofrecer alivio fiscal a las empresas.

Tabla 6: Recursos ofrecidos por el Estado para el financiamiento de PyMEs.

Recursos del Estado	Casa Lacar	Empresa A	Emprendimientos Chocón	En Seco	Remisse Pelusa	Texey	Vidriería Cristales Martin
No solicitaron	X	X		X			
ATP – Medida: Asignación compensatoria del salario			X		X	X	X
ATP – Medida: Créditos a tasa subsidiada						X	
Bono otorgado por el programa “Crédito fiscal para inversiones”					X	X	

Fuente: Elaboración propia.

Restricciones para Acceder al Financiamiento Externo

En este punto, se hizo hincapié en las dificultades que las empresas pueden enfrentar a la hora de acceder a las fuentes de financiamiento. Para reflejar estos datos, se confeccionó una tabla con las respuestas ofrecidas.

Tabla 7: Barreras para acceder a fuentes de financiamiento.

Barreras para el financiamiento externo	Casa Lacar	Empresa A	Emprendimientos Chocón	En seco	Remisse Pelusa	Texey	Vidriería cristales Martin
No sufrieron restricciones para su acceso		X				X	
Confiar únicamente en recursos propios	X	X		X	X		X
Altas tasas de interés			X		X		
Líneas de crédito con montos insuficientes a la demanda de la empresa					X	X	
Cuentas bancarias no calificadas. (Demoras o falta de presentación de documentación como estados contables actualizados)			X	X			X

Fuente: Elaboración propia

Durante las entrevistas algunas PyMEs familiares manifestaron no sufrir restricciones al acceso de préstamos o créditos, ya que se concentraron en tener al día la documentación solicitada por las entidades bancarias. Aunque, mencionaron que las líneas de crédito ofrecidas no estaban acorde a la demanda que la empresa presentó en ese momento, de manera que desestimaron esta opción de financiamiento. Otras empresas mencionaron que los costos a pagar para la devolución de créditos y préstamos eran demasiados altos, aumentando la incertidumbre de no poder cumplir con los pagos a futuro.

Asimismo, algunas respuestas exhibieron la importancia de tener la documentación financiera actualizada, debido a que influyó de manera negativa para poder ser presentada en tiempo y forma, sumando que las medidas de aislamiento tomadas por el gobierno no les jugó a favor.

Por último, se marcó que la mayoría de las empresas siguen prefiriendo basarse en el financiamiento propio como el método más adecuado según sus palabras, no considerando importante el financiamiento externo en la fase de permanencia de la empresa.

Factores Internos que Perjudican a la Hora de Acceder al Financiamiento

En la siguiente Tabla 8, se puede observar los factores internos que afectaron a las empresas entrevistadas al momento de buscar financiamiento.

A partir de las respuestas podemos notar dos causas perjudiciales predominantes que afectan a las pymes familiares. La primera es la ignorancia de propuestas crediticias y fiscales que los bancos o el Estado ofrecen, por falta de asesoramiento especializado dentro de la empresa.

La segunda causa notable son los problemas administrativos que varias pymes presentan en la actualidad para poder tener su información contable al día, De manera que afecta directamente a la hora de poder calificar a diferentes oportunidades crediticias.

Tabla 8: Factores internos perjudiciales

Pymes	Informacion contable desactualizada	No presentan problemas	Falta de asesoramiento y/o conocimiento
Casa Lacar		X	
Empresa A	X		
Emprendimientos Chocon		X	
En seco			X
Remisse Pelussa	X		
Texey		X	
Vidreria cristales Martin			X

Fuente: Elaboracion propia

Acciones que Implementaron las Empresas para Enfrentar la Pandemia

Si bien esta investigación está centrada en ver que herramientas de financiamiento utilizaron las PyMEs durante la pandemia, resulta interesante presentar las medidas que

fueron de vital importancia a la hora de evitar la quiebra durante esta época. Algunas empresas entrevistadas solo cerraron sus negocios durante los primeros 15 días del aislamiento obligatorio impuesto por el gobierno nacional. Esto fue beneficioso, ya que no sufrieron pérdidas importantes que les afectara de manera crucial en su actividad. Mientras que algunas eran esenciales y pudieron seguir con su actividad de manera normal. Asimismo, esto le permitió poder desarrollar diversas acciones para poder superar la pandemia, independientemente de la implementación de los protocolos sanitarios. Las mismas se describen a continuación en la Tabla 9.

Tabla 9: Acciones ejecutadas por las empresas para superar la pandemia.

Pymes	Casa Lacar	Empresas A	Emprendimientos Chocón	En seco	Texey	Remisse Pelussa	Vidriera cristales Martin
Implementación de protocolos sanitarios	X	X	X	X	X	X	X
Actitud conservadora con el presupuesto	X						
Aprovisionamiento de stock	X						X
Reducción de costos			X			X	
Control de compras y pago				X			
Ventas online			X				
Rotación del personal en burbujas de trabajo		X	X		X	X	
Adaptaciones en las oficinas					X	X	
Solicitud del ATP para el pago de sueldos			X		X	X	X

Fuente: Elaboración propia

Discusión

Interpretación de Resultados según los Objetivos Planteados

Este trabajo final de investigación tiene como objetivo examinar las estructuras de financiamiento que utilizan las PyMEs familiares de la provincia de Neuquén para sobrevivir en el contexto actual de pandemia 2021. Considerando que el financiamiento es un pilar fundamental para que todas las empresas puedan desarrollar su actividad y tengan la capacidad de subsistir a una crisis sanitaria como el COVID 19 y además tengan la capacidad de superar la crisis económica que actualmente está atravesando la Argentina.

La investigación se realiza con el fin de ser un punto de partida para comprender como las empresas se reinventan para sobrevivir en la actualidad y que dificultades tienen a la hora de adquirir financiamiento. Se espera que los hallazgos alcanzados en este trabajo sean de utilidad a futuros proyectos de negocios en la provincia. También se espera que este proyecto sea un disparador de futuras líneas de investigación y a su vez lograr, en un futuro post pandémico, revisiones que otorguen mejores herramientas para el financiamiento de PyMEs.

Es elemental realizar un análisis de cada uno de los objetivos planteados en la introducción para poder culminar con el propósito de esta investigación. Por ese motivo, se ejecutó en primera instancia una breve descripción de las fuentes de financiamientos disponibles en el mercado destinadas para las PyMEs.

Al trabajar con la muestra, se pudo determinar ciertas fuentes de financiamiento que utilizan las pymes para evitar la quiebra. De lo expuesto en la Tabla 5, se puede extraer que todas las empresas buscan solventarse por medio de recursos propios, ya que, debido a su simpleza, este mecanismo permite a las pymes solucionar sus problemas sin correr riesgos. Los entrevistados manifiestan que su preferencia es la reinversión de sus ganancias para lograr su autosuficiencia, tal cual lo describe Gitman (2007): La reinversión constituye la fuente de financiamiento más importante a la que acude una empresa, las compañías financieramente saludables poseen una gran estructura de capital sana que generalmente producen montos importantes de utilidades.

No obstante, lo anterior no implica que el financiamiento propio sea suficiente para el desenvolvimiento de sus actividades. La mayoría de las pymes familiares comienzan con una inversión de energía, bienes y tiempo del grupo familiar, y al sufrir las consecuencias del fracaso a menudo pierden su único capital, por lo que arriesgan su bienestar personal.

En cuanto a las distintas herramientas de financiación externa se puede observar que un sector de la muestra, aquellas empresas con más antigüedad y experiencia, manifestaron haber utilizado líneas de crédito bancario en algún momento del desarrollo de la empresa para financiar la compra de rodados, maquinarias o la construcción de inmuebles. Lo que coincide con Aching (2006), el financiamiento por vía del crédito bancario constituye una de las principales operaciones crediticias, ofrecidas por las instituciones bancarias. Un socio de Casa Lacar expuso que a través de un préstamo no muy grande pudieron terminar la construcción de un nuevo establecimiento en el Parque Industrial de Neuquén cuando la situación económica del país no era tan fluctuante. De igual manera la empresa Emprendimientos Chocón manifestó que a través de un préstamo de sistema francés con cuotas iguales y por un plazo de 12 meses tubo accesos a la compra de un auto elevador para tareas de carga y descarga.

También es importante remarcar que cuando estas empresas tienen actualizadas sus carpetas en las instituciones bancarias acceden a la posibilidad de usar cheque de pago diferido, ya sea físicos o electrónicos, para poder cancelar sus deudas con proveedores. Y la oportunidad de utilizar el descubierto bancario, el poder realizar pagos aun cuando la cuenta corriente bancaria queda con saldo negativo. Esta herramienta es de gran utilidad si se usa de manera correcta, siempre que el desfase financiero sea por un corto plazo, ya que permite mantener la liquidez de forma inmediata y sin realizar trámites adicionales, saldando la deuda con una transferencia o deposito en efectivo.

Sin embargo, los efectos económicos de la pandemia han hecho que estas empresas y aquellas más jóvenes que recientemente se insertan en el mercado, dejen de ver el préstamo bancario como método de financiación rentable, esto es a causa de las altas tasas de interés. La empresa Remisse Pelusa expuso que no hay líneas crediticias acordes a la necesidad de la empresa, solicitar un préstamo para comprar un nuevo rodado no les es rentable ya que los

intereses son mayores a los beneficios que puede recibir. Es así que se puede deducir que en la actualidad las pymes evitan pedir préstamos y endeudarse más allá de que lo necesiten.

Entre las facilidades que ofrece el estado surge como principal herramienta el Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP), el cual propone asistencia a las empresas en el pago de salarios y ofrece créditos a tasas subsidiadas muy convenientes. A causa del aislamiento social obligatorio, las empresas se vieron obligadas a cerrar sus puertas, lo que impactó notablemente en sus ingresos, pero los sueldos de los trabajadores se continuaron pagando con normalidad. Debido a esto el gobierno nacional creó el ATP con el fin de ayudar a las organizaciones a sobrellevar estos gastos, ofreciendo tasas de interés sumamente bajas y beneficiosas para las PyMEs. Se pudo observar que cuatro empresas de la muestra accedieron a este beneficio. Cabe mencionar que 2 empresas manifestaron inscribirse al proyecto Crédito Fiscal para Inversiones que ofrece la provincia de Neuquén, con la expectativa de poder recibir fondos para invertir en 2022.

Continuando con el análisis, es importante remarcar una fuente de financiamiento no muy común como el contrato de Leasing, el cual solo ha sido utilizado por dos empresas de la muestra dedicadas al transporte. Ambas manifestaron tener una buena experiencia al momento de renovar su flota de rodados. En sus palabras, el contrato se realizó con el Banco Provincia de Neuquén como dador, este paga el rodado y luego lo pone a disposición de la empresa para su uso inmediato. A cambio se abona un canon por el tiempo estipulado en el contrato y al finalizar se adquiere el dominio del bien mediante el pago de su valor residual. Podemos concluir que “mediante el empleo del Leasing, las PyMEs pueden mantener actualizados sus bienes capitales, sin necesidad de ser propietarios, para aprovecharlos durante su vida útil, con la opción de devolverlos o reemplazarlos por otros nuevos”. (Coronel, 2015).

Por último, resulta interesante mencionar la opción de financiamiento a través del mercado de capitales como una herramienta no utilizada por las empresas encuestadas. Si bien el mercado de valores es una oportunidad para invertir los excedentes que obtiene una empresa, puede ser una gran herramienta de financiación cuando se liquidan las acciones u obligaciones adquiridas con anterioridad o cuando decide dividir su capital para captar

inversores. En cuanto a este tema, algunas empresas manifestaron desconocer términos como mercado de valores, Sociedad de Garantía Recíproca, acciones u obligaciones negociables, otros expresaron tener una leve noción de los conceptos, pero sin experiencia ya sea por no tener los fondos suficientes para invertir o por falta de asesoramiento en el momento indicado. A partir del estudio bibliográfico realizado sobre la temática se han establecido diferentes beneficios que ofrecen en el mercado, entre ellas se mencionan garantías bursátiles, financieras, comerciales, entre otras. Es por esto que se considera que es una alternativa interesante como fuente de financiamiento de PyMEs que se puede desarrollar en futuros proyectos de investigación.

Siguiendo con esta temática se deriva en el segundo objetivo específico, referido a las restricciones de acceso al financiamiento que han sufrido estas pymes. En la Tabla 7 se observa que dos pymes, Empresa A y Texey manifestaron que no tuvieron ningún inconveniente porque cumplen con la documentación y los requisitos que las entidades bancarias solicitan. Aunque, empresas como Emprendimientos Chocón y Remisse Pelusa hicieron hincapié que un impedimento se debió a las altas tasas de intereses que poseen los préstamos y a largo plazo se convierten en imposible de pagar, perjudicando aún más el desarrollo de la empresa. Por este motivo, algunas mencionaron que por un breve tiempo utilizaron plazos fijos para invertir el capital de la empresa, pero dejaron de ser rentables ya que la inflación del país les gana a los intereses del plazo fijo. Para una empresa fue útil liquidar sus inversiones en plazo fijo para reunir los fondos necesarios para adquirir un bien de uso.

Asimismo, las pymes Emprendimiento Chocón, En seco y Vidriera cristales Martin expresaron que una barrera fueron los requisitos que solicitan las instituciones para poder otorgarle el crédito a largo plazo. Según Bebezuk (2010):

“Las exigencias documentarias de los bancos incluyen información básica sobre la solvencia y rentabilidad actual y proyectada de la empresa, sus proveedores y clientes, la estructura de administración interna y la historia crediticia. Tratándose de una empresa que ha superado con éxitos sus primeros estadios de desarrollo, una Pyme debería estar en condiciones de

proveer sin mayores inconvenientes esos datos y acompañarlos con estados financieros avalados por un profesional”.

Si bien es cierto que la documentación que los bancos solicitan es información básica, no es real que las empresas puedan recopilar de manera simple esta información y que un profesional las certifique a la hora de ser presentada. Muchas pymes nunca llegan a funcionar de manera profesional en términos de planificación, implementación y evaluación de tareas.

Sin embargo, al tratarse de empresas familiares los miembros de la familia influyen en la toma de decisiones y consideran a la empresa como “parte de su vida”. Eligiendo en primer lugar el financiamiento propio y considerando que es lo correcto. Aunque, algunos mencionaron que es un inconveniente apoyarse exclusivamente en eso, sino que, al combinar el financiamiento propio con créditos bancarios, créditos del estado y otras fuentes, crecerán aún más como empresa.

Por otro lado, al indagar más a fondo sobre las restricciones que presentaron las pymes entrevistadas, se evidenciaron dos problemáticas puntuales que se relacionan con el tercer objetivo de estudio, aquellos factores internos que influyen en la toma de decisiones para adquirir financiamiento.

La primera es la falta de estructura administrativa y de información, si las empresas no son capaces de preparar sus balances, documentación o informes contable en tiempo y forma, es decir hay una falta de orden interno, se hace muy difícil poder proporcionar la información que las entidades bancarias exigen a la hora de tomar un préstamo. Constituyendo un gran dilema, ya que las entidades bancarias pretenden fortalecer la solvencia financiera imponiendo reglas severas sobre la documentación mínima para extender un crédito, pero, por otro lado, desean animar a que la mayoría de las empresas puedan tener acceso al crédito.

La segunda problemática es la falta de asesoramiento y/o conocimiento debido a que las pymes familiares no tienen personal capacitado o simplemente ellos mismos se encargan de buscar las opciones de financiamiento, sin tener en cuenta cual herramienta es la correcta para su empresa. Tampoco consideran necesario invertir en asesoramiento profesional

externo, ya sea porque no tienen los recursos necesarios o porque prefieren tomar esas decisiones de manera interna. Pero según los autores Fernández Güereña & Maestre (2017): Una de las claves para la dirección exitosa de empresas en marcha consiste en adquirir cualidades gerenciales adicionales. Esto se logra por medio de la capacitación y el asesoramiento sobre todo cuando la organización no posee formación académica o técnica. Se observó que hay empresas que no buscan asesoramiento de un contador público en los momentos adecuados, generalmente por no tener los fondos para pagar sus servicios. La mayoría de los entrevistados que tienen personal capacitado en el área no tuvieron ningún inconveniente o ninguna duda, a la hora de solicitar crédito a las entidades financieras.

Por último, en un tiempo de inestabilidad económica y crisis sanitaria donde aumenta la preocupación por la desaceleración de la actividad y sus efectos económicos como la pérdida de empleos, la baja en las ventas y la falta de inversiones. Es comprensible que los emprendedores y dueños de las pymes se pregunten ¿De qué manera puedo hacer crecer mi negocio o evitar la quiebra?

La administración financiera de las pymes no solo depende de sus recursos propios sino de la innovación, desarrollo y crecimiento en el mercado. Según investigaciones anteriores señalan que la falta de financiamiento impide el crecimiento de este tipo de empresas.

Por este motivo, en la Tabla 9 se observan las acciones que tuvieron que poner en práctica las pymes para poder sacar adelante sus empresas frente a la pandemia. Aunque, la mayoría no cerró sus puertas por mucho tiempo durante el aislamiento obligatorio impuesto por el gobierno nacional. Cada una de ellas aplicó el protocolo sanitario que consiste en el distanciamiento social, utilización de barbijos, sanitización de las áreas compartidas, y la concientización de las medidas a sus empleados para evitar la propagación del virus.

Pero además de estas medidas, las pymes entrevistadas tomaron una actitud conservadora en cuanto a los gastos, efectuaron un control en las compras y ventas para evitar contratiempos, aprovisionamiento de stock y además lanzaron las ventas online para no tener pérdidas durante este periodo. Muchas de ellas adecuaron los lugares de trabajos como Texey

colocaron mamparas en los escritorios de sus empleados y realizo rotación del personal manteniendo el distanciamiento. La empresa Remisse Pelusa coloco mamparas en cada auto y llevo un registro semanal de las desinfecciones de los autos. La empresa A realizo burbujas con su personal para evitar contagios.

Limitaciones y Fortalezas de la Investigación

Durante este trabajo de investigación se presentaron algunas limitaciones. En primer, la muestra resulta acotada debido a que en la ciudad de Neuquén se encuentran grandes cantidades de pymes familiares, por lo cual no la hace representativa en la localidad y no nos permite la generalización en los datos obtenidos.

En segundo lugar, a pesar de seguir en un contexto de pandemia más controlado, sin aislamiento obligatorio y con restricciones más flexibles, resulto difícil poder ejecutar las entrevistas en forma presencial con cada uno de los dueños de las pymes seleccionadas. Por este motivo, algunas de ellas se tuvieron que realizar por vía Zoom o por teléfono para poder responder a cada una de las preguntas. A causa de esto, costo indagar en ciertos puntos claves de la entrevista que hubieran enriquecido el trabajo si se hubieran realizado en forma presencial.

Por último, siguiendo con lo anterior las herramientas de financiamiento externo para pymes son tantas en la Argentina que resulta complicado examinar cada una de ellas con el plazo estipulado para finalizar este estudio de graduación. Por este motivo, la investigación se encuentra limitada a las fuentes de financiamiento que han sido expuestas.

En cuanto a las fortalezas de este estudio se puede decir que los resultados obtenidos al ser comparados, han manifestado similitudes con investigaciones pasadas, y también han reflejado la existencia e importancia que tiene el financiamiento durante épocas de cambios drásticos en la economía del país y como el buen uso de estas herramientas es clave para que una PyME pueda sobrevivir. Además, algunas entrevistas plantearon lineamientos que sirven de base para futuras investigaciones.

Otro aspecto positivo de esta investigación es que la muestra fue compuesta en su mayoría por pymes familiares con una larga trayectoria en el mercado que han afrontado varias crisis económicas y poseen una gran experiencia.

Conclusiones y Recomendaciones

Para dar inicio a las conclusiones finales y en relación con el planteo en la problemática, donde se indica que las PyMEs no alcanzan su tercer año de vida y si lo logran, la esperanza de llegar al quinto es de un porcentaje muy bajo, se puede inferir que es debido a la falta de financiamiento externo en sus primeros años de vida, y también al no aprovechamiento de las oportunidades que existen para facilitar el acceso al crédito, ya que las pequeñas y medianas empresas solo confían en el financiamiento propio como única herramienta de progreso.

Se puede apreciar en los resultados de esta investigación, que la muestra formada por empresas con gran trayectoria en el mercado ha utilizado diversas fuentes de financiamiento que las han fortalecido para superar todo tipo de crisis, y de no haberlo hecho serían parte de las estadísticas negativas. Por lo que se debe señalar que el producto de este estudio no se basa únicamente en las respuestas de los entrevistados, ya que de esta forma se debería afirmar que ante cualquier problemática económica o sanitaria las empresas van a sobrevivir ya que cuentan con una efectiva estrategia de financiamiento. Sin embargo, estos resultados son el fruto de una larga trayectoria, donde la prueba y el error, las malas experiencias o el desconocimiento de las cuestiones a evaluar antes de elegir una opción de financiamiento, les dieron la experiencia necesaria para llegar a donde están hoy.

Por todo esto se concluye que, para que una empresa que se inserta en el mercado actual pueda mantenerse viva, solo confiar en el financiamiento propio es ineficiente, es fundamental y necesario que apliquen opciones de respaldo externo adicional. Aprovechar las oportunidades que ofrece el gobierno nacional, provincial y municipal como el ATP para pagar sueldos, los bonos del Crédito Fiscal para Inversiones y realizar el trámite para obtener el certificado MiPyME que acredita su condición como tal, son de vital importancia para acceder a facilidades y beneficios que ayudaran a superar la pandemia y la crisis económica. Además, en cuanto a las preocupaciones manifestadas por las altas tasas de interés que

ofrecen los bancos, se recomienda hacer averiguaciones sobre nuevas líneas crediticias creadas como emergencia para que las nuevas PyMEs puedan superar la pandemia.

A modo de resumen, se puede asegurar que en la ciudad de Neuquén hay fuentes de financiamiento para las PyMEs, pero son utilizadas de forma limitada y restringida. Es imprescindible incentivar y promover el uso de líneas crediticias para PyMEs y dar a conocer sus beneficios. De esta manera no solo se ayudará a las empresas existentes que están pasando dificultades, sino que también se puede promover el sector e incentivar el nacimiento de nuevos emprendimientos, fortaleciendo la economía, producción y la generación de empleo en la región. Por otro lado, haciendo hincapié en la problemática que las empresas manifestaron en cuanto a no cumplir con los requisitos establecidos por las entidades bancarias para acceder a un crédito, se sugiere crear mecanismos y programas para dar asesoramiento y conocimiento, además es conveniente generar un debate constructivo para analizar maneras de superar esta barrera.

Una temática mencionada anteriormente, que resulta interesante abordar en futuras investigaciones, es la fuente de financiamiento a través del mercado de capitales, con sus diversas oportunidades. Esta herramienta es un mundo desconocido para las PyMEs, por lo que un estudio detallado, que brinde conocimiento y asesoramiento será de gran utilidad.

Otra línea de investigación que puede aportar gran significación es aquella donde se puedan realizar comparaciones más precisas en cuanto a la rentabilidad de las PyMEs. Comprender como el financiamiento produce efectos positivos en la rentabilidad de las empresas. Para lograr esto es necesario determinar una muestra más grande, que sea más representativa de la población. De esta manera se podrían realizar entrevistas que lleven a una observación con enfoque cuantitativo, que refleje resultados con datos estadísticos.

Para culminar este trabajo, se espera que los aportes realizados brinden información conveniente y calificada, en cuanto a las oportunidades de financiamiento que tienen las PyMEs.

Referencias

- Aching, C.** (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. México: McGraw-Hill.
- ADENEU, C. P.** (20 de Marzo de 2020). Covid-19: Medidas de financiamiento PyME para proteger la producción, el trabajo y el abastecimiento. Neuquén, Neuquén, Argentina.
- AFIP, B. E.** (1 de Agosto de 2016). *Ley N° 27264*. Obtenido de Programa de Recuperación Productiva: http://biblioteca.afip.gob.ar/dcp/LEY_C_027264_2016_08_01
- Aguirre Laporte, R. T.** (2020). COVID-19 Y SU IMPACTO EN LAS PYMES ARGENTINAS. *Palermo Business Review*, 227.
- Argentina, C. d.** (24 de Enero de 2021). *CEPA*. Obtenido de <https://centrocepa.com.ar/informes/284-evolucion-de-indicadores-economicos-en-pandemia-como-finalizo-el-2020>
- Argentina.gob.ar.** (s.f.). *Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid/atp>
- BCBA.** (2018). *Bolsa de Comercio de Buenos Aires*. Obtenido de Sociedades de garantías recíprocas: <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/sociedades-de-garantia-reciproca/>
- Bebezuk, R.** (2010). *Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de políticas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Carlos, V. J.** (29 de Septiembre de 2018). *Grandes PyMEs*. Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2018/09/29/por-que-fracasan-las-pymes-3/>
- CEPAL.** (2003). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>

- CEPAL.** (2 de Julio de 2020). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe.* Obtenido de <https://www.cepal.org/es/comunicados/impactos-la-pandemia-sectores-productivos-mas-afectados-abarcaran-un-tercio-empleo-un>
- Coronel, P. A.** (2015). *Adaptación del contrato de Leasing al derecho argentino.*
- Diaz, N.** (3 de Julio de 2021). *Economipedia.* Obtenido de Mercado de valores: <https://economipedia.com/definiciones/mercado-de-valores-2.html>
- E., B. M.** (2010). *Fuentes de financiamiento para PyMEs: Posibilidad de apertura al mercado de capitales.* Bahía Blanca: Tesis de magister.
- Echegaray, Fernandez, & y asociados.** (2020). *CEIPA crisis Covid-19.* Neuquén.
- Económicas, F. A.** (08 de Diciembre de 2000). *Resolución Técnica N°18.* Obtenido de https://www.facpce.org.ar/NORMASWEB/index_argentina.php?c=1&p=3
- Fernandez Güereña, L., & Maestre, P. R.** (2017). *Barreras de las PyMEs. Propuestas para superarlas. Estudio comparado de las PyMEs del Alto Valle de Río Negro y Neuquén capital.* Neuquén.
- J., G. L.** (2007). *Principios de administración financiera.* México: Prentice Hall.
- Jimenez Vargas, N. P., Rios Sanipatin, E. L., Castelo Salazar, A. G., & Cabezas Paltan, G. M.** (2019). Estrategias financieras para minimizar el riesgo de liquidez en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 625.
- Ley 24.452. (22 de Febrero de 1995).** Ley de cheques. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infoleginternet/anexos/10000-14999/14733/texact.htm>
- Mundo Empresarial. La voz de las pymes.** (8 de Junio de 2020). Obtenido de <https://mundoempresarial.com.ar/contenido/5243/por-el-covid-19-en-argentina-cerraron-20-mil-pymes>

Nación, C. C. (21 de Abril de 2015). *Art 1421*. Obtenido de <https://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

Portal PyME AFIP. (2021). Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/beneficios.asp>

PyME, F. O. (2020). *Coronavirus: Impacto sobre las PyMEs, producción y empleo*. Buenos Aires: Libro digital.

Salloum, D., & Vigier, H. (1999). La relación Bancos-PYMES. *Revista de la Escuela de Economía y Negocios*, 65.

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Barrera Torrez Matías Emanuel, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento en las PyMEs familiares de la provincia de Neuquén.

Si usted accede a participar de este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomara aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

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

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II

Entrevista a los Participantes de Investigación

Nombre y Apellido:

Empresa:

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?
2. ¿En qué año inicio actividad la empresa?
3. ¿De qué manera se originó la misma? (Breve comentario de sus orígenes)
4. ¿Cuál es la facturación anual de la empresa?
5. ¿Es una empresa familiar? De ser afirmativo ¿Cuántos socios la conforman?
6. ¿Cuántos empleados tiene la empresa?
7. ¿Cuánto tiempo estuvo su negocio sin poder operar a causa del aislamiento?
8. Con sus palabras ¿Cómo afecto el contexto de inestabilidad provocado por la pandemia en la actividad de su empresa?
9. ¿Qué acciones llevaron a cabo para enfrentar la crisis de la pandemia? (Tanto económicas como de higiene)
10. ¿Cómo financia sus operaciones? (financiación propia, bancaria, créditos, financiamiento público)
11. ¿Hay factores propios de la empresa que considera perjudiciales a la hora de buscar financiamiento?
12. ¿En algún momento ha solicitado la empresa financiamiento bancario? En caso afirmativo explicar por qué.
13. ¿Conoce alguna de las siguientes fuentes de financiamiento? VC - BA – SGR – Contrato de factoraje o leasing. Si su respuesta es afirmativa ¿Cuál fue su experiencia?
14. ¿Alguna vez a considerado el mercado de capitales como una opción para financiar su empresa?
15. ¿Tiene conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?

16. ¿Encuentra dificultades para acceder a algunas fuentes de financiamiento mencionadas anteriormente? En caso afirmativo explicar por qué.
17. ¿Conoce alguna medida fiscal o crediticia aplicada por el gobierno provincial o municipal de Neuquén?
18. Si la empresa se mantiene en el mercado ¿Cuáles considera que son los factores de su permanencia? ¿Por qué?

Entrevista a empresa Remisse Pelussa S.R.L

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?
La empresa se dedica al transporte publico de pasajeros por medio de remisse.
2. ¿En qué año inicio actividad la empresa?
Comenzó su actividad en 1995.
3. ¿De qué manera se origino la misma? (Breve comentario de sus orígenes)
Fue la primera remisera de Neuquén, Jesús Ávila fue el fundador e inicio como un emprendimiento familiar. Nosotros somos los terceros dueños y aunque al principio nos encontramos con diversos obstáculos, con el tiempo y esfuerzo la sacamos adelante.
4. ¿Cuál es la facturación anual de la empresa?
Tenemos una facturación aproximada de \$1.900.000.
5. ¿Es una empresa familiar? De ser afirmativo ¿Cuántos socios la conforman?
Es una empresa familiar conformada por dos socios Marinelli y Marcos (madre e hijo).
6. ¿Cuántos empleados tiene la empresa?
Actualmente hay 5 empleados con relación de independecia y otros 5 que prestan servicios.
7. ¿Cuánto tiempo estuvo su negocio sin poder operar a causa del aislamiento?
Los primeros 15 días del aislamiento obligatorio se paró el trabajo, ya que las empresas a las que prestamos servicios cerraron, de igual manera el aeropuerto y la terminal de ómnibus dejaron de operar. Luego cuando nuestra actividad fue declarada como esencial se comenzó a trabajar con un ritmo muy bajo.
8. Con sus palabras ¿Cómo afecto el contexto de inestabilidad provocado por la pandemia en la actividad de su empresa?
En primer lugar, se vio afectada la facturación, esta bajo mucho debido a la falta de servicios. Segundo tuvimos que reducir de estructura al mínimo para funcionar por ejemplo se dieron de baja contratos con la base de remisse y algunos seguros de autos que no estuvieron en funcionamiento. Otro efecto negativo que tuvimos que enfrentar es que se corto la cadena de pagos de las empresas clientes, en algunos casos tuvimos

que llegar a la vía judicial para cobrar y en otros se alargó el plazo de cobro, es decir de pagar a 30 días comenzaron a pagar a 60/90 días.

9. ¿Qué acciones llevaron a cabo para enfrentar la crisis de la pandemia? (Tanto económicas como de higiene).

Realizamos las siguientes acciones:

- ✓ Nos anotamos en el programa ATP para el pago de sueldos y para solicitar créditos con tasas muy convenientes.
- ✓ Reducimos los costos.
- ✓ Colocamos mamparas en todos los autos en funcionamiento.
- ✓ Hicimos rotación de personal para que haya un solo chofer por auto.
- ✓ Aplicamos protocolos sanitarios: Uso de alcohol en gel, mascararas, barbijo, guantes, etc. (se entregó a cada chofer).
- ✓ Desinfección semanal de vehículos.
- ✓ Las coordinadoras de viajes comenzaron a trabajar home office.

10. ¿Cómo financia sus operaciones? (financiación propia, bancaria, créditos, financiamiento público).

La principal fuente de financiación es por medio de nuestros recursos propios por ejemplo vendiendo dos autos que ya cumplieron con su vida útil se puede comprar uno nuevo. También se contratan planes de ahorro para comprar autos 0 km, que se licitan cuando el plan esta completo o cuando se tiene el dinero para pagar la totalidad. Recuerdo que en algunas ocasiones hemos liquidado algunos fondos que estaban colocados en plaza fijo para el pago de un plan. Actualmente tenemos cuatro planes que se pagan con la rentabilidad que producen los autos que están trabajando.

11. ¿Hay factores propios de la empresa que considera perjudiciales a la hora de buscar financiamiento?

Un problema que solíamos tener era poder contar con la información contable de la empresa actualizada. Es algo en lo que hemos estado trabajando y hoy en día podemos decir que no se considera un factor perjudicial.

12. ¿En algún momento ha solicitado la empresa financiamiento bancario? En caso afirmativo explicar por qué.

En cuanto a los préstamos bancarios no hemos solicitado por las altas tasas de interés.

13. ¿Conoce alguna de las siguientes fuentes de financiamiento? VC - BA – SGR – Contrato de factoraje o leasing. Si su respuesta es afirmativa ¿Cuál fue su experiencia?

Solo el contrato de leasing. La experiencia que tuvimos fue cuando calificamos con nuestro capital de trabajo en el banco BPN. El mismo paga un rodado (queda prendado a favor del banco, pero está a nuestro nombre), y se nos entrega para su uso. Adquirimos una camioneta con la que hacíamos servicios especiales. Pagábamos mensualmente al banco como si fuera un alquiler y al termino del contrato se pago un valor residual para cancelar la liquidación final.

14. ¿Alguna vez a considerado el mercado de capitales como una opción para financiar su empresa?

No, por ahora no tenemos la rentabilidad suficiente. Si tuviéramos los recursos invertiríamos en el mercado de capitales ya que sabemos que podemos tener grandes rentabilidades.

15. ¿Tiene conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?

Si, como ya mencionamos se utilizo el programa ATP para el pago de sueldos

16. ¿Encuentra dificultades para acceder a algunas fuentes de financiamiento mencionadas anteriormente? En caso afirmativo explicar por qué.

Si, las altas tasas de interés que tiene las líneas de crédito no son rentables para la empresa y desalientan su uso. Y, por otro lado, si encontramos líneas de créditos blandos o a tasa 0%, son por montos pequeños, no acordes a la necesidad de la empresa.

17. ¿Conoce alguna medida fiscal o crediticia aplicada por el gobierno provincial o municipal de Neuquén?

Si, el proyecto de incentivo productivo de la provincia conocido como el programa Crédito Fiscal para Inversiones. Con el cual buscamos invertir en nuevos rodados el año que viene.

18. Si la empresa se mantiene en el mercado ¿Cuáles considera que son los factores de su permanencia? ¿Por qué?

Para empezar una buena gestión administrativa, tomamos decisiones en el momento correcto, no esperamos que el agua nos llegue al cuello. Tratamos de adelantarnos a los problemas actuales. Otro motivo es la reinversión constante, no se discute dejar caer los autos ya que son la herramienta de trabajo, estamos enfocados en buscar las herramientas para renovar la flota de autos todo el tiempo.

Nos esforzamos por ofrecer un servicio de excelencia, sobre todo a las empresas petroleras que nos contratan.

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Barrera Torrez Matías Emanuel, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento en las PyMEs familiares de la provincia de Neuquén.

Si usted accede a participar de este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomara aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

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

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación

Nombre del Participante

MARCOS J. GROSSI
SOCIO GERENTE
MANSSE PELUSA S.R.L.
CALLE TELAMONOS

Firma del Participante



Fecha

24-09-2021

Entrevista a empresa Emprendimientos Chocón SRL

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?
La empresa se dedica a la venta de artículos de corralón y ferretería.
2. ¿En qué año inicio actividad la empresa?
Comenzó su actividad en el año 1999.
3. ¿De qué manera se originó la misma? (Breve comentario de sus orígenes)
En sus orígenes la empresa empezó de abajo, con una pequeña ferretería fundada por mi padre.
4. ¿Cuál es la facturación anual de la empresa?
Actualmente la empresa tiene una facturación anual de \$260.000.000.
5. ¿Es una empresa familiar? De ser afirmativo ¿Cuántos socios la conforman?
Si, es una empresa familiar formada por 3 socios.
6. ¿Cuántos empleados tiene la empresa?
Tenemos 9 empleados en relación de dependencia.
7. ¿Cuánto tiempo estuvo su negocio sin poder operar a causa del aislamiento?
La empresa estuvo cerrada los primeros 15 días del aislamiento preventivo y obligatorio.
8. Con sus palabras ¿Cómo afecto el contexto de inestabilidad provocado por la pandemia en la actividad de su empresa?
Los principales efectos de la pandemia fueron una reducción notable en las ventas y faltantes de mercadería por parte de los proveedores.
9. ¿Qué acciones llevaron a cabo para enfrentar la crisis de la pandemia? (Tanto económicas como de higiene)
Las acciones realizadas para enfrentar la pandemia fueron:
 - ✓ Aunque el rubro fue encuadrado como esencial, al principio se trabajo a puertas cerradas, realizando ventas por teléfono o vía online, también se atendió al público desde una ventana.
 - ✓ Se aplicaron protocolos sanitarios, con el uso de materiales de higiene en todos los sectores de la empresa.

- ✓ Se realizo distanciamiento entre el personal de trabajo, dividiéndolos en burbujas por sectores.
- ✓ Se aplicaron políticas de reducción de costos en los primeros meses.
- ✓ Se solicito el ATP solo por un mes para el pago de sueldos.

10. ¿Cómo financia sus operaciones? (financiación propia, bancaria, créditos, financiamiento público)

Principalmente con financiamiento propio, se reinvierten las ganancias.

Se han solicitado prestamos bancarios para compras de bienes de usos específicos.

También la empresa tiene la posibilidad de utilizar cheques de pago diferido como medio de cancelación de deudas con proveedores. Además, debido a la buena calificación en los bancos hubo algunas ocasiones en que tubo que girar en descubierto para cancelar algunas deudas.

11. ¿Hay factores propios de la empresa que considera perjudiciales a la hora de buscar financiamiento?

No consideramos que haya factores que nos afecten a la hora de buscar financiamiento.

12. ¿En algún momento ha solicitado la empresa financiamiento bancario? En caso afirmativo explicar por qué.

Si, como ya mencionamos. La empresa suele buscar líneas de crédito para poder adquirir bienes de uso como por ejemplo para realizar la compra de un auto elevador.

13. ¿Conoce alguna de las siguientes fuentes de financiamiento? VC - BA – SGR – Contrato de factoraje o leasing. Si su respuesta es afirmativa ¿Cuál fue su experiencia?

Si, pero no las hemos utilizado. Hace unos años se evaluó la posibilidad de realizar un contrato de leasing para adquirir un auto elevador, pero luego se desestimó.

14. ¿Alguna vez a considerado el mercado de capitales como una opción para financiar su empresa?

Nunca se tubo en cuenta, no se consideró importante como herramienta para financiar la actividad.

15. ¿Tiene conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?

Si, pero nunca han sido una opción. Siempre se ha priorizado lograr el crecimiento sin la ayuda del Estado. A causa del aislamiento y debido a toda la incertidumbre que se generó las primeras semanas se recurrió al programa ATP. Este solo se utilizó por un mes ya que al ser un rubor esencial se pudo volver a operar y la empresa considero que iba a tener inconvenientes para hacer frente a la obligación del pago de sueldos de todo el personal.

16. ¿Encuentra dificultades para acceder a algunas fuentes de financiamiento mencionadas anteriormente? En caso afirmativo explicar por qué.

Las principales dificultades que se nos han presentado para obtener financiamiento son: Créditos con altas tasas de interés y demoras para preparar la documentación solicitada por lo bancos para calificar la cuenta.

17. ¿Conoce alguna medida fiscal o crediticia aplicada por el gobierno provincial o municipal de Neuquén?

Hasta el momento no hemos sabidos de ninguna propuesta crediticia del gobierno provincial que pueda ser de ayuda para la empresa.

18. Si la empresa se mantiene en el mercado ¿Cuáles considera que son los factores de su permanencia? ¿Por qué?

Considero que las principales razones por las que la empresa se mantiene en el mercado son: Precios competitivos y antigüedad en el mercado que la gran experiencia para afrontar las distintas crisis que afectan al país.

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Barrera Torrez Matías Emanuel, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento en las PyMEs familiares de la provincia de Neuquén.

Si usted accede a participar de este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomara aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

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

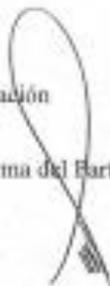
Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación

Nombre del Participante

IMPRESIONEROS ONDÓN S.R.L.
C.U.I.T. 30-7070366-0
ALEJANDRO ENRIQUE BUSCARONS
SOCIO GERENTE

Firma del Participante



Fecha

20/09/2021