

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Fuentes alternativas de financiamiento de las pymes familiares en  
contextos de crisis económica**

**Different sources of financing for family SMEs in contexts of  
economic crisis**

**Autor: María Celeste Martínez**

**Legajo: VCPB 26604**

**DNI: 33724936**

**Director de TGF: Rogelio Cristian Lombardo**

**Chaco, julio 2021**

## **Resumen**

Las empresas familiares contribuyen al desarrollo económico de los países, generando puestos de trabajo formales no solo del grupo familiar, sino de toda la comunidad donde se desarrolla la misma. Son las formas predominantes de empresas, representando más del 90% de las unidades productivas. Tras las distintas crisis que permanentemente atraviesa el país, existe una gran necesidad de encontrar alternativas de financiación, para poder afrontar proyectos de inversión en el mediano plazo. Este trabajo analiza la realidad de las PyME nacionales, donde la escasa disponibilidad de fondos para enfrentar inversiones pone en riesgo el crecimiento de las empresas. El acceso a crédito es un tema que complica a los empresarios, quienes, en muchos casos, carecen de información sobre las distintas alternativas por fuera del sistema tradicional, que han irrumpido en el mercado a menor costo, con mayor disposición y celeridad.

Palabras Clave: Empresas familiares, alternativas de financiación, PyME

## **Abstract**

Family businesses contribute to economic development of countries, generating job positions, not only for family members, but also to the community where it develops. They are the predominant form of business representing over the 90% of productive units. Because of all the different crisis that the country goes through, there is a great need to find financing alternatives in order to face investment projects in the medium term. This paper analysis the reality of national SME's where the limited availability of funds to face investments puts the growth of the company at risk. Access to credit is a problem that complicates entrepreneurs, who, in many cases, lack information on the different alternatives outside the traditional system, which have entered the market at a lower cost and with greater willingness and speed.

**Key Word:** Family businesses, financing alternatives, SME

# Índice

<b>Introducción</b> .....	0
<b>Métodos</b> .....	12
<i>Diseño</i> .....	12
<i>Instrumentos</i> .....	14
<i>Análisis de datos</i> .....	14
<b>Resultados</b> .....	16
<b>Discusión</b> .....	22
<b>Anexo 1</b> .....	34
<b>Cuestionario</b> .....	34
<b>Anexo 2</b> .....	37
<b>Modelo de Consentimiento Informado</b> .....	37

## **Introducción**

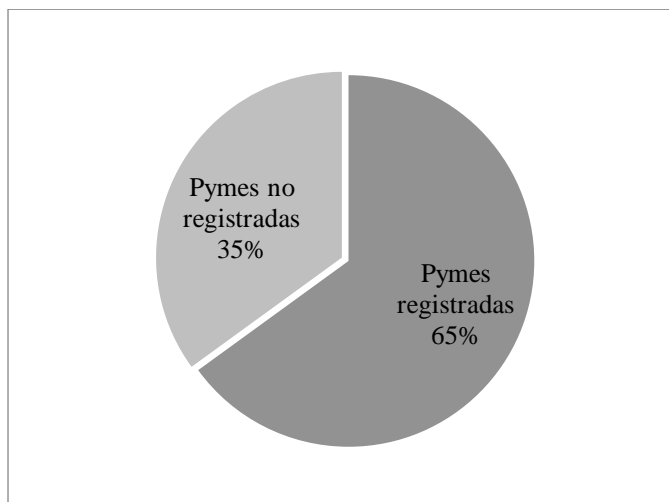
En Argentina, las pequeñas y medianas empresas son, en su mayoría, empresas familiares. Una gran proporción de ellas ya se encuentran incorporando una nueva generación, lo cual supone que se inicia una conjunción entre familia y empresa, donde coexisten diferentes problemáticas, que pueden estar vinculadas con la comunicación, la responsabilidad y roles de sus miembros, la toma de decisiones, el traspaso generacional, entre tantos otros.

En algunos casos, son las propias cuestiones familiares las que dificultan lograr la máxima eficiencia en la empresa, o son las cuestiones relacionadas con la empresa, las que provocan inconvenientes que atentan contra la armonía familiar. Es por ello que la problemática de la empresa familiar ha sido estudiada por numerosos autores, entre ellos Raffino (2020) quien define a la empresa familiar como una organización comercial o corporativa donde las decisiones están controladas por un grupo familiar.

El Observatorio de la Empresa Familiar (2019 p.,5), entiende que “Una empresa es de carácter familiar cuando, sin importar su tamaño, una o más familias son poseedoras de la mayoría de su capital”. En este tipo de empresas, su fundador es quien toma la mayoría de las decisiones y ejerce el control de la misma con la intención de preservar la misma para las siguientes generaciones como un legado familiar.

Según datos del Ministerio de la Producción, en Argentina existe un total de 853.886 PyME de las cuales el 65.5%, que implican 559.137 son PyME registradas vigentes al 2020 (BNA, 2020). Las empresas familiares representan alrededor del 75%, constituyen el 44 % del producto bruto interno nacional, aportan el 70% de los puestos de trabajo y son responsables del 98% de la comercialización (Díaz Beltrán, 2019).

*Gráfico 1.*



Pymes en Argentina. Fuente: Ministerio de Producción de la Nación. (2020).

Duarte, (2014) afirma que las Pymes simbolizan una parte importante de la economía mundial, dado su crecimiento constante y su objetivo de lograr utilidades gracias a su inversión. En América Latina, estas empresas superan el 90% de las unidades productivas y generan alrededor del 63% del empleo. Sin embargo, la realidad indica que sólo algunas de ellas logran seguir en actividad más allá de la tercera generación conservando su estructura propietaria. Según los datos brindados por la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa solo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al quinto. (Soriano, 2018).

Tras las distintas crisis que permanentemente atraviesa el país, existe una gran necesidad de encontrar alternativas de financiación, tanto para el capital de trabajo regular, como para poder afrontar nuevos proyectos de inversión en el mediano plazo (Dodero, 2014). Por otra parte, muchos de los responsables financieros de las empresas familiares, son los propios dueños, quienes, dada la cantidad de actividades cotidianas

que llevan a cabo, no conocen o no cuentan con el tiempo necesario para investigar acerca de las nuevas alternativas que existen en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional.

Cuando se analiza la realidad de las PyME nacionales, la escasa disponibilidad de fondos para enfrentar inversiones constituye una limitante que pone en riesgo la posibilidad de crecimiento de la empresa. Si bien la incorporación de nuevo equipamiento busca incrementar la productividad y con ello mejorar la competitividad, el acceso a crédito con estos fines se torna dificultoso para los empresarios, en muchos casos con escaso hábito de recurrir a servicios de asesoramiento externo. (Garavaglia y Del Bene 2017).

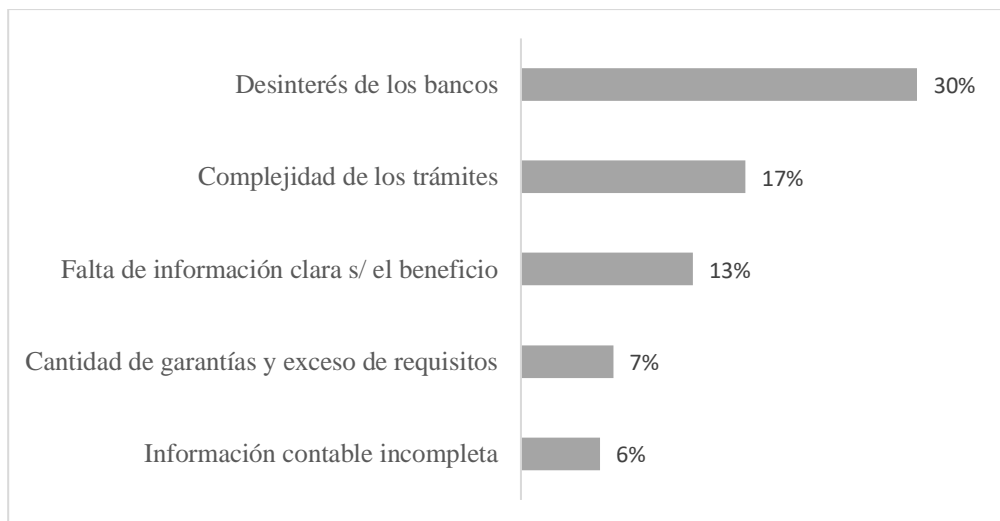
Cohen Arazi, et al. (2018), analiza cuál es la principal fuente de financiación de las PYMES, y determina que es a través de financiamiento con capital propio, en segundo lugar, retrasan los pagos a plazo a los proveedores, luego el descuento de cheques y crédito privado y en último lugar se encuentra la posibilidad de acceso al crédito público.

Según el Informe del Centro de Estudios de UIA, (BNA, 2020) se registraron mejoras en la tasa de interés de referencia del Banco Central en las últimas semanas de diciembre de 2019 y enero 2020 destinadas a ofrecer mejores condiciones de financiamiento para capital de trabajo y para inversión. Sin embargo, los niveles de tasas de interés continuaban siendo inaccesibles para la mayoría de los empresarios privados.

Esta información es coincidente con el informe de la Consultora PwC (2020), donde, el 30% de los empresarios destacó que los problemas de financiación, radican en un mercado desinterés de los bancos en otorgar préstamos y el 17% aseguró que se debe

a la complejidad en los trámites, un 13% a falta de información y el 7% al exceso de requisitos y gran cantidad de garantías solicitadas (PwC, 2020).

*Gráfico 2*



*Obstáculos de las empresas para acceder a préstamo bancario. Fuente: PwC (2020)*

Lo que más se destaca en el informe mencionado, es que el 100% sabe que no contará con apoyo financiero y que todas las medidas que desee afrontar, serán con el uso de capital propio.

Entre los temas que en la actualidad preocupan a las PYME, el 75% manifestó es la presión tributaria, el 74% la inflación, el 58% el tipo de cambio, y el 40% la posibilidad de default de la deuda externa argentina.

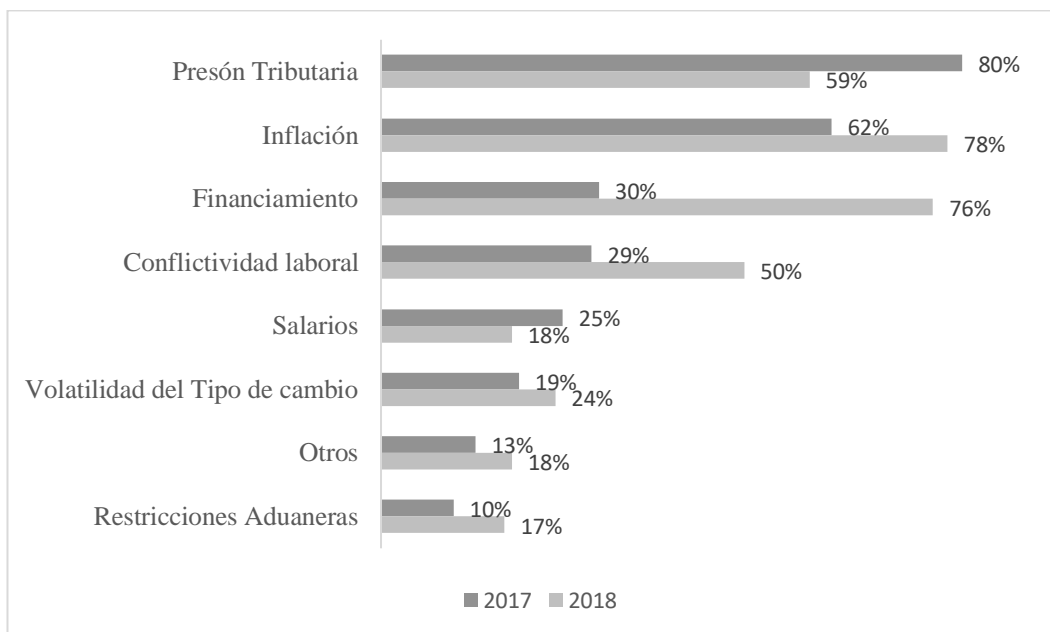
Según Cohen Arazi, et al., (2018, pág. 7) los seis obstáculos más relevantes que enfrentan este tipo de firmas son: “presión tributaria, inflación, incertidumbre económica, costos laborales, legislación-conflictividad laboral y problemas de financiamiento”.

El gráfico 3, muestra según los datos de PwC (2019), cuáles son los temas que más le preocupan a los dueños de las PyMEs y el acceso al financiamiento es el tercer



tema de preocupación en el año 2018. Se destaca que este tema que preocupa al 76% sólo era importante para el 30% un año atrás.

*Gráfico 3*



Temas que más preocupan a las PYMEs Fuente: PwC Argentina (2019).

Ante los problemas reiterados manifestados por las PYME en relación a la escasa atención brindada por los bancos, además de considerarlos onerosos y ajenos a la realidad de sus propias empresas, surgieron nuevas fuentes alternativas a la banca tradicional, como opciones viables para financiar los proyectos y asesorar sobre la mejor manera de invertir.

Entre los antecedentes sobre estudios del tema, se encuentran los de la consultora PwC (2015), en su informe sobre las estrategias para el financiamiento de las PYMEs y los emprendimientos, donde analiza las fuentes de financiamiento para los mismos y señala las limitaciones para acceder al crédito que sufren la mayoría de ellos. En el mismo

señala que, dadas las limitadas alternativas de financiamiento, se deben mejorar los instrumentos existentes, y facilitar el desarrollo de fuentes alternativas.

Otro antecedente, es un Informe llevado a cabo por el Estado Nacional en el año 2019 donde define al crédito productivo como aquel que está destinado a cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas tendientes a que éstas puedan aumentar o mejorar su capacidad productiva. El informe indica que la realidad es que: en Argentina, sólo el 37,4% de las empresas accede a financiamiento. Según los datos, la principal fuente de financiación proviene por parte del sector bancario, luego las ofrecidas por cooperativas y mutuales, tarjetas de crédito no bancarias, microfinancieras no reguladas (IMF) y, por último, los empresarios van descubriendo las Fintech como una nueva alternativa que se encuentra a su disposición.

Además, resume en 6 puntos cuáles son las barreras y recomendaciones para mejorar el acceso de las MIPYME al financiamiento productivo. Las mismas pueden observarse en la Tabla 1, donde, en la primera columna se manifiestan las barreras y en la segunda las recomendaciones brindadas por parte del Estado, como un modo de solución o ayuda.

*Tabla 1 Barreras y Recomendaciones para ampliar el acceso al financiamiento productivo*

1	Asimetrías y distorsiones tributarias e informalidad.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminar las asimetrías y distorsiones impositivas.</li> <li>• Promover la formalización tributaria mediante régimen simplificado de impuestos.</li> </ul>
2	Insuficiente información crediticia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la información que cuenta el sector financiero para facilitar un correcto análisis de riesgo.</li> <li>• Ampliar disponibilidad de la información crediticia.</li> <li>• Disponibilizar información alternativa.</li> </ul>
3	Poca disponibilidad de instrumentos financieros diferentes a los descuentos de cheques de pago diferidos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impulsar instrumentos financieros innovadores.</li> <li>• Factura electrónica de crédito.</li> <li>• ONs simples.</li> <li>• Otros (por ejemplo, <i>leasing</i>).</li> </ul>
4	Marco regulatorio poco desarrollado para mutuales y cooperativas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover mejoras al marco regulatorio y fortalecimiento del regulador.</li> </ul>
5	Multiplicidad de líneas de fondos públicos que no resuelven fallas de mercado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Redistribuir y coordinar las fuentes de recursos del fondeo público.</li> <li>• Impulsar financiamiento por parte de organismos internacionales y bancos privados.</li> </ul>
6	Ineficiencia en el sistema de garantías.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dinamizar las garantías y reestructurar recursos provenientes del sector público.</li> <li>• Fortalecimiento del marco de garantías muebles.</li> </ul>

Fuente: Política para el Acceso al Crédito Productivo en Argentina (2019)

Ante la demanda insatisfecha por parte del sector bancario tradicional, surgieron distintas empresas aportando nuevos conceptos de financiación para lograr capital, principalmente, para inversiones. Para Cárdenas, (2016) la aparición de estas empresas en el mercado tiene lugar gracias a la innovación tecnológica y al cambio cultural que llevaron al uso de las tecnologías de comunicación. A ello, puede agregarse que la pandemia del COVID-19 generó un aumento en las necesidades de las personas de realizar sus trámites, especialmente los bancarios online, y a exigir que las empresas financieras brindaran distintas soluciones a las tradicionales.

Ante esta situación, y dada la importancia de las PYME en la economía argentina, resulta de gran interés avanzar con un estudio que permita conocer cuál es la realidad de las empresas familiares en Argentina, contar con un diagnóstico de su situación actual y generar propuestas superadoras para el desarrollo y crecimiento, brindando alternativas existentes para el acceso al financiamiento. Estas alternativas surgen a partir de las denominadas Fintech, o de la modalidad de *Crowdfunding*.

Previamente, debe definirse qué se conoce como PYME, en nuestro país. La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, ~~que~~ presenta tres criterios básicos de clasificación para que una empresa sea considerada PYME en Argentina: las ventas totales anuales, el personal empleado y los activos.

*Tabla 2 Tabla de clasificación MiPyme Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$) (actualizado a abril 2021 por Resolución 19/2021)*

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

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de PyME (2021)

Estos montos máximos de facturación en todos los sectores y tramos se actualizaron en abril de 2021, para garantizar que “ninguna micro, pequeña y mediana empresa que no haya aumentado su volumen real de ventas quede fuera de los beneficios que otorga el Registro MiPyME” (Resolución 19/2021). Además, se equilibraron también la situación en algunos sectores donde los topes resultaban desfasados.

*Tabla 3 Tabla de clasificación MiPyme Límites de personal ocupado*

ACTIVIDAD					
TRAMO	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 Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Secretaría de Emprendedores y PyME (2021)

*Tabla 4 Tabla de clasificación MiPyme Límite de activos expresados en pesos (\$)*

Tope de Activos en pesos
193.000.000

Fuente: Secretaría de Emprendedores y PyME (2021)

La mayoría de las PyMEs industriales son organizaciones que ya cuentan con desarrollo e importante conocimiento técnico. Casi el 60% de los establecimientos industriales tiene una antigüedad mayor a los 20 años y sólo un 12 % de las plantas

industriales fueron creados en los últimos 12 a 15 años. A pesar de ello, “Argentina está entre los países de menor desarrollo financiero, con una intermediación bancaria de las más bajas del mundo y con un mercado de capitales prácticamente inexistente” (Fundación Observatorio PyME, 2018 p.,4).

En Argentina, las cifras indican que, menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario. El 60% restante no lo hace, por diversos motivos que según FUNDES (2019), se debe a que presentan problemas para conseguir la información que les requiere su banco, como por ejemplo su historial crediticio; no disponen de capital como garantía para la financiación solicitada.

En este contexto es como han irrumpido en el mercado financiero las *Fintech* que se definen como la conjunción de la tecnología y las finanzas. Están captando el segmento financiero tradicional porque han logrado ofrecer a las empresas y emprendedores asesoramiento financiero y novedosas soluciones que se apoyan en el uso de las nuevas tecnologías.

Molina (2016) entiende que las *Fintech* surgieron para atender la demanda insatisfecha del sector bancario, ofreciendo alternativas ágiles y flexibles, habilitadas en todos los dispositivos y disponibles las 24 horas.

Otras fuentes de financiamiento alternativas lo componen el *Crowdfunding* y *Crowdlending*. El primero también se conoce como “micromecenazgo”, es un financiamiento colectivo, que se logra cuando un grupo de interesados financian proyectos de su interés a cambio de recompensas o participaciones. Por intermedio de *crowdlending*, varios inversores distintos, financian proyectos, sin acudir a los servicios bancarios o financieros tradicionales (Vivus Finance, 2020).

En muchos casos, debido a la falta de profesionalización que se observa en las empresas familiares argentinas, éstas no cuentan con el conocimiento suficiente sobre cuáles podrían ser las mejores alternativas y procedimientos para acceder al mercado de crédito tradicional o no tradicional.

Este manuscrito se realiza no sólo basándose en antecedentes de investigaciones, sino con información propia recabada de las empresas para poder comprobar si en Resistencia, las empresas familiares cuentan con información sobre la irrupción de las empresas Fintech, que han llegado al mercado financiero con modelos más accesibles para brindar soluciones financieras a las empresas, en épocas donde las PyME deben ajustar sus costos, lograr fuentes de financiación asequibles que les garanticen continuidad y competitividad.

El Objetivo general de este trabajo es investigar las estrategias de financiamiento más convenientes para las PYMEs familiares en la ciudad de Resistencia, Provincia de El Chaco para el ejercicio económico 2021, ante la crisis económica actual de alta inestabilidad, que les permita continuar con la marcha de sus empresas.

Como objetivos específicos se plantean:

- Analizar qué estructura de financiamiento han adoptado y adoptan las pymes familiares en situaciones de crisis, para conocer si las mismas responden a un plan estratégico diseñado previamente.
- Analizar si dicha estructura de financiación a lo largo del tiempo, les ha permitido cumplir con sus objetivos de crecimiento.

- Identificar el grado de conocimiento de los empresarios de las PYMEs sobre las empresas que brindan financiamiento no tradicional como las Fintech.
- Determinar las fuentes de financiamiento alternativas más convenientes que existen en la actualidad para las pymes locales.



## **Métodos**

### *Diseño*

En este trabajo se llevó a cabo una investigación exploratoria, para relevar información sobre el comportamiento del colectivo de interés, ante el fenómeno estudiado. Se pretende conocer el grado de necesidad de ayuda financiera de las empresas ante los distintos periodos de crisis que han afrontado, el grado de importancia que tuvo y tiene contar con financiación externa en su actividad y finalmente, analizar el nivel de conocimiento que tienen los directivos sobre las diversas fuentes de financiación existente en la actualidad.

Para ello, se realizaron, estudios de casos y entrevistas con los principales directivos de las empresas seleccionadas para tener una visión completa de la situación, poder diseñar opciones para las empresas, que incluyan las nuevas ofertas disponibles en el mercado que brindan soluciones más rápidas y a menores costos.

Se comenzó con una revisión bibliográfica enfocada en identificar los principales elementos que forman parte del problema de investigación, planteados en los objetivos y luego fue planeado un trabajo de campo, basado en llevar a cabo entrevistas semiestructuradas a dueños y/o responsables de las finanzas de distintas empresas familiares, independientemente de sus volúmenes de producción y/o facturación, de la ciudad de Resistencia.

Se comenzó con un estudio de la bibliografía para conocer y establecer los componentes básicos de la temática, y luego se usaron los mismos, para abordar el presente estudio. Esta investigación tuvo un enfoque cualitativo con diseño no experimental. Una parte de la información se pudo obtener directamente del colectivo

involucrado, es decir, directamente por la visión del tema por parte de los empresarios pymes de la provincia de El Chaco, para conocer su, opinión y actitud empresarial y personal ante la realidad que viven las empresas en el país.

### *Participantes*

La población son todas las empresas PyME familiares de la ciudad de Resistencia. Entre ellas se seleccionó una muestra que permitiera llevar adelante la investigación. Se trata de un muestreo no probabilístico por conveniencia, es decir la elección de los elementos no dependió de reglas de probabilidad, sino de razones propias y que guardaban relación con las características de la investigación o de quién hace la muestra (Hernández Sampieri, et al. 2010). En este caso, se apeló a la posibilidad de acceso a las empresas seleccionadas.

Se tomó una muestra de cinco empresas familiares de la ciudad de Resistencia, provincia de El Chaco, Se entrevistó a los titulares de las empresas para conocer su opinión y luego poder realizar el análisis sobre sus fuentes de financiamiento, si tuvo o no acceso y si eso resultó, en algún momento, determinante para su crecimiento.

Se trató de que la muestra fuera de empresas con distintas actividades, tamaño y antigüedad.

Las cinco empresas seleccionadas son:

- Empresa 1: Empresa dedicada a la fabricación de sillones, colchones y *sommier*.
- Empresa 2: Empresa distribuidora de comestibles no perecedero y artículos de limpieza.
- Empresa 3: Empresa dedicada a brindar soluciones creativas

- Empresa 4: Empresa comercial, dedicada a la venta de calzado e indumentaria para deportes.
- Empresa 5: Dedicada al rubro gastronómico.

A los entrevistados se les presentó para su firma, un consentimiento informado (Anexo 2) en el cual declaran conocer y aceptar que los datos se van a utilizar para un estudio académico.

### *Instrumentos*

La entrevista es una técnica que se basa en una conversación sobre un tema previamente determinado, llevada adelante por una persona calificada, el entrevistador, con la finalidad de obtener la información que es de su interés. Se utilizó un cuestionario con preguntas relacionadas al tema en cuestión. Se combinaron encuentros con directivos de las empresas y se llevaron a cabo las entrevistas de manera presencial. En el Anexo 1 se encuentra el cuestionario llevado a cabo.

### *Análisis de datos*

El análisis de datos de este trabajo es cualitativo. Se recolectaron los datos con la finalidad de analizarlos, comprenderlos y lograr dar una respuesta a los objetivos fijados en la investigación.

El análisis de datos fue de tipo documental. Una vez recogidos los datos, los mismos se llevaron a una Planilla Excel para su comprensión y comparación entre sí. Se realizó un detalle de cada una de las empresas indicando el rubro, inicio de actividades, y cantidad de empleados. Se ordenó y sistematizó toda la información recibida por parte de los entrevistados, teniendo especial atención en las respuestas más relevantes al tema de este estudio. Posteriormente, se compararon con los datos obtenidos del material bibliográfico previamente estudiado

También se pudieron comparar con los datos que brinda la Consultora PwC, los datos del Observatorio PyME, los informes del Banco Central de la República Argentina sobre el acceso al crédito bancario en el 2018, 2019 y 2020 que muestran cuál fue la tasa de penetración de cuentas de depósitos y al financiamiento. También se logró realizar comparaciones con lo que ocurre en los otros países de la región.

Una vez analizada toda esta información, se procede a graficar de modo de analizar mejor los resultados y lograr una mejor visualización de los mismos. De esta manera se puede conocer los datos de las cinco empresas analizadas, compararlas entre sí y con la situación que ocurre en el entorno.

## Resultados

De acuerdo con los objetivos planteados, se llevaron a cabo las entrevistas programadas, con los directivos y dueños de las 5 empresas de la zona. Las características de las empresas entrevistadas son:

Tabla 5 Características de las Pymes entrevistadas.

Características	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Rubro	Industrial y Comercial	Comercial / Distribución	Comercial y Servicios	Comercial	Producción y Comercial
Año Fundación	2001	1940	2008	2002	1983
Empresa Familiar	Si	Si	Si	Si	Si.
Cantidad de empleados	67 personas	11 personas	13 personas	13 personas	30 personas
Situación actual de la Empresa	Poca demanda	Falta de MP y de capital de trabajo	Sienten la crisis de la economía	Sienten la crisis de la economía	Baja de la demanda

Fuente: Elaboración propia, en base a datos brindados por las empresas.

### *Resultados de acuerdo con el objetivo principal*

Los resultados de la investigación respecto al objetivo principal, que fue conocer cuál es la estrategia de financiamiento más utilizada por las empresas en Resistencia, el 100% de los entrevistados respondió que no cuentan con una estrategia particular ni específica. Van resolviendo sus cuestiones de financiación a medida que van surgiendo y cuando se presentan inconvenientes financieros los solucionan sobre la marcha como otro problema de gestión, sin estrategias predeterminadas. También en la totalidad de los casos, reforzaron el concepto, aclarando que tienen siempre presente las dificultades de acceso a financiación bancaria si la necesitaran.

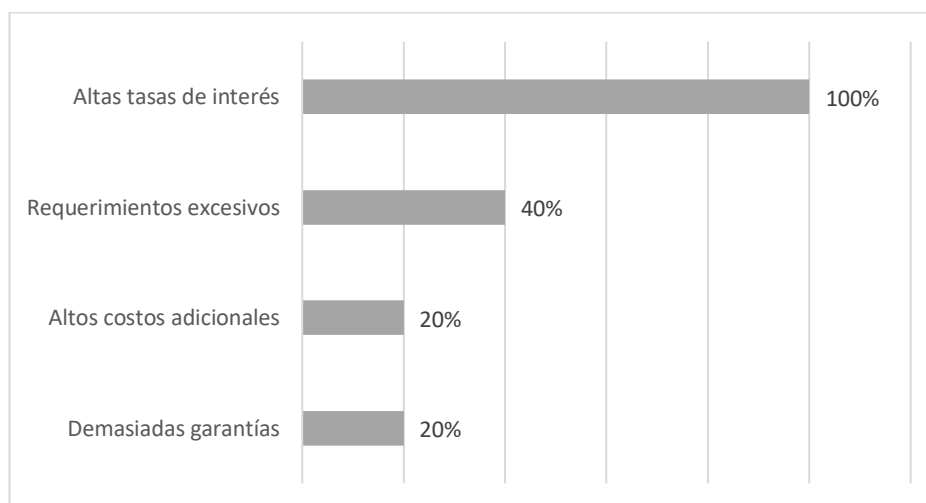
### *Resultados de acuerdo con el objetivo específico uno*

En relación con el primero de los objetivos específicos, que fue analizar qué estructura de financiamiento han adoptado y adoptan las pymes familiares en situaciones de crisis, el 100% de las empresas entrevistadas, respondió que, en la actualidad se financian con recursos propios, a pesar de que el 40% de las mismas, años anteriores, habían recurrido a crédito otorgado por parte de las instituciones bancarias oficiales, que habían resultado menos onerosos que la banca privada.

Consultados sobre los problemas que observa al momento de querer acceder a financiación bancaria, la respuesta fue unánime, el 100% respondió las altas tasas de interés.

Dado que podían marcar más de una, los problemas detectados, fueron, además, los requerimientos excesivos (40%), los altos costos adicionales (20%) y la exigencia de garantías difíciles de cumplimentar.

Gráfico 4



Problemas detectados al momento de solicitar crédito bancario. Fuente: elaboración propia en base a resultados de las entrevistas

*Resultados de acuerdo con el objetivo específico dos*

Entendiendo los problemas a los cuales se enfrentan los empresarios, y de acuerdo con el siguiente objetivo, que era analizar si la estructura de financiación tal como la llevaron a cabo, a lo largo del tiempo, les ha permitido cumplir con sus objetivos de crecimiento, para el 60% hubiera sido muy importante para un mejor desarrollo de la empresa, haber contado con alguna fuente de financiación, principalmente a tasa subsidiada, para mejorar la productividad, entrar en nuevos mercados, ampliar la producción e incluso para contratar mayor cantidad de mano de obra, pero la realidad fue que tuvieron que manejarse con fondos propios, lo cual, limitó en una gran parte, el crecimiento de la empresa.

El 40% restante, admitió que, desde el nacimiento de la empresa, sabían sobre la dificultad de acceso a crédito bancario y plantearon todo el negocio, incluidos los planes de crecimiento en base al capital que poseían y lograron crecer en base a un manejo austero y una buena gestión.

*Resultados de acuerdo con el objetivo tres*

Siguiendo con los objetivos planteados acerca de investigar si los empresarios conocen las alternativas financieras a las que puede acceder, fuera de los sistemas bancarios tradicionales, como Fintech, que han logrado insertarse en el mercado financiero actual, ofreciendo créditos a tasas más accesibles, con menores requerimientos, con trámites más ágiles y *online*, basada en la información brindada por *big data*, y no la información tradicional como la obtienen los bancos. El 100% respondió no conocer, pero también, el 100% respondió que le interesaría conocer información sobre estas alternativas.

Respecto a conocer la importancia que tiene para el logro de sus resultados, crecimiento y expectativas económicas, poder acceder al crédito en el corto plazo, también la respuesta fue unánime, para el 100% tiene baja o nula importancia y que, para los proyectos para el corto y mediano plazo, el 100% tiene previsto utilizar fondos propios.

Se consultó también cuáles son los temas que más preocupan, con la finalidad de conocer si su estructura de financiamiento, o las dificultades para acceder al crédito estaban entre sus principales cuestiones, pero la realidad mostró que lo que más preocupa a los empresarios, es la situación económica, la inflación, el corte en la cadena de pagos, la falta de personal profesionalizado o cualificado, el tipo de cambio, la corrupción, la presión impositiva y los problemas en la justicia.

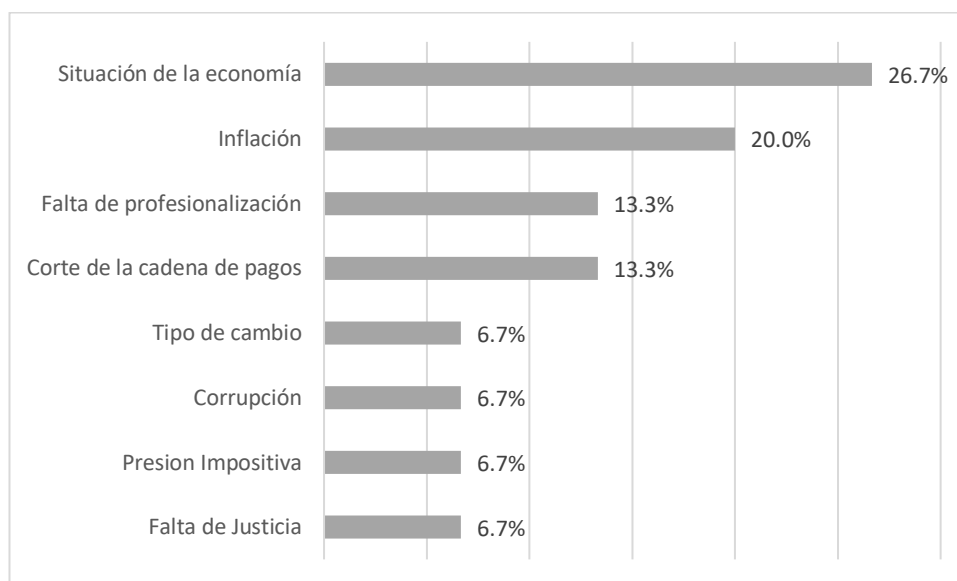
#### *Resultados de acuerdo con el objetivo específico cuatro*

El cuarto objetivo específico era determinar las fuentes de financiamiento alternativas más convenientes que existen en la actualidad para las pymes locales.

Como puede observarse en el gráfico 5, las posibilidades de acceso al crédito o su dificultad, así como contar con alternativas de financiación o nuevas estrategias no está dentro de sus principales preocupaciones de los empresarios en la actualidad. Es decir, los empresarios de la ciudad de Resistencia, están más preocupados por los problemas económicos del país y la crisis, y no por encontrar alternativas de financiación.



Gráfico 5

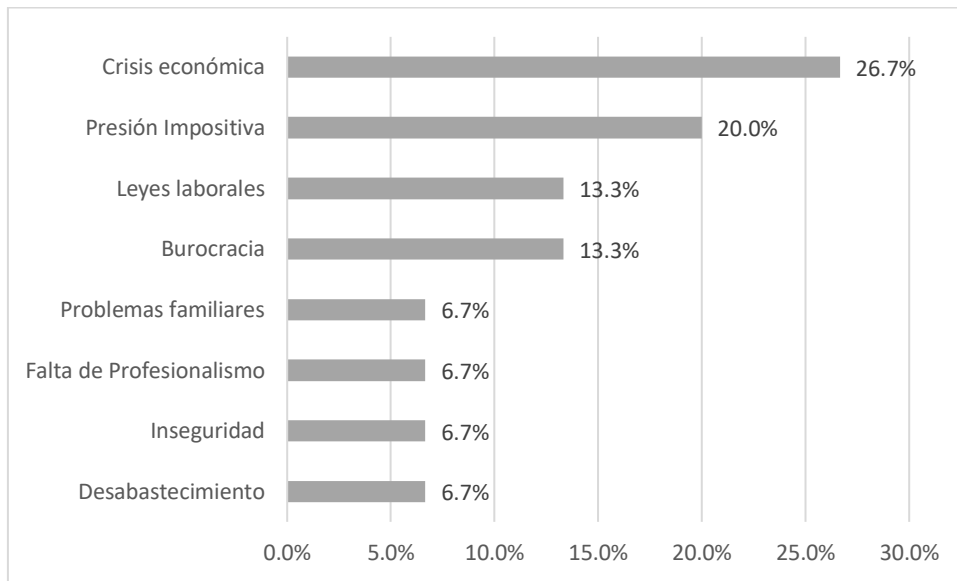


Temas que más preocupan a los empresarios. Fuente: elaboración propia en base a resultados de las entrevistas

Otra de las preguntas realizadas a los empresarios, fue si para poder crecer en el año 2022, necesitaban de ayuda financiera y el 100% respondió que no tiene previsto acudir a fuentes de financiación en el próximo año. Las causas, son las mismas ya mencionadas, enfocadas, principalmente, en el alto costo y las exigencias de numerosa cantidad de requisitos y engorrosos trámites.

Finalmente, se consultó respecto a cuáles han sido los principales obstáculos que ha tenido para el desarrollo y crecimiento de su empresa las respuestas se observan en el gráfico 6. El mismo permite observar que la falta de financiamiento no ha estado entre sus principales obstáculos, ocupando, nuevamente el primer lugar, la crisis económica por la que atraviesa el país, seguida por la presión impositiva que les impide un mayor desarrollo en el corto y mediano plazo.

Gráfico 6



Principales obstáculos al crecimiento. Fuente: Elaboración propia en base a los resultados de las entrevistas

## Discusión

El objetivo principal de este trabajo fue realizar una investigación sobre cuáles son las estrategias de financiación más convenientes para las PYMEs familiares en la ciudad de Resistencia, Provincia de El Chaco para el año 2021, ante contextos de alta inestabilidad, que les ayude a continuar con la marcha de sus empresas.

El primer objetivo específico que se planteó en este trabajo, fue analizar qué estructura de financiamiento han adoptado y adoptan las pymes familiares en situaciones de crisis, y se determinó que ninguna de ellas cuenta con estrategia previamente diseñada, ni propia, ni por un asesor financiero. Resuelven de acuerdo con la coyuntura del momento.

En relación con las estrategias de financiación más utilizadas por las PYMEs familiares en la ciudad de Resistencia, en los últimos ejercicios. De la muestra se desprende que, los empresarios de la ciudad de Resistencia, han optado por financiarse con capital propio. Esto, coincide con Cohen Arazi, et al. (2018), que había manifestado que la principal fuente de financiación de las PYMES, era con capital propio, en segundo lugar, retrasan los pagos a plazo a los proveedores, luego el descuento de cheques y crédito privado y en último lugar se encuentra la posibilidad de acceso al crédito público.

También es coincidente con el Informe del Ministerio de Hacienda de Argentina, (2019) y los informes del BCRA (2109; 2020) que indicaban que sólo el 37,4% de las empresas accede a financiamiento de la banca privada u oficial. FUNDES (2019), del mismo modo, afirma que, menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario.

Cuando se consultó sobre los problemas que los empresarios encuentran cuando pretenden acceder a financiación bancaria, la respuesta fue unánime, que el mayor

inconveniente han sido las altas tasas de interés, los requerimientos excesivos y los altos costos adicionales.

Sobre este tema, coinciden, la consultora PwC (2019, 2020) y el Observatorio Pyme (2019) cuando advierten que, los empresarios argentinos deben financiarse con capital propio, debido a la falta de financiamiento de los bancos, sean privados o públicos. Remarcan, además, en ambos informes, que las entidades bancarias, exigen garantías excesivas, altas tasas de interés que dificultan su devolución y demasiados requisitos. El Observatorio Pyme también menciona la cantidad de exigencias formales que les son solicitadas e importantes garantías.

Estos resultados guardan cierta relación con el informe de la Consultora PwC (2020), donde, el 30% de los empresarios destacó que los problemas de financiación radican en un mercado desinterés de los bancos en otorgar préstamos y el 17% aseguró que se debe a la complejidad en los trámites, y un 7% al exceso de requisitos y gran cantidad de garantías solicitadas.

Los estudios que lleva adelante la consultora PwC sí remarcan que las limitaciones para acceder al crédito son los costos y las pocas alternativas y que por ello, se deben mejorar los instrumentos existentes, y facilitar el desarrollo de fuentes alternativas. FUNDES (2019), destaca que el principal problema es obtener toda la información que les requiere su banco, como por ejemplo su historial crediticio; garantías, etc.

Reafirmando este tema es que el Informe del Centro de Estudios de UIA, confirmó bajas en la tasa de interés ofrecidas por el Banco Central destinadas a ofrecer mejores condiciones de financiamiento para capital de trabajo y para inversión, pero se concluía

que, a pesar de ello, los niveles de tasas de interés continuaban siendo inaccesibles para la mayoría de los empresarios privados.

El informe del BCRA, al igual que el de PwC, reafirman que, ante los problemas reiterados manifestados por las PYME sobre el desinterés brindado por los bancos, además de considerarlos onerosos y ajenos a la realidad de las empresas, surgieron nuevas fuentes alternativas a la banca tradicional, como son las Fintech, que se convirtieron en opciones viables para financiar los proyectos y asesorar sobre la mejor manera de invertir.

Como conclusión, ante el primer objetivo específico, cuál fue la estructura de financiamiento de las pymes familiares en situaciones de crisis, en su gran mayoría recurrieron a capital propio. Solo en determinadas oportunidades puntuales, algunos recurrieron a financiación bancaria de corto plazo, de los bancos oficiales.

El segundo objetivo específico planteado en el trabajo fue determinar, si dicha estructura de financiación les ha permitido cumplir con sus objetivos de crecimiento, en épocas de crisis o inestabilidad en el país y conocer la importancia que tuvo para el logro de sus resultados, poder acceder al crédito en el corto plazo, la respuesta, de los empresarios de Resistencia entrevistados fue, que en definitiva, tuvo y tiene, poca importancia, porque desde el inicio, han considerado que, para sus proyectos necesitaban capital propio. También algunos opinaron que les hubiera favorecido en su crecimiento, e incluso hubiera ayudado a contratar más mano de obra, pero la realidad fue otra.

Sobre este tema, los autores Garavaglia y Del Bene (2017) analizaron la realidad de las PyME nacionales, y encontraron, por el contrario, que la escasa disponibilidad de fondos para enfrentar inversiones constituye una limitante que pone en riesgo la

posibilidad de crecimiento de la empresa y que, el acceso a crédito con estos fines se torna dificultoso para los empresarios.

Sí es coincidente el informe de la consultora PwC, (2020) quien destaca en el mismo, que el 100% de los empresarios pyme, sabe que no contará con apoyo financiero y que todas las medidas que desee afrontar, serán con el uso de capital propio.

Se consultó cuáles son los temas que más preocupan a los empresarios, con la finalidad de conocer si las dificultades para acceder al crédito estaban entre sus principales cuestiones, pero la realidad mostró que lo que más preocupa a los empresarios, es, en primer lugar la situación económica, seguida de la inflación, el corte en la cadena de pagos, la falta de personal profesionalizado o cualificado, el tipo de cambio, la corrupción, la presión impositiva y los problemas en la justicia. Las posibilidades de acceso al crédito o su dificultad, no está dentro de sus principales preocupaciones actualmente.

Ante la misma consulta llevada adelante por PwC (2020), determinó que los temas que en la actualidad preocupan a las PYME, para el 75% es la presión tributaria, concepto que ocupa el 5° lugar en el presente estudio, en segundo lugar y para el 74% es la inflación, que coincide con el segundo lugar que ocupa en este estudio, en tercer lugar, para el 58% el tipo de cambio, en este estudio se determinó que comparte el 5° lugar y el 40% la posibilidad de default de la deuda externa argentina.

Cuando se consulta sobre los principales obstáculos que ha tenido para el desarrollo y crecimiento de su empresa aquí sí es coincidente que, la presión impositiva, ocupa el segundo lugar. Para Cohen Arazi, et al., (2018) también eran similares los seis obstáculos que enfrentan las pymes argentinas, encabezadas por la presión tributaria, la

inflación, coincide con este estudio en el segundo lugar de importancia, la situación económica, que en este trabajo es la primera, los costos laborales, y por último, los problemas de financiamiento.

En línea con el objetivo específico, se consultó a los empresarios, si para poder crecer en el año 2022, necesitaban de ayuda financiera y respondieron que no tiene previsto acudir a fuentes de financiación en el próximo año.

Coincidente con dicha postura, los estudios de PwC, 2020, destacan que el 100% sabe que no contará con apoyo financiero y que los desafíos que quieran enfrentar serán con el uso de capital propio.

Como conclusión al segundo objetivo específico, los empresarios siempre entendieron que sus proyectos debían canalizarlos con recursos propios y esa fue la forma en que fueron creciendo.

El tercero de los objetivos específicos fue identificar el grado de conocimiento de los empresarios de las PYMEs sobre las empresas que brindan financiamiento no tradicional como las Fintech o similares, y los resultados muestran, que los empresarios carecían de conocimientos sobre este tipo de empresas y la totalidad de ellos, estaban interesados en conocer sobre las mismas.

Es una realidad, que muchos de los dueños de empresas familiares, en gran parte, por las propias características de las mismas, con el agregado de encontrarse en el interior del país, no conocen las nuevas alternativas que existen en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional.

Estos resultados coinciden con el informe del BCRA (2020) respecto a que, las Pyme, argentinas, en general, y las familiares más aún, son conservadoras cuando deben optar por acudir al sistema financiero y tratan de evitar tomar créditos, en gran parte por los costos y las altas tasas, que han sido una constante en el país. Muchas veces, esa falta de recursos, les impide adquirir nuevos equipamientos o tecnologías; invertir en nuevos proyectos, salir al mercado internacional o mejorar su competitividad.

En este sentido, también se manifestó Dodero (2014) quien expresa que la mayoría de los dueños de empresas familiares, desconocen la existencia de las nuevas alternativas disponibles más allá de las habituales del sistema bancario y financiero tradicional.

Como conclusión del objetivo específico tres es que las empresas familiares, entre las cuales se cuentan las analizadas en este trabajo, poseen desinformación sobre nuevas alternativas existentes en el mercado, de menores costos y requisitos. Esto les ha traído como consecuencia, en algunos casos, permanecer sin crecimiento antes que tomar un crédito.

El último de los objetivos secundarios, y vinculado directamente con el objetivo principal, es determinar las fuentes de financiamiento alternativas más convenientes que existen en la actualidad para las pymes locales. Las estrategias de financiación alternativa más convenientes que surgen son el *Crowdlending* y el *Crowdfunding* que financian proyectos, sin acudir a los servicios bancarios o financieros tradicionales.

Como se destaca en este trabajo, los empresarios no conocen las alternativas financieras a las que puede acceder, fuera de los sistemas bancarios tradicionales, como son las que brindan las Fintech, como *crowdfunding*, *business angels*, empresas de crédito online, que han irrumpido en el sistema financiero como una buena solución. Los



informes del BCRA, Es confirman que el grado de inclusión financiera es escaso, pero también la información y el asesoramiento que reciben los directivos de las empresas es poco.

En general, los empresarios destacan que el mercado financiero no está cumpliendo con su finalidad de manera eficiente, como tampoco se ha adecuado a los tiempos corrientes. Demuestran muy poco interés asesorar e informar a sus clientes, en ofrecerles soluciones o ayuda en sus proyectos. Los empresarios entrevistados coinciden que el financiamiento externo puede ser beneficiosos, pero es muy complejo acceder a ellos, y extremadamente caros para la rentabilidad de una pyme.

Las nuevas alternativas no son conocidas por los empresarios de Resistencia, o al menos por los entrevistados, o solo han oído someramente sobre los mismos. Mantienen el hábito de recurrir al banco y a su oficial de crédito, y sólo ha cambiado por la pandemia.

Respecto de las limitaciones de la presente investigación, se debe mencionar el tamaño de la muestra, es decir, que se entrevistó a un pequeño número de empresas y la selección de la muestra fue no probabilística, que lleva a que, al momento de querer extrapolar los resultados, los mismos pueden no ser representativos de la totalidad.

No obstante ello, se pudo determinar que la gran mayoría de los resultados arribados coinciden con estudios de investigaciones de otros autores, consultoras e incluso con el propio Banco Central; por lo cual, sí podría pensarse que, aún con la limitación mencionada, representa el pensar de gran parte de los empresarios argentinos en particular, en épocas de crisis.

Otra de las limitaciones fue la crisis actual provocada por la pandemia del COVID-19, que dificultó las visitas a las empresas, pero, además los datos podrían estar sesgados por la paralización de las actividades.

Como fortaleza de esta investigación se puede mencionar el hecho de haber tenido la posibilidad de conocer que el financiamiento es importante para las Pymes, a pesar de la internalización que en el país la falta de acceso al mismo es recurrente. Del mismo modo, existe una necesidad de información profesional y un mercado de empresas que necesitan asesoramiento sobre las nuevas alternativas que son numerosas y ofrecen muchos beneficios a las pymes. Estos nuevos conocimientos y capacidades, sin duda, amplían las posibilidades laborales.

Las ofertas financieras para las pymes en Resistencia son muy limitadas, restringidas y de alto costo. El uso de créditos para pymes ayudaría a promover el surgimiento de futuras empresas en la zona y con ello, el desarrollo productivo, y generación de empleo.

Otra fortaleza fue encontrar una gran cantidad de investigaciones y material para estudiar el tema y la posibilidad de acceso directo a los empresarios que brindaron toda la información solicitada, y sus opiniones y situaciones particulares resultaron muy enriquecedoras.

Finalmente, otra de las fortalezas de este trabajo, fueron los resultados hallados, que, como se mencionó, a pesar de lo pequeña de la muestra, no han diferido en forma sustancial con los autores estudiados para este trabajo, ni las principales consultoras u Organismos oficiales.

Como recomendaciones y sugerencias de este trabajo, es que el Estado debe interceder para facilitar el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, fortalecer el rol del crédito bancario como parte de la economía, ayudando a las pymes dada su importancia para las economías regionales.

Los bancos por su parte deben *aggiornarse* a los nuevos tiempos, modernizar sus métodos de atención, flexibilizar sus políticas y dar atención a las empresas. Estos deben comprender que el financiamiento bancario de corto plazo es la primera opción para los empresarios argentinos, pero deben estar modernizar sus métodos de evaluación de la calidad crediticia de la empresa y reducir las tasas de interés.

En el caso de los directivos de las empresas, principalmente las familiares, la necesidad de asesorarse e informarse con profesionales sobre la gran cantidad de opciones de financiamiento que han irrumpido, con menores requisitos y costos. Estas mismas empresas Fintech, también brindan acompañamiento a las pymes y asesoramiento sobre las mejores maneras de invertir.

Como líneas futuras de investigación, sería importante conocer e informar a las Pymes de Resistencia, si con fuente de financiación accesible estarían dispuestas a invertir en tecnología, ampliaciones, nuevas líneas de producción y, en general si esto significaría mayor crecimiento y más mano de obra que beneficiaría a la zona de influencia.

Otra investigación futura, podría ser profundizar el estudio de las Fintech como una alternativa para las empresas, como fuente de financiamiento externo, que ofrecen agilidad en los procesos, bajo costo y rapidez en las decisiones de acceso. Con un adecuado asesoramiento profesional, llegar a los empresarios para interiorizarlos sobre estas líneas de financiación.

También podría orientarse una investigación sobre los procesos de modernización que, en algunos casos, están llevando adelante los bancos que han entendido la necesidad de adecuarse para no perder su mercado.

Investigar el mercado de capitales en Argentina, que, si bien no está tan desarrollado como en otros países, es una alternativa viable para conseguir fuentes de financiación. Se podría, entonces, investigar y trabajar en este sentido para incentivar al crecimiento del mercado de capitales capaz de colaborar con el crecimiento de las Pymes, movilizandolos los capitales de ahorro de la población.

Para finalizar, se espera que los aportes que ofrece este trabajo brinden elementos para un mejor análisis sobre la falta de financiamiento en las pymes, en épocas de crisis económica. El resultado puede ser aplicado a diferentes empresas de diversos lugares, dado que, como se dijo, no son muy distintos estos resultados hallados a los estudiados en el material bibliográfico.

## **Referencias**

Banco Central de la República Argentina Informe sobre el acceso al crédito bancario en el 2018, 2019 y 2020.

Banco Nación (2020) Datos del Sector PyMES. Recuperado el 20/4/21 de <https://eleconomista.com.ar/wp-content/uploads/2020/02/Informe-Sector-PyME.pdf>.

Cárdenas, (2016) Liderazgo Transformacional Como Estrategia de Adaptación en la Gestión Logística Empresarial.

Cohen Arazí, M., Alonso, A. L. y Kühn, F. L. (2018). Relevamiento sobre la Realidad Empresaria 2018. Córdoba: IERAL.

Díaz Beltrán, G. (2019). Recuperado el 20/4/21 de [https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltranpymes-necesitan-medidas-urgentes-\\_0\\_1GWzO\\_QwA.html](https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltranpymes-necesitan-medidas-urgentes-_0_1GWzO_QwA.html).

Dodero, S. (2014). *El Secreto Para Resolver Conflictos en la Empresa Familiar*. Buenos Aires: El Ateneo.

Duarte, J. J. (2014). *Alternativa de Asistencia bancaria para Microempresas de reciente formación de la Republica Argentina ante limitaciones normativas vigentes*. (Tesis de Maestria). Buenos Aires. Universidad Nacional de Mar del Plata. Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/2866/1/duarte-2017.pdf>.

Figueras Rábano, E., García Lasso, I., Higuera Pareja, P. (2005). *Técnicas de Investigación en Pedagogía Social- Fuentes de documentación e información*. Cátedra de Pedagogía Social- Profesor Dr. Morón Marchena Agustín. Recuperado de [recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Agustín](http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Agustín).

Fundación Observatorio Pyme. (2018). *Informe especial: Contribución del desarrollo financiero a la creación de empresas*. Recuperado el 10/4/21 de: <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2018/06/Informe-Especial-Contribuci%C3%B3n-deldesarrollo-financiero-a-la-creaci%C3%B3n-de-empresas.pdf>

FUNDES Latinoamérica (2019). Recuperado el 10/4/21 de <https://www.fundes.org/>

Garavaglia, L.M., y Del Bene, L. (2017). *Los gerentes no familiares en las Pequeñas y Medianas empresas familiares*. Revista Ciencias Económicas,

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. del P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª ed.). México: McGraw-Hill.

Ministerio de Hacienda. Presidencia de la Nación. (2019) Política para el acceso al crédito productivo en argentina 2019

Molina D. (2016) “Fintech”. Profit Editorial (e-book)

Observatorio de la empresa familiar (2019). Centro de la Empresa Familiar UCC y Ministerio de Industria de Córdoba.

PwC (2019) Expectativas 2019 - Pymes en Argentina 6° Encuesta a Pymes de PwC Argentina. Recuperado el 20/4/21 de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

PwC (2020) Expectativas 2020 - Pymes en Argentina 7° Encuesta a Pymes de PwC Argentina. Recuperado el 20/4/21 de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

Raffino M. (2020) Empresa Familiar. Buenos Aires. Argentina

Soriano, C. (2018). Los cinco pecados capitales de las Pymes.

Vivus Finance (2020) Crowdfunding: ¿Qué es? ¿Cómo funciona? Recuperado el 10/4/21 de: <https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/#:~:text=El%20crowdfunding%20o%20micromecenazgo%2C%20en,r ecompensas%2C%20participaciones%20de%20forma%20altruista.>

## Anexo 1

### Cuestionario

#### A.- Conocimiento general de la empresa.

1. ¿Quién fue el fundador de la empresa?
2. ¿En qué año comenzó a funcionar la empresa?
3. ¿Cuántas personas trabajan en la empresa?
- 4.- ¿A qué sector pertenece la empresa?
5. ¿Es una empresa familiar? Si..... No.....

#### B. Acceso al Crédito

- 6.- ¿Ha accedido a crédito, para desarrollar su negocio en los últimos años?  
 No..... Si..... A cuál.....
- 7.- ¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros? (Puede marcar más de una)
  - ..... Requerimientos excesivos,
  - ..... Altas tasas de interés
  - ..... Costos adicionales y excesivos
  - ..... Muchas formalidades al momento de la instrumentación del préstamo
  - ..... No reúno las condiciones mínimas para acceder a ningún crédito
  - ..... Otras (si es posible, detalle brevemente)
- 8.- ¿Conoce las distintas alternativas financieras a las que puede acceder como *crowdfunding*, empresas de crédito online (fuera de los sistemas bancarios como Fintech)?  
 Si..... No..... Muy poco.....

**Si contestó SI:**

8.a. ¿Cuál conoce?.....

8.b. ¿Intentó conectarse con alguna de ellas?.....

8.c. ¿Cuál fue su experiencia?

Mala..... Buena..... No me respondieron.....

9.- Cree que sería útil o le interesaría contar con más información sobre estas alternativas

Si.....

No.....

10.- Qué importancia tiene para Ud. y su empresa el poder acceder al crédito este año

a.- Determinante (sin acceso a crédito, no podremos continuar)

b.- Mucha Importancia (sin acceso será difícil continuar)

b.- Mediana Importancia

c.- Baja o nula importancia (podemos funcionar igual)

**C. Situación Actual y Expectativas**

11.- ¿Cuáles son los temas que más le preocupan? (Detalle 3, si es posible, en orden de importancia)

11.1.....

11.2.....

11.3.....

12.- Para afrontar los desafíos y proyectos para el año 2021 y siguientes:

12.a.) ¿Cuenta con los fondos que necesita? Si..... No.....

12 b) Utilizará:

Recursos Propios..... Recursos de terceros..... No sabe.....

13.- Para lograr crecimiento en los próximos años. ¿Depende de que pueda lograr acceso a la financiación?

Si.....

No dependo de la financiación.....



14.- cuáles han sido los principales obstáculos que ha tenido para el desarrollo y crecimiento de su empresa (mencione 3, si puede en orden de importancia)

14.1.....

14.2.....

14.3.....

## Anexo 2

### Modelo de Consentimiento Informado

Resistencia, Chaco, .... de ..... de 2021

Por medio de la presente, yo, ..... DNI ..... en mi carácter de ..... de la empresa ..... otorgo la presente carta de Consentimiento informado para el uso de los datos de la encuesta sobre “Financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad” realizada el día ..... Por .....

El único fin de la utilización de los datos es académico y para la elaboración de un TFG sobre la realidad de las empresas familiares ante momentos de crisis y diversas fuentes de financiación, no pudiendo ser utilizado con ningún fin comercial.

Todos los datos que brindé podrán ser utilizados por ..... meses.

Firma

Aclaración

NOTA:

- Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él.
- 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.

Muchas gracias por su participación.