

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**“Beneficios y obstáculos del financiamiento a empresas familiares de San Juan  
2021”**

**Benefits and obstacles of financing family businesses in San Juan 2021**

**Autor: García Quiroga, Juan Ignacio**

**Legajo: VCPB14005**

**DNI: 35.509.345**

**Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando**

**Argentina, julio, 2021**

## **Resumen**

Esta investigación buscó las ventajas y desventajas que ofrecen las herramientas de financiamiento disponible para las empresas familiares de San Juan en el año 2021, con el objetivo de determinar si responden a un impedimento o una solución ante las diferentes situaciones de inestabilidad económica. Se trabajó con una muestra de cinco emprendimientos locales para la aplicación de entrevistas semiestructuradas, que luego fueron sometidas a un análisis comparativo y sistematizado, acompañado de los aportes del marco teórico referencial. De la muestra obtenida se obtuvo que los empresarios entrevistados no conocían la totalidad de las herramientas del mercado y se basan en sus costumbre o tradiciones inculcadas de generación en generación sin tener en cuenta ciertos beneficios por falta de entendimiento, o bien producto de agobios con los sistemas de financiamiento.

Palabras claves: Pymes familiares, financiamiento, barreras, empresa.

## **Abstract**

This research aimed to find the advantages and disadvantages offered by the financing tools available for family businesses in San Juan in the year 2021, with the goal of determining whether they respond to an impediment or a solution to different situations of economic instability. It was developed with a sample of five local enterprises for the application of semi-structured interviews, which were then subjected to a comparative and systematized analysis, accompanied by the contributions of the referential theoretical framework. From the sample obtained, it was obtained that the interviewed entrepreneurs did not know all the market tools and are based on their customs or traditions instilled from generation to generation without taking into account certain benefits due to lack of understanding, or product of stress with the financing systems.

Keywords: SMEs family, financing, barriers, business.

## Índice

Introducción.....	4
Objetivo General .....	15
Objetivos Específicos .....	15
Métodos .....	16
Diseño.....	16
Participantes .....	16
Instrumentos .....	17
Análisis de Datos.....	17
Resultados.....	19
Descripción general de las empresas evaluadas .....	19
Diferentes instrumentos financieros disponibles en San Juan.....	19
Conocimientos y preferencias de financiamiento de los empresarios de San Juan....	22
Parámetros evaluados para la toma de decisiones de los empresarios .....	22
Discusión .....	24
Referencias .....	29
Anexo I.....	31
Consentimiento informado para participantes de investigación.....	31
Anexo II.....	32
Modelo de preguntas para las entrevistas .....	32

## Introducción

Empresa familiar, es aquel negocio cuya propiedad pertenece parcialmente o en su totalidad a una sola familia. Cabe destacar que, el concepto familiar se extiende más allá de la consanguinidad y también aplica a aquellos miembros políticos. Se caracterizan por seguir un esquema de principios y valores de sus fundadores. Generalmente inician como emprendimientos personales y con el tiempo van incorporando a nuevos integrantes de la familia (Press, 2015).

La empresa familiar surge bajo la necesidad y en búsqueda de un beneficio particular en un medio y un entorno que el confía: la familia. En este sentido, la empresa familiar contribuye al desarrollo económico, social y cultural del mundo (Valdaliso y López, 2007).

Teniendo en cuenta lo que es una empresa familiar y cual es el motivo del surgimiento, a continuación se verá cual es el encuadre legal que los organismos gubernamentales tienen en cuenta al hablar de dichas estructuras.

Tal cual lo define la AFIP (2019) una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que efectúa alguna de sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar constituida por una o varias personas, o por un conjunto de empresas.

Las PyMEs en la Argentina han contribuido al desarrollo económico de la nación, demostrando que, en tiempos de inestabilidad económica, el emprender un negocio ha resultado una oportunidad de muchos asalariados que han perdido su fuente de ingresos (Freire, 2015).

Dicha rama económica genera mano de obra, traducido en mayor empleo; permiten el arraigo local, produciendo desarrollo de las economías regionales; ayudan a una

distribución geográfica más equilibrada de la producción, uso de recursos y de la riqueza, generando movilidad social y una mejor distribución del ingreso (Silveira, 2016).

El registro se debe hacer a través de AFIP con su CUIT. Aprobada la solicitud se recibe un certificado que acredita su condición de PyME ante el Ministerio de Producción y terceros organismos e instituciones. Con dicho certificado pueden acceder a beneficios impositivos y a programas de asistencia para su empresa. Los parámetros y las categorías son fijados por el Ministerio de Producción de acuerdo a la actividad. Las ventas totales anuales surgen del cálculo entre el promedio de los tres últimos ejercicios comerciales o años fiscales cerrados, excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones, según tabla 1. Dichas categorías no solo deben tenerse en cuenta para el registro, sino que después de registrarse si se cambia de actividad, si se modifican montos de facturación o la cantidad de empleados, cuando se realiza la recategorización y carga un nuevo ejercicio fiscal, se le asigna una nueva categoría. Para las empresas que tengan como mínimo el 70% de sus ventas relacionadas con actividades de comisión o consignación, la categorización se establece según la cantidad de empleados, según datos de tabla 2 (AFIP, 2021).

**Tabla 1 - Categorías Pymes según facturación anual**

Categoría	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	450.540.000	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: Boletín Oficial de la República Argentina según Resolución 19/2021

**Tabla 2 - Límite del personal ocupado**

Tramo	Actividad				
	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: Boletín Oficial de la República Argentina según Resolución 19/2021

El Banco Nación (2020) en su último informe realizado sobre las PyMEs en el país, Argentina para el 2020 contaba con 853.886 empresas registradas. Cayendo considerablemente para el primer trimestre del año 2021 con 605.626.

Según lo afirma Soriano (2018) en el Foro Empresarias únicamente el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida, y solo un 3% al quinto. Según las estadísticas demostraron que un emprendimiento tiene un 97% de probabilidad de dejar de existir antes del quinto año, sin dudas cifras poco alentadoras para emprender. Quizás el interrogante más importante es por qué hay un índice tan grande de fracaso de este rango de emprendimientos, a pesar de estar demostrado que son un motor para la economía y desarrollo de todo el país.

Se puede comenzar culpando a los emprendedores enumerando los llamados “pecados capitales” según lo enumerado por Soriano (2018) en el foro empresas:

1. Obviar las visiones de *marketing*, que se traduce en: resistencia a acatar las preferencias de los clientes, falta de orientación y servicio a los clientes, no tomar en cuenta las quejas de los clientes, desconocimiento de lo que se vende y a quién se vende, ignorar al cliente, ignorar a la competencia, desconocimiento de las propias ventajas competitivas, y similares.

2. Deficiencias en las áreas de producción y operaciones, tales como: fallas en los niveles de calidad, falta de capacidad técnica para manejar la producción y las operaciones, falta de conocimiento del sector en que opera, negligencia y poco interés en el negocio, errores en la cadena de suministro de materias primas y materiales, ausencias de sistemas de información eficaces, fallas en la gestión del tiempo, desconocimiento de los ciclos de vida de cada actividad y similares.

3. Desconocimiento de los sistemas básicos de control de gestión, que da lugar a: Manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas, fraudes, desconocimiento del verdadero estado financiero de la empresa, gastos innecesarios o desmedidos, ausencia en materia de seguridad, fallas en el manejo de los inventarios, errores graves en los controles internos, deficiencias o ausencia de sectores dedicados al control presupuestario y de gestión, mala gestión en materia de endeudamientos y liquidez, mala gestión de los fondos y similares.

4. Ignorar por completo la planificación, lo que implica: errores graves en el establecimiento de las estrategias, ausencias de planes alternativos, establecer objetivos y expectativas poco realistas, ausencia de un plan de negocios, planificación inadecuada o en muchos casos falta de la misma, crecimiento no planificado, falta de previsión, falta de estudios de pre-inversión y similares.

5. Carencias en la gestión, que conduce a: incapacidad para rodearse de personal competente, ausencia de personal experimentado, deficiencias en las políticas de personal o incorporación por amiguismo, ausencia o falta de capacitación del responsable de la compañía, gestión poco profesional, resistencia al cambio, renuencia a consultar a externos a la empresa, sacar del negocio mucho dinero para gastos personales, tener actitudes negativas frente a los colaboradores, incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales, ausencia de liderazgo del emprendedor, poca claridad en la definición de los

objetivos, desaliento ante los primeros obstáculos importantes, ausencia de experiencia en la parte administrativa del negocio y similares.

Para Noguera (2017) la característica distintiva de este tipo de empresas es el involucramiento de la familia, en la toma de decisiones de gestión de las mismas. Podemos observar entre otras particularidades que, usualmente el empresario fundador tiene a cargo las decisiones más importantes de la empresa y participa activamente en la misma. Los cargos importantes son ejercidos por el socio fundador y sus familiares, así mismo, estos miembros que cumplen labores gerenciales también suelen desempeñar tareas operativas dentro de la empresa, lo cual agrega cierta carga de informalidad a la gestión.

Es característico en este tipo de negocio, niveles bajos o escasos de capacitación gerencial y cierta resistencia al cambio, tanto en materia de innovación tecnológica como técnica, manteniendo históricamente un mismo *know how*, una misma manera de hacer las cosas. De todas estas características desprenden ventajas y desventajas.

Entre las ventajas se destacan: cultura estable con ambientes de trabajo cerrado y reticente a los cambios, conocimientos sobre los procedimientos distintivos de la competencia y traspasables de generación en generación, gran compromiso y orgullo especial generando un esfuerzo, dedicación y compromiso extra, flexibilidad en las tareas logrando los objetivos sin escatimar tiempos ni esfuerzos y por último la velocidad en la toma de decisiones (Noguera, 2017).

Siguiendo con lo descrito por Noguera (2017) las desventajas nos hacen comprender porque son tan difíciles de maniobrar en algunos casos: rigidez en las estructuras y toma de decisiones en particular con las tradiciones familiares, desafíos comerciales o tecnológicos, traspaso de generación en generación implicado de todos los conflictos que de ello desprende, conflictos emocionales importantes que no pueden



muchas veces dejarse de lado por los lazos entre los integrantes o con el mismo negocio, liderazgo en la toma de decisiones y sobre todo en los momentos de traspaso de generación, y por último los desafíos financieros que afrontan a lo largo de su vida, marcando una gran rigidez por diferentes desconfianzas y temores de pérdida de control sobre la empresa.

Hechos que son poco conocidos por gran parte del rubro empresario de la provincia de San Juan, que pueden llevar a cualquier empresa al “infierno” de la desaparición, confluyen en una única conclusión: la necesidad de que los empresarios de Pymes se capaciten en los aspectos clave de la gestión de sus empresas (Soriano, 2018).

O también se encontraron con muchas empresas que lograron vencer los egos personales y adaptarse a las realidades de mercado, que en muchas ocasiones son golpeadas por diferentes factores externos que imposibilitan el crecimiento, adaptación y hasta llegar a limitarse en sus negocios. Cohen (2018) enumeró los diferentes y principales obstáculos con los que se encuentra una PyME en su camino: inflación, incertidumbre macroeconómica, costos laborales, presión tributaria, tipo de cambio, legislación y conflictividad laboral, inseguridad jurídica y problema de financiamiento.

En esta investigación se analizará más en profundidad las alternativas de financiamiento que tienen las PyMEs familiares a la hora de llevar a cabo los proyectos para su crecimiento y supervivencia en la provincia de San Juan.

A continuación, se detallan los instrumentos financieros que según Rojas (2015), cuenta una empresa dependiendo en que etapa se encuentre:

- Capital propio: dado que para muchos emprendedores en sus inicios es difícil acreditar trayectoria, pues no cuentan con una historia previa, el acceso al crédito o no contar con algún capital como garantía hace difícil el acceso a crédito o atraer a inversores.

- Familia o amigos: los emprendedores en sus comienzos pueden ser financiados por familia o amigos, gente que cree ciegamente en la capacidad del proyecto por una posible ganancia futura.
- Aceleradoras: organizaciones que invierten desde inversión, mentoría capacitación y espacio físico, por lo general invierten a cambio del 5 al 10% del capital.
- Inversores ángeles: Carbonell (2012) los referencia como los individuos con cierta solvencia patrimonial que ofrecen capital de riesgo a emprendedores con quienes no tienen ninguna relación familiar ni de amistad, son personas que invierten su capital propio en empresas con alto potencial de crecimiento, asesorando con su experiencia para la gestión exitosa del emprendimiento.
- Préstamos bancarios a corto plazo: son préstamos accesibles a cualquier persona de existencia visible o ideal que pueda acreditar un flujo de fondos regulares y determinados antecedentes crediticios a nivel bancario.
- Préstamos bancarios a mediano plazo: préstamos que se encuentran relacionados a proyectos que cuentan con un estudio de proyección y escalamiento a solicitud de la entidad crediticia, para dar certeza de la viabilidad del proyecto.

En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados de capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios (Rojas, 2015).

Continuando con lo expresado por Rojas (2015), es importante destacar que son innumerables las barreras al financiamiento de empresas pymes derivadas de las características de una oferta dominada por entidades bancarias extranjeras y de gran tamaño, como los obstáculos derivados de la volatilidad macroeconómica, típica de países en vías de desarrollo como Argentina y que se materializan a menudo a través de crisis

financieras, representan significativas causas de la baja asistencia financiera a empresas PyMEs.

Sumado a las barreras que imponen las entidades crediticias y lo expuesto por González (2016) en base a su tesis, donde se destaca que poseen un historial crediticio poco diversificado, no poseen registros contables confiables o no los elaboran en lo absoluto, no poseen estrategias de financiamiento para un futuro, no poseen garantías suficientes según los parámetros bancarios, por lo general son de estructura del tipo familiar, no cuentan con asesores financieros específicos para acceder a créditos bancarios, tienen debilidades en sus obligaciones impositivas/legales y tienen inconvenientes para recopilar información para acreditar la trayectoria de la empresa.

Cuando se comienza con los requisitos a niveles generales, por ejemplo, los solicitados por el BCRA para el otorgamiento de créditos para PyMEs, se solicita un legajo para cada deudor de su cartera que contemple, datos de identificación del cliente y toda la información patrimonial y financiera del mismo a fin de posibilitar una correcta y certera evaluación acerca de aspectos tales como su patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad, capacidad de pago, garantías, y toda otra información que ayude a determinar el nivel de riesgo del otorgamiento del crédito, y exigir garantías en función de ello (Banco Nación, 2021).

Teniendo en cuenta lo acontecido a niveles nacionales, dicha investigación enfocará su mirada en el ámbito de la Provincia de San Juan Argentina. Según informe de la Jefatura de Gabinete de Ministros, de Presidencia de la Nación, (Tiempo de San Juan, 2017) señala que en San Juan existen más de 7.204 pymes, pero sólo un 22.50 % se encuentran registradas, unas 1.621, que son las que están en condiciones de consentir a los beneficios de la Ley PyME.

El paquete de medidas para impulsar el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas tiene para las PyMEs grandes beneficios como el alivio fiscal, menos retenciones, más créditos y fomento e inversiones.

En la actualidad y teniendo en cuenta lo acontecido a nivel internacional por la pandemia del Coronavirus Covid-19 se fueron incrementando las medidas para intentar apalear las bajas de las empresas por el freno en la economía que produjeron los confinamientos.

Se tomaron muchas medidas ya que el gobierno nacional salió al auxilio de las empresas brindando ayuda para los pagos de los salarios, prorrogas en cargas sociales, fomentos al consumo, entre otras.

Actualmente el Gobierno de San Juan sigue brindando apoyo a las empresas con lo que denomina herramientas para la subsistencia de PyMEs antes la situación producida por la pandemia. Según el Ministerio de Hacienda y Finanzas (2020) de la provincia, estas herramientas son: préstamos para el pago de sueldos, financiación para la compra de mercadería e insumos y descuento de valores de pago diferido.

Todas estas herramientas a través del Banco de San Juan, con una tasa TNA subsidiada del 19.9%. Brindando la provincia a través de su fondo de garantía el aval ante el Banco San Juan.

También se continuó con el Programa San Juan II, conocido mayormente como San Juan al Futuro, teniendo como objetivo generar crecimiento en la economía de la Provincia a través de la expansión del sector privado en los distintos rubros con fin de crear trabajo genuino para los sanjuaninos a través de la ampliación del acceso al crédito de mediano y largo plazo a las empresas, específicamente para las PyMEs, impulsando también el

mejoramiento de la capacidad gerencial y articulación de las empresas beneficiarias para desarrollar y concretar sus planes de inversión (Ministerio de Hacienda y Finanzas, 2021).

San Juan al Futuro, tiene la particularidad que incluyó asesoramiento, capacitaciones para que las empresas atraigan inversiones y para la mejora competitiva de sus unidades de negocio según el Ministerio de Hacienda y Finanzas (2021).

Otra posibilidad es a través del Banco San Juan. Banco de la provincia orientado principalmente al mercado minorista, con gran participación en el financiamiento del Estado de la provincia de San Juan (Banco San Juan, 2021). Actualmente brinda asistencia crediticia a empresas, ofreciendo un programa el cual su principal atracción es: “Prestamos Inclusión Financiera”, es la línea de financiamiento para la producción y la inclusión financiera, destinado a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, y a clientes no mipymes que se encuentren dentro de las normativas establecidas por el BCRA.

El destino del préstamo son proyectos de inversión destinados a:

- La adquisición de bienes de capital (únicamente nuevos)
- La construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios
- La comercialización de bienes y/o servicios.

Atento a la situación actual el Banco San Juan brinda herramientas que posibilitan afrontar la recesión producida por la pandemia. Tales como:

- Adelanto en cuenta corriente
- Prestamos para pago de sueldos
- Descuentos de cheques, adelantando la fecha de cobro.
- Leasing
- Financiación de importaciones

- Cesión de Facturas

También se puede mencionar los créditos y las facilidades que brinda en la actualidad el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), donde se encuentran varios programas de financiamiento a tasa subsidiada, como es el caso del préstamo a tasa bonificada del 25% denominado LIP PyMes, con un período de gracia de hasta 6 meses y pudiendo desembolsar hasta \$70 millones para la ampliación productiva y la reactivación económica.

Otra institución a mencionar es el Banco Nación (2021) que brinda apoyo financiero a las empresas a través del programa PymeNación, brindando facilidades como el cobro de cheques adelantados, cuentas con descubiertos para cubrir las obligaciones con los proveedores y también una línea de créditos con amplios períodos de gracia y tasas subsidiadas que van entre el 25% y el 45% .

Viendo algunas de las posibilidades que se encuentran en el mercado, se plantean varios cuestionamientos ¿Cómo es posible que habiendo un abanico de posibilidades y las flexibilidades que el mercado financiero exista un alto índice de mortalidad en las pymes?, ¿son verdaderamente accesibles los planes de financiación con los que cuentan las empresas familiares?, ¿Es suficiente apoyo de parte del gobierno?, ¿Es el mercado o son las empresas las que fallan al momento de tomar un préstamo?

Siguiendo por esta línea de pensamiento y viendo las principales problemáticas que tiene una empresa en la República Argentina en constante cambio macroeconómico y a sabiendas de la inestabilidad que tiene el país en las últimas décadas, es que el presente trabajo pretende entender de qué manera se financian las pymes locales de la provincia de San Juan y reconocer si la problemática del financiamiento radica en la falta de conocimiento de instrumentos financieros o de errores del tipo de elección, así como la

desconfianza en el mercado financiero por motivos del contexto de inestabilidad macroeconómica experimentada en el periodo 2021.

A raíz de lo planteado en el problema de investigación se proponen los siguientes objetivos:

*Objetivo General*

Comprender las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento disponibles para las empresas familiares de la provincia teniendo en cuenta las fuentes preferidas y los parámetros que se evalúan en San Juan durante el año 2021.

*Objetivos Específicos*

- Analizar las diferentes fuentes de financieros accesibles a nivel local para empresas familiares, sus requisitos, ventajas y desventajas, como también la accesibilidad con la que cuentan.
- Indagar las fuentes de financiamiento preferidas por las empresas familiares en el mercado sanjuanino durante el periodo de estudio
- Identificar los parámetros evaluados por los dueños o responsables de la toma de decisiones para la toma de financiamiento en las empresas familiares.

## **Métodos**

### *Diseño*

Para realizar el presente trabajo de grado se utilizó la investigación descriptiva, ya que de esta manera se buscó explicar y describir cuales son las tendencias a nivel local de una problemática estudiada.

El enfoque del trabajo fue del tipo cualitativo utiliza la recolección de datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevos interrogantes en el proceso de interpretación.

Respecto al diseño de la investigación se empleó no experimental, debido a que no se llevaron a cabo manipulaciones en las variables y se observaron los fenómenos analizados tal cual son en el ambiente natural para después ser analizados. La investigación observa fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos.

El estudio fue transversal ya que la obtención de los datos se realizó en un momento único, por lo tanto, no hubo períodos de seguimiento que se hayan dilatado en el tiempo.

### *Participantes*

Para el presente trabajo, la población que se tuvo en cuenta estuvo constituida por pymes familiares de la Provincia de San Juan.

A la hora de definir la muestra, se utilizó un criterio muestral no probabilístico y no intencional, es decir la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas ligadas con las características de la investigación o de quién lleva a cabo la muestra.

Las empresas tomadas como muestra son cinco propietarios de pymes que fueron entrevistados luego de manifestar su voluntad por escrito de contribuir en el estudio.



### *Instrumentos*

La técnica que se aplicó para la recolección de la información fue entrevistas en profundidad, éstas implican que una persona calificada, a quien entrevistador, hace preguntas y anota las respuestas. Pueden ser “cara a cara” o telefónicas.

Las entrevistas en profundidad consisten en reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones.

Se recolectó información de las páginas web de los diferentes bancos recolectando los planes que tienen para las empresas familiares. En el caso del Banco San Juan se le solicitó vía emails las tasas de financiamiento y los créditos con beneficios y subsidios, ya que es la banca con la cual el gobierno provincial articula la mayoría de los créditos y beneficios.

Se visitó el Ministerio de Producción y Desarrollo Económico, la oficina del Programa Desarrollo Productivo y se consultó sobre los programas disponibles.

### *Análisis de Datos*

Para el siguiente análisis se llevaron a cabo los siguientes pasos:

- Para optimizar tiempo se utilizó la aplicación de Notas del teléfono que permite grabar las entrevistas y automáticamente convertirlo en texto, así de esta manera poder editar toda la información recaudada.
- Se realizó una descripción de manera general de cada una de las entrevistas, a que se dedican, cantidad de empleados, fecha de inicio de actividad, facturación estimada, cuentan o no con el certificado MiPyme.
- Se evaluaron las diferentes alternativas ofrecidas por los mercados financieros con las que cuentan el mercado local.

- Se examinó la información recibida para poder estudiar e interpretar si se logró conseguir el objetivo.
- Se hizo una comparación de la información obtenida de cada una de las empresas para determinar si alguna argumenta sobre la problemática abordada.

<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Diseño</b>	<b>Recursos necesarios</b>	<b>Instrumentos necesarios</b>	<b>Producto final</b>
Analizar los diferentes instrumentos financieros accesibles a nivel local para pymes, sus requisitos, ventajas y desventajas, como también la accesibilidad con la que cuentan.	Explicativo	Observación/ Entrevistas	Análisis de fuentes secundarias. Información del mercado	Diferenciación de las características, ventajas y desventajas de las herramientas financieras observadas por los empresarios.
Indagar las fuentes de financiamiento preferidas por las pymes familiares en el mercado sanjuanino durante el periodo de estudio.	Explicativo	Entrevistas	Entrevistas	Muestra de las fuentes preferidas de financiamiento por los empresarios resultado de los datos obtenidos de la entrevista a empresas familiares
Identificar los parámetros evaluados por los dueños o responsables de la toma de decisiones para la toma de financiamiento en las pymes familiares.	Explicativo	Entrevistas	Entrevistas	Identificación de los parámetros evaluados por los dueños en la toma de créditos.

## Resultados

### *Descripción general de las empresas evaluadas*

De acuerdo con las investigaciones realizadas se analizaron pros y contra de los instrumentos financieros con los que contaron las empresas en el mercado local para afrontar las crisis económicas de los últimos tiempos.

A partir de la información obtenida de las encuestas, se obtuvo la siguiente información de las empresas familiares de San Juan, según Tabla 3.

**Tabla 3 -Características de las pymes familiares entrevistadas en San Juan**

Empresa	Empresa1	Empresa2	Empresa3	Empresa4	Empresa5
Año de fundación	2005	1949	1963	1996	1980
Rubro	Comercio	Comercio	Comercio	Construcción	Industria
Facturación anual estimada en pesos	12.000.000	46.000.000	90.000.000	1.200.000.000	850.000.000
Categoría MiPyme	Micro	Micro	Pequeña	Mediana tramo 2	Mediana tramo 1
En qué generación se encuentran	Primera	Tercera	Tercera	Primera	Segunda
Puesto del dueño	Gerente	Accionista	Gerente	Gerente	Accionista
Formación educativa del dueño	Secundario	Secundario	Secundario	Universitario	Secundario
Cargo de quien toma las decisiones	Dueño	Gerente	Dueño	Gerente	Gerente
Empleados no familiares	2	4	8	40	228
Empleados familiares	1	2	2	1	1
Puesto Empleado familiar	Jefe ventas y marketing	Gerente administrativo / Gerente ventas y marketing	Jefe logística/ Jefe Mantenimiento	Gerente Planificación	Jefe de Producción
Parentesco	Hija	Hijos	Hijos	Hijo	Hijo
Formación educativa	Terciario	Universitario	Universitario	Universitario	Secundario
Certificado MiPyme	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia

### *Diferentes instrumentos financieros disponibles en San Juan*

De acuerdo con las investigaciones realizadas, se detectó un abanico importante de instrumentos financieros para acompañar las diferentes etapas de las pequeñas y medianas

empresas en la Provincia de San Juan. Basándose en la información provista por entidades financieras y gubernamentales se encontraron, las siguientes herramientas de financiación, disponibles para afrontar gastos tales como capitales de trabajo, compra de bienes de uso o bien su libre uso, según lo expresado en Tabla 4.

**Tabla 4 - Líneas de créditos disponibles para empresas familiares en San Juan**

Entidad \ Características	Uso	Tasa	Plazo/ meses	Periodo de Gracia	Requisitos
Banco San Juan SA	Capital trabajo/ Bienes de Capital	22% TNA (subsidiada)	12 a 48	6	Garantía a satisfacción - MiPyme
Banco Nación	Capital trabajo/ Bienes de Capital	24% TNA (subsidiada)	36	6	Garantía a satisfacción - MiPyme
Min. D. Productivo de la Nación	Bienes de Capital	18% TNA (subsidiada)	84	12	Proyecto de Inversión - FoGar
Min de Hacienda a través Banco San Juan	Capital trabajo/ Bienes de Capital	19,9% TNA (subsidiada)	36	18	Mi Pyme - FoGar
Proveedores / Clientes	Libre uso	0%	1 a 3	-	Relaciones comerciales
Ventas de Cheques	Libre uso	23% TNA BNA	6	-	Cliente del banco
Facturas Créditos	Libre uso	32% Tasa descuento MAV	1	-	MiPyme
Factoring	Libre uso	31% TNA BNA	6	-	MiPyme
Leasing	Bienes de uso	24% TNA Bco SJ	48	-	Cliente - Calificación crediticia
SGR	Cheques, prestamos, pagaré, etc	Desde 1% comisión AcindarPymes	-	-	MiPyme

Fuente: Elaboración propia

Se destacaron los instrumentos financieros mencionados en Tabla 4, debido a su gran aporte a empresas familiares, incorporando facilidades a la hora de su solicitud como son las facturas de créditos electrónicas, las ventas de cheques o bien proveedores y clientes aportando grandes ventajas. Por otro lado, también son importantes los créditos bancarios con sus ventajas en las tasas subsidiadas o con la posibilidad del aval del FoGar en algunos

casos. El Fondo de Garantías Argentino del Ministerio de Desarrollo Productivo otorga a las entidades bancarias las garantías para que las PyMEs puedan acceder a los préstamos brindando hasta 100% del aval necesario.

Según los datos relevados, los empresarios familiares aceptaron conocer todas las herramientas financieras disponibles, pero a la hora de solicitarles que indicaran una ventaja y desventaja de cada una de las enumeradas anteriormente, expresaron en algunos casos no conocerla. Indicando en un 60% que para poder acceder a ese tipo de herramientas necesitaban un Contador o un profesional del tema, lo cual 3 de los 5 encuestados manifestó no invertir dinero en esto por basarse en su conocimiento y la forma de manejo que siempre recurre. En igual porcentaje aclararon que su Contador solo brindaba las tareas de presentaciones ante AFIP o DGR. Según datos expresados en tabla 5.

**Tabla 5 – Ventajas y desventajas percibidas por los empresarios sanjuaninos**

Entidad \ Opinión	Empresa1	Empresa2	Empresa3	Empresa4	Empresa5
	Pros/ Contra	Pros/ Contra	Pros/ Contra	Pros/ Contra	Pros/ Contra
Banco San Juan SA	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Uso
Banco Nación	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Requisitos	Tasa - Uso
Mín Desarrollo Productivo de la Nación	Periodo de Gracia - Tiempo	Periodo de Gracia - Requisitos	Tasa - Requisitos	Periodo de Gracia - Requisitos	Tasa - Uso
Mín de Hacienda a través del Bco. SJ	Periodo de Gracia - Tiempo	Periodo de Gracia - Requisitos	Tasa - Requisitos	Periodo de Gracia - Requisitos	Tasa - Uso
Proveedores / Clientes	Costos - Plazos	Costos - Plazo	Costos - Plazo	Costos - Plazo	Costos - Morosidad
Ventas de Cheques	Tiempo -Tasa	Rapidez - Tasa	Rapidez - Tasa	Rapidez - Tasa	Tiempos - Tasa
Facturas Créditos	N/C	N/C	N/C	Venta - Plazo	Venta - Plazo
Factoring	N/C	N/C	N/C	Liquidez - Tasa	Liquidez - Tasa
Leasing	N/C	N/C	Rapidez - Tasa	Rapidez - Cancel Anticipada.	Prueba - Tasa
SGR	N/C	N/C	N/C	Tasa - Tiempo	Libertad - Tiempo

Fuente: Elaboración propia

### *Conocimientos y preferencias de financiamiento de los empresarios de San Juan*

En términos generales los empresarios estaban bien informados sobre los diferentes tipos de financiamientos externos, pero se logró constatar una marcada tendencia al financiamiento propio con ahorros o préstamos familiares. El 60% manifestó no ser necesario un idóneo en el tema de financiamiento, debido a sus experiencias personales o costumbres heredadas de las distintas generaciones.

Se les solicitó armar un ranking con los instrumentos informados anteriormente basándonos en sus preferencias, desde el más elegido por ellos en el puesto número 1 y el menos seleccionado en el puesto número 10, datos reflejados en tabla 6.

**Tabla 6 – Ranking de preferencia según los empresarios sanjuaninos encuestados**

Puesto	Empresa1	Empresa2	Empresa3	Empresa4	Empresa5
1	Propio	Propio	Propio	Proveedores / Clientes	Proveedores / Clientes
2	Proveedores / Clientes	Proveedores / Clientes	Ventas de Cheques	Ventas de Cheques	Ventas de Cheques
3	Ventas de Cheques	Ventas de Cheques	Proveedores / Clientes	Banco Nación	Facturas Créditos
4	Banco Nación	Banco Nación	Banco Nación	Min Desarrollo Productivo de la Nación	Banco Nation
5	Min Desarrollo Productivo de la Nación	Min Desarrollo Productivo de la Nación	Min de Hacienda a través del Bco. SJ	Min de Hacienda a través del Bco. SJ	Min de Hacienda a través del Bco. SJ
6	Min de Hacienda a través del Bco. SJ	Min de Hacienda a través del Bco. SJ	Min Desarrollo Productivo de la Nación	Facturas Créditos	Min Desarrollo Productivo de la Nación
7	Facturas Créditos	Facturas Créditos	SGR	Propio	SGR
8	Factoring	SGR	Leasing	SGR	Leasing
9	Leasing	Leasing	Factoring	Leasing	Factoring
10	SGR	Factoring	Factures Créditos	Factoring	Propio

Fuente: Elaboración propia

### *Parámetros evaluados para la toma de decisiones de los empresarios*

Al momento de indagar sobre las líneas de créditos solicitadas el 100% expreso que fue necesario acudir a los beneficios que otorgo el gobierno para poder afrontar distintos

tipos de gastos. Manifestando que el uso de los mismos fue fundamental para cubrir gastos y obligaciones asumidas como lo expuesto en la tabla 7, comentando también que se vieron limitados en algunos casos por no contar con el certificado Mi Pyme.

**Tabla 7 – Tipo y destino de créditos utilizados por los empresarios familiares**

Tipo/ Destino	Empresa 1	Empresa2	Empresa3	Empresa4	Empresa5
ATP - Bancario	Pago sueldos	Pago sueldos	Pago sueldos	Pago sueldos	Pago sueldos
Bancario	Alquiler - Servicios	Servicios	Alquiler	-	-
Autofinanciamiento	Servicios - Proveedores	Servicios	Servicios	-	-

Fuente: Elaboración propia

Los cinco empresarios manifestaron realizar una evaluación de diferentes parámetros a la hora de solicitar un crédito, afirmando solo el 40% que las operaciones de financiamiento son realizadas por personal idóneo en el tema. El otro 60% manifestó que las evaluaciones las hacen según sus conocimientos personales o las opiniones de su familia, siendo ninguno de los familiares profesionales en el tema.

El 100% de los empresarios determinó lo expuesto en la tabla 8 como lo más importante al momento de evaluar un crédito externo, pero solo tres comentaron no haber evaluado en profundidad los requisitos en este último periodo optando por el más fácil en cuanto a los requisitos, pero con tasas muy poco convenientes. Dificultad que se les presento debido a plazos que debían cumplir.

**Tabla 8 – Parámetros evaluados por los propietarios de empresas familiares**

Parámetros evaluados por los propietarios	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Evalúa las tasas	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Garantías exigidas	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Tiempo de respuesta de las entidades	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Complejidad de la operatoria	Sí	Sí	Sí	No	No

Fuente: Elaboración propia

## Discusión

El objetivo del trabajo de investigación es analizar las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento con la que cuentan las empresas familiares, como así también los diferentes análisis que generan los empresarios de la provincia de San Juan teniendo en cuenta las particularidades de las pymes familiares. Buscando entender basándonos en los resultados obtenidos de las entrevistas, si las alternativas existentes son alcanzables para un mercado que posee en su mayoría grandes costumbres rígidas, tradiciones, y formas de financiamiento que fueron de generación en generación.

En la etapa inicial de la investigación se obtuvo información general de las empresas analizadas en esta muestra, para de esta manera tener un conocimiento preciso y real de cada una de ellas, tales como: año de fundación, cantidad de empleados, rubro, facturación anual estimada, etc.

Respecto a los diferentes instrumentos financieros disponibles en la provincia de San Juan y en concordancia con Rojas (2015), se hallaron herramientas tales como capital propio, proveedores, clientes, préstamos bancarios a corto y mediano plazo, leasing, ventas de cheques, entre los más destacados, los cuales se pudo constatar que el 100% de los empresarios utilizó al menos una vez alguno de estas.

En la muestra, se exponen algunas alternativas que tienen disponible los emprendedores para acceder al financiamiento al momento de creación, funcionamiento o expansión. Logrando constatar las diferentes variedades de herramientas y las grandes ventajas como lo son las tasas subsidiadas, plazos y apoyos de los organismos destinados por el gobierno para brindar los abales necesarios para cubrir las garantías.

A partir de los datos recolectados, se puede obtener que el 100% manifiesta encontrar una ventaja sobre las herramientas, pero a su vez y a pesar de afirmar que conocía



el mercado financiero, tres de los cinco empresarios aceptaron luego en no conocer alguno o más de los instrumentos expuestos en esta investigación. En concordancia con lo expuesto por Noguera (2017), las empresas familiares presentan un gran apego a sus costumbres y rigidez en la forma de financiarse, basándose en las opiniones de familiares de generación, en los aprendizajes de la trayectoria, generando un acotamiento en las posibilidades de elecciones adecuadas de financiamiento, muchas veces perjudicial para la liquidez y para la sustentabilidad de sus negocios, sobre todo en contextos de inestabilidad como lo es en el periodo evaluado, hechos que se verifican en las elecciones de las herramientas financieras.

En conclusión y a pesar de la cantidad de ventajas que se encontraron, los problemas que inciden sobre el éxito de un emprendimiento es el acceso a diferentes fuentes de financiamiento para que el mismo pueda desarrollarse desde sus comienzos. Se observa, de acuerdo a la información obtenida, que sea en entes privados, bancos provinciales y nacionales, que a la hora de emprender y dar inicio a un sueño resulta de una u otra manera imposible acceder a un financiamiento debido a la complejidad de los trámites, los altos costos, plazos acotados, entre otros.

En cuanto a las preferencias que tienen los propietarios de los emprendimientos familiares sobre los diferentes instrumentos financieros otorgados al sector de pymes y expuestos en esta investigación, se puede constatar que tres de cada cinco de los empresarios expresaron que se vuelcan en los menos riesgosos y sobre todos en el financiamiento propio o familiar. Excluyendo mercados externos que son desalentadores tal cual lo fue expuesto por Rojas (2015), cuando indica que son innumerables las barreras de financiamiento que se les coloca a las empresas familiares, como lo son los requisitos de los préstamos bancarios analizados, que para iniciar un trámite solicita la creación de un

legajo con datos y garantías que pocas veces se encuentran al alcance y en los tiempos que las empresas necesitan para poder utilizar estos capitales.

Se logra apreciar en la investigación, basándonos en los resultados obtenidos por las entrevistas a los propietarios, las preferencias alternativas a la hora de financiarse. Estos datos denotan que tres de las cinco empresas familiares de la muestra están financiando sus inversiones con recursos propios o por parte de familiares o amigos por ser más convenientes que tomar deuda.

Sobre los parámetros evaluados por los empresarios, el 60% de los encuestados comienza afrontando situaciones de inestabilidad en la empresa basándose en las costumbres o tradiciones familiares, apoyándose en los sustentos económicos con los que pueda contar la familia. Estos tres empresarios manifiestan como inaccesibles o poco convenientes debido a la desinformación o al conocimiento acotado sobre el posible uso y disponibilidad sin tener en cuenta las posibles ventajas de contar con ellos. Estos hechos son dados debido a lo expuesto por Soriano (2018), desconocimiento de los sistemas de gestión o bien de la incapacidad de incorporar personal competente que brinde información exacta sobre la conveniencia de los créditos, formas de trabajo, asesoría y gestión.

Es importante mencionar como limitación de esta investigación el tiempo que se le pudo dedicar a explayarse en profundidad y acompañar a nuestros encuestados en recolección y muestras de sus formas y procedimientos, como así también la limitación en lo acotado de nuestra muestra lo que limita la posibilidad de encontrar relaciones y generalizar resultados por ser cuestiones propias de la metodología utilizada y no poder asegurar algo representativo de la población. También se encontró que debido a la situación de pandemia no se pudieron realizar las entrevistas personalmente, haciéndolas de manera telefónica, impidiendo la apertura y recolección de información más detallada. A lo largo

de la misma, se pudo corroborar que en la provincia es un tema poco tratado y poco conocido en profundidad, que se deja ver en la desinformación y en la mala administración de los recursos financieros de las empresas.

La fortaleza más significativa de esta investigación radica en aportar conocimiento y datos sobre cómo se financian hoy en la provincia de San Juan las pymes, siendo esto una arista primordial para la continuidad de los negocios que marcan tendencia en el mercado económico actual.

De esta manera se concluye que no se pudo corroborar que por la elección del financiamiento optado por los empresarios de la muestra exista un alto índice de mortalidad en las empresas familiares de San Juan, ni tampoco que sean poco el apoyo por parte de los organismos gubernamentales. No se logra comprobar que haya sido el motivo principal ya que los participantes el 60% optaron por auto financiarse o contar con el financiamiento familiar por lo dicho en las entrevistas, es decir, por la autoexclusión a los sistemas de financiación externa que están regidos por la ley, por todo lo argumentado anteriormente.

Se puede inferir que la falta de financiamiento para las pymes y emprendimientos de la muestra analizada, no tiene que ver en las disponibilidades sino en las apreciaciones personales o tradicionales de los empresarios, basados en irresponsabilidades de las gestiones también llamadas rigidez con la que operan, alentando la falta de información que ayuda a la toma de decisiones y a la elaboración de estrategias en tiempos de crisis, ayudando el cierre de las empresas. Aun así, se observa que acceder a la financiación, ya sea para emprender, mantenerse o multiplicarse, sigue siendo dificultoso para ellas, ya sea porque carecen de información confiable o por la inestabilidad del país.

Se hace necesario promover e incentivar el uso de créditos para pymes en la etapa inicial y dar a conocer sus beneficios, así de esta manera, ayudar a las empresas existentes

a crecer y no estancarse en ver como subsistir, buscando como resultado contribuir con este sector promoviendo el nacimiento de futuras empresas; las pymes constituyen una parte significativa de la economía mundial, puesto que son empresas de un nivel de crecimiento considerable y tienen como objetivo alcanzar fuertes utilidades e inversión (Silveira, 2016).

A futuro se sugiere enfocarse en la generación de opciones de financiamiento que tengan que ver con la existencia de una subvención, donde se acompañen las necesidades de las pymes desde el inicio, en donde cada momento: creación, fortalecimiento, expansión, cuente con un financiamiento que represente un respaldo económico amoldado a cada sector.

Por último, se plantan diferentes líneas de investigación que pueden realizarse para potenciar la temática alusiva al acceso al financiamiento. Un aspecto fundamental es una investigación con una muestra más representativa, sumando participantes dentro de la muestra para llegar a resultados más precisos y por ende realizar comparaciones objetivas en torno a dicha temática. Por otro lado, se aconseja analizar el uso que se le dan a las herramientas financieras y cuando acuden a ellas. De esta manera se podrán estructurar investigaciones que traten temáticas alusivas al financiamiento por bancas públicas, privadas, o bien respecto al nivel de participación existente en el uso de instrumentos financieros en el mercado, tanto primario como secundario, comprendiendo más en profundidad las visiones de las empresas familiares y sus reacciones con los agentes externos.

## Referencias

- AFIP. (12 de abril de 2021). Obtenido de <https://bit.ly/3fULN5C>
- Banco Nación. (19 de junio de 2020). *Datos del Sector PyMES*. Obtenido de <https://bit.ly/3wYZpTa>
- Banco Nación. (12 de abril de 2021). *Creditos para Pymes*. Obtenido de <https://bit.ly/34SEa9x>
- Banco San Juan. (12 de abril de 2021). *Banco San Juan*. Obtenido de <https://bit.ly/3cpxjZg>
- Cohen, M., Alonso, A., & Kühn, F. (19 de marzo de 2018). *Cordoba:IERAL*. Obtenido de <http://www.ieral.org/41/>
- Empresarial, M. (07 de julio de 2019). *La voz de las pymes*. Obtenido de Segun AFIP son 43 empresas las pymes que cerraron por dia entre enero y abril de 2019: <https://bit.ly/2SXYDHj>
- Freire, A. (2015). *Argentina Emprendedora: Como innovar puede producir cambios reales y decisivos en el país*. Buenos Aires: Aguilar.
- González, R. S. (2016). *Acceso al financiamiento Pyme en Argentina*. Universidad Torcuato Di Tella.
- IERAL. (19 de junio de 2013). *Las PyMEs Argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas*. Obtenido de <https://bit.ly/3ikAd5x>
- Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina. (12 de abril de 2021). *Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina*. Obtenido de <https://bit.ly/34UokLy>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (12 de abril de 2021). *Argentina. gob.ar*. Obtenido de <https://bit.ly/3uYbExK>
- Ministerio de Hacienda y Finanzas. (12 de abril de 2021). *Sisanjuan*. Obtenido de <https://bit.ly/3ptbq0D>

- Noguera, M. J. (2017). *En busca del éxito empresarial, la armonía familiar y la trascendencia*. Buenos Aires: Universidad Torcuato Di Tella.
- Press, E. (2015). *Emociones en Empresas Familiares*. Granica.
- Rojas, J. (2015). *Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Economicas Biblioteca "Alfredo L. Palacios"*. Obtenido de Financiamiento publico y privado para el sector PyME en la argentina.
- Silveira, D. (23 de mayo de 2016). *Universidad de Palermo*. Obtenido de Facultad de Diseño y Comunicacion: <https://bit.ly/3z70NFi>
- Soriano, C. (14 de Octubre de 2018). *Foro Empresarias*. Obtenido de <https://bit.ly/2SedmxQ>
- Taylor, S., & Bogdan, R. (1992). *Introduccion a los metodos cualitativos en investigacion*. España: Paidós.
- Tiempo de San Juan. (05 de mayo de 2017). *Tiempo de San Juan*. Obtenido de En San Juan solo 22,50 % de las Pymes tiene acceso a los beneficios de la ley: <https://bit.ly/3imMpTm>
- Valdaliso, J. M., & López, S. (2007). *Historia económica de la empresa*. Crítica.

## Anexo I

### *Consentimiento informado para participantes de investigación*

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por \_\_\_\_\_, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es \_\_\_\_\_

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

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

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

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

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a \_\_\_\_\_.

Nombre del participante

Firma del participante    Fecha

## Anexo II

### *Modelo de preguntas para las entrevistas*

1. ¿Año de fundación?
2. Rubro y facturación anual estimada en pesos
3. ¿En qué generación se encuentra?
4. Puesto del dueño y nivel educativo ¿Quién toma las decisiones?
5. Cantidad de empleados no familiares. ¿Y familiares? ¿Puesto que ocupa?
6. ¿Parentesco del familiar y nivel educativo?
7. ¿Conoce lo que es el financiamiento? ¿Utilizó recientemente?
8. ¿Cómo selecciona los instrumentos financieros?
9. ¿Conoce los siguientes métodos de financiamiento? préstamos bancarios, financiamiento con proveedor/ cliente, venta cheque, facturas de crédito, factoring, leasing, SGR.
10. ¿Los utilizó en algún momento?
11. Enumere una ventaja y una desventaja que usted considera tiene cada uno de los instrumentos antes mencionado
12. ¿Cuál es la importancia de su familia en el momento que usted necesita financiarse?
13. ¿Cómo ve los beneficios que impulsa el gobierno? Y ¿Cómo ve el mercado financiero en general?
14. ¿Utilizo los créditos para el pago de sueldos en pandemia? ¿Cuáles?
15. ¿El trámite lo generó usted? ¿Tuvo algún inconveniente?
16. ¿En este último tiempo debió recurrir a financiamiento para poder afrontar los gastos? ¿Qué tipo de gastos?
17. ¿Puede darle un puntaje a las herramientas que le enumere y colocarles un puntaje del 1 al 10? 1 para el más utilizado por usted y por su preferencia, y 10 para el menos utilizado y menos gustoso
18. ¿Cuál es su preferido o el que le resulta más cómodo? ¿Porque?
19. ¿La pandemia y los contextos le perjudicaron?
20. ¿Tiene asesores externos? ¿Forman parte del staff? ¿Lo considera necesario?
21. ¿Qué evalúa al momento de tomar deuda? ¿Tasa, tiempos, complejidad, garantías?
22. ¿Estos factores le generaron algún inconveniente?