

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

El financiamiento como medida de apoyo a pymes familiares de Chaco, 2020

Financing as a support measure for family SMEs in Chaco, 2020

Autor: Caminero, Mónica Patricia

Legajo: VCPB09618

DNI: 24.908.966

Director de TFG: Márquez, Agustín

Chaco, noviembre, 2020

Índice

Introducción.....	4
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos	15
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos	17
Análisis de datos	18
Resultados.....	19
Discusión	25
Referencias	34
Anexo I Consentimiento informado	35
Anexo II- Preguntas de entrevistas	37

Resumen

En los últimos años han sido objeto de estudios de investigación las PyMEs familiares. Las empresas argentinas han recibido el impacto de numerosas crisis de carácter social y económico, generando la disminución de ingresos y los niveles de actividad en cada rubro, ocasionando un aumento en los niveles de desempleo. En esta investigación se llevó a cabo el estudio de la temática financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad económica, para ello se buscó material teórico en diferentes fuentes, para luego seleccionar un conjunto de empresas pertenecientes a la muestra del trabajo para ser analizadas y posteriormente proceder con la interpretación de los resultados obtenidos considerando las investigaciones y trabajos realizados por otros autores. Acudir al financiamiento en la actualidad permitió a las empresas reducir su impacto y admitir la subsistencia de sus actividades. Con esta investigación se logró tomar conocimiento sobre las alternativas de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares, así como también aquellas que se adaptan a sus necesidades.

Palabras clave: PyMEs, Subsistencia, Dificultades, Financiamiento

Abstract

Family SMEs have been the object of research in recent years. Argentine companies have received the impact of numerous social and economic crises, generating a decrease in income and activity levels in each area, causing an increase in unemployment levels. In this research, the study of the financing of family SMEs in contexts of economic instability was carried out, for this theoretical material was searched from different sources, and then selected a set of companies belonging to the work sample to be analyzed and subsequently proceed with the interpretation of the results obtained considering the investigations and works carried out by other authors. Going to financing today allowed companies to reduce their impact and admit the subsistence of their activities. With this research it was possible to gain knowledge about the financing alternatives used by family SMEs, as well as those that adapt to their needs.

Keywords: SMEs, Subsistence, Difficulties, Financing

Introducción

Siempre es de gran interés conocer cómo se sostienen las PyMEs familiares, como así también los problemas de financiación que sufren las mismas. En los últimos años han sido objeto de estudios de investigación considerándose como uno de los principales motores de la economía nacional, relacionado a la generación de empleo, balanza comercial y la asistencia a grandes empresas. La importancia de este trabajo está enfocada en conocer el financiamiento como medida de apoyo a PyMEs familiares.

No es sencillo comenzar un emprendimiento y menos aún si todas las probabilidades resultan desfavorables. Según 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 un 3% al quinto año (Soriano, 2018) por lo que si se analiza desde una manera pesimista un emprendimiento tiene un 97% de probabilidad de dejar de existir antes del quinto año. Si esta realidad no se revierte será inevitable predecir que el emprendimiento ya está destinado al fracaso antes de que el emprendedor ponga el primer peso en inversión.

“Actualmente en Argentina los créditos a pequeñas y medianas empresas provenientes del mercado de préstamos son reducidos en términos relativos ya que sólo reciben 20% del stock de crédito bancario” (Bustos y Pugliese, 2015, p. 14). Además las autoras mencionan como factores que inciden en este bajo volumen a las fallas de mercado como características en la conformación de la oferta crediticia y los métodos usados por las entidades financieras para evaluar los proyectos.

Las líneas de crédito más beneficiosas para pymes en el país surgen por un lado de los bancos tanto de capitales nacionales como internacionales y además de parte del Estado el cual ofrece herramientas de crédito subsidiadas en convenio con ciertos bancos

a tasas preferenciales; también es menester mencionar la aplicación de políticas impositivas que favorecen el financiamiento de estas empresas en carácter de contribuyentes.

La situación motivada por la aparición del virus COVID-19, afectó a la mayoría de los países del mundo, siendo Argentina parte de ellos. En un informe presentado por Naciones Unidas Argentina (2020) explican que la crisis generada por la pandemia presenta un triple shock económico en el nivel local: el primero de oferta, debido a las medidas de aislamiento social, el segundo de demanda, a causa de menores ingresos que genera la paralización de la actividad económica y el tercero financiero asociado a los problemas de liquidez que enfrentan las empresas, especialmente las pequeñas y medianas.

Retomando con uno de los actores más afectados en tiempos de crisis, surge la definición de Pyme, de acuerdo con Fundación Observatorio Pyme (2013) afirma que es una unidad económica, dirigida por su propietario de forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado.

Existen diversas definiciones de empresa familiar del modo particular que le pueden asignar cada autor que las estudian, vamos a citar algunas definiciones a fin de comprender sus características:

“...una compañía se considera empresa familiar cuando ha estado identificada por lo menos durante dos generaciones con una familia y cuando esta vinculación ha ejercido una influencia mutua sobre la política de la compañía y sobre los intereses y objetivos de la familia”. (Donnelley, 1988, p. 34)

Una empresa en la cual los miembros de la familia tienen el control legal sobre la propiedad” (Ramón, 2017). “Se define empresa familiar como “aquella cuyo patrimonio y gobierno está ejercido por los miembros de una o varias familias y su objetivo estratégico comprende la continuidad de la empresa a manos de la siguiente generación familiar” (Escuela de negocios en España, 2014).

La casi totalidad de las empresas de la provincia del Chaco son de carácter familiar, esto es, al menos un miembro de la familia es su propietario, la gestiona y existe un expreso interés de continuarla a través de las sucesivas generaciones. Este tipo empresario se caracteriza por una complejidad especial, que surge a partir de los fuertes lazos que une a sus miembros, los que generan a su vez una tipología especial de conflictos.

Son pocas las empresas familiares que logran dejar su legado. Aunque no hay estadísticas precisas, las investigaciones coinciden que el 65% muere en el traspaso hacia la segunda generación, un 25% muere antes de llegar a la tercera, solo el 9% llega a los nietos y únicamente el 1% alcanza la cuarta generación, (Confederacion Argentina de la mediana Empresa, 2015).

Las PYMES familiares en la Argentina alcanzan al 90% del total, y de acuerdo con el Club Argentino de Negocios de Familia (CANF), mueven el 70% del empleo privado y generan el 68% del PBI. Son empresas cuyas propiedad y gestión son manejadas por familias, o sea, que no sólo deben atender las dificultades propias de un negocio sino también las que se presentan en el seno familiar. Además de lograr rentabilidad y competitividad para sostenerse en el mercado, esas empresas deben preservar la unidad familiar para lograr continuar en manos de la siguiente generación, (Confederacion Argentina de la mediana Empresa, 2015).

Dentro de las ventajas que tienen las empresas familiares, varios estudios han demostrado que estas empresas superan a sus contrapartes no familiares en términos de ventas, ganancias, y otras medidas de crecimientos. Otras son el compromiso, los individuos que construyen una empresa pueden llegar a sentir pasión por la misma, es su creación: la alimentan, la desarrollan y para muchos, es el negocio de su vida. Otro es el conocimiento, las empresas familiares por lo general tienen sus propias modalidades para hacer sus cosas, una tecnología especial o un know-how comercial que no poseen sus competidores. También poseen flexibilidad en el trabajo, tiempo y el dinero, este factor obliga a invertir el tiempo y el trabajo en el proyecto para el cual son necesarios, a retirar el dinero cuando pueda permitírsele. La flexibilidad en el trabajo, el tiempo y el dinero una vez más conduce a una ventaja competitiva para las empresas familiares, pueden adaptarse rápida y fácilmente a las situaciones cambiantes.

El pensamiento a largo plazo también es una ventaja, ya que las empresas familiares suelen ser más eficientes en el planeamiento a largo plazo. Los planes estratégicos reducen los riesgos, y permiten el desarrollo e implementación de la misión. Pero si bien son eficientes para el planeamiento a largo plazo, no son tan buenas para formalizar sus planes. Esto significa, una ventaja porque existe un pensamiento a largo plazo, pero también una desventaja porque el pensamiento esta desorganizado y falta de concreción en planes debidamente elaborados y monitoreados (Paladino, 2017).

Con respecto a sus desventajas las empresas familiares presentan como característica más frecuente es que no logran ser sostenidas en el largo plazo, las desventajas que más se presentan son, su rigidez, ejemplos de cómo las cosas se hacen de cierta manera, porque papá lo hizo así; refleja cómo estas organizaciones se encuentran arraigadas en la tradición y maldispuestas al cambio. Desafíos comerciales, como

modernización de las prácticas obsoletas, con respecto a este tema, la profesionalización aporta nuevas miradas. El manejo de las transiciones representa otro importante desafío. Las empresas familiares tienen más limitaciones en lo que se refiere al incremento de capital en relación con la amplia gama de alternativas financieras al alcance de otras compañías de mayor envergadura. Sucesión, el paso de una generación a otra y el cambio de liderazgo que eso implica, es un proceso que habitualmente trae dificultades. Los conflictos emocionales son producto de los riesgos que trae aparejado el proceso de sucesión. En el ámbito familiar prevalece la protección y la lealtad, mientras que, en la esfera empresarial, rige el rendimiento y los resultados. El liderazgo se plantea como desventaja cuando dentro de la organización nadie está facultado para hacerse cargo del mismo. Esto llega a ser particularmente una dificultad cuando se ha llegado a la segunda generación e incluso más aún cuando alcanza la tercera generación (Paladino, 2017).

Los autores Donato y Barbero (2011) definen Pyme familiar a todo emprendimiento de carácter familiar, aun en lo más favorable, existe la posibilidad de que se genere conflictos entre sus miembros, confundiendo negocio con afecto. Iavarone (2012) expresa que el papel de las pymes cumple un rol fundamental dentro de la economía nacional debido a que son los mayores generadores de puestos de trabajo en el sector privado. Las micro, medianas y pequeñas empresas registradas según datos del Ministerio de Producción de la Nación (2020) se pueden observar en la Figura 1 Pymes registradas en Argentina y en la Figura 2 Pymes registradas en la provincia del Chaco que se muestran a continuación.

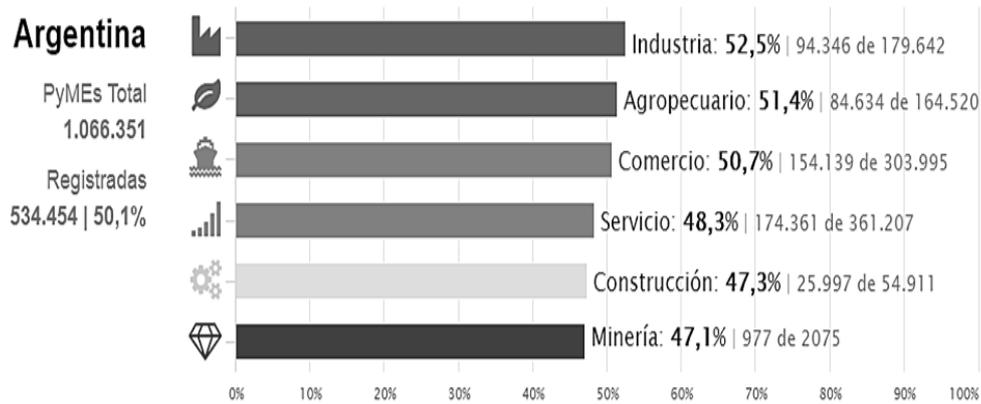


Figura 1: Pymes registradas en Argentina. (Ministerio de la Producción Presidencia de la Nación, 2020)

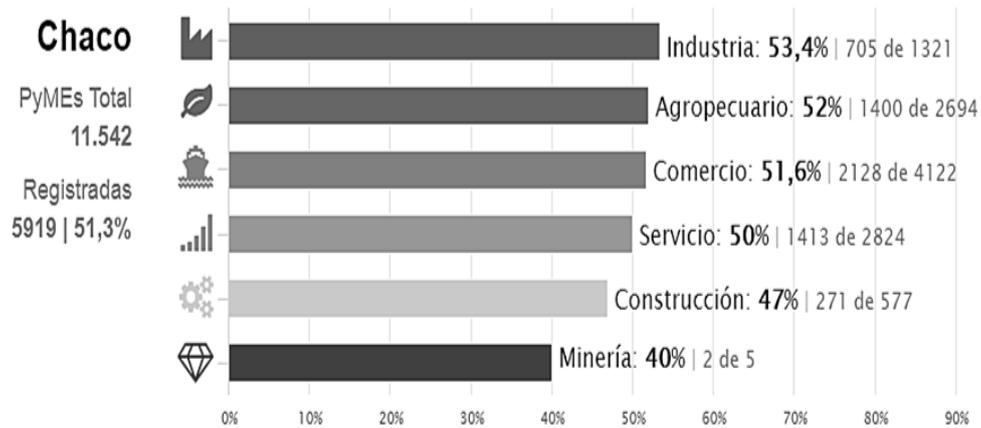


Figura 2: Pymes registradas en la provincia del Chaco. (Ministerio de la Producción Presidencia de la Nación, 2020)

Las Pymes en Argentina producen el 39% del valor agregado y generan el 50% del trabajo formal. El sector comercial y de servicios es donde poseen mayor presencia, y en menor proporción, solo el 28% pertenece al sector industrial. Ceballos (2015) informa que, en el país, el 90% de las empresas son Pymes. Según Fundación Observatorio Pyme (2016) el 20% de las Pymes de Argentina exportan, el Área Metropolitana de la provincia de Buenos Aires es la región que mayor exporta (15%), es decir, sus empresas exportan el 5% o más de sus ventas, en comparación con el resto de las provincias del país

Ramos Kong y Quilcate Moreno (2014) denomina que el financiamiento es la manera en que se consigue capital, dependiendo de la actividad que se realice en el negocio. Cuando las empresas acceden al financiamiento, se mantiene una economía estable y eficiente, conservando sus actividades comerciales que brinda un aporte económico en el cual participan. Existen dos fuentes de financiamiento:

- * Financiamiento de corto plazo: constituidos por créditos comerciales, créditos bancarios, pagaré, líneas de crédito, papeles comerciales, financiamiento por medio de las cuentas por cobrar, financiamiento por medio de inventarios.
- * Financiamiento a largo plazo: formados por hipotecas, acciones, arrendamiento financiero.

Bach y Yuri (2017) exponen que existen diferentes fuentes de obtención de financiamiento, que pueden ser: ahorros personales; los amigos y parientes, resulta ser una fuente de financiamiento privada, prestan el dinero a una tasa de interés baja, lo cual resulta accesible para emprender el negocio; bancos y uniones de crédito; empresas de capital de inversión, brindan ayuda a las empresas que se encuentren en expansión y/o crecimiento a cambio de poseer acciones o tener la mayoría de la participación dentro de la misma.

El financiamiento está basado en acceder a recursos financieros necesarios para que las empresas puedan desarrollar sus actividades o proyectos a largo plazo. Existen diferentes tipos de financiamiento que se detallan a continuación:

- * Fuentes de financiación externa; actualmente, existen diferentes fuentes de financiamiento para las empresas, sin necesidad de acudir a los préstamos bancarios. Las nuevas alternativas se conocen como Crowd, son varios

inversores particulares o empresarios que apoyan económicamente a las empresas a cambio de una rentabilidad.

- El *crowdfundig* también es conocido como micro-mecenazgo es un tipo de financiación, constituye en la donación de pequeñas cantidades por parte de particulares a otras personas o empresas que necesitan financiación.
- *Crowdinvest* basado en la adquisición de los inversores en una empresa. El ingreso que reciba el inversor, dependerá del éxito de la empresa.
- *Crowdlending* las empresas a través de este tipo de financiación acceden a créditos, también, se los conoce como préstamos particulares.
- *Crowdfactoring* los inversores particulares prestan dinero a las empresas. Este tipo de financiación permite a las empresas adelantar el cobro de las facturas a los clientes.

* Fuente de financiación interna; consiste en el financiamiento propio de la empresa y los empresarios.

Para Ferraro (2011) las empresas de menor tamaño son las que buscan acceder al asesoramiento de las instituciones crediticias, para mejorar el capital de trabajo, bienes de capital y proyectos de inversión. Actualmente, las empresas buscan acceder a créditos para innovar en procesos de gestión y desarrollo, exportaciones e inversiones ambientales.

En el año 2013, según la Fundación Observatorio Pyme (2016) la solicitud de créditos se concentró en mayor medida en el Área Metropolitana de la Ciudad de Buenos

Aires y el Centro con un 74%, mientras que la región del NEA y NOA representan un 4% aproximadamente. Asimismo desde, Fundación Observatorio Pyme (2017) mencionan que el problema de financiamiento bancario aumentó en el año 2016, respecto al año 2015. La participación de los bancos en el financiamiento disminuyó en un 35% del total de las inversiones al 22%. Como consecuencia, la autofinanciación se incrementó de un 54% al 68%. El problema no se basa únicamente en el tamaño insuficiente del mercado de crédito. Si no también, en el mercado de capitales que no se encuentra en condiciones de financiar las inversiones postergadas a las Pymes, con los instrumentos de este mercado, en la actualidad, las Pymes industriales se financian con menos del 1%. En Argentina, el nivel de intermediación bancaria no sobrepasa el 25% del PBI y en la actualidad se encuentra en un 14%. No solo existe el problema del financiamiento de las Pymes industriales, sino que también para las Pymes de comercio, agro y servicios.

Por otra parte, Fundación Observatorio Pyme (2017) detalla que, durante el año 2016, el 70% de las Pymes se financió con recursos propios, el 22% utilizó financiamiento bancario, el 5% financiado por proveedores y un 3% financiamiento vía mercado de capitales. Para las Pymes en periodos de crisis económicas poder acceder a un financiamiento en las entidades bancaria es muy difícil, por la desconfianza en la solvencia de las obligaciones a adquirir. Para Detarsio (2013) las Pymes Argentinas siempre han tenido inconvenientes para poder acceder a préstamos bancarios, debido a que las tasas de interés son elevadas, los plazos de amortización son cortos y el monto del préstamo no es adecuado para cubrir las necesidades que padecen. Generalmente, las entidades bancarias piden un aval respecto a la solvencia de la entidad

Fundación Observatorio Pyme (2019) informa que, debido al no financiamiento a las Pymes en el último año, sufrieron una caída de -21% respecto a la producción y el

empleo. Las Pymes industriales se vieron afectadas en el último periodo con un incremento del 62% para poder acceder a un beneficio crediticio. También sufrieron una caída del 11% de la producción y una disminución del 6% en el empleo, lo cual generó una pérdida de aproximadamente 40.000 puestos de trabajo. La siguiente Figura 3 Crédito a Pyme, difusión de las dificultades financiamiento y empleo, muestra la variación porcentual de créditos a Pymes, dependiendo de las dificultades de financiamiento y empleo.

El presidente de la CAME, Díaz Beltán (2018) hace referencia que las Pymes de Argentina se encuentran debilitadas, debido a la devaluación del peso y el aumento de la tasa de interés, lo que tendrá efectos en consumo y la actividad comercial, como producto de las elecciones primarias del 11 de agosto. El 70% de las Pymes nacionales brinda empleo a los ciudadanos nacionales y abastece al mercado interno. Se buscó minimizar el impacto de la suba cambiaria y la tasa de monetaria sobre los costos que deben enfrentar las Pymes, a su vez, mantener el poder de compra por parte de los consumidores que son la principal fuente de demanda. Con respecto a lo tributario, se trató de disminuir la carga impositiva, con el objetivo de sostener los costos, producto de la suba de la tasa de interés y del dólar. También se debió suspender la moratoria Pyme y los embargos hacia estas empresas. Las Pymes podrán solicitar el programa REPRO para mantener el empleo de sus trabajadores y se suspenderá el impuesto al cheque.

Para que pueda mantenerse en el mercado, toda Pyme debe contar con una ventaja competitiva para participar en él, en base a su crecimiento y lograr mantenerse a largo plazo. Heredia (2013) Sostiene que existen dos tipos de financiamiento propias e externas.

Financiamiento Propio:

- * Reinversión de utilidades (ahorros Propios).

- * Inversión de accionistas.

Fuentes de financiamiento externas:

- * Crédito bancario e hipotecario: generalmente se utiliza el hipotecario donde se prenda un bien inmueble para garantizar el pago del crédito solicitado.
- * Arrendamiento financiero: consiste en arrendar las maquinarias que se utilizaran en el proceso de producción dentro de la empresa, se deberá abonar por su utilización.
- * Inversionistas, fondos de inversión, etcétera.
- * Oferta pública de acciones: permite compartir la propiedad de la empresa con otras personas, cada una de ellas poseerá acciones.
- * Fondos gubernamentales: apoyo que reciben las empresas para su crecimiento, desarrollo e innovación.
- * Proveedores y clientes.
- * Crowdfunding: su objetivo es hacer conocer la innovación que realiza la empresa, para que la sociedad pueda aportar dinero recibir a cambio descuentos o beneficios a la hora de adquirir el producto y/o servicio.
- * Concursos y premios; actualmente se premia el esfuerzo del emprendedor.

Por todo lo expuesto anteriormente se determina el problema de investigación del presente trabajo basado en dar respuestas a las siguientes preguntas como eje fundamental: ¿Las empresas familiares de Chaco conocen todas las posibilidades que tienen de financiamiento? ¿Se convierte en un problema para las pymes obtener financiamiento en épocas de crisis? ¿Si existe falta de financiamiento la empresa puede llegar a la muerte?

El presente trabajo fue centrado en demostrar a las pymes familiares chaqueñas, sobre la problemática actual de la empresa familiar con respecto al financiamiento y su efecto. En épocas de crisis es cuando más se nota la poca o escasa información que las empresas poseen y los inconvenientes que enfrentan para lograr conseguir el financiamiento. Con esta investigación se pretende dar una noción sobre las distintas posibilidades a las que pueden recurrir.

Como forma de estudiar el problema planteado, se pretende el logro de los siguientes objetivos:

Objetivo general

- Analizar las opciones de financiamiento para las Pymes comerciales de la Provincia del Chaco en el año 2020.

Objetivos específicos

- Investigar las distintas alternativas de financiamiento que fueron utilizadas por las Pymes entrevistadas.
- Indagar las dificultades que atraviesan los propietarios para acceder a créditos de financiamiento en la Provincia del Chaco.
- Identificar las ventajas y desventajas del financiamiento que fueron elegidas por las Pymes.
- Considerar la mejor alternativa de financiamiento para las Pymes.

Métodos

Diseño

La metodología de investigación fue de alcance tipo descriptivo ya que buscó especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, ya sea en personas, grupos, comunidades, procesos, objetos, etcétera. En estas investigaciones, la meta del investigador es describir fenómenos, situaciones, contextos y eventos, es decir, detallar cómo son y cómo se presentan. Se pueden medir conceptos o variables, pero se lo hace de manera independiente para cada uno o de manera conjunta para todos ellos, pero sin indicar cómo se relacionan esos conceptos o variables. En este caso en particular la investigación se centró en describir el proceso y acceso al financiamiento para las pymes (Hernández Sampieri, 2006)

El enfoque de la investigación fue cualitativo, se utilizaron la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

El diseño fue no experimental porque la investigación se realizó sin la manipulación deliberada de variables, del tipo transversal ya que se recopilaron datos en un momento único del tiempo.

Participantes

Se definió en esta instancia la población, muestra y participantes. Cuando se realiza una investigación, se trabaja sobre una muestra, no sobre una población total que interesa al estudio y a la cual se aplicarían o se referirían, los resultados.

Se definió que población es la totalidad o el conjunto de elementos o sujetos que comparten una serie de especificaciones, la muestra es un subconjunto de la población.

En la investigación la población son todas las empresas familiares del Chaco en el año 2020. Se utilizó el muestreo no probabilístico, también denominado dirigido, el cual selecciona los elementos muestrales, participantes en forma aleatoria. Selecciona los casos por unos o varios propósitos, no pretende que los casos sean representativos de la población.

Los muestreos no probabilísticos son de utilidad en diseños de investigación en los que, en lugar de requerirse que los elementos incluidos en la muestra sean representativos de una población, lo que se requiere es que los casos incluido en la muestra tengan ciertas características especificadas previamente en el planteamiento del problema. Para la muestra se tomó 5 empresas familiares del Chaco que accedieron a brindar información a través del Anexo I Consentimiento informado.

Instrumentos

Se utilizaron dos tipos técnicas para obtener la información relevante. Por una parte, se hizo uso del relevamiento documental mediante el uso de registros digitales, <http://biblioteca.clacso.edu.ar>, <http://caicyt-conicet.gov.ar>, <http://revistas.unc.edu.ar>, <http://www.economicas.uba.ar/centros>, estas páginas relacionadas fueron leídas, analizadas e interpretadas. Por otra parte, también se hizo uso la técnica de entrevista, semiestructuradas a cinco Pymes de la zona, incluyendo en este trabajo el formulario de consentimiento informado en Anexo I y el modelo de preguntas que se realizaron en el Anexo II.

Análisis de datos

La metodología empleada al comienzo de la investigación contempló una exhaustiva revisión de la literatura disponible sobre el tema, el financiamiento en las empresas familiares, cuyo objetivo fue determinar el primer conjunto de variables de estudio. Se seleccionaron bases de datos de artículos académicos, y además buscadores especializados como el Google Académico. Posteriormente la búsqueda se orientó a autores más reconocidos y con mayor número de publicaciones relacionadas

Para llevar a cabo el análisis de datos, se realizó un relevamiento documental de información relevante mediante el uso de los registros digitales de las páginas antes mencionadas para el presente trabajo, donde se fue categorizándolas de acuerdo al grado de importancia de las fuentes, en el cual para ir plasmándolas se utilizaron una tabla del programa Word la cual sirvió como base para escribir el trabajo.

En una segunda etapa se utilizó la técnica cualitativa de entrevistas, la cual la concretaremos a través de entrevistas, en profundidad y observación no estructuradas, que nos conducirá a conocer las perspectivas de vista de los miembros de las empresas, se acordaron encuentros con miembros de la familia que trabajan en la empresa. La selección se basó en la búsqueda de empresas familiares con actividades diferentes y con conformación por miembros de la familia.

Resultados

Para dar cumplimiento al presente apartado, se dio lugar al análisis de las alternativas de financiamiento para las pymes chaqueñas a partir de los objetivos específicos propuestos. Para realizar la investigación de las alternativas de financiamiento utilizadas por las pymes fue necesario conocer las características de cada una de ellas, permitiendo reconocer su situación estructural y las formas de financiarse. Para ello se utilizó la siguiente Tabla 1 Diagnóstico de las empresas y Tabla 2 Alternativas de financiamiento.

Tabla 1

Diagnóstico de las empresas

Datos	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Comercio (Minimercado)	Comercio (Supermercado)	Construcción (Corralón)	Agropecuario (Venta de Maquinarias)	Comercio (Bazar)
Antigüedad	15 años	9 años	11 años	7 años	4 años
Ventas anuales aproximadas	12.000.000	18.000.000	20.000.000	36.000.000	3.500.000
Empleados	8	11	12	10	4
Variación de ventas durante el año 2020	Sí, a principios de año	Sí, debido a las medidas de aislamiento los primeros meses	Sí primeros meses	Sí al principio	Sí al inicio de la pandemia

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2

Descripción de las alternativas de financiamiento

Datos	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Solicitó Financiamiento	Sí	Sí	Sí	No en este momento, anteriormente sí	Sí
Qué tipo de financiamiento	Entidades bancarias	Descuento de cheque	Descuento de cheque	Recursos propios	Entidades bancarias
Recursos propios	Sí	Sí	Sí	Sí	No, en pocas ocasiones se ocupa para saldar deudas.
Entidades del sector público o privado	Ambas	Ambas	Públicas	Ambas	Públicas
Plataformas virtuales (Crowdfunding)	Desconozco	Desconozco	No	No	Sí, en los primeros años de la empresa
Alquiler de bienes con opción a compra	No	Sí	Sí	Sí	No
Crédito Bancario		Sí	Sí	Sí	Sí
Descuento de cheques	No	Sí	Sí	Sí	No
Proveedores	Sí	No	No	No	Sí
Programas del Gobierno	Sí, Asistencia al trabajo y producción	Sí, ATP y créditos para pymes	Sí, ATP	Sí, ATP	Sí, ATP y créditos para pymes

Fuente: Elaboración propia.

Se realizó una indagación sobre las problemáticas que se les presentaron a las pymes chaqueñas para adquirir financiamiento, como se describió en la Tabla 3 Problemáticas del financiamiento.

Tabla 3

Descripción de la problemática para acceder al financiamiento

Financiamiento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Recursos propios	Ninguno	Ninguno	En este caso no hubo problemas con el acceso, sino que fue mal invertido.	Al ser una empresa conformada por hnos. en algunas ocasiones no se comparte la decisión de utilizar estos fondos.	Ninguno
Plataformas virtuales (Crowdfunding)	-	-	-	-	Sin un análisis previo, no se tuvo acceso a las alternativas más favorables. En algunos casos se solicitaban pagos por adelantado
Alquiler de bienes con opción a compra	-	En un principio no estábamos dispuestos a abonar los gastos de seguro y reparaciones del vehículo.	Ninguno	No se cumplió con los requisitos solicitados.	-
Crédito Bancario	Ninguno	El monto necesitado no fue posible.	Considerando la situación de la empresa, las cuotas a abonar eran un impedimento.	El único problema que tuvimos fue la garantía.	La documentación no fue aprobada.
Descuento de cheques	-	Algunos de los cheques fueron rechazados	Ninguno	Rechazo de cheques	-
Proveedores Programas del Gobierno	Ninguno Demora en la otorgación	- En los créditos para pymes se pedían demasiados requisitos e incurrir en gastos elevados, por ejemplo, honorarios a profesionales	- Ninguno	- Requisitos	Ninguno Los requisitos solicitados exigían un gasto que el monto a otorgar no lo justificaba.

Fuente: Elaboración propia.

Luego de investigar se pudieron determinar las ventajas y desventajas de las alternativas de financiamiento elegidas por las empresas, las cuales se describieron en la Tabla 4 Ventajas y desventajas según tipo de fuente elegida.

Tabla 4

Ventajas y desventajas según el tipo de fuente elegida

	Tipo de financiamiento	Ventajas	Desventajas
Empresa 1	Recursos Propios	Disponibilidad del efectivo. No genera deudas con terceros. No se requiere de garantías.	No son suficientes en algunos casos.
	Entidades Bancarias	Permite financiar los proyectos de la empresa. Se dispone del efectivo.	Altas tasas de interés (Mejor opción la pública). Requisitos de otorgamiento.
	Proveedores	Redirección de fondos.	Ninguna.
	ATP	Cubrir parte de los sueldos	Ninguna.
Empresa 2	Recursos Propios	No necesitamos recurrir a entidades bancarias. Disponibilidad de fondos.	Ninguna.
	Entidades Bancarias	Permite acceder a los fondos para cubrir los proyectos de la empresa.	Las tasas son altas.
	Alquiler de bienes con opción a compra	Posibilita el acceso a vehículos para el transporte de mercadería.	Ninguna.
	Descuento de cheques	Nos permite contar con el dinero antes de la fecha pactada en el documento.	Los bancos ofrecen altas tasas de descuentos.
	ATP	Ayudo a pagar sueldos	Ninguna.
Empresa 3	Recursos Propios	Se dispone de los fondos en la medida que permitan llegar al objetivo. No genera obligaciones con terceros. Son fondos no asignados.	Disminuye los fondos de la empresa.
	Entidades Bancarias	Preferimos la opción pública debido que ofrecen menores tasas que la privada.	A pesar de las entidades, las tasas de interés son un variable a analizar poco convincente.
	Alquiler de bienes con opción a compra	Acceso a la maquinaria.	Ninguna. Solo la demora en la otorgación.

	Tipo de financiamiento	Ventajas	Desventajas
Empresa 4	Descuento de cheques	Permite disponer del efectivo.	Ninguna.
	ATP	Considerando los meses sin actividad, permitió abonar los sueldos de los empleados.	Ninguna.
	Recursos Propios	Los resultados no asignados permiten contar con los fondos para adquirir maquinarias, herramientas, nuevos proyectos, etc.	Disminuye fondos. No tienen margen de error, ya que si son mal invertidos no se recuperan.
	Entidades Bancarias	Ofrecen diferentes opciones para las pymes. Permite contar con fondos cuando la empresa no los posee.	Los montos están sujetos a consideraciones de las entidades.
	Alquiler de bienes con opción a compra	Forma de adquirir o renovar maquinarias y vehículos.	Ninguna.
Empresa 5	Descuento de cheques	Contar con el efectivo antes de la fecha estipulada.	Las tasas de descuento son altas.
	ATP	Permitió cubrir parte de los sueldos de los empleados.	Ninguna.
	Entidades Bancarias	Créditos que permitieron el crecimiento de la empresa.	No se contaba con la garantía solicitada.
	Proveedores	Disponibilidad de fondos. Si bien las deudas se debían pagar, al ser a plazo contábamos con fondos para cubrir gastos.	Ninguno.
	Crowdfunding	Permitió contar con fondos de una manera más accesible	No se alcanzó a conocer la variedad de ofertas disponibles.
	ATP y créditos para pymes	Abonar sueldos y financiar renovación de equipamiento.	No como desventaja sino como una limitación, demasiados requisitos en los créditos.

Fuente: Elaboración propia.

Para conocer la mejor alternativa de financiamiento para cada pyme, se expresó en la Figura 3 Alternativas más favorables.

Para describir la mejor alternativa de financiamiento para las PyMEs entrevistadas, se consultó sobre las distintas alternativas más favorables para las empresas.

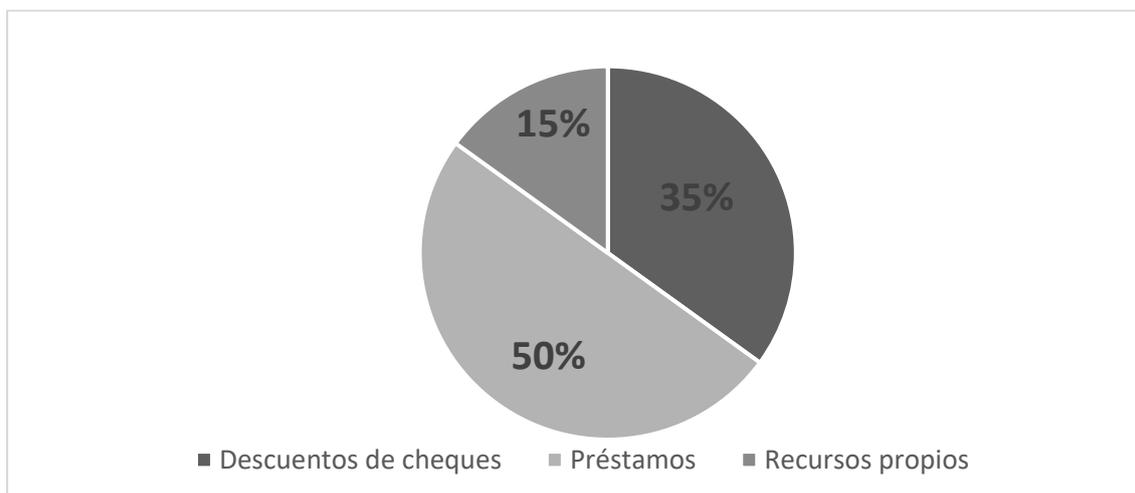


Figura 3. Alternativas más favorables. Fuente: Elaboración propia.

Luego de la investigación se pudo determinar que las pymes chaqueñas tienden a usar comúnmente los medios de financiamiento convencionales como el descuento de cheques, préstamos y recursos propios. No tuvieron en cuenta otros medios disponibles en general, pero demostraron su interés en conocer otras fuentes de financiamiento que se desarrollan a continuación, en la Figura 4.

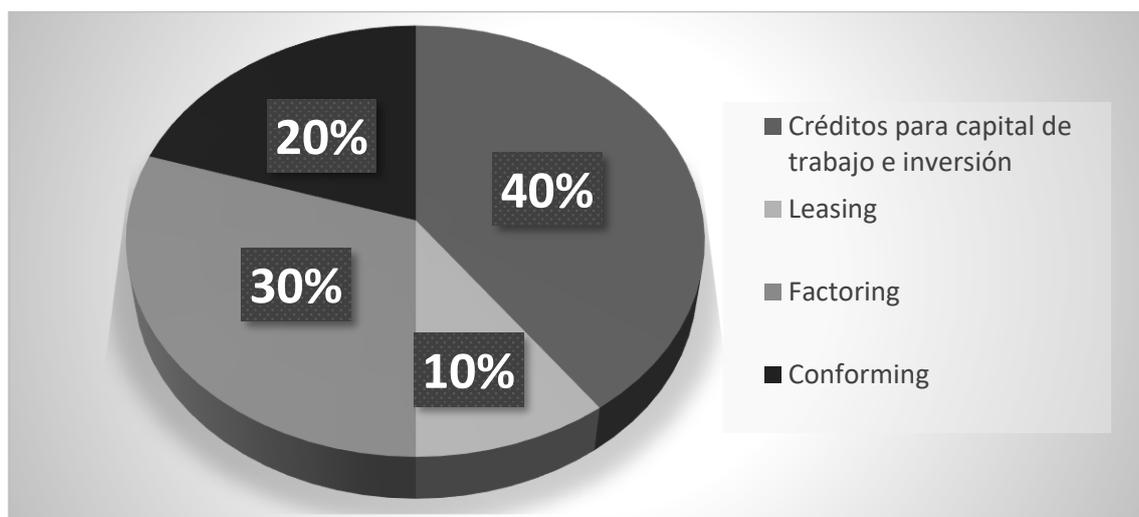


Figura 4. Interés en conocer otras fuentes de financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Discusión

En el presente trabajo de investigación se analiza las opciones de financiamiento para las PyMEs familiares del sector comercial en la provincia de Chaco, teniendo en cuenta los objetivos específicos propuestos y el material teórico investigado para ser comparado con dichos resultados.

Parte del inicio de las actividades en las pymes, su desarrollo y continuidad durante las distintas generaciones, se ve relacionado con la forma en que estas obtienen financiamiento para lograr su cometido. En virtud a ello, dio a conocer las distintas formas en que las empresas adquieren financiamiento, dando respuesta al primer objetivo específico presentado al inicio del trabajo.

Tomando como base el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2020) se estableció que las 5 empresas de la muestra corresponden a la categoría Micro empresas, teniendo en cuenta el importe de las ventas totales anuales. Por otra parte, solo el 20% de la muestra se encuentra dentro de la categoría Micro empresa, en base a la cantidad de empleados que posee, a diferencia del 80% restante que se ubica dentro de la categoría Pequeña empresa.

El contexto socioeconómico por el que atraviesa el país y especialmente las pymes, a causa del covid-19 llevo a que los niveles de ingresos disminuyeran considerablemente, por lo que las empresas estudiadas indicaron que desde los primeros meses de la pandemia sus ventas se vieron afectadas comprometiendo la continuidad de sus actividades.

Asimismo, su opinión es aplicable al contexto en el que se ven implicadas las pymes chaqueñas, donde los ingresos no son suficientes y la forma de obtener fondos es a través del financiamiento, lo que permite la subsistencia de las empresas. Coincidiendo

con Ramos Kong y Quilcate Moreno (2014) quienes opinan que a través del financiamiento las empresas logran el crecimiento desde la integración de bienes al capital o permitiendo contar con los fondos para la adquisición de los mismos o determinadas inversiones, al igual que la cancelación de determinadas obligaciones.

En referencia al objetivo específico de investigar las distintas alternativas de financiamiento utilizadas por las pymes chaqueñas, se parte de que el 80% de las empresas, como consecuencia de la disminución de sus ingresos se vio obligada a buscar financiamiento. Una de las alternativas utilizada por las empresas surge de los recursos propios donde el 80% indicó recurrir como primera medida ante la falta de fondos, coincidiendo con lo expresado por la Fundación Observatorio Pyme (2017) ya que de acuerdo con su estudio la mayoría de las empresas estudiadas, durante el año 2016 optaron por esta opción como el principal medio de financiamiento.

Por otro lado, Bach y Yuri (2015) contradice el análisis anterior, ya que indican que el uso de ahorros personales como fuente de financiamiento es una de las formas en que las empresas obtienen fondos, lo que no encuadra dentro de recursos propios de las empresas, sino dentro de resultados que ya fueron asignados y separados del patrimonio de las empresas, por tal motivo son externos a los recursos de las mismas.

Otra de las fuentes de financiamientos utilizadas por las empresas entrevistadas corresponde al alquiler de bienes con opción a compra, coincidiendo con el autor Draque (2013) ya que, mediante esta opción, las pymes pueden utilizar los bienes y desarrollar sus actividades. Asimismo, esta alternativa al ofrecer la posibilidad de utilizar los bienes dentro del proceso de desarrollo de la actividad de las empresas, permite la generación de fondos.

En referencia al objetivo específico de conocer las dificultades que atraviesan los propietarios, para su acceso según las opciones seleccionadas partiendo del uso de recursos propios, donde para la empresa 4, dependiendo los integrantes, se presentan ocasiones donde no se comparte la decisión de utilizar dichos recursos, lo que se relaciona con lo opinado por la empresa 3 quien expresa que no existen problemas con su acceso, sino sobre posibles malas inversiones. Esta situación indica que se deben analizar los motivos y los beneficios que se espera obtener tras el uso de recursos propios.

El uso de nuevas plataformas como el *crowdfunding* son opciones de financiamiento que no todas las empresas tienen conocimiento, para la empresa 5 la dificultad en relación al acceso se basa en las formas que establecen quienes ofrecen fondos o bienes de reintegrar y realizar los pagos correspondientes, llevando a analizar su utilización.

En relación al financiamiento desde el alquiler de bienes con opción a compra o *leasing*, la principal dificultad mencionada por el 40% de las empresas se basa en los requisitos que las entidades solicitan para entregar los bienes, así como también el hecho de generar gastos adicionales como el mantenimiento de los bienes y el pago de su correspondiente seguro a cuenta de las empresas, no son cuestiones que dificulten su acceso, sino que inciden en la decisión de las empresas de optar por este medio o inclinarse por otro tipo de financiamiento.

El financiamiento por intermedio de entidades bancarias, según el 80% de la muestra presenta diferentes dificultades, comenzando por la documentación requerida la cual previamente es analizada y lo que determina su otorgación, al igual que las garantías son un impedimento cuando no cumplen las expectativas de las entidades. En caso de cumplir los requisitos, los montos de las cuotas dependiendo los ingresos de las empresas

en contextos desfavorables son un problema para definir elegir esta opción y, por último, los fondos solicitados son insuficientes, lo cual está sujeta al análisis que realizan los bancos sobre la capacidad de pago de las empresas.

Continuando con el financiamiento desde instituciones bancarias, una alternativa que integra el mismo, es el descuento de cheques de pago diferido, donde para el 40% de las empresas que utilizan esta opción, la dificultad presentada es que varios de los documentos fueron rechazados por los bancos.

La participación del estado, en relación a las pymes, se basa en ofrecer líneas de financiamiento, sin embargo, para el 80% de las empresas estudiadas las dificultades por las cuales desistieron de esta opción se deben en su mayoría a los requisitos a cumplir para su otorgación, los cuales además generan gastos adicionales coincidiendo con Ferraro (2011) ya que el motivo por el cual las pymes no acceden a algún tipo de financiamiento se debe al monto solicitado, las tasas ofrecidas y los plazos de devolución. Por el contrario, a la luz de las respuestas dadas por las diferentes empresas, la principal dificultad ante la selección de una fuente de financiamiento, son los requisitos para su otorgación, debido a que los mismos son los que determinan la posibilidad de acceso, ubicando a los problemas mencionados por el autor como cuestiones externas que las empresas deben considerar que alternativa responde a sus necesidades y es acorde a la situación financiera propia.

Nuevamente tomando consideración de las respuestas de las pymes entrevistadas sobre las dificultades para acceder al financiamiento, no se basan en la falta de opciones sino en el cumplimiento de los requisitos que establecen las diferentes entidades, sean pertenecientes al sector público o privado.

Esta situación deja en evidencia que las empresas durante contextos de inestabilidad económica, sus posibilidades de acceder a algún tipo de crédito disminuyen, a causa de no cumplir con las expectativas del mercado financiero, tal como mencionan desde Fundación Observatorio Pyme (2017) donde el 70% de las empresas debió financiarse a través de recursos propios, lo que reconoce un inconveniente para que puedan utilizar otros medios, tales como el bancario. En relación a esto, Detarsio (2013) opina que el motivo por el cual no acceden al financiamiento bancario, no son los requisitos solicitados sino, las altas tasas de interés y los cortos plazos de pago.

En referencia al objetivo específico de reconocer las ventajas y desventajas según el tipo de financiamiento utilizado por las pymes, comenzando por la utilización de recursos propios, el 80% de la muestra reconoce como ventaja el acceso a los fondos necesarios sin restricciones, sin generar deudas con terceros.

Las ventajas del financiamiento mediante entidades bancarias de acuerdo con la totalidad de las empresas, surge de la posibilidad de contar con recursos monetarios en virtud de la necesidad al momento de solicitar el crédito y la variedad de opciones que fomentan el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, mediante la inversión y la compra de capital de trabajo. Las desventajas de esta opción surgen del análisis entre entidades bancarias del sector público y privado, debido a que para las empresas las tasas de interés ofrecidas por los bancos privados son elevadas en comparación a los públicos, coincidiendo con Draque (2013), donde las entidades bancarias ofrecen tasas bonificadas para las pymes, sin embargo, aplicado al contexto actual las tasas de interés siguen siendo altas para las empresas, principalmente desde el sector privado, lo que respalda la expresión de las empresas respecto la desventaja de esta fuente de financiamiento.

Por otra parte, como se menciona a lo largo del presente trabajo, las pymes cuentan con la posibilidad de descontar cheques de pago diferido en las entidades bancarias para obtener financiamiento, permitiéndoles contar con fondos antes de que se cumpla el plazo provisto, lo que para las pymes significa una ventaja, aunque las tasas de descuento al ser elevadas lo consideran como una desventaja para elegir esta opción, debido a que no se accede a la totalidad de los fondos.

Para el 40% de las empresas utilizar a los proveedores como fuente de financiamiento permite disponer de fondos y reubicarlos, sin embargo, es una opción que limita varios aspectos partiendo del monto financiado y el plazo acordado para los pagos, es decir, en comparación con otras formas de financiamiento su alcance es inferior.

El 60% de las empresas se financia mediante el alquiler de bienes con opción a compra, justificando que esta opción les permite acceder a los bienes, específicamente maquinarias y vehículos para desarrollar sus actividades, no obstante, el proceso de entrega de dichos bienes, según las experiencias de las empresas suele presentar demoras, significando una desventaja para este tipo de financiamiento. Para Draque (2013) si esta alternativa ofrece la posibilidad de financiar el 100% del valor del bien, sus altos costos hacen que se genere una desventaja ante otras opciones. Esta situación lleva a analizar las conveniencias de un crédito bancario por el total del bien requerido, comparando los plazos e intereses generados por la operación.

En lo que respecta al financiamiento mediante el *crowdfunding*, la empresa 5 menciona como ventaja que permitió contar con los fondos necesarios para el inicio de su empresa, coincidiendo con los autores Bach y Yuri (2015) ya que describen las diferentes líneas de financiamiento dentro del *crowdfunding*, lo que se considera una ventaja para las pymes contar con varias opciones y con diferentes formas de devolver lo

solicitado, a pesar de ello la desventaja de esta alternativa es que no todas las empresas tienen conocimiento respecto de esta nueva manera de financiarse, lo que la convierte en una desventaja, disminuyendo la disponibilidad para las pymes al momento de requerir recursos para sus empresas.

Volviendo a los programas de crédito para pymes la empresa 5 indica dentro de las desventajas que los requisitos por parte del estado para asignar estas líneas de crédito limitan su acceso. Contradiendo al autor Draque (2013) ya que opinó que las ventajas de los programas del estado surgen desde los montos disponibles, las tasas de interés, el plazo y el periodo de gracia en relación al momento de realizar los pagos. Este último punto genera una ventaja para las pymes debido a que adquieren fondos, realizan la inversión o adquieren bienes, favoreciendo sus niveles de producción y permitiendo el ingreso de fondos. Por otro lado, comparte la opinión de las empresas donde los requisitos y excesivos procesos para el otorgamiento conforman una desventaja para este tipo de financiamiento.

En referencia al objetivo específico de considerar la mejor alternativa de financiamiento, permitió reconocer la fuente de financiamiento que mejor se adapta a las necesidades de las empresas chaqueñas, en base a ello la primera opción en concordancia con el 50% de la muestra, surge del crédito bancario debido a que el eje central de su elección es la posibilidad de obtener los fondos necesarios para cubrir la necesidad de las empresas. Esta opción permite reemplazar otras alternativas, debido a que al contar con el dinero necesario su utilización no tiene límites, permitiendo responder a los diferentes recursos que las pymes soliciten. Además, al ofrecer a las empresas diferentes opciones que se adaptan a sus necesidades, tal como menciona el autor Zurko (2020), lo cual

responde a la situación de las empresas donde sus ingresos disminuyen y los recursos propios son escasos.

La segunda mejor alternativa y en conexión con la primera nace del descuento de cheques de pagos diferidos con el 35%, su conveniencia surge a partir de que las empresas que disponen de dichos documentos y presentan la necesidad de fondos, pueden realizar su descuento y disponer de fondos.

La tercera opción surge de los recursos propios con el 15%, debido a que no genera deudas con terceros y no se requiere de garantías para obtenerlo. Para la determinación de la conveniencia de un tipo de financiamiento debe analizarse el motivo por el que la empresa lo requiere, cual es el plazo mas conveniente para su devolución y a que tasa lo considera factible para cubrir su necesidad.

Es por ello que para considerar la mejor opción, además de lo mencionado en el párrafo anterior debe contemplarse las ventajas y desventajas del medio elegido, de modo que el conjunto de factores determine la mejor alternativa.

Se reconoce como limitación durante el desarrollo del trabajo, especialmente durante la etapa de contacto con las empresas, el acceso a las mismas, debido a las medidas de distanciamiento y las restricciones establecidas a causa del virus covid-19 y las disposiciones del gobierno. Esto genera la limitación de contar con una muestra reducida en tamaño que genera que esta investigación no sea extrapolable a la población en conjunto.

A pesar de las limitaciones, las fortalezas de este trabajo parten desde el conocimiento de una nueva temática tanto personalmente como para las empresas, ofreciéndoles una fuente de información a la cual acudir ante la necesidad de evaluar las alternativas de financiamiento. De esta forma se ofrece una investigación que otorga

conocimiento disponible de forma simple para ofrecer a las empresas como medio para la toma de decisiones.

Se concluye que la mejor alternativa de financiamiento surge de las líneas de crédito para pymes ofrecidas por los bancos, debido a su flexibilidad y variedad, siempre que las empresas logren cumplir con los requisitos solicitados.

Luego de la investigación se pudo dar respuestas a las preguntas de investigación planteadas y cumplir con los objetivos planteados, reconociendo como motivo por el que las empresas no llegan a acceder al financiamiento debido a los requisitos solicitados por las entidades financieras.

Para futuras investigaciones se recomienda analizar el mercado de capitales como medio de financiamiento, comparando con las opciones comúnmente utilizadas por las pymes chaqueñas, de forma que permita brindar otro punto de vista a las empresas y establecer la más conveniente.

También se recomienda realizar una nueva investigación con una muestra representativa de al menos 30 empresas de la provincia de Chaco como medio para poder determinar cómo influye la antigüedad de la empresa, el rubro al que se dedica y la etapa en la que se encuentra, dando lugar a un estudio más exhaustivo sobre el financiamiento de las empresas familiares.

Referencias

- Ayón Pimienta, R. M. (2006). *Importancia de la comunicación en las organizaciones*. Universidad Autónoma de Guadalajara, Mexico. Recuperado el abril de 2020, de <http://genesis.uag.mx/revistas/escholarum/articulos/negocios/organizacional.cfm>
- Confederacion Argentina de la mediana Empresa. (2015). Revista espacio CAME. *Revista espacio CAME*. Recuperado el abril de 2020
- Donnelley, R. (1988). *Empresas Familiares, Análisis Organizacional y Social*. Buenos Aires: Macchi.
- Escuela de negocios en España. (2014). *Retos de la Empresa Familiar*. Madrid. Recuperado el abril de 2020, de <https://www.eaeprogramas.es/empresa-familiar/que-es-una-empresa-familiar-concepto-y-caracteristicas>
- Gallo, M. A., & Amat, J. M. (2003). *Los secretos de las empresas familiares centenarias*. Barcelona: Ediciones Deusto. Recuperado el abril de 2020
- Hernández Sampieri, R. (2006). *Metodología de la investigación*. MacGraw-Hill/Interamericana. Recuperado el abril de 2020
- Molinari, P. (2012). *El salto del dueño*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: Editorial Temas. Recuperado el abril de 2020
- Paladino, M. (2017). *De la empresa familiar a la familia empresaria*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: LID Editorial. Recuperado el abril de 2020
- Ramón, J. F. (2017). Empresa familiar: análisis estratégico. En P. y. Lansberg, *Empresa familiar: análisis estratégico* (pág. Capitulo 2). Grupo Planeta.
- Tagiuri, R., & Davis, J. (1996). *Bivalent Attributes of the Family*. Family Business Review. Recuperado el abril de 2020

Anexo I Consentimiento informado

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- Preguntas de entrevistas

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa?
2. ¿Cuántos años de antigüedad tiene?
3. ¿Qué nivel de ventas tuvo durante el año?
4. ¿Cuál es la cantidad de empleados que posee?
5. ¿Presento algo variación en los ingresos?
6. ¿Ha requerido financiamiento durante la vida de su empresa?
7. ¿En qué momento necesito financiamiento?
8. ¿Cuál es el destino del mismo?
9. ¿Utiliza recursos propios para financiarse?
10. ¿Al momento de elegir financiamiento externo elige las entidades públicas o privadas?
11. ¿En caso de ser públicas cuáles?
12. ¿En caso de ser privadas cuáles?
13. ¿Se financiaría mediante plataformas virtuales?
14. ¿Utilizaría la alternativa de alquiler con opción a compra como medio de financiamiento?
15. ¿Conoce el mercado de capitales?
16. ¿tuvo alguna dificultad por parte de la empresa para acceder al financiamiento?
17. ¿tuvo alguna dificultad por parte de las entidades financieras para otorgarle el financiamiento?
18. ¿Cuál cree usted que responde mejor a sus intereses y necesidades?

19. ¿Considera de mucha importancia el financiamiento de las pymes para poder continuar en actividad durante tiempos de crisis?
20. ¿Qué opina de las medidas tomadas por el gobierno provincial y nacional respecto del financiamiento para pymes?