

Universidad Siglo 21



Seminario Final de Grado (TFG)

Carrera: Contador Público

Manuscrito Científico

Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad

**ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO DE LAS FUENTES DE
FINANCIAMIENTO EN LAS PyMEs CORDOBESAS**

ANALYSIS OF THE PERFORMANCE OF THE SOURCES OF FINANCING IN SMEs
FROM CORDOBA

Delgado, Lucila

Nº LEGAJO: CPB04622

Profesor: D'Ercole Favio

Junio, 2021

Índice

Resumen	3
Abstract	4
Introducción	5
<i>Objetivo General</i>	20
<i>Objetivos Específicos</i>	20
Métodos	22
<i>Diseño</i>	22
<i>Población, muestra y participantes</i>	22
<i>Materiales e instrumentos de recolección de datos</i>	22
<i>Análisis de datos</i>	23
Discusión	30
<i>Conclusión</i>	36
Referencias	38
Anexos	41
<i>Anexo 1: Consentimiento de las empresas</i>	41
<i>Anexo 2: Encuestas</i>	41

Resumen

Dicha investigación tuvo como objetivo principal el estudio de las diferentes fuentes de financiamientos que presentan las PyMEs y también sus limitaciones y dificultades. En un contexto de inestabilidad económica que transita la Argentina, también teniendo en cuenta la pandemia de Covid-19. La misma se centró en la zona de Rio Cuarto hacia el sur de la provincia. Para lograr alcanzar el objetivo, se realizaron entrevistas a empresas de la zona mencionada anteriormente. El alcance tuvo un diseño descriptivo, no experimental, con un enfoque cuantitativo y presenta un muestreo no probabilístico. Gracias a los resultados obtenidos se concluyó que las PyMEs prefieren financiarse con capital propio porque tienen disponibilidad y flexibilidad de fondos, no tienen gastos bancarios y reservan su privacidad. En segundo lugar, al solicitar un crédito la mayor preocupación de las empresas es la tasa de interés, sumándole la burocracia de los bancos, por último, se observó que éstas PyMEs entrevistadas no se vieron muy alteradas por la pandemia por la actividad a que se dedicaban. Y cabe resaltar que las PyMEs en nuestro país son muy importantes para el crecimiento económico, además de ser una gran fuente de trabajo.

Palabras claves: PyMEs, fuentes de financiamiento, capital propio, acceso al financiamiento, empresas familiares, financiamiento.

Abstract

Such investigation has as principal purpose to study the different sources of funding that SMEs have, as well as their limitations and difficulties. In the context of financial instability that Argentina is enduring and bearing in mind with the covid-19 pandemic. The investigation focuses on Rio Cuarto's area and the south of the province. In order to accomplish the goal of this study, interviews to enterprises from the mentioned areas were made. The scope had a descriptive, non-experimental design, with a quantitative approach and presents a non-probabilistic sampling. According to the obtained results, the conclusion was that the SMEs prefer to fund themselves through equity capital because they have availability and flexibility of funds, they do not have to pay bank fees and they protect their privacy. Furthermore, when applying for a loan, the biggest concern of enterprises is the interest rate, along with the bureaucracy of banks. Lastly, it was also noticed that the interviewed SMEs were not severely affected by the pandemic because of the activity they dedicated to. Moreover, it is important to point that SMEs are essential for financial growth, as well as being a great source of employment.

Key words: SMEs, source of funding/source of funds/ funding source (less frequent), equity capital/corporate equity, financial access, family-run companies/ family business/ family-owned enterprise, finance/ funding.

Introducción

Las Pequeñas y Medianas empresas (PyMEs), son un eslabón fundamental en la economía de un país, principalmente para la República Argentina.

Un común denominador de las PyMEs familiares es enfrentar la supervivencia. De acuerdo a un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2015), solo el 30% sobrevive al traspaso de la primera a la segunda generación, pero ese traspaso no es totalmente por problemas de financiamiento o económico, sino también por conflictos de índole familiar.

La característica que distingue a la mayoría de las empresas familiares es el “sentido de pertenencia” de sus miembros, una importante ventaja competitiva respecto a las que no lo son. Continuando con lo dicho por Leach (2016) se destacan las siguientes cualidades:

- **Compromiso:** Los individuos que construyen una empresa pueden llegar a sentir pasión por ella. La empresa es fruto de su creación, la alimentan, impulsan su desarrollo y para muchos empresarios su negocio es su vida. Este sentimiento profundo se traduce en dedicación y compromiso.
- **Conocimiento:** Las empresas familiares tienen sus propias modalidades de hacer las cosas, tecnología especial y un conocimiento comercial que no poseen sus competidores.
- **Flexibilidad en el trabajo, tiempo, dinero:** Éstas pueden adaptarse rápida y fácilmente a las situaciones cambiantes. Lo que lleva más tiempo en sociedades anónimas, en empresas familiares se puede llevar a cabo de manera inmediata.

- **Planeamiento a largo plazo:** Los planes estratégicos reducen los riesgos y permiten manejar más eficazmente los acontecimientos imprevistos. El hecho de que las familias, por lo general, tienen una clara visión de sus objetivos comerciales representa una ventaja.

- **Cultura estable:** Las PyMEs familiares suelen tener estructuras estables, todos saben cómo se deben hacer las cosas. La estabilidad es uno de sus orígenes y más valiosos activos, sin embargo, al mismo tiempo es necesario pensar si una cultura empresarial estable puede llegar a ser en la práctica un obstáculo para el cambio y la adaptabilidad.

- **Rapidez en la toma de decisiones:** Las responsabilidades están claramente definidas y el proceso de toma de decisiones está deliberadamente circunscrito a una o dos personas clave, que son los que responderán por sí o no. Esto significa que son menos burocráticas que las empresas que no lo son, cuyo proceso de toma de decisiones suele llevar más tiempo.

- **Confiabilidad y orgullo:** Muchos compradores prefieren hacer negocios con una firma que posee una larga trayectoria y un personal que no está permanentemente cambiando de funciones, dentro de la empresa, ni es reemplazado por recursos externos.

También Leach (2016) menciona una serie de desventajas para las PyMEs:

- **Rigidez:** Conceptos tales como “las cosas se hacen esta manera porque papá las hizo siempre así” reflejan de qué modo los patrones de conducta pueden llegar a arraigarse en estas empresas. La tradición representa una limitación que rechaza el cambio debido a que, precisamente este acarrea no

sólo desorganización y posibles riesgos comerciales, sino que a su vez implica un vuelco en las filosofías y prácticas establecidas por el fundador.

- Desafíos comerciales:
 - Modernización de prácticas obsoletas: Se refiere a métodos utilizados en la empresa familiar que pueden volverse obsoletos provocados por cambios constantes en un mundo globalizado.
 - Manejo de las transiciones: Uno de los grandes desafíos está representado por la transferencia generación del padre al hijo que llega con ideas nuevas de que las cosas pueden hacerse de una manera diferente, causando una gran incertidumbre entre el personal, los clientes y proveedores.
 - Incremento del capital: Por lo general, las PyMEs familiares ponen reparos ante la sola idea de reunir dinero de fuentes externas a la empresa. Prefieren la inversión con capital propio, lo que genera que cuando no se cuenta con el dinero disponible se pierde la oportunidad del negocio por no incurrir en deuda.
- Sucesión: Elegir un sucesor significa a menudo escoger entre los hijos que aspiran a ello mientras esperan que el padre se retire. Le preocupa la capacidad de los hijos y el hecho de favorecer a uno a expensas de otro. Sin embargo el cambio no es simplemente el traspaso de una generación a la otra sino una nueva forma de gestión de acuerdo a las pautas e ideas acerca del manejo de la compañía de la nueva generación.

- Conflictos emocionales: En el ámbito familiar entre los aspectos emocionales prevalece la protección y la lealtad mientras que en la esfera empresarial rige el rendimiento y los resultados. Las PyMEs familiares son una fusión de estas dos instituciones por lo que la lleva, en muchos casos, a enfrentar serias dificultades que vienen del pasado (en la familia) y se trasladan a la empresa.
- Liderazgo y legitimidad: Es el caso cuando nadie dentro de la organización está facultado para hacerse cargo del liderazgo.

La relevancia económica y la generación de riquezas de estas empresas no es el único parámetro para dimensionar su importancia, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan. Estas empresas sirven como amortiguadores del alto desempleo que se vive, constituyéndose en un instrumento de “movilidad social”.

Las PyMEs en América, representan más del 95% del total de empresas existentes; abarcan el 87 % de las empresas en los sectores servicios y comercio; y, generan el 64,26% del empleo en la región (Saavedra & Hernández, 2008).

En Argentina hay 1.066.351 PyMEs, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 94.346 PyMEs pertenecen al sector industrial, 84.634 pertenecen al sector agropecuario, 154.139 forman parte del sector comercial, 174.361 son del sector de servicios, 25.997 pertenecen al sector de la construcción y 977 al área de la minería. (Ministro de Producción, 2020).

El criterio de clasificación son las ventas anuales o cantidad de empleados, la definición difiere dependiendo de si la empresa es de servicios, comercial, industrial,

agropecuario, construcción o minero. Según tabla publicada por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, los topes de ventas anuales que comienzan a regir a partir del 2021 son:

Tabla 1: Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$).

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

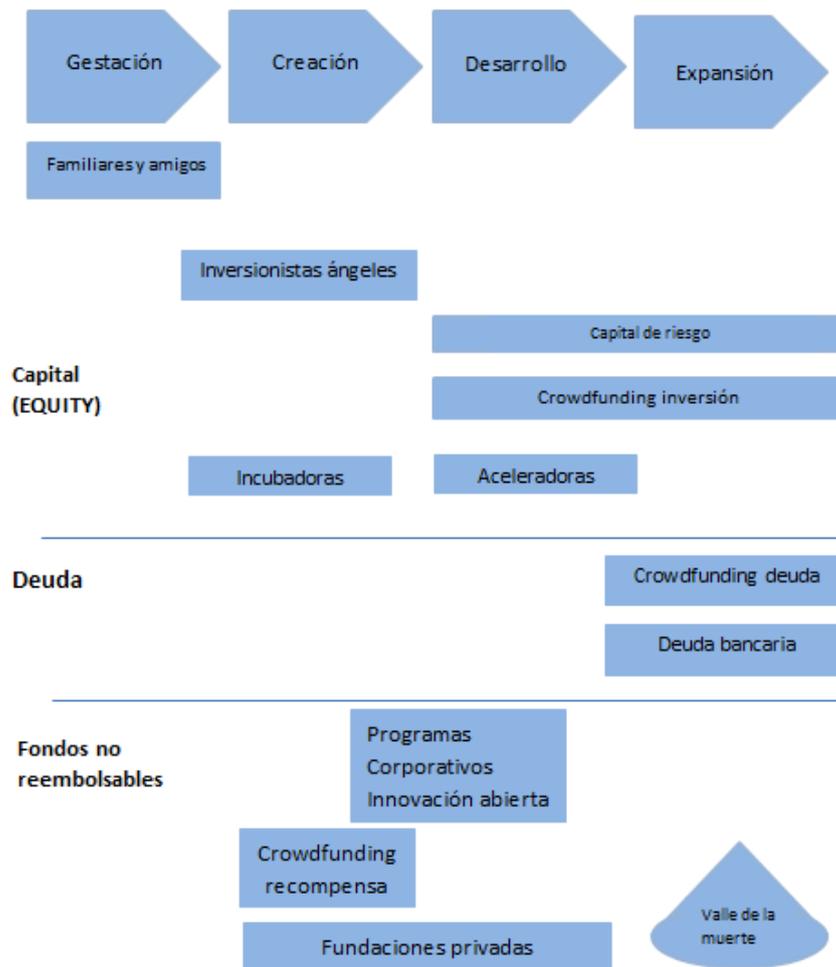
Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo (2021). *Se actualizaron los topes de las categorías para ser MiPyME.*

Uno de los beneficios de las PyMEs es su capacidad dinámica y la gran flexibilidad ya que pueden adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos, también detectar nuevos procesos, productos y mercados.

Existen distintas fuentes de financiamiento, internas y externas. Dentro de estas últimas se encuentran fuentes como por ejemplo el crédito bancario y crédito comercial. En particular, el mercado del crédito se ve afectado por problemas de información asimétrica entre deudores y acreedores, esto afecta mayormente a las empresas de menor tamaño o que poseen menos historia operativa, como las pequeñas y medianas empresas (pymes). El mercado de capitales es un medio de financiamiento externo alternativo.

Este tipo de empresas poseen características que las diferencian de las grandes firmas, por ejemplo, en lo referente a la mínima participación en el mercado, administrada por propietarios y la estructura de gestión; aunque su definición puede estar supeditada a otros rasgos, como el tipo de economía desarrollada o emergente, número de empleados, ingresos, competencia, dependencia, entre otros.

En la figura N° 1: Ciclo de negocio y fuentes de financiamiento



Fuente: Rojas, L (2017). *Situación del financiamiento de PyMEs y empresas nuevas en América Latina*.

De la figura N°1 se interpreta que en la primera etapa de la escalera se encuentran las empresas en formación: Los fondos de los propios emprendedores y/o fundadores son particularmente importantes para financiar la etapa de nacimiento de la empresa, cuando se está desarrollando el concepto o la tecnología.

La siguiente etapa es de creación: Las empresas nuevas o startups requieren capital para refinar el desarrollo del producto a través de la investigación del mercado. También es el momento para iniciar contacto con los consumidores y probar la

viabilidad comercial de su concepto, reclutar un equipo gerencial y refinar el modelo y plan de negocio.

En la etapa de gestación, el financiamiento propio se complementa con fondos provenientes de amigos y familiares y, en casos esporádicos, de inversionistas ángeles (que aparecen en la etapa de creación) de manera individual o en consorcio, entran a respaldar proyectos que consideran prometedores con capital “semilla”, acompañados de fuentes no tradicionales, como son las plataformas de crowdfunding, las incubadoras y las corporaciones, mediante programas de innovación abierta.

En la siguiente etapa, las empresas necesitan financiamiento para optimizar la operación, perfeccionar el producto, expandir la producción y escalar la comercialización, quizás incluso entrando a nuevos mercados. Si son de alto crecimiento, las empresas levantarán capital de riesgo a través de distintas rondas de financiamiento donde participan plataformas de crowdfunding y fondos de capital de riesgo y otros fondos de inversión. Posteriormente, los bancos adquieren más importancia, aunque podrían participar en la etapa de desarrollo si las empresas tienen el activo necesario para colateralizar el préstamo.

Es importante notar la etapa conocida como el “valle de la muerte”, durante la que desafortunadamente fallan muchos emprendimientos. Es el período desde que se inicia la operación y se genera el flujo de caja suficiente, hasta alcanzar el punto de equilibrio entre ingresos y gastos. Hay varias razones para el fracaso durante esta etapa, como retrasos en los planes, haber partido de supuestos financieros o de mercados errados, haber escalado demasiado rápido o falta de financiamiento. En esta etapa la

empresa no es atractiva para fondos de capital de riesgo, porque no ha probado su viabilidad comercial o el éxito de su estrategia (Rojas, 2017).

Las dos principales fuentes de financiamiento de una PyME argentina son el capital propio y la propia red de proveedores y clientes que intenta suplir el rol que debería tener el sistema financiero. En Argentina las empresas medianas financian el 63% de sus inversiones productivas con fondos propios, mientras que menos del 15% consigue un crédito en un banco para ampliar una planta o fabricar un nuevo producto (Perfil, 2017).

Pese a esta situación, el financiamiento es el que permitirá la aplicación de dichas herramientas para poder mantener en pie estas empresas, financiar inversiones tecnológicas que permitan elevar la productividad. En otros, se tratará de intervenciones sobre la cadena productiva, a fin de mejorar el producto/servicio.

Las PyMEs parecen verse obligadas a utilizar sus propios recursos y no los ofrecidos por instituciones o el Estado, por el alto costo que implica el financiamiento. Entre un 60% y 65% del gasto en inversión se financia con esta modalidad, mostrando un acceso limitado al mercado financiero. Así se desprende de los datos relevados por la Fundación Observatorio PyME, que muestran que al comparar la situación de estas PyMEs con las europeas, se observa que las deudas financieras de mayor plazo tienen una baja incidencia en el total de deudas financieras de las firmas argentinas, en detrimento de mejoras de capacidad productiva y competitividad (que son las que requieren préstamos de largo plazo).

Otra opción, pero poco utilizada es el acceso al crédito, un problema de gran relevancia para las PyMEs. El paquete de medidas implementadas por los gobiernos de

la región incluye líneas de financiamiento, sistemas de garantía, programas de capital y servicios de asistencia. Con respecto a los programas de financiamiento, se notan tropiezos para lograr la canalización de créditos desde el sector bancario hacia las PyMEs. Por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

El stock de créditos al sector privado no financiero representa en Argentina apenas el 13,4% del PBI. En el Reino Unido y en Corea supera el 130%, y en Japón y Estados Unidos es mayor al 180%. Este ratio es en Argentina incluso menor que en países de América Latina: en México es del 33% y en Chile del 110% (Perfil, 2017).

Los bancos privados, además, tienen una reticencia a otorgar créditos a firmas que no son clientes y sin una trayectoria significativa. Una segunda cuestión que intenta resolverse es la necesidad de otorgar créditos a mayor plazo y para inversión e innovaciones, ya que se observa el predominio de préstamos para capital de trabajo. En este sentido, los bancos de desarrollo tienen el objetivo de proveer financiamiento para llevar a cabo inversiones. Si bien se han conseguido avances en materia de extensión de plazos, todavía es una tarea pendiente la disminución de los costos de financiamiento, y también, mejorar los sistemas de garantías. Por último, cabe señalar la importancia de la complementación entre los programas de financiamiento y los de garantías, como también entre la asistencia técnica y la financiera (Ferraro, 2011).

Cada uno de los bancos del sistema financiero cuenta con un portfolio de diversas ofertas de financiamiento para intentar cubrir las variadas y disímiles necesidades del heterogéneo sector PyME. Según un estudio y research específico que realizó el Banco Galicia junto con el equipo de Google Insights & Analytics de Argentina, el común denominador hoy en el segmento PyME es la necesidad de financiación, que varía según la industria y su ciclo de vida. Por ejemplo, los comercios mayoristas tienden a buscar financiación a largo plazo, mientras que las pymes de servicio, generalmente requieren financiación a corto plazo, sobre todo vía tarjetas comerciales para financiar el día a día, describe el estudio (Ámbito, 2021).

La disponibilidad de financiamiento es un elemento importante para impulsar el crecimiento económico, aumentar la competitividad y garantizar la equidad distributiva; ello explica por qué se recurre a la implementación de políticas públicas para atenuar los problemas generados por la segmentación del crédito y facilitar el acceso de las PyMEs al mercado de financiamiento (Correa, 2017).

Analizando específicamente la cartera de socios de Garantizar, en el periodo se registró un record absoluto en el volumen operado del producto “descuento de cheques de pago diferido garantizado en el mercado bursátil”. Garantizar formalizó en el periodo aquí analizado el 45% del volumen total operado en todo el 2018. El hecho positivo es que esta herramienta de financiamiento permitió a las PyMEs acceder a tasas promedio del 35%, muy inferior al promedio de las tasas ofrecidas a través del sistema bancario tradicional promedio 60% (Garantizar SGR, 2019).

Para que las PyMEs puedan financiarse también a través del mercado de capitales, varias entidades financieras comenzaron desde hace un tiempo a esta parte a

ofrecer avales e impulsar varios instrumentos de financiamiento para PyMEs. Es el caso, por ejemplo, del Banco Mariva, que dispone de garantías para Obligaciones Negociables (ON) PyMEs y cheques de pago diferido.

En el presente trabajo de investigación nos vamos a centrar en el financiamiento de las PyMEs familiares en un contexto de inestabilidad en Argentina, más precisamente en la provincia de Córdoba, tomando de referencia desde Río Cuarto hasta el sur de la provincia.

Dichas empresas en los últimos tiempos están pasando por un oscuro panorama por las limitaciones para acceder al financiamiento, la fuerte presión tributaria, las altas tasas de inflación y de interés, y la volatilidad en el tipo de cambio son los problemas a los que se ven enfrentadas. Y las graves dificultades económicas por las que están atravesando hoy las empresas debido a la pandemia (COVID-19) imponen la necesidad de modificar transitoriamente las condiciones laborales y financieras.

Este panorama pone una especial atención a trabajadores, cooperativas, emprendedores, grandes empresas y también a las PyMEs familiares. Para las PyMEs supone una serie de cambios estratégicos para no terminar en la quiebra, cerrando y/o dejando sin empleo a decenas de trabajadores en un contexto no muy agradable.

Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), unas 40.000 empresas de distintos sectores (industria, comercio, servicios y turismo, etc.) cerraron en el año 2020. Y entre 20.000 y 40.000 pymes más se encuentran en una situación de riesgo, muy crítica, lo cual afecta a entre 600.000 y un millón de personas (El cronista, 2020).

Las empresas han tratado de establecer procesos de adaptación en su gestión y operación ante el entorno; no obstante, existe cierto nivel de asimetría en cuanto a la capacidad de adaptarse, sobre todo, para las empresas de menor tamaño, como es el caso de las pymes, las cuales resienten de manera más severa el impacto de las crisis debido a sus debilidades de gestión, fricciones legales, falta de apoyo gubernamental, informalidad, incapacidad financiera y tecnológica, competencia y dependencia de otras empresas (García-Contreras, R., Valle-Cruz, D., & Canales-García, R. A. (2021).

El acceso a financiamiento para que las pymes puedan enfrentar la pandemia fue una de las medidas de respuesta a la emergencia en la que la mayoría de los países concentraron gran parte de sus esfuerzos. Los nueve países entrevistados presentaron un total de 56 medidas de financiamiento, que incluyen líneas especiales de crédito y cobertura de garantía públicas (Ferraro, 2011).

Pero a partir de este gran desafío mundial que es el COVID-19, en términos generales y exceptuando aquellas que aún permanecen sin actividad, las pequeñas y medianas empresas que lograron evitar el colapso, en parte gracias a la necesaria ayuda estatal, comenzaron un camino de muy lenta y progresiva recuperación, intentando recomponer stocks y retomar su nivel de actividad.

Camino hacia la reactivación, sin dudas, juega un rol esencial el financiamiento bancario, impulsado y regulado por el Banco Central, que ha sido relevante en los meses iniciales de la pandemia para sostener a las PyMEs y gran parte del empleo, junto con el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), actualmente reconvertido en líneas de préstamos a tasas subsidiadas (Ámbito, 2021).

Hoy existen dos grupos de PyMEs bien diferenciados respecto al financiamiento bancario. Uno está conformado por empresas que no sufrieron bajas en su nivel de actividad, pues se dedican a producir alimentos o productos esenciales, con lo cual presentan un buen rating crediticio. En el otro extremo, aparecen las PyMEs ligadas a actividades más castigadas en el marco del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO), como lo son compañías de la industria textil y del calzado, pero sobre todo del entretenimiento, el turismo y la hotelería, que vieron deteriorados sus niveles de ingresos y, por ende, su rating crediticio, con lo cual se les dificulta acceder a las líneas de financiamiento bancario. En este último caso, fueron sumamente importantes las garantías estatales del Fondo de Garantía Argentino (FoGAR), para ayudar a acotar el riesgo crediticio (Barbero 2020).

Carbó-Valverde, Rodríguez-Fernández, and Udell (2016) analizaron que es importante tener en cuenta dentro de la gestión financiera la consecución de financiación según su forma más beneficiosa teniendo en presente los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa. (Salazar 2016).

Para poder entender porque existen limitaciones y barreras al financiamiento de las PyMEs, se deben analizar el sistema financiero el cual cumple un papel fundamental en la economía y lo que permite el traspaso de fondos desde los propietarios de dinero a los inversores que lo demandan para llevar a cabo sus proyectos. Las fallas en el sistema financiero afectan a la oferta y a la demanda, en el caso de la oferta está relacionada con los factores que llevan a disminuir los fondos disponibles para los nuevos emprendedores como para el crecimiento de empresas ya establecidas y por el lado de la

demanda, tiene que ver con los factores que reducen la disposición y capacidad de la empresa de buscar (Rojas, 2017).

Continuando con lo referido, Rojas nombra algunas de ellas:

Fallas de oferta.

- Asimetrías y costos de información: Los intermediarios financieros y el mercado deben incurrir en costos para obtener información, y estos pueden prevenir el financiamiento a las empresas. Las empresas conocen sus proyectos y sus riesgos, pero no así los intermediarios y el mercado. Afecta con fuerza a empresas nuevas que no poseen reputación ni trayectoria y a empresas que no han formalizado su gerencia y manejo financiero.

- Riesgo moral y costos de agencia: El emprendedor puede tomar decisiones sobre cómo utilizar los recursos invertidos por terceros, dando lugar a un riesgo moral que conduce a que los inversionistas sean más selectivos y quieran tener control de las inversiones (Levine, 2005).

- Asimetrías en la distribución inicial de riqueza que poseen los participantes en el mercado: Esta dotación inicial de riqueza hace más difícil que los individuos más pobres participen en ciertos mercados. Afecta en especial la creación de nuevas empresas (Banco Mundial, 2010).

Fallas de demanda:

Se han analizado las siguientes distorsiones que afectan con intensidad a las PyMEs (Rowlands, 2013):

- **Carencia de conocimiento:** Las empresas pueden no entender los beneficios de obtener financiamiento externo, prefiriendo financiarse con fondos propios. De igual manera, podrían no saber acerca de todas las fuentes de financiamiento disponibles.
- **Selección adversa:** Las empresas pueden tener la percepción de que su solicitud de fondos será rechazada, por lo que puede no aplicar.
- **Carencia de habilidades:** Las empresas pueden no tener las habilidades necesarias para presentar la información adecuada a las fuentes de financiamiento o no estar preparadas de la manera que esperan los potenciales inversionistas. La preparación incluye un rango que va desde la capacidad de mostrar un prototipo y un modelo de negocio probado, hasta tener protegida la propiedad intelectual; mostrar proyecciones financieras y de mercado y tener un equipo fundador creíble (Zwilling, 2016).
- **Aversión de las PyMEs a abrir la empresa a la participación de terceros:** Investigaciones en Gran Bretaña demuestran que solamente un 20% de nuevas empresas evalúa como alternativa el financiamiento al capital, y entre ese grupo solo 1% lo utiliza finalmente. La resistencia de los fundadores a diluir su participación accionaria es la razón que más se menciona y lleva a que muchos consideren la obtención de préstamos bancarios en vez de capital para la inversión.

- Diferencias en la valoración de la empresa llevaría a que la negociación entre las pymes y los inversionistas no tenga éxito.

Por ello, es de vital importancia atender a este segmento como un eje para la política económica, cuando se busca comprender la heterogeneidad que caracteriza al universo PyME en cuanto a requerimientos y capacidades de las empresas (Ferraro, 2015).

Bajo los conceptos planteados y los antecedentes que han sido utilizados, con el fin de comprender el mundo PyME y la realidad en contexto actual, el presente trabajo de investigación se basó en las siguientes preguntas: ¿Con que frecuencia utiliza las fuentes de financiamiento para realizar sus operaciones y proyectar el crecimiento de su empresa? ¿Cómo se financiaron los primeros 2 años de vida de las PyMEs? ¿Qué tan rápido las PyMEs pudieron adaptarse a los cambios producidos por la pandemia en el año 2020? ¿Cómo las afectó económicamente la pandemia los primeros 6 meses? De las fuentes de financiamiento que conoce, ¿alguna vez solicitaron alguna? ¿Les fue otorgada?

Objetivo General

- Determinar cuál es la fuente de financiamiento de las PyMEs familiares en contexto de inestabilidad que más utiliza, en la zona de Río cuarto hasta el sur de la provincia de Córdoba.

Objetivos Específicos

- Detectar por qué las PyMEs prefieren financiarse con capital propio.
- Determinar cuál es el factor que genera mayor conflicto al momento de solicitar un crédito a las PyMEs.

- Analizar cómo las afectó a las PyMEs la pandemia de COVID-19 en el año 2020.

Métodos

Diseño

Se define método como el modo de proceder o el procedimiento seguido en las ciencias para hallar la verdad y demostrarla (De La Torre, 1984). Con respecto a la investigación realizada, su alcance fue descriptivo, ya que se especificaron propiedades, características y rasgos importantes de las PyMEs y las fuentes de financiamiento que se utilizaron en un determinado momento.

El enfoque de dicha investigación fue cuantitativo, se utilizó una recolección numérica de datos y también estadísticos.

El diseño que se utilizó fue el no experimental, ya que la investigación se realizó sin la manipulación de variables y solo se observaron los fenómenos para después analizarlos. Y es una investigación transversal o transeccional porque se recopilaban los datos en un determinado momento, por única vez.

Población, muestra y participantes

El muestreo empleado fue el no probabilístico, se seleccionaron 71 muestras (PyMEs) de la provincia de Córdoba, más precisamente desde la ciudad de Río Cuarto hacia el sur de la provincia, delimitando con La Pampa. La selección de los elementos muestrales fueron de forma no aleatoria, ya que las empresas entrevistadas cumplían con el requisito de ser PyMEs y que estuvieran dentro de la provincia de Córdoba.

Materiales e instrumentos de recolección de datos

Los materiales e instrumentos consisten en cómo y con qué se recolectaron los datos, ellos van a depender de los objetivos que se plantearon en dicha investigación, la cual tiene un enfoque cuantitativo. Los instrumentos de recolección de datos utilizados fueron entrevistas en profundidad (Anexo 2) donde se indagó el estudio de la realidad

económica de las PyMEs en el Sur de Córdoba. Las preguntas se formularon en la materia Seminario Final (PH, Río Cuarto) de la carrera de contador público, el profesor conjuntamente con los alumnos. Se entrevistaron cinco PyMEs aproximadamente por alumno, algunas de ellas prefirieron presencial y otras de forma virtual. Se usó como herramientas Google Drive para plantear las empresas y las preguntas y Google Forms fue el instrumento final que llegó a las PyMEs para completar, en la cual se abordaron temáticas referentes al acceso al financiamiento como tema principal. Además, se brindó a los entrevistados, un consentimiento informando que la información recogida será confidencial (Anexo 1).

Análisis de datos

Una vez obtenida la información de las PyMEs a través de las encuestas, se procede al análisis de ellas. El análisis de los datos depende del enfoque de la investigación, en dicha investigación el enfoque fue cuantitativo, ya que la recolección de datos tuvo su base en mediciones numéricas mayormente.

Se llevó a cabo un análisis de las respuestas de las entrevistas realizadas a las diferentes PyMEs contactadas, la herramienta que se aplicó fue Microsoft Excel con gráficos de torta y columnas y también tablas.

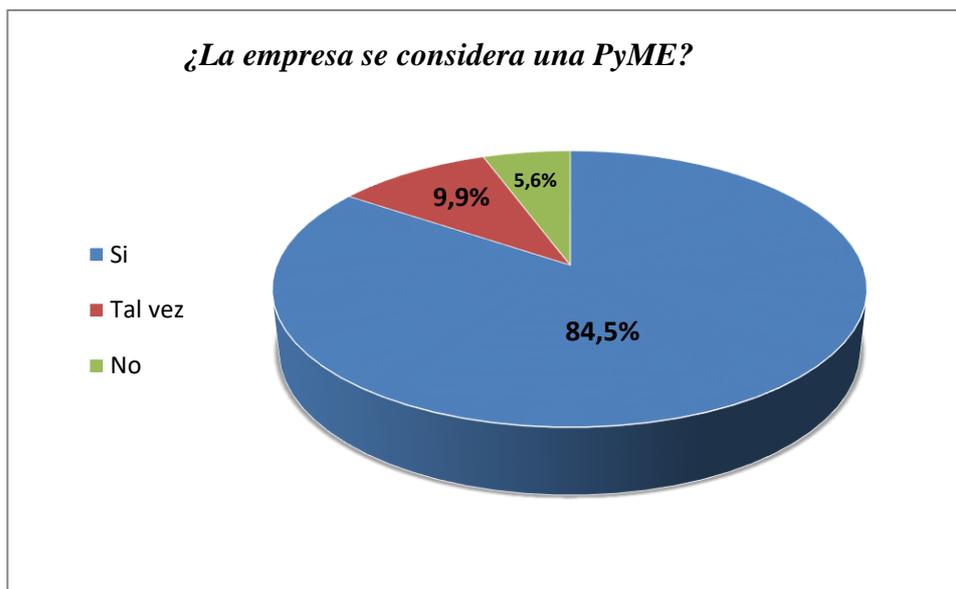
Las variables que se utilizaron fueron cualitativas, entre ellas: fuentes de financiamiento de las PyMEs en el contexto actual del país, matices económicas que la preocupan a la hora de pedir un crédito, el análisis de las PyMes ante los efectos de la pandemia de Covid-19 en el año 2020, también otra variable es el financiamiento propio, las altas tasas de interés, financiamiento externo. En el anexo 1 se muestran las encuestas y las respectivas variables mencionadas anteriormente.

Resultados

Luego de haber realizado las entrevistas anteriormente mencionadas, mediante formulario web, se obtuvieron los resultados y se comenzó a analizar los datos que muestran las 71 PyMEs contactadas, de Río Cuarto y la región, a través de Microsoft Excel, usando gráficos de torta, barra y tablas.

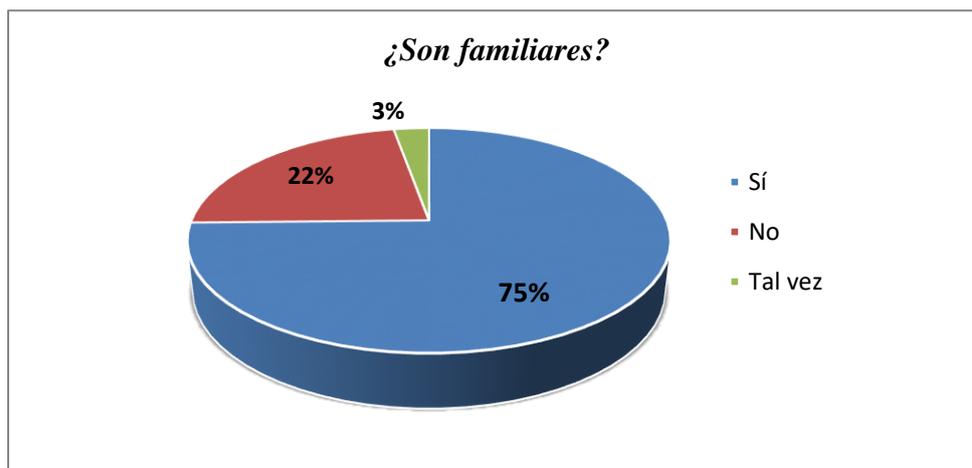
Se puede ver (Figura 1) que el 84,5% de las empresas en cuestión se consideran PyMEs y un 75% familiares (Figura 2). Según tamaño, la mayoría de ellas son Micro PyMes (45,1) que se ve reflejado en la (Tabla 1).

Figura 1: Empresas que se consideran PyMEs.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

Figura 2: PyMEs que se consideran familiares



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

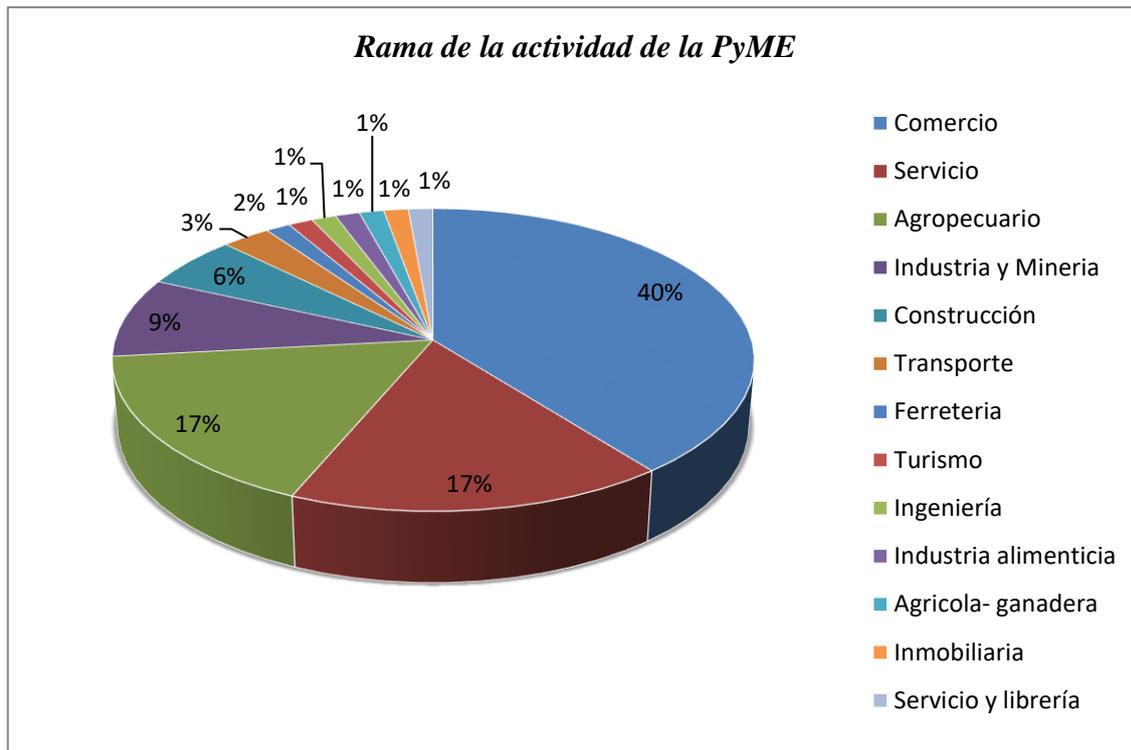
Tabla 1: Tamaño de las PyMEs.

Tamaño	% PyMEs
Micro	45,1%
Pequeña	25,4%
Mediana tramo 1	12,7%
Mediana tramo 2	8,5%
Grande	4,2%
Prefiero no decirlo	4,2%

Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

La mayoría de las empresas entrevistadas son comercios (40%), le siguen las de servicios (17%) y agropecuarias con el mismo porcentaje, industria y minería (9%), construcción (6%), transporte (3%), y en última instancia se destaca ferretería, turismo, ingeniería, industria alimenticia, agrícola-ganadera, inmobiliaria y servicios y librería con un (1%) cada una (Figura3).

Figura 3: Rama de la Pyme

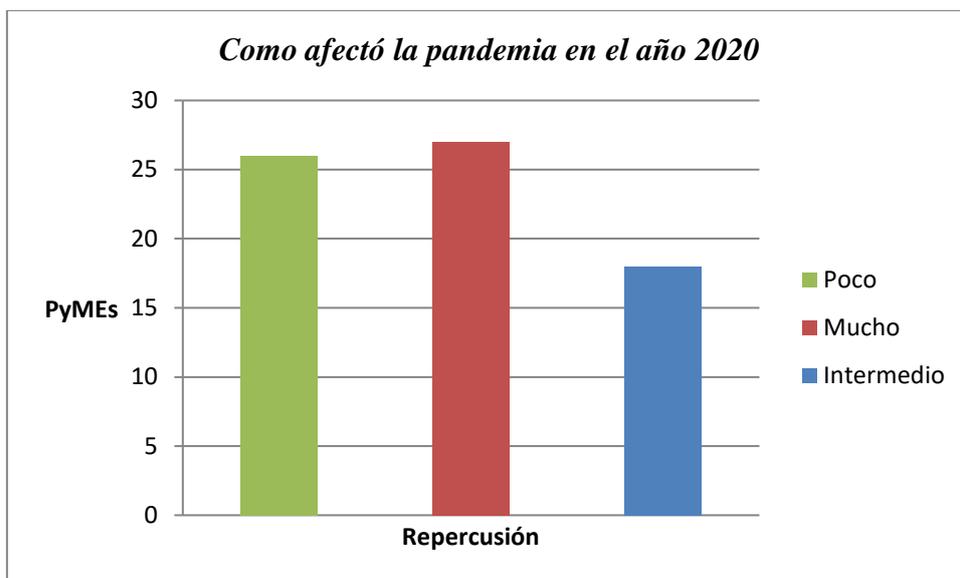


Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

Los siguientes resultados muestran los objetivos específicos planteados anteriormente y los datos que refleja cada uno.

La figura 4 muestra cómo se vieron afectadas las PyMEs en el año 2020 con la pandemia de Covid-19 ya que llegó sorpresivamente al país y afectó a toda la población ya sea en menor o mayor medida. La presente figura muestra que 27 de éstas empresas familiares se vieron amenazadas, mientras que 18 pudieron sobrellevar este escenario y 26 no las perjudicó a sus respectivas actividades.

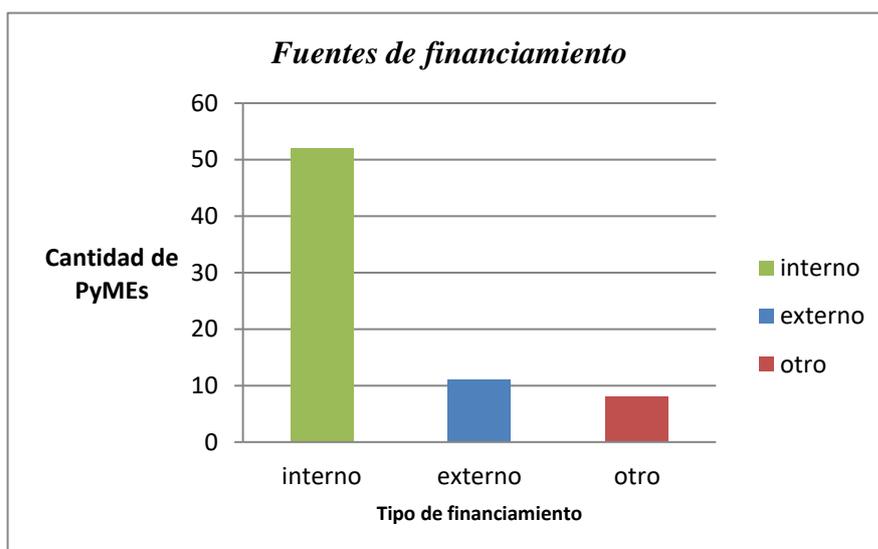
Figura 4: Efecto de la pandemia de Covid-19 en las PyMEs



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

El segundo objetivo, es determinar si las PyMEs se podían financiar con recursos propios, los resultados demuestran que 52 de ellas utilizan el financiamiento interno, es decir, reservas, aportes de los socios o ganancias acumuladas; 11 prefieren el financiamiento externo (créditos de terceros) y 8 PyMEs otro recurso.

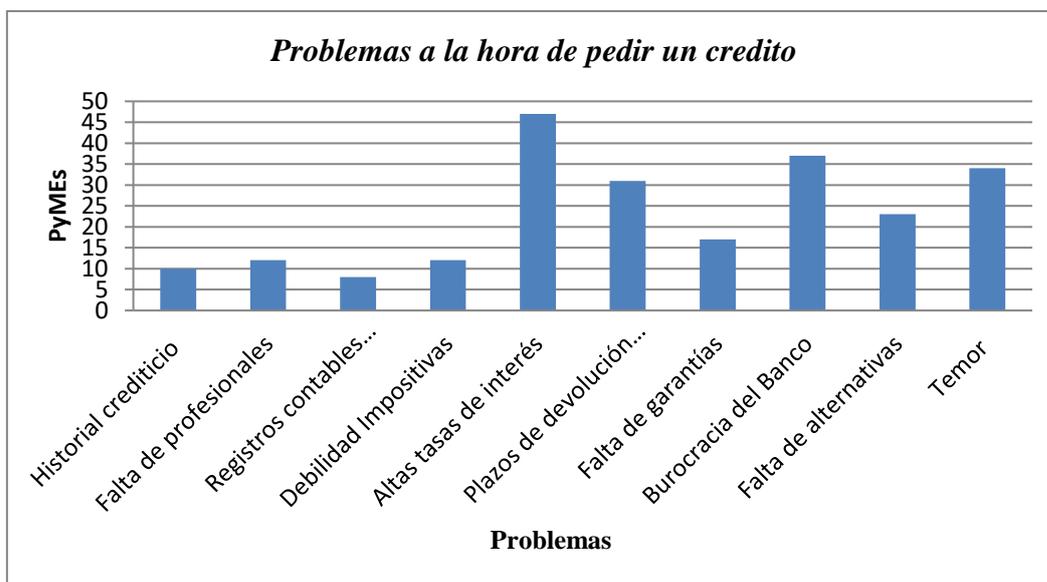
Figura 5: Tipo de financiamiento más utilizado en la empresa



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

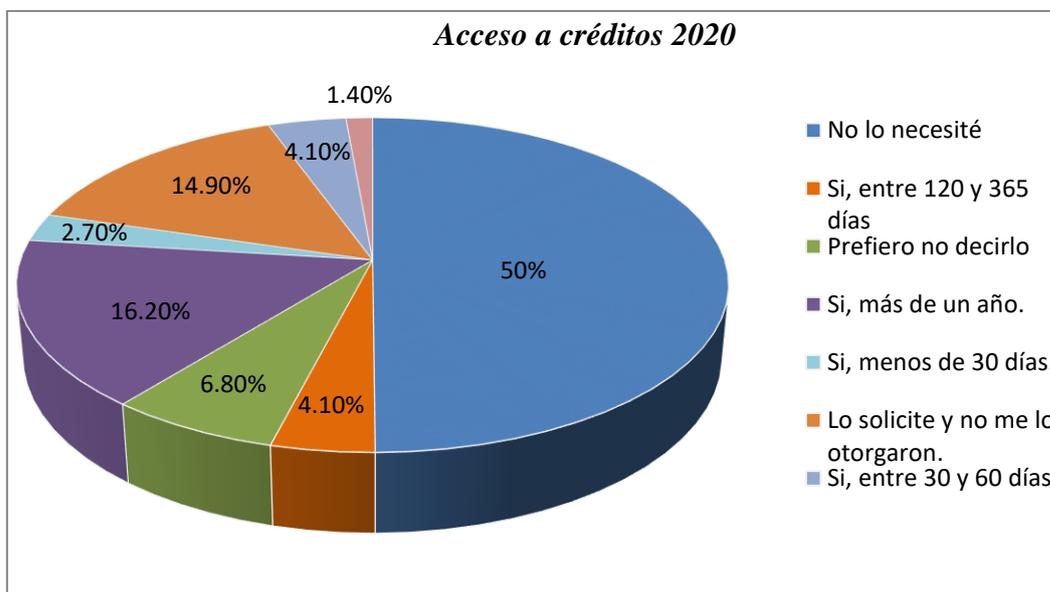
Por último, se consultó cuáles eran los problemas de las PyMEs al momento de pedir un financiamiento a través de créditos, ello nos da como conclusión que los tres mayores inconveniente son las altas tasas de interés, seguido por la cantidad de requerimientos por parte de las entidades bancarias y por último en el podio el temor a acceder a créditos bancarios por la clara situación actual del país (Figura 6). Y también se indagó si en el año 2020 las PyMEs accedieron a créditos en entidades bancarias y con qué plazo promedio de pago (Figura 7), las encuestas dan como resultado que un 50% de las PyMEs no accedieron a créditos, mientras que el 16,2% si accedieron con un plazo de pago de más de un año, 14,9% accedieron y el pago se efectuaría entre 120 y 365 días.

Figura 6: Problemas al momento de obtener financiamiento por créditos.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

Figura 7: Acceso a créditos de las PyMEs con entidades bancarias en el año 2020 y plazo promedio de pago.



Fuente: Elaboración propia. Encuesta PyMEs UES21. Año 2021

Discusión

En el presente trabajo de investigación se planteó como objetivo general determinar cuál es la fuente de financiamiento que más utilizan las PyMEs familiares en un contexto de inestabilidad en la zona de Río Cuarto hasta el sur de la provincia de Córdoba. La herramienta que se utilizó para poder analizar los objetivos fue una encuesta realizada a las PyMEs y los datos obtenidos se examinaron con Microsoft Excel.

Para entrar en tema se puede determinar que el 84% de las empresas encuestadas se consideran PyMEs (Figura 1) y el 75% familiares (Figura 2), según Leach (2016) estas PyMEs familiares presentan cualidades de compromiso, ya que la empresa es fruto de su creación, de conocimiento, tienen su propia modalidad de hacer las cosas, flexibilidad en el trabajo, una clara visión de sus objetivos, con estructuras estables y una responsabilidad claramente definida para la toma de decisiones, también al ser familiares y cuentan con una larga trayectoria los compradores y proveedores las prefieren.

El restante porcentaje que no se considera empresa familiar tal vez no sobrevivió al traspaso de la primera a la segunda generación, ya que según el estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2015), es un gran desafío para las PyMEs. También suelen ser muy burocráticas y Leach manifiesta que no es una cualidad de las PyMEs familiares.

En cuanto al tamaño, el 45,1% son Micro PyMEs (Tabla 1) que pertenecen a diferentes sectores, los que más se destacan son comercios, servicios y el sector agropecuario (Figura 3).

El financiamiento de las PyMEs es problemático. Lo es desde dos puntos de vista: en primer lugar, porque este tipo de firmas afrontan muchas dificultades para acceder a él. En segundo lugar, debido a que la falta de acceso a capital les impide administrar sus recursos correctamente, intentar nuevos proyectos y/o escalar sus operaciones.

Como refleja la figura 5, el financiamiento que más utilizan las PyMEs familiares entrevistadas, es el financiamiento propio. Ya sea para emprendedores y/o fundadores que están en la etapa de nacimiento, en la de desarrollo o creación es fundamental su uso. En Argentina, según Perfil (2017), las empresas medianas se financian el 63% de sus inversiones con capital propio, tal como reflejan las encuestas. Relacionando el tema con el primer objetivo específico planteado, las PyMEs prefieren financiarse con capital propio para la inversión porque presenta una flexibilidad y facilidad en la disponibilidad de fondos, mantiene la privacidad de la empresa y además no genera costos administrativos.

También se puede vincular con el segundo objetivo, la Figura 6 presenta los problemas que surgen a la hora de pedir un crédito, un 15% de las PyMEs recurren a créditos bancarios para ampliar o innovar un producto, o para inversiones tecnológicas que permiten mejorar la producción. Pero estas empresas familiares temen a los créditos por las altas tasas de interés, la burocracia de las entidades bancarias y también por la situación de inestabilidad de Argentina. Por eso se ven obligadas a utilizar los fondos propios, entre un 60 y 65% del gasto de inversión se financia con estos fondos y un limitado acceso a los créditos, datos relevados por la Fundación Observatorio PyME.

Ferraro (2011) menciona a los bancos privados que tienen una determinada desconfianza a otorgarle créditos a firmas que no son clientes o tienen poca trayectoria, también es un tema de estos bancos que todavía tienen una tarea pendiente con respecto a la disminución de los costos financieros y las mejoras de los sistemas de garantías.

Un estudio realizado por el Banco Galicia junto con Google Insights & Analytics de Argentina concluyen que cada sector de PyME tienen diferentes formas de financiarse, por ejemplo el sector comercio buscan una financiación a largo plazo, las de servicio a corto plazo como son las tarjetas comerciales para financiarse el día a día.

Correa (2017) afirma que la disponibilidad de financiamiento es clave para impulsar el crecimiento económico, aumentar la competitividad y garantizar la equidad distributiva, pero una de las grandes barreras que presentan las PyMEs para acceder a los créditos bancarios, son las garantías exigidas por los bancos, el 72.4 % de los créditos otorgados por los bancos a las empresas exige algún tipo de garantía, y las PyMEs suelen no contar con lo requerido por el banco, entonces éste opta por no otorgar el crédito. Caso contrario, el Banco Mariva dispone de garantías para Obligaciones Negociables (ON) PyMEs y cheques de pago diferido.

Según las PyMEs entrevistadas, un 50% no necesitó acceder a créditos en el año 2020, un 16,2% sí accedió en un periodo de 120 y 365 días y un 14,9% lo solicitaron pero no se lo otorgaron, mientras que el resto de los porcentajes lo solicitaron en un periodo menor a 120 días (Figura 7).

La mitad de las PyMEs no accedió a los créditos, quizás por las altas tasas de interés, cantidad de requerimientos por parte del banco o por temor a la inestabilidad económica que presenta el país, como muestra la Figura 6.

Continuando con el tema de por qué las PyMEs no acceden a los créditos, Rojas (2017) propone fallas de oferta, algunas de ellas tienen que ver con que las empresas conocen sus proyectos y riesgos pero no los intermediarios ni el mercado para financiarse, Levine (2005) nombra otra falla como lo es el riesgo moral y el costo de agencia, las PyMEs toman decisiones sobre cómo utilizar los recursos invertidos por terceros, pero dan lugar al riesgo moral y que los inversionistas quieran tener el control. Otra falla, según el Banco Mundial (2010) que las PyMEs más pobres participen en ciertos mercados y en otros no tenga la posibilidad.

Rojas también enumera falla de demandas, que tienen que ver con los factores que reducen la disposición y la capacidad de la empresa de buscar. La primera falla es la carencia de conocimiento, las PyMEs pueden no saber de la existencia del financiamiento externo, de sus beneficios. Otra, es que las empresas familiares pueden tener la sensación de que la solicitud va a ser rechazada por los bancos, también las PyMEs suelen no contar con toda la información que estas entidades solicitan. Investigaciones en Gran Bretaña muestra que solamente el 20% de las nuevas empresas evalúa la alternativa de este financiamiento y solo el 1% lo termina utilizando. Por último se presentan las diferencias en la valoración, llevará a que la negociación entre las PyMEs y los inversionistas no tenga éxito.

La pandemia del COVID-19 ha traído una serie de consecuencias económicas y sociales a nivel mundial de una gran magnitud. De igual manera, no todas las empresas, sin importar su tamaño, responden de la misma manera a situaciones contingentes críticas. Algunas de ellas podrían resistir, mantenerse e incluso crecer, mientras que otras se debilitan y quiebran.

El último objetivo específico, reflejado en la Figura 4, consiste en analizar como afectó la pandemia de Covid-19 a las PyMEs en el año 2020, ya que algunas no se vieron afectadas por ser del sector esencial, pero unas 40.000 empresas cerraron sus puertas y entre 20.000 y 40.000 PyMEs se encuentran en riesgo, según estudio realizado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

La figura muestra que 27 PyMEs se vieron amenazadas, 26 no las perjudicó demasiado y 18 la pudieron sobrellevar. Como la mayoría de las PyMEs encuestadas desarrollan su actividad en el sector comercio, se dedicaban a la venta de alimentos, productos esenciales, no se vieron tan alteradas por las restricciones que dispuso el gobierno.

También hay que considerar que en Argentina, al igual que en otros países de Latinoamérica, esta situación de crisis se ve aún más agravada por la situación de recesión económica que se venía atravesando en los últimos años.

Las empresas más jóvenes son las que más sufrieron y sufrirán esos impactos por sus propias características: falta de trayectoria, rutinas poco consolidadas, recursos limitados, su poco conocimiento en el mercado pero son las que tienen mayor flexibilidad y rapidez de respuesta, con lo cual el impacto y la capacidad de resiliencia entre estas firmas será altamente heterogéneo.

El Banco Central jugó un rol importante para las PyMEs que estaban en decadencia, como lo fue para la hotelería, la industria textil, el turismo, ya que impulsó y reguló el financiamiento, junto con el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) promocionando líneas de préstamos a tasas subsidiadas. Como sus ingresos se venían deteriorando y se les dificultaba acceder al financiamiento

de créditos, Barbero (2020) asegura que fueron muy importantes las garantías estatales del Fondo de Garantía Argentino (FoGAR) para ayudar a limitar el riesgo crediticio.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

Con respecto a las limitaciones de esta de investigación, se puede mencionar como principal, el tamaño de la muestra, ya que se entrevistaron aproximadamente 71 PyMEs, y la región que abarcó el trabajo claramente cuenta con un número mayor de empresas. También se puede determinar cómo limitación, la pandemia de Covid-19, que no permitió la entrevista cara a cara con los empresarios y da lugar a la duda en alguna respuesta, ya sea por privacidad de la empresa o por desinterés de la misma. Otro factor es el tiempo, cuanto más entrevistas mejor es la muestra y se podría abarcar más la zona.

Se puede mencionar otra limitación como lo son las páginas cerradas, en las cuales se necesita pagar para poder acceder a la información. El déficit de información sobre la financiación de las PyMEs que se encuentran en la zona estudiada también es una limitación para poder desarrollar el trabajo con más exactitud.

En cuanto a las fortalezas, la predisposición de las empresas para poder concluir con el trabajo a través de las entrevistas, en donde se logró apreciar el grado de importancia que tienen las PyMEs en el país y también su financiamiento sobre todo por el contexto de inestabilidad que está pasando la Argentina. Estas empresas familiares son el pulmón de la economía, generando crecimiento, empleo, riquezas.

Otra fortaleza de la investigación, para las PyMEs, es relevante esta información para poder tener conocimientos sobre la financiación externa, a la cual todas le temen.

Conclusión

De todo lo analizado anteriormente se puede concluir que las PyMEs son el eslabón fundamental en la economía y su financiamiento es un gran desafío, más allá de la inestabilidad del país ellas prefieren financiarse con capital propio sobre las externas, como lo son los créditos bancarios, préstamos, entre otros.

Con las entrevistas se concluye que el acceso al financiamiento en entidades bancarias no es una buena opción, por las altas tasas de interés. El no confiar en estas ayudas dificulta la inversión y restringe el crecimiento de la empresa familiar. Lo antes mencionado genera un gran problema llegando a una etapa en que en las PyMEs deben vender el capital propio, para obtener rentabilidad y cumplir con sus obligaciones.

La gran falta de apoyo de entidades financieras llevan a los empresarios a recurrir a medidas más extremas como solicitar ayuda de la familia, amigos o a la financiación propia. Si ellos no pueden, optan por la financiación externa, como última opción, desesperados, pagando altas tasas de interés.

Un problema fundamental también, es la falta de cultura de los empresarios respecto al financiamiento, llegando al punto de la ignorancia sobre la información y se observa poco asesoramiento respecto de cómo gestionar un financiamiento adecuado.

Sumándole el panorama de la pandemia de Covid-19, que arrojó un gran número de empresas que tuvieron que cerrar sus puertas, mientras que otras se vieron amenazadas. De las PyMEs entrevistadas al mayor porcentaje no les afectó este escenario ya que su actividad se relacionaba con lo esencial, solo sufrían restricciones en los horarios.

Por último, como propuestas para futuras investigaciones, se propone indagar a una mayor cantidad de PyMEs, para obtener más cantidad de muestras y ser más precisos, también en otras zonas, como pueden ser provincias limítrofes a Córdoba y poder compararlas.

Otra propuesta interesante sería comparar el financiamiento de las PyMEs apenas dieron sus primeros pasos y el post pandemia de Covid-19.

Por otro lado analizar la participación que tienen las PyMEs en cuanto al financiamiento de sus proyectos, no desde el punto de vista de las dificultades para el acceso, sino respecto al uso que se le dan al mismo.

Referencias

Ámbito (27 de abril 2021). *Alternativas de financiamiento que ofrecen los Bancos.*

Obtenido de Ámbito: <https://www.ambito.com/ambito-biz/ambito-biz/para-pymes-cuales-son-las-alternativas-financiamiento-que-ofrecen-hoy-los-bancos-n5136729>

Barbero (30 de septiembre 2020). *Para pymes: cuáles son las alternativas de*

financiamiento que ofrecen hoy los bancos. Obtenido de Ámbito:

<https://www.ambito.com/ambito-biz/ambito-biz/para-pymes-cuales-son-las-alternativas-financiamiento-que-ofrecen-hoy-los-bancos-n5136729>

Correa (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas de*

capitales en Iberoamérica. <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>

De la Torre (1984). *Cómo presentar el capítulo de materiales y métodos.* Conferencia

U.N.A.M. México. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rcp/v80n1/art10.pdf>

El cronista (4 de Diciembre de 2020). *Radiografía de las pymes 2020: balance de un*

año sin precedentes. Obtenido de El Cronista:

<https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/Radiografia-de-las-pymes-2020-balance-de-un-ano-sin-precedentes-20201204-0001.html>

Ferraro, C (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América*

Latina.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ferraro (2015). *Apoyando las pymes: políticas de fomento en América Latina*.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35367/S1100762_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Garantizar SGR (2019). *ÍNDICE DE INVERSIÓN PYME (IIP)*

<https://garantizar.com.ar/wp-content/uploads/2019/06/Informe-IIP-T1-2019.pdf>

García-Contreras, R., Valle-Cruz, D., & Canales-García, R. A. (2021). Selección organizacional: resiliencia y desempeño de las pymes en la era de la COVID-19. *Estudios Gerenciales*. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2021.158.4291>

Leach (2016). *Gestión de Pymes familiares: en busca del éxito empresarial, la armonía familiar y la trascendencia generacional*.

<https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11175>

Ministerio de Desarrollo de Producción (2021). *Se activan los topes de las categorías para ser MiPyME*. <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-actualizaron-los-topes-de-las-categorias-para-ser-mipyme>

Ministro de Producción (2020). *Pymes registradas*. Obtenido de *Ministro de producción Presidencia de la Nación*. <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Perfil. (12 de Agosto de 2017). *Financiamiento, el desafío de las pyme*. Obtenido de Perfil: <https://www.perfil.com/noticias/columnistas/financiamiento-el-desafio-de-las-pymes.phtml>

Rojas, L (Agosto 2017). *Situación del financiamiento de pymes y empresas nuevas en América Latina*. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>

Saavedra & Hernández (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo.*

<https://www.redalyc.org/pdf/257/25711784011.pdf>

Salazar Rodríguez Pedro David (2016). *Gestión Financiera en PyMES*

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833410>

Anexos

Anexo 1: Consentimiento de las empresas

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. *
Esto tomará aproximadamente 15 minutos de su tiempo. La participación de este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas, y estarán protegidas por las leyes de secreto estadístico. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderla. Desde ya le agradecemos su participación.

- Acepto participar de la investigación
- Rechazo participar de la investigación

Anexo 2: Encuestas

¿Considera que la empresa en la cual se desempeña, es PyME ? *

- Sí
- No
- Tal Vez

En su opinión ¿La empresa en la que usted participa, puede ser considerada como familiar? *

- Sí
- No
- Tal Vez

¿Qué tipo de financiamiento cree que es el mas utilizado en su empresa? *

- Financiamiento Interno (reservas, aportes de los socios o ganancias acumuladas)
- Financiamiento Externo (créditos con terceros)
- Prefiero no decirlo

¿Según la rama de actividad elegida y las ventas anuales de su empresa, en que categoría está ubicada? *

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

- Micro
- Pequeña
- Mediana - Tramo 1
- Mediana - Tramo 2
- Grande
- Prefiero no decirlo

¿A qué rama de la actividad pertenece tu empresa? *

- Construcción
- Servicios
- Comercio
- Industria y Minería
- Agropecuario
- Otra...

¿Podría describir como afecta la situación actual de la pandemia COVID-19 a su empresa? *

Texto de respuesta larga

¿Con cuál de los siguientes problemas se sintió afectado a la hora de pedir un crédito? *

	Sí	No	Prefiero no decir
Historial crediticio poco ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de profesionales e...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Registros contables de c...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Debilidad en las obligaci...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Informalidad en las oper...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Altas tasas de interés	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Plazos de devolución mu...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de garantías	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muchos requerimientos ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Falta de alternativas de f...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Temor a acceder a crédit...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

¿Accedió a créditos con entidades bancarias en el último año? ¿Cuál es el plazo promedio de pago? *

- No lo necesité.
- Lo solicite y no me lo otorgaron.
- Si, menos de 30 días.
- Si, entre 30 y 60 días.
- Si, entre 60 y 120 días.
- Si, entre 120 y 365 días.
- Si, más de un año.
- Prefiero no decirlo