

**Universidad Siglo 21**



Carrera de Contador Público

**Trabajo final de grado. Manuscrito científico.**

**“PYMES familiares en Tandil, financiamiento en contextos de inestabilidad”**

**"Family SMEs in Tandil, financing in contexts of instability”**

Autor: Iris Hebe Fittipaldi

Legajo: VCPB18653

DNI: 20.392.172

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Buenos Aires, noviembre, 2020

## Índice

1. Resumen .....	2
2. Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Métodos .....	13
Diseño.....	13
Participantes .....	13
Instrumentos .....	13
Análisis de datos .....	14
5. Resultados.....	15
Opciones de financiamiento disponible en Tandil .....	15
Métodos preferidos de financiamiento locales .....	16
Opciones de financiación que no atentan contra la idiosincrasia social.....	18
Determinación del costo de las fuentes de financiamiento .....	19
6. Discusión .....	20
7. Anexos.....	32
Anexo 1: Consentimiento informado para participantes de la investigación .....	32
Anexo 2 – Modelo de cuestionario -Formulario de Google.....	33

## **Resumen**

El presente trabajo se realizó para analizar el financiamiento utilizado por las PYMES familiares en Tandil durante momentos de inestabilidad económica, antes de la afectación de la pandemia del COVID, para identificar las mejores alternativas de financiamiento locales disponibles para este tipo de empresas. La investigación se planteó como de tipo descriptivo, el enfoque que se le dio al trabajo fue cualitativo, y el diseño propiamente dicho fue del tipo no experimental transeccional, recabándose la información a través de encuestas a las pymes y consultas a los organismos públicos y privados de Tandil. Los resultados sugieren ciertos métodos preferidos, y otros ignorados o prácticamente desconocidos en Tandil. También se muestran los métodos más convenientes no empleados, haciendo énfasis en una característica preponderante en las pymes familiares respecto al rechazo de cierto tipo de financiación. Son necesarios futuros estudios sobre el tema para confirmar los resultados obtenidos sin las limitaciones propias de la pandemia.

### **Palabras clave:**

Empresa, Tandil, Financiación

## **Abstract**

The present work was carried out to analyze the financing used by family SMEs in Tandil during times of economic instability, before the hit of COVID pandemic, to identify the best local financing alternatives available for these types of companies. The research was proposed as descriptive, the approach given to the work was qualitative, and the design itself was of the non-experimental transectional type, collecting the information through surveys of SMEs and consultations with public and private organizations of Tandil. The results suggest certain preferred methods, and others ignored or practically unknown in Tandil. The most convenient methods that are not used are also shown, emphasizing a predominant characteristic in family SMEs regarding the rejection of certain types of financing. Future studies on the subject are necessary to confirm the results obtained without the limitations of the pandemic.

### **Key words:**

Companies, Tandil, financing

## Introducción

La República Argentina tiene un historial de crisis económica cíclica desde la década del 30 del siglo pasado que afecta tanto a personas como empresas. En particular, este historial hace que las empresas, que son el motor de la economía nacional, deban ir adaptando sus estructuras financieras a esta inestabilidad.

En los últimos años, y a causa de un mayor endeudamiento del estado nacional, la economía se ha ido deteriorando y los ciclos de inestabilidad se han acortado. Esto ha obligado a todos los factores económicos a adaptarse a estos cambios para poder sobrevivir a las mismas.

Uno de los actores principales con que cuenta nuestra economía, son las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Estas se definen según tres variables que son: la facturación anual, la cantidad de empleados y el tipo de actividad desarrollada, teniendo en cuenta que el activo no puede superar los \$ 193.000.000. El gobierno nacional va actualizando los valores de recategorización periódicamente. Y se han definido cuatro (4) categorías a saber: Micro, Pequeña, Mediana tramo 1 y Mediana tramo 2. Todo esto es para poder clasificarlas según los beneficios públicos a los cuales definitivamente van a acceder (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

Según la actividad desarrollada una empresa es considerada PYME si su facturación anual en el caso de la construcción, no supera los \$965.460.000, en servicios \$705.790.000, en comercio \$2.602.540.000, en industria y minería \$2.540.380.000 y en el sector agropecuario \$676.810.000, según lo dispuesto por Resolución 69/2020 del Ministerio de Desarrollo Productivo con fecha 22 de junio de 2020.

En nuestro país, al 23 de febrero de 2020, se encuentran relevadas por el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación 1.066.351 PYMES, de las cuales solo el 50,1% (534.454 empresas) estaba registrada. De estas PYMES, el 16,8% son

industriales, 15,4% pertenecen al sector agropecuario, 28,5% al comercial, 33,9% a servicios, 5,1% a la construcción y 0,2% a minería (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

Estas PYMES representan el 99,6% de las empresas, son responsables por el 70% de empleo y generan la mitad del total de las ventas de Argentina. Además, estas le suman más del 30% al total de valor agregado a la economía (North & Varvakis, 2016).

Los números referidos anteriormente, demuestran a las claras la importancia que tiene para la economía nacional el grupo de pequeñas y medianas empresas, ya que lo que afecte a estas empresas, afectará a un número importante de fuentes de trabajo y de factores productivos que provocarán efectos de magnitud en la economía.

En particular, en la provincia de Buenos Aires, se encuentran radicadas a la misma fecha mencionada, el 31,7% del total de las PYMES del país, con representatividad de todos los sectores productivos. (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020)

Y en referencia a las crisis económicas que han sacudido al país, los mismos autores refieren que “las PYMES argentinas han enfrentado muchas y variadas turbulencias económicas que las forzaron a ser más flexibles para poder sobrevivir en el medio ambiente cambiante en el que han tenido que competir” (North & Varvakis, 2016, p. 139).

Las dificultades más importantes que han tenido que enfrentar estas empresas durante estos períodos de inestabilidad fueron, entre otros, falta de dinamismo del mercado interno, lo que se traduce en una depresión de la demanda, competencia de productos importados sustituidos por calidad, dificultades de acceso a materias primas y materiales por concentración de mercados y condiciones restrictivas de pago, y dificultades de acceso al financiamiento adecuado. (Detarsio, North, & Ormaetxea, 2013)

Como podemos observar, uno de los grandes temas a tener en cuenta en momentos de debacle económica, es la dificultad de acceso al financiamiento adecuado, tema parcialmente abordado en el presente trabajo.

Hasta aquí se habla de PYMES solamente, pero entrando más en profundidad hacia dónde va apuntado el presente estudio, ha habido una buena diversidad de opiniones de diferentes autores sobre el alcance del concepto de empresas familiares. A los fines de este trabajo, se adopta la definición de empresa familiar que expresa que es aquella en la cual los vínculos familiares producen una gran influencia en la misma, y en particular, pueden llegar a controlar las decisiones empresariales debido a que la familia posee más de la mitad de las acciones o sus miembros se desempeñan en puestos directivos o gerenciales (Leach, 1993).

Como se puede apreciar en la definición presentada, una empresa familiar tiene ciertas particularidades que la hace única.

En primera instancia son empresas cuya participación societaria y propietaria están controladas o pertenecen a una familia. Este aspecto distintivo es muy importante ya que hay un componente afectivo en la relación propietarios – empresa.

En segundo lugar, está el tema de la ocupación en puestos de toma de decisiones importantes, por lo que son los familiares los que decidirán en cuestiones inherentes al funcionamiento operativo de la empresa.

Y, en tercer lugar, y muy en relación con lo afectivo de una familia, una empresa familiar se la considera como el refugio laboral de la familia por venir, por lo que la incorporación de personal ajeno a la familia es una cuestión no menor.

Habiendo definido lo que es una PYME en Argentina y lo que es una empresa familiar, queda entender que tiene de particular una PYME familiar. En simples palabras, y mezclando los dos conceptos definidos, se puede decir que este tipo de empresa es una

PYME que tiene la particularidad de que está influenciada por un vínculo familiar, con participación de más del 50% del capital a cargo de la familia.

Esta última definición es muy simplista. Así expresada, no muestra las particularidades que tiene una empresa de este tipo que hacen necesario se realice una investigación específica sobre ella. Y es aquí donde los diferentes autores resaltan como algo muy importante el tema de la toma de decisiones en este tipo de empresas, y en particular, las decisiones respecto a la financiación.

Respecto a ello, los autores Omaña Guerrero y Briceño Barrios (2013) expresan que según se trate o no de una empresa familiar, la política de financiamiento será diferente. Afirman que estas empresas familiares tienen una idiosincrasia particular, que hace que tengan dos tipos de prácticas financieras muy claras a la hora de decidir cómo financiarse: por un lado, el autofinanciamiento, lo que significa que el financiamiento es interno, por lo tanto no requiere de la participación de terceros; mientras que por otro lado se centra en la resistencia para acudir al mercado de capitales, por el real temor de incluir a personas que se convertirán en propietarios y que no son parte de la familia. (Omaña Guerrero & Briceño Barrios, 2013)

Ahora bien, las PYMEs para subsistir en un ambiente de inestabilidad permanente como el descrito para este país, deben acceder a financiamiento. Este financiamiento se utiliza para hacer frente a las necesidades de su actividad normal, manteniendo la rentabilidad de la empresa. Es un delicado equilibrio, más aún en los tiempos de crisis, donde es mucho más incierto el futuro respecto a los posibles ingresos para hacer frente a las obligaciones adquiridas para financiarse, en el caso de no utilizarse recursos propios.

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Según la procedencia:



- Interna: proviene de propios recursos generados por la empresa, sin necesidad de solicitarlo a terceros.
- Externa: son aquellos que son aportados por los socios u obtenidos de terceras personas ajenas a la empresa.
- • Según la propiedad:
  - Propia: son aquellos pertenecientes a la empresa, como su capital o las reservas constituidas.
  - Ajena: estos pertenecen a terceros y generan un pasivo que obliga a la empresa a devolverlos en un determinado plazo.
- • Según el plazo de devolución:
  - A corto plazo: son aquellos que su plazo de devolución es menor a un año. Algunos ejemplos pueden ser los préstamos bancarios o deudas con acreedores o proveedores.
  - A largo plazo: son aquellos exigibles en un término superior al año. También incluye a los aportes de los socios para la integración del capital social. (Couselo, Williams, Pendón, & Cibeira, 2018)

Habiendo clasificado las fuentes, se enumeran a continuación los tipos de financiación que podemos encontrar según la propiedad, hecho que va a implicar, en el caso de la ajena que necesite ser devuelto (generando una deuda y un compromiso para la empresa) o, por el contrario, en el propio, no.

En el caso de la clasificación como de propia, tenemos:

- Aportes de los socios
- Resultados no distribuidos
- Reservas

Por otro lado, en la clasificación como de propiedad ajena, podemos encontrar:

- **Préstamos:** Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- **Leasing:** En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.227).
- **Factoring:** Hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.421)
- **Descuento bancario:** Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.409)
- **Confirming:** También conocido como cesión de pagos a proveedores es un servicio financiero en donde una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), el cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- **Crowdfunding:** Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa, llevada a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma

- Financiamiento público: Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.
- Acceso al mercado de capitales: Este último tipo, es de reciente disponibilidad, y engloba distintas opciones de financiamiento por parte del mercado de valores.

Cabe destacar que esta última mencionada es una las de normas dictadas por el gobierno nacional, en los últimos años, para mejorar las opciones de financiación de las PYMES. Ella incluye varias opciones como ser:

- Cheque de pago diferido.
- Factura de crédito electrónica.
- Pagaré avalado /pagaré digital.
- Obligación negociable (ON) Simple.
- Fideicomiso financiero.

En particular para la identificación de las distintas fuentes de financiamiento que se tienen en cuenta para el presente estudio son aquellas vigentes antes del impacto de la pandemia del COVID 19 en la economía mundial y su afectación a la nacional, ya que se han desarrollado una serie de medidas especiales para enfrentar a la misma y que están excluidas del presente trabajo.

El tema del presente trabajo no fue estudiado ni en el ámbito internacional ni en el nacional. Solo partes separadas del mismo (por un lado, PYMES, por otro lado, empresas familiares) fueron analizadas parcialmente por distintos autores, aunque el mismo no se ha estudiado en el ámbito de la localidad de Tandil, con las particularidades que tiene el centro de la provincia de Buenos Aires. En síntesis, no hay ningún estudio vigente sobre la problemática de la empresa PYME familiar en la situación de

inestabilidad, aunque como referencia y acercamiento al tema, a continuación, se mencionan algunos estudios de temas similares.

En el ámbito internacional, un grupo de autores investigó las pymes familiares de la localidad de Manchalá, y concluyeron que el 72% de las mismas se financian en entidades bancarias, y que no se financian mediante el mercado de valores por falta de divulgación de las opciones que se tiene del mismo (Cordoba Wilches, Morán Montalvo, Flores Yagual, & Bohórquez Cruz, 2014).

También se realizó una tesis sobre esta problemática en el estado de Michoacán, México, por parte del Licenciado Anuar Raymundo Rodríguez Ramírez, quien concluyó que las mencionadas empresas preferían el financiamiento interno y que tampoco había difusión de las políticas públicas sobre financiamiento (Rodríguez Ramírez, 2013)

En el ámbito nacional muy poco se investigó al respecto. Existen diversas publicaciones referidas exclusivamente a las PYMES en general, pero ninguna actual sobre las familiares en particular.

En el ámbito del sudoeste de la provincia de Buenos Aires, cercano a la localidad de Tandil, un grupo de autores estudió el financiamiento de las pymes en 2018, y concluyeron que de las fuentes de financiación disponibles para pymes, 46% nunca solicitó un crédito bancario, el restante que lo solicitó 16% le fue denegado y 25% le otorgaron un préstamo menor (Guercio, Briozzo, Vigier, & Martinez, 2018).

El presente trabajo de investigación trata de responder las siguientes preguntas respecto al problema identificado: ¿Cómo eligen las PYMES familiares financiarse? ¿Qué medios de financiación tienen disponible localmente las mismas, tanto en el ámbito público como en el privado? ¿Qué métodos de financiamiento prefieren las PYMES familiares en este contexto? ¿Existen en Tandil alternativas más rentables desconocidas o ignoradas por las PYMES familiares?

La importancia de este trabajo es poder determinar las mejores opciones de financiación para las PYMES familiares de Tandil que están desaprovechando en momentos de inestabilidad.

### **Objetivo general**

- Analizar el financiamiento utilizado por las PYMES familiares en Tandil durante momentos de inestabilidad económica, antes de la afectación de la pandemia del COVID, para identificar las mejores alternativas de financiamiento locales disponibles para este tipo de empresas.

### **Objetivos específicos**

- Determinar las opciones de financiamiento disponibles localmente.
- Identificar los métodos preferidos de financiamiento locales.
- Proponer las alternativas que no atenten contra la idiosincrasia de este tipo de empresas.
- Determinar los costos de las diferentes fuentes de financiamiento.

## **Métodos**

### *Diseño*

La investigación se planteó como de tipo descriptivo, porque se dirigió hacia la recolección de datos y obtención de conclusiones respecto del problema planteado.

El enfoque que se le dio al trabajo fue cualitativo, ya que se buscó determinar las preferencias de financiación de los encuestados, para desde allí, después de comparar las mismas con los estudios realizados con anterioridad, obtener conclusiones respecto al área estudiada.

El diseño propiamente dicho fue del tipo no experimental transeccional, al haberse dedicado durante la investigación a obtener los datos e información en un mismo momento a la totalidad de la muestra en estudio.

### *Participantes*

Los participantes seleccionados fueron las PYMES familiares de la localidad de Tandil en su conjunto, sin importar el rubro comercial de la empresa. Para ello se tomó contacto con la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas de Tandil (APYMET), en la cabeza de su presidente, para obtener la autorización respectiva para participar en el estudio planteado. Se le entregó una copia del acta de confidencialidad (ver Anexo 1) y de la encuesta (ver Anexo 2), ya que los intentos de contactarse directamente con los responsables de distintas pymes de Tandil resultaron infructuosos por el difícil momento en que se encuentra atravesando el país. La muestra fue del tipo probabilística y aleatoria, ya que, de la lista de las 321 PYME familiares de Tandil de distintos tipos y rubros, se tomó a 23 ellas como muestra, de las cuales solo 5 respondieron favorablemente al estudio.

### *Instrumentos*

Los instrumentos que se utilizaron fueron una encuesta mediante la plataforma de formularios de Google (con preguntas abiertas y cerradas) y una posterior

entrevista por videoconferencia para profundizar en la investigación, tratando de no inducir a ninguna respuesta, y aclarando dudas sobre la encuesta realizada.

Asimismo, se tomaron muestreos en diferentes organismos públicos y privados, sobre las opciones de financiamiento disponibles en la localidad de Tandil, a los cuales se accedió a través de consultas por correo electrónico.

#### *Análisis de datos*

Para el análisis de las respuestas y los datos obtenidos, se inició organizando los mismos a través de una planilla tabulada, donde se compararon entre sí y con los datos derivados de los antecedentes del caso en estudio, tanto la información de los encuestados como la información de las opciones de financiamiento locales (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010).

Luego de esa tabulación y comparación, se buscó obtener patrones a los fines de analizarlos para conseguir dar luz a los problemas planteados.

## Resultados

### *Opciones de financiamiento disponible en Tandil*

Luego de realizadas las consultas tanto a organismos públicos como privados más importantes de la zona, se identificaron las opciones de financiamiento detalladas en la Tabla 1 como las disponibles para PYMES en la localidad al momento del estudio.

**Tabla 1**

### *Opciones de financiamiento en Tandil.*

<b>Organismo</b>	<b>Financiamiento</b>	<b>Descripción del financiamiento</b>
Municipalidad	Micropréstamos	Destinos: Inversiones y Capital de trabajo asociado a una inversión. Montos: Desde \$50.000 hasta \$200.000 Plazo: Hasta 16 meses con un eventual período de gracias hasta 6 meses de acuerdo al ciclo del proyecto TNA: 0%
ARBA	Plan de pagos para deudas PYMES Ley 15165	100% condonación multas, e intereses. • Contado: sin bonificación. • 3 cuotas: sin interés de financiación • 6 a 120 cuotas: cuotas según categoría de empresa. TNA sobre saldos: Micro 1,5% a 2,75%; Pequeña: 1,75% a 3%, Mediana: 2% a 3% • Impuestos: impuesto sobre los ingresos brutos, inmobiliario básico y complementario, a los automotores y sellos. • Deudas Incluidas: Deudas vencidas 31/12/2019 y vigentes
Banca privada	Préstamo PyME - Capital de Trabajo	Monto: Micro \$240.000, Pequeñas: \$500.000 Sistema amortización: alemán Pago: mensual o semestral TNA: 24% Plazo: 12 meses
Banca privada	Préstamo PyME – Ampliación productividad	Monto: Micro \$240.000, Pequeñas: \$500.000 Sistema amortización: alemán Pago: mensual o semestral TNA: 34,5% a 40,5% Plazo: 12 meses
Banca privada	Refinanciación de Cartera Activa	Monto: según calificación crediticia Sistema amortización: alemán o francés Pago: mensual, trimestral o semestral TNA: 20% a 22%
Banca privada	Microcréditos	Monto: hasta 843000\$ TNA: 50% a 55% Término hasta 60 meses
Banca privada	Descuento de cheques de pago diferido	Tasa de descuento: 22% TNA Plazos: hasta 180 días y 270 días para agro
Banca privada	Leasing	Monto: 100% del valor del vehículo TNA y plazos: 1 año (0%), 2 años (14,9%), 3 años (21,75%) y 4 años (23,75%).
Banca privada	Descuento de facturas	Tasa de descuento: 33,5% TNA.



<b>Organismo</b>	<b>Financiamiento</b>	<b>Descripción del financiamiento</b>
Banca privada	Adelanto de ventas con tarjeta de crédito	Opción para PYMES de liquidar las ventas a plazo con tarjeta dentro de las 24 horas de realizada la compra a tasa preferida. TNA: 48,19%.

*Nota:* en todos los casos de la banca privada se exige el certificado vigente de MiPyme.

*Fuente:* elaboración propia en base a consulta a organismos públicos y privados de Tandil.

En particular, cuando se consultó a los organismos privados al respecto de la financiación que ofrece el mercado de capitales, cuyos instrumentos se destacan en la introducción del presente trabajo, estos informaron conocer en términos generales los mismos, pero que sus organismos no los incluyen dentro de su oferta de financiación, y a su vez informaron desconocer si en el ámbito local existía algún representante comercial que lo ofrezca.

#### *Métodos preferidos de financiamiento locales*

Para el análisis de los métodos preferidos se obtuvo información de cinco empresas PYMES familiares de Tandil analizadas cuyos datos principales se enumeran en la Tabla 2.

**Tabla 2**

#### *Características de la PYMES familiares encuestadas.*

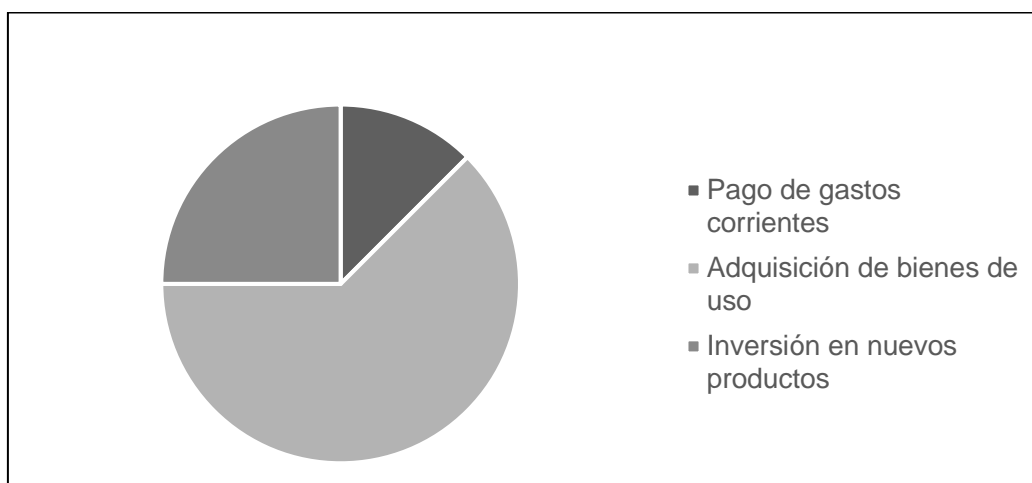
<b>Característica</b>	<b>PYME 1</b>	<b>PYME 2</b>	<b>PYME 3</b>	<b>PYME 4</b>	<b>PYME 5</b>
Tipo	Pequeña	Micro	Pequeña	Pequeña	Pequeña
Rubro	Agropecuario	Servicios	Servicios	Industria	Industria
Cantidad de empleados	13	2	8	14	21
Antigüedad en años	45	5	15	56	35

Fuente: elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Del total de las empresas analizadas, se obtuvo como dato que todas ellas emplearon alguna vez algún tipo de financiación en algún momento de la vida de la empresa.

Al indagar en los fines para los que se obtuvo la financiación, se puede observar en la figura 1 cuales fueron los principales destinos para los cuales estas empresas utilizaron los recursos obtenidos.

Figura 1:

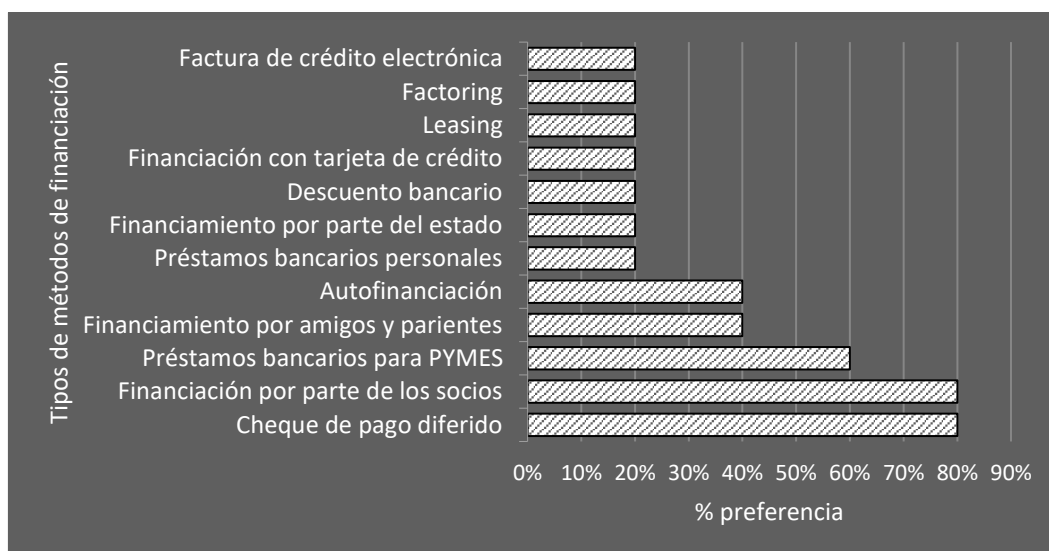


Destino de la financiación obtenida

*Nota:* Porcentaje del destino que las empresas le dan a la financiación obtenida en la localidad de Tandil por empresas PYMES familiares.

*Fuente:* elaboración propia en base a encuestas realizadas.

Estas empresas, de características, rubros y antigüedades disimiles, indicaron que, de los métodos de financiamiento disponibles, conocían y habían empleado los expuestos en la figura 2.

**Figura 2.**

Métodos de financiación preferido en Tandil

*Nota:* Porcentaje de preferencias de financiación de métodos utilizados en la localidad de Tandil por empresas PYMES familiares.

*Fuente:* elaboración propia en base a encuestas realizadas

Asimismo, para estas mismas empresas, se identificaron métodos que afirmaron ser desconocidos para ellas, los cuales están detallados en la Tabla 3.

**Tabla 3**

*Métodos financieros desconocidos.*

<b>Método</b>
<b>Auto financiación mediante reinversión de resultados</b>
<b>Confirming</b>
<b>Crowdfunding</b>
<b>eCheq</b>
<b>Factura de crédito electrónica</b>
<b>Financiación mediante el empleo de la reserva social</b>
<b>Obligaciones negociales</b>

Fuente: elaboración propia en base a encuestas realizadas.

En relación con los métodos de financiación desconocidos por los encuestados, se obtuvo como resultado de la misma encuesta, que el 80% de los mismos aseguró desconocer las ofertas del mercado de capitales, algunos de cuyos métodos se encuentran detalladas entre las ofertas de la tabla precedente.

*Opciones de financiación que no atentan contra la idiosincrasia social.*

Un punto importante en la determinación de la idiosincrasia social de este tipo de empresas fue la determinación de cómo reaccionan las empresas ante la posibilidad de obtener financiación a cambio de participación societaria. Se observa en las encuestas realizadas, que el 80% de las mismas es reticente a aceptar que inversores fuera del círculo familiar aporten financiación a la empresa para obtener un lugar como socio en la misma.

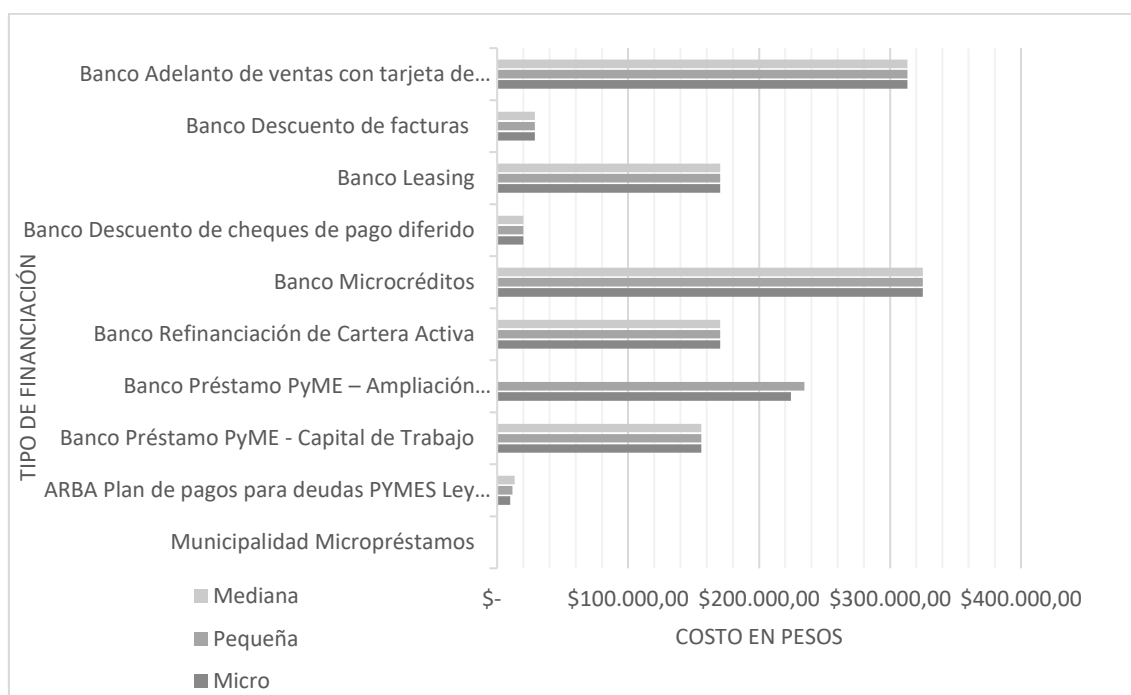
Al ser interrogados sobre los motivos por los cuales no se acepta la inversión en el capital de la empresa como fuente de financiación, se obtuvieron declaraciones similares por parte de ese alto porcentaje que a continuación se transcriben, tal como, *-Al ser una empresa familiar, los propietarios de la misma deben ser del círculo familiar o La empresa siempre fue de la familia, por lo que debe seguir siéndolo o simplemente porque no deseo dueños ajenos a la familia.*

También se obtuvo información sobre la forma en que estas empresas toman decisiones sobre la financiación necesaria para el normal desarrollo del negocio familiar, a lo que el 80% de los encuestados afirmó que las decisiones se toman en una reunión especial, pero en el ámbito familiar, sin la concurrencia de un profesional.

#### *Determinación del costo de las fuentes de financiamiento*

Tomando las fuentes de financiamiento que se identificaron en la localidad de Tandil, y para poder luego realizar una comparación entre las mismas, se determinó el costo anual de las fuentes de financiamiento por sus tasas anuales, tal como se puede observar en Figura 3, diferenciando para los distintos tamaños de empresas PYMES por ser las tasas diferentes entre ellas.

**Figura 3.**



#### Costo anual de fuentes de financiación

*Nota:* Costo anual en pesos, dividido por tamaño de empresa PYME, según el tipo de financiación existente disponible en el ámbito de la localidad de Tandil. Para realizar la comparación se consideró un capital de \$100.000,00 a un plazo de 12 meses.

*Fuente:* elaboración propia en base a consultas realizadas

## Discusión

El objetivo del presente trabajo es el de analizar cuáles son las opciones de financiamiento que utilizan las empresas PYMES familiares en el ámbito de la localidad de Tandil en un entorno inestable económicamente hablando, con el fin de identificar aquellas que son las mejores alternativas de financiación que estas empresas pueden encontrar localmente para ser utilizadas. Asimismo, por motivos de poder generalizar y ser empleado en el futuro, no se considera la situación de pandemia a los fines del presente estudio.

Para ello se ha consultado a referentes locales, tanto del ámbito público como el privado, sobre las opciones de financiamiento disponibles localmente para las PYMES a los fines de determinar cuáles son las opciones con las que estas disponían.

Luego se encuestó a las empresas PYMES familiares de la localidad sobre los métodos preferidos de financiamiento y también aquellos conocidos por ellos. Asimismo, se abordó el tema de identificar la idiosincrasia de este tipo particular de empresas que las hace únicas y diferentes: ser familiares.

Y finalmente se plantea una comparación de las distintas fuentes de financiamiento a través de tasas nominales anuales para así poder determinar los costos.

La importancia del presente estudio radica en el hecho de que la identificación de las mejores formas de financiarse que no se emplean actualmente en la zona, podría ayudar a impulsar la regeneración de PYMES familiares en el ámbito de la localidad de Tandil, y así estimular el crecimiento económico localmente, generando así empleo genuino y la recuperación de las actividades tradicionales.

Es menester destacar que, tal como se detalla en la parte introductoria del presente, no existen referencias locales sobre el tema planteado, menos aún sobre las PYMES familiares. A pesar de ello, se identifica información sobre financiación de PYMES

familiares en el ámbito internacional, como el mencionado estudio desarrollado en la localidad de Manchalá, México (Cordoba Wilches et al., 2014), o el desarrollado en ese mismo país, pero en el estado de Michoacán (Rodríguez Ramírez, 2013), los cuales brindan algo de luz al respecto y ayudan a acotar el ámbito de la investigación.

En nuestro país el tema solo ha sido investigado de manera parcial, dado que la base de estudio ha sido las PYMES en general, y la zona geográfica analizada fue el sudoeste de la provincia de Buenos Aires (Guercio, Briozzo, Vigier , & Martinez, 2018). En esa investigación se estudia el financiamiento de las PYMES y su problemática al solicitar un crédito.

En respuesta al primer objetivo específico de determinar las distintas formas de financiación que tanto los organismos públicos como los privados ofrecen localmente para el tipo de empresa estudiada, se ha podido observar que en comparación con las opciones de financiación bancarias disponibles a nivel nacional las mismas son similares. Por el otro lado, aquellas relacionadas con el mercado de capitales, las ofertas son prácticamente inexistentes en el ámbito local, ya que ningún organismo consultado las ofrece dentro de su cartera crediticia.

He aquí el primer resultado inesperado de la investigación: la falta de oferta respecto a las opciones de financiación del mercado de capitales. Pese a que la asociación que nuclea a las PYMES de Tandil asesora a sus socios respecto a las opciones de financiación, dentro de las mismas no cuenta con este tipo de métodos, hecho que tampoco lo incluyen el resto de los organismos privados consultados.

Respecto a esto último, los métodos prácticamente desconocidos por parte de las empresas PYMEs familiares en Tandil, y siendo la mayoría pertenecientes a la oferta efectuada por el mercado de capitales, estos resultados están en todo de acuerdo con lo

investigado en Manchalá (Cordoba Wilches et al., 2014), donde allí tampoco se emplea este tipo de métodos por el hecho de ser desconocidos por los mismos.

En respuesta al segundo objetivo específico, de determinar los métodos de financiamiento preferidos localmente, y habiendo consultado empresas de distintas características en lo que respecta a su rubro, tamaño y antigüedad, podemos afirmar que todas ellas han necesitado a lo largo de su vida social algún tipo de financiación principalmente para la adquisición de bienes de uso y la inversión en nuevos productos o servicios ofrecidos, volcándose principalmente a la utilización de los cheques de pago diferidos y a la financiación por parte de los socios. Esto último caso se ve reflejado también en el estudio de esta misma problemática efectuado en el estado de Michoacán, México (Rodríguez Ramírez, 2013), el cual da como conclusión esa misma preferencia.

En particular, la financiación por parte de los socios es un método de financiamiento sumamente rentable para el empresa, al no tener costos incurridos para la obtención y para la devolución del mismo, pero por el contrario es una opción que para los socios en si como individuos no es rentable, ya que la inversión sin rentabilidad de fondos, hace que tenga costos por no utilizar esos recursos para otro tipo de inversión por la que si se obtenga algún renta, por menor que esta resulte.

Teniendo en cuenta las necesidades de financiación, esto se contradice con los investigado en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, donde casi la mitad de los encuestados en el mencionado estudio nunca solicitó un crédito (Guercio, Briozzo, Vigier , & Martinez, 2018).

Asimismo, y teniendo en cuenta las distintas opciones de financiamiento bancario preferido en Tandil como un todo, incluyendo las diferentes maneras que las entidades bancarias ofrecen financiación, está en consonancia con lo investigado en la localidad de

Manchalá, México (Cordoba Wilches et al., 2014), ya que este estudio muestra que este tipo de empresas se financia principalmente mediante el uso de instrumentos bancarios.

Dentro de los métodos más empleados por estas empresas, se destaca el cheque de pago diferido. Este en sí mismo es una forma de financiación que adoptan las empresas por su simplicidad, pero los costos del mismo no se pueden calcular porque es la forma en que la empresa, con un marco legal respaldatorio, obtiene financiación por parte de sus proveedores y acreedores, ya que conviene con ellos el pago de productos o servicios en un plazo estipulado en la futura fecha de pago suscripta en el cheque y que no puede efectivizarse antes de la misma. Lo que le da a la empresa un margen para poder hacerse del efectivo necesario para respaldar el documento emitido.

De lo interpretado hasta aquí, llama la atención la poca respuesta que tienen las empresas a las ofertas que realizan los organismos públicos para financiarse y pensado específicamente para apuntalar el desarrollo de este tipo de empresas.

Sacando las dos opciones más empleadas por los empresarios de Tandil mencionadas anteriormente, los préstamos bancarios son los métodos más utilizados por este tipo de empresas, y cuyo costo si puede ser determinado y comparado en este estudio.

Es llamativo observar, quizás por la falta de asesoramiento de un profesional, que estas empresas desconozcan algunas opciones internas de financiación como ser la reinversión de los resultados sociales o el empleo de la reserva social. Esto se podría demostrar con la falta de asesoramiento profesional que prefieren estas empresas cuando de discutir opciones de financiamiento se refiere.

Y que tampoco conozcan otros métodos novedosos creados por el estado para fomentar ciertos tipos de instrumentos como es el *crowdfunding* y el *confirming*, que, si bien no son ofertados en Tandil, con el asesoramiento de un profesional pueden hallarse maneras de obtener acceso a los mismos mediante herramientas en red.



Siguiendo con los objetivos específicos, y en respuesta al tercero de establecer la financiación que este tipo particular de empresa acepta utilizar sin que atente en contra de su propia idiosincrasia, hecho este que las hace únicas, se infiere gracias a lo vertido a través de las encuestas que casi en su totalidad las empresas PYMES familiares en Tandil solo aceptan como financiación todas las disponibles localmente en el mercado, siempre y cuando no afecte la composición de su capital social, y que puedan ser discutidas familiarmente sin el asesoramiento calificado de un profesional. Esta inferencia va en total concordancia con lo que aseguran los autores Omaña Guerrero y Briceño Barrios (2013) al respecto.

Esta idiosincrasia social impide que algunas opciones de financiamiento beneficiosas para estas empresas sean empleadas. En particular la mejor de todas es el aumento del capital social a través de inversiones de terceros, la que entra dentro de la clasificación según la propiedad como propios, lo que implica una ausencia de necesidad de devolución del capital aportado (Couselo, Williams, Pendón, & Cibeira, 2018). Este tipo de inversión tiene costo cero para la empresa, pero atenta contra la idiosincrasia social de las PYMES familiares.

Asimismo, al no emplear el asesoramiento de un profesional para la toma de decisiones de financiación, las opciones disponibles deben ser simples de entender y sin grandes detalles de cálculos para obtener costos y beneficios.

Por lo tanto, excepto la opción mencionada de inversión en el capital social de la empresa, todas las alternativas descritas como disponibles en la localidad de Tandil, basadas en las consultas realizadas, podrían ser empleadas por las empresas PYME familiares.

Finalmente, en respuesta al último objetivo específico de determinar el costo de los distintos métodos de financiación, se observa que algunas opciones se plantean más

beneficiosas para las empresas más pequeñas, de forma tal de mejorar el acceso a la financiación por parte de este universo de empresas, que constituyen un factor importante en la reactivación de la economía, ya que la creación de nuevas empresas se da por iniciada mediante emprendimientos menores.

Respecto a los costos obtenidos, se muestran como más beneficiosos los que provienen del sector público, el cual trata de fomentar con ello la creación de nuevo empleo y generación de recursos. Pese a ello no siempre es el más empleado por las empresas como se detalló anteriormente.

Otra de las opciones públicas no consideradas por las empresas pero que es sumamente rentable para poder financiarse, es a través del diferimiento del pago de impuestos ante el organismo de recaudación provincial, ARBA, cuyos planes de pago son altamente beneficiosos ya que su tasa es muy baja, siendo esta una de las opciones más atractivas y casi desconocida por los empresarios.

En lo que al sector privado compete, lo más conveniente, gracias a la seguridad que brinda el instrumento, es el descuento de facturas comerciales a un costo accesible, aunque ella no es una de las opciones más empleadas por las empresas pese a que este método sea sencillo y ágil para obtener liquidez por parte de los bancos.

El presente trabajo tuvo una limitación muy importante y es la referida especialmente a la falta de respuesta a los requerimientos efectuados de forma remota por el lado de la investigación hacia los empresarios y los organismos tanto públicos como privados, todo esto en total concordancia con la pandemia que azota al mundo por estos días. Tal como fuera expresado, el empresariado al no tener contacto personal con la investigación que se estaba desarrollando, y por más que se le hiciera conocer el compromiso de confidencialidad, fue reticente a responder preguntas y aquellos que lo hicieron, no quisieron tampoco ahondar en detalles.

Pese a lo anteriormente mencionado, aquellos que si respondieron a los requerimientos de investigación lo hicieron habiendo firmado un consentimiento y de manera totalmente conocida su identidad en cada encuesta, lo que le da al estudio un cierto grado de confiabilidad.

Se puede considerar que es una fortaleza el haber sido la primera aproximación local al tema de estudio, dejando abierta la puerta para futuras investigaciones más profundas respecto al tema.

Respecto a la búsqueda de información sobre la oferta de financiación, una limitación ha sido la imposibilidad de acercarse a los organismos de forma presencial a causa de las restricciones de movimientos no esenciales producto de la pandemia, lo que implica un mayor compromiso por parte del entrevistado para con la investigación, y por lo tanto mayor información para enriquecer y profundizar la misma. Es por ello que se ha tenido que limitar el estudio a las entidades más conocidas de la localidad de Tandil y que además tuvieran el interés necesario para contestar consultas respecto a este tema de estudio de manera remota.

Lo que también ha sido valioso de este estudio, fue la identificación de valores concordantes con estudios realizados al respecto en otras partes del mundo, lo que nos lleva a poder sacar conclusiones más amplias pese a lo limitado del número de empresas que optaron por colaborar en esta investigación.

Esta última es una gran limitación para el estudio porque al ser tan bajo el número de respuestas a los requerimientos efectuados sobre un universo tan grande, hace que las conclusiones alcanzadas no puedan ser extrapoladas a la totalidad del conjunto de empresas que trata el trabajo.

Otra de las fortalezas de este estudio, es que, en comparación con otro estudio realizado en el interior de la provincia de Buenos Aires, ha aportado nuevos resultados respecto al uso o no de financiación por parte de este tipo de empresas.

Entonces, y basándose en todo lo analizado hasta el momento, se puede afirmar que las empresas PYMES familiares eligen financiarse principalmente al costo más bajo conocido por ellos y más simple de obtener como lo es la financiación por parte de los socios, método el cual está de acuerdo con su idiosincrasia y supone los menores costos para la empresa, aunque no para los socios al perder la obtención de una renta al invertir en algún instrumento con rentabilidad.

Esto último mencionado, es parte de la falta de asesoramiento por parte de un profesional al cual accedan las empresas PYME familiares cuando tienen la necesidad de financiarse para lo que necesiten. Este asesoramiento podría mostrarle ventajas comparativas más detalladas para la mejor toma de decisiones complejas como la planteada en el párrafo anterior.

Asimismo, otra conclusión es que las opciones que sí están disponibles en el ámbito nacional con gran aceptación por parte del empresariado, como ser el *crowdfunding* o el *confirming*, no se encuentran disponibles en el ámbito local, pudiendo ser la causa de ello la falta de publicidad, o de interés por los inversores o entidades encargadas de su implementación en otros centros urbanos.

También se concluye que estas empresas dejan de lado instrumentos económicamente más rentables como ser el descuento de facturas emitidas o cheques de pago diferido recibidos por la empresa, por aquellos que son más tradicionales como los créditos bancarios.

Se recomienda asesorar al ente que nuclea a las PYMES en Tandil sobre las opciones que no son usuales por parte de las PYMES familiares a los fines de permitirles acercarse a este tipo de financiación que puede potenciar el desarrollo de las mismas.

También publicar en algún medio local las conclusiones arribadas por este estudio, de forma tal de que las empresas conozcan otras formas de financiarse que puedan ser beneficiosas y que son desconocidas al momento por ellas.

A su vez, sería conveniente aprovechar la situación actual en la cual las reuniones se realizan virtualmente, para realizar una convocatoria a las PYMES familiares a una serie de conferencias con participación de responsables de otras jurisdicciones de las ofertas que brinda el mercado de valores respecto a la financiación, para que estas empresas tomen conocimiento de este tipo de opciones y crearles la inquietud de profundizar en el estudio de estas alternativas.

También se recomienda a las entidades públicas y privadas de Tandil que realicen campañas publicitarias de sus ofertas financieras para así fomentar el desarrollo de las PYMES familiares localmente. Ello también puede hacerse de manera conjunta con lo recomendado en el párrafo anterior.

Asimismo, se sugiere profundizar este trabajo tratando de investigar las causas por las cuales estas empresas no utilizan algunas de las opciones económicamente convenientes que están disponibles localmente. Esta línea de investigación surge del hecho que si bien en el presente trabajo se trata de determinar las causas generales por las cuales se descartan algunos medios de financiación, hay muchas opciones que son conocidas pero las causas por las que son ignoradas deberían ser investigadas con profundidad para poder entender qué hace que se descarten alternativas que podrían colaborar con el desarrollo de estas empresas investigadas. Y conociendo las causas, se

podría trabajar sobre las mismas con el fin de que las PYMES familiares dejen de descartarlas y las acepten como opciones válidas.

También, y a los fines de poder obtener conclusiones más relevantes, se sugiere que una vez que las restricciones de circulación se levanten, relevar a una mayor cantidad de empresas para obtener un mayor respaldo sobre los datos relevados en el estudio. Esta sugerencia viene a raíz de que, debido a la pandemia y su consecuente recesión, las empresas contactadas virtualmente a causa de las restricciones de movimiento en la localidad de Tandil fueron reticentes a compartir información que pudiera poner en riesgo la integridad del negocio. Es por ello por lo que solo unas pocas accedieron a contestar las encuestas y por lo tanto el respaldo de esta investigación es limitado.

Finalmente, la investigación en situación de pandemia afecta las opciones de financiación disponibles en el mercado, no solo del sector público sino también del privado. También afecta la percepción con la que las empresas de este tipo se aproximan a la financiación y la subjetividad relativa a ello. Por lo tanto, y aunque se trató de no tener en cuenta métodos de financiación atados a la misma, y de que las empresas no consideraran los efectos de la pandemia para responder las encuestas, no se puede asegurar una total integridad respecto a los datos obtenidos. Es por ello que se sugiere volver a investigar sobre el tema una vez que se arribe a una nueva normalidad, donde tanto la oferta como la demanda de financiación volverán a estar centrados en el funcionamiento de estas empresas en particular en un contexto de incertidumbre como se vive normalmente en Argentina.

## Referencias

- Cordoba Wilches, M. S., Morán Montalvo, C., Flores Yagual, G., & Bohórquez Cruz, N. (2014). Alternativa de financiamiento para pequeñas y medianas empresas familiares del sector comercial de Manchalá. *Podium*, 27-42.
- Couselo, R., Williams, E., Pendón, M. M., & Cibeira, N. (2018). *ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE PYMES INDUSTRIALES ARGENTINAS*. Bogotá, Colombia: Congreso Internacional en Supply Chain Management en una Economía Global (CISCM 2018).
- Detarsio, R., North, K., & Ormaetxea, M. (2013). Sobrevivir y competir en tiempos de crisis - Casos de estrategia de PYMES argentinas. En E. y. Ministerio de Industria, *Economía Industrial*. España: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- Guercio, M. B., Briozzo, A., Vigier, H., & Martinez, L. (2018). El financiamiento de las Pymes del sudoeste bonaerense. *XXXVIII Jornadas Nacionales de Administración Financiera*, 210-223.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación - 5ta edición*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Leach, P. (1993). *La empresa familia*. Barcelona: Management (Granica).
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (14 de Septiembre de 2020). Obtenido de [www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/](http://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/)
- North, C., & Varvakis, G. (2016). Competitive Strategies for Small and Medium Enterprises. In C. North, & G. Varvakis, *Competitive Strategies for Small and Medium Enterprises* (p. 139). Switzerland: Springer International Publishing AG Switzerland.

Omaña Guerrero, L., & Briceño Barrios, M. A. (2013). Gerencia de las empresas familiares y no familiares: análisis comparativo. *Estudios gerenciales*.

Rodríguez Ramírez, A. R. (2013). Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de Michoacán: estudio de caso. *INCEPTUM*, 127-158.



## Anexos

### *Anexo 1: Consentimiento informado para participantes de la investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Iris Hebe FITTIPALDI, habiendo sido informad/a de que la meta de este estudio es **“Analizar el financiamiento utilizado por de las PYMES familiares en Tandil durante momentos de crisis económicas para identificar las mejores alternativas de financiamiento locales disponibles para este tipo de empresas”**

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista / videoconferencia / encuesta, lo cual tomará aproximadamente treinta 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 éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Iris Hebe FITTIPALDI (Te.0249 - 4450849).

Nombre del Participante: -----

Firma del Participante: -----

Lugar y Fecha: TANDIL (Bs As),            de            de 2020.

*Anexo 2 – Modelo de cuestionario (Formulario de Google)*

20/9/2020 Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

## Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

Responda a las preguntas solicitadas con la mayor sinceridad posible.

Recuerde que toda la información aquí compartida por usted no será utilizada para otros fines de los descritos en el acta de confidencialidad.

Aquellas preguntas opcionales, puede no responderlas.

Al seleccionar las opciones de financiación, no tenga en cuenta la pandemia del COVID, que el presente trabajo se basa en momentos de crisis financieras normales, sin este contexto.

**\*Obligatorio**

1. Dirección de correo electrónico \*  

---
2. Nombre y apellido  

---
3. Puesto que ocupa en la empresa \*  

---

Descripción de la empresa

4. Cuántos años tiene la empresa? \*  

---
5. Cantidad de empleados \*  

---

[https://docs.google.com/forms/d/1Cva1usu66\\_KF3u\\_J5w5AYWajb\\_Ug8XTzoQVmlfzTw/edit](https://docs.google.com/forms/d/1Cva1usu66_KF3u_J5w5AYWajb_Ug8XTzoQVmlfzTw/edit) 1/5

20/9/2020

Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

## 6. Rubro empresarial \*

*Marca solo un óvalo.*

- Comercio
- Industria y minería
- Servicios
- Construcción
- Agropecuario

## 7. Monto de la facturación anual 2019

---

Datos de financiación

## 8. Utilizó financiación alguna vez? \*

*Marca solo un óvalo.*

- Sí
- No

## 9. Si su respuesta fue si, cual fue el motivo

*Selecciona todos los que correspondan.*

- Pago de gastos corrientes
- Inversión en nuevos productos
- Adquisición de bienes de uso

Otro:  

---

20/9/2020

Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

## 10. Seleccione la/s opciones que conozca y/o haya utilizado

*Selecciona todos los que correspondan.*

	Conoce?	Utilizó?
Auto financiación mediante reinversión de resultados	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiación por parte de los socios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiación mediante el empleo de la reserva social	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Préstamos bancarios personales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Préstamos bancarios para PYME	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Leasing	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factoring	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Descuento bancario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Confirming	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Crowdfunding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiamiento por parte del estado	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cheque de pago diferido	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obligaciones negociales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Factura de crédito electrónica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiamiento familiar o de amigos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
eCheq	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Financiación con tarjeta de crédito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

20/9/2020

Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

11. Si seleccionó otras, puede mencionar cuáles?

---

---

---

---

---

#### Financiación probable

12. En caso de necesitar financiación, recurriría a capital de 3ros para que forme parte de la sociedad?

*Marca solo un óvalo.*

- sí
- no

13. En caso de haber contestado la anterior con un NO, explique el por qué

---

---

---

---

---

14. Conoce las opciones que le brinda el mercado de capitales para financiarse?

*Marca solo un óvalo.*

- Sí
- No

20/9/2020

Encuesta TFG - PYME familiar, financiación en épocas de crisis

15. Cuando debe tomar una decisión al respecto de la financiación de su empresa, cómo se toman las decisiones?

*Selecciona todos los que correspondan.*

- Lo decide la familia en una reunión especial
- Lo decide la familia informalmente
- Lo decide el directorio de la empresa con el asesoramiento de un profesional
- Lo decide el dueño solo
- Lo decide el gerente de la empresa

16. Cómo realizan el análisis de las opciones en caso de necesitar financiación?

---

---

---

---

---

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios