

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Fuentes de financiamiento para PyMEs familiares de La Rioja en contexto de crisis, año 2021”

"Financing sources for family SMEs in La Rioja in the context of crisis, year 2021"

Autor: Lucero, Noelia Alejandra

Legajo: VCPB 29294

DNI: 35.502.524

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, julio 2021

Resumen

Las PyMEs constituyen un motor de la economía siendo el financiamiento una herramienta muy importante para lograr su subsistencia. Por eso, esta investigación se centró en determinar las fuentes de financiamiento que pueden emplear las PyMEs familiares de la ciudad de La Rioja para mantenerse activas en contexto de crisis en el 2021. La misma tuvo un alcance descriptivo cualitativo con diseño no experimental y transversal. La muestra seleccionada fue de 5 empresas familiares de la ciudad, tratándose de un muestreo no probabilístico y accidental. Estas empresas fueron consultadas mediante entrevistas para conocer las modalidades y obstáculos que enfrentan en escenario de inestabilidad. Estos datos permitieron advertir las razones de la falta de financiamiento y la postura de las empresas familiares.

Palabras clave: PyMEs, Financiamiento, Subsistencia, Inestabilidad, Empresas.

Abstract

SMEs are an engine of the economy, with financing being a very important tool to achieve their subsistence. Therefore, this research focused on determining the sources of financing that family SMEs in the city of La Rioja can use to stay active in the context of crisis in 2021. It had a qualitative descriptive scope with non-experimental and transversal design. The selected sample was from 5 family businesses in the city, with non-probabilistic and accidental sampling. These companies were consulted through interviews to learn about the modalities and obstacles they face in the face of a scenario of instability. This data made it possible to warn of the reasons for the lack of funding and the position of family businesses.

Keywords: SMEs, Financing, Subsistence, Instability, Companies.

Índice

Introducción.....	3
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos	11
Métodos.....	12
Diseño.....	12
Participantes.....	12
Instrumentos	13
Análisis de datos	13
Resultados	15
Discusión	20
Referencias	27
Anexo I.....	30
Entrevista para participantes de la investigación.....	30

Introducción

Tomando como punto de partida el contexto actual, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) resultan ser las más afectadas, ya que carecen de control sobre las decisiones que se toman para hacer frente a la crisis originada por la pandemia. Según Ernst y López Mourelo (2020) las actividades productivas del país se vieron paralizadas parcial o totalmente afectando puntualmente a las PyMEs. La situación es drástica desde el punto de vista de CEPAL (2021) que calculó el cierre aproximado de 2,7 millones de empresas en América Latina durante el periodo 2020.

Laporte, Turano y Zapata (2020) destacan que las especialmente afectadas son las PyMEs por no contar en la mayoría de los casos con herramientas para adaptar sus procesos comerciales y productivos en función de las restricciones impuestas. También afirman que en Argentina se encuentran tres tipos de PyMEs en este escenario: las que debieron cerrar porque no lograron adaptarse, las que aún pelean por mantenerse y aquellas que ante la incertidumbre se reinventaron para poder mejorar.

Es clave considerar que la mayoría de las empresas del país revisten la calidad de PyMEs las cuales se definen por la Ley N°27264 Programa de Recuperación Productiva (2016) en función del valor de las ventas, personal ocupado y el valor de los activos aplicados al proceso productivo. Gran parte de las PyMEs revisten carácter familiar, las cuales, de acuerdo con la definición de Espacio PyMEs (2021) son aquellas en que gran parte de su propiedad está en manos de una o varias familias, cuyos miembros intervienen decisivamente en la administración y dirección del negocio.

Las empresas familiares se caracterizan por:

- Propiedad concentrada en un grupo familiar.
- El grupo familiar participa en el gobierno o gestión de la empresa.

- Vocación de continuidad familiar, por medio de la transmisión de los valores propios del grupo.

Las mismas, además, poseen ventajas y desventajas. Entre sus aspectos positivos Espacio PyMES (2021) resalta su orientación a largo plazo por la mayor dedicación que el grupo familiar le otorga a su negocio, mayor vinculación con los clientes y empleados, flexibilidad y transmisión del conocimiento a las siguientes generaciones. Siguiendo esta línea, Miskoski (2015) afirmó que, si bien en la ciudad de La Rioja un número considerado de empresas familiares han subsistido siete décadas y han pasado tres generaciones, algunas desconocieron lo positivo de ser familiares imposibilitando su continuidad.

Entre las desventajas se encuentran la dificultad para la adhesión de socios externos, mayor tendencia a la autofinanciación, dificultad para atraer directivos que no sean miembros de la familia e incoherencias retributivas entre familiares y no familiares. Así mismo, conservan la confidencialidad de su organización con el fin de protegerse de la competencia. Duarte (2017) establece que lo mencionado anteriormente repercute en la carencia de mano de obra especializada dada la resistencia de los fundadores en la delegación de tareas a personal más idóneo.

La definición de sus características permite establecer aspectos muy diferentes respecto de las PyMEs no familiares. Torres y González Burgos (2015) señalan que las PyMEs familiares adoptan una posición defensiva y no analítica y que muchas tienden a desaparecer por el mal manejo de su patrimonio al transferir a las nuevas generaciones que tienen otra visión. Como contrapartida, Gómez, López y Betancourt (2009) plantean que en realidad las empresas familiares tratan de dar continuidad a sus negocios y el prestigio de la familia, mientras que las empresas no familiares tienen como principal

meta la maximización de sus resultados y la satisfacción de los accionistas. Dichos autores también apuntan a un problema de cultura financiera, ya que las empresas no familiares se apoyan de la opinión de sus directivos financieros y se encuentran mejor informadas mientras que las PyMEs familiares en pocos casos recurren al uso de servicios de asesoramiento públicos o privados.

Laitón y López Lozano (2018) mencionan que los dirigentes de las Pymes familiares olvidan utilizar herramientas de análisis financiero y carecen de una estrategia sólida para llevar a cabo el direccionamiento de la empresa. Sumado a lo anterior, los conocimientos acerca de las oportunidades en el mercado financiero o el mercado de capitales son pocas y es la causa de su limitado crecimiento. Su aversión y su deseo por dar solución a su situación con recursos propios o de familiares o amigos son medidas a corto plazo que no son suficientes.

Dadas las particularidades propias de las PyMEs familiares, Hernández Fernández (2007) sostiene que la administración de sus recursos, la gestión y la adaptación a los cambios del grupo familiar son factores claves para lograr el éxito empresarial. Por otro lado, es vital hacer hincapié en sus necesidades de financiamiento cuya estructura se compone de las fuentes utilizadas para financiarse donde cumple un rol fundamental la gestión financiera.

Estudios comparativos llevados a cabo por Villar, Briozzo, Pesce y Fernández (2016) demostraron que la fuente de financiamiento más utilizada por las PyMEs familiares son los fondos internos y las utilidades retenidas con menor otorgamiento de créditos bancarios en virtud de las dificultades de acceso. Dadas las circunstancias, Vigier (2018) resalta que para lograr mayor generación de autoempleo y reducir la pobreza, es necesario impulsar la inclusión financiera de las mismas.

Por su parte, Morini y Solari (2015) mencionan que entre los factores de dificultad de acceso al financiamiento se evalúan dos principales causas, que se relacionan con las características de la empresa y el entorno donde la misma se encuentra. También resulta propio considerar que muchas empresas familiares optan por la informalidad perdiendo los beneficios que la inscripción como MiPyme les otorga. De esta manera, Miranda (2015) alude que es lógico considerar que este tipo de empresas acudan a prestamistas informales pagando tasas de interés más elevadas.

Brescia, Mostaccio y Solari (2019) consideran importante la adaptación a partir de la introducción de nuevos cambios no solo en la organización empresarial, sino también familiar para que las PyMEs que revisten este carácter puedan permanecer en el tiempo. Toda empresa familiar debe estar preparada y dejar de lado patrones que se repiten de generación en generación por los miembros de su familia que ya no tienen lugar en la actualidad. En este caso, el trasfondo es otro. Ya no solo se trata de dificultades de acceso a financiamiento por parte de las PyMEs, sino también el motivo por el cual las mismas deciden no tomarlo como una opción.

Villar (2019), por otra parte, apunta a que es necesario comprender como las empresas familiares deciden financiarse para poder entender y mejorar el sistema crediticio en el país. Claro es que, si bien el financiamiento no es el único factor determinante del éxito de una empresa familiar, su ausencia es causal de que muchos negocios con potencial fracasen y esa es la importancia que cumple el sistema financiero en su rol de facilitador.

Entre las modalidades de financiamiento se encuentran los métodos tradicionales, el mercado de capitales y otras opciones alternativas. El más tradicional de los métodos consiste en el financiamiento bancario, el cual posee fallas que afectan tanto a la oferta

como a la demanda. La oferta, considerando la postura de la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN, 2017), se relaciona a la disminución de los fondos disponibles y la demanda, con los factores que condicionan a las empresas para la búsqueda de financiamiento.

Los bancos son entidades muy burocráticas, que para hacer frente al riesgo que poseen empresas de menor tamaño solicitan el cumplimiento de una gran cantidad de garantías, siendo cautos a la hora de prestar dinero. Por ese motivo, las tasas de interés por parte de los oferentes son muy altas para cubrirse de la incertidumbre que en torno a las PyMEs se genera y los créditos que se otorgan son en el corto o mediano plazo con montos menores cuando se compara con las grandes empresas.

Es sabido que un sistema productivo sin crédito y sin una política fiscal acorde para las empresas menores, está condenado a una fuerte volatilidad que impide la generación de empleo de calidad y el desarrollo económico (Fundación Observatorio PyME, 2018). Lo mencionado ratifica la importancia que revisten para la economía y el desafío que implica su subsistencia dado el contexto, siendo vital hacer hincapié en sus necesidades de financiamiento para lograrlo.

El contexto de pandemia y crisis mundial, instauró nuevas necesidades en las PyMEs familiares que tienen que ver con la adaptación a la nueva normalidad y la finalidad de mantenerse en pie, las cuales debieron ser atendidas por las instituciones gubernamentales. Según una encuesta realizada por CAME (2020) el 59,4% de las PyMEs debieron endeudarse con el fin de pagar salarios y en menor medida invertir en tecnología para adaptarse a los cambios en pandemia.

Zurita y Dini (2021) en su análisis de políticas de apoyo a las PyMEs para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina revelaron la transformación que

se debió llevar a cabo en las instituciones públicas. Las mismas debieron articular nuevas respuestas y dar vida a nuevos programas con una modalidad de operación más accesible.

Por el lado de la demanda, muchas de las empresas al conocer los requisitos se autoexcluyen al momento de solicitar dinero. En tal sentido, Moles (2018) relaciona la idiosincrasia del empresario PyME con este fenómeno tomando como su principal causa la desconfianza que le genera el sistema formal, a lo que se suman incentivos poco atractivos para el mismo. Adicionalmente, los costos asociados para los agentes son mayores, lo cual incide en mayores tasas de interés y diferencias en las características de los préstamos (Butler, Giuliadori, Guiñazu, Correa y Rodríguez, 2017).

Otras de las opciones se encuentran englobadas por el mercado de capitales. Bleger y Rozenwurcel (2000) definen que el financiamiento en la bolsa permite visualizar, por un lado, a los inversores, y, por otra parte, a las empresas, gobierno y otras entidades que requieren fondos.

Continuando esta línea, se encuentran las sociedades de garantía recíproca que crean las facilidades de acceso a crédito con mejores condiciones y facilitan el acceso de este tipo de negocios al mercado de capitales. Zárate y Yanzi (2019) mencionan que esta actividad consiste en el desarrollo de garantías de cumplimiento de pago o de una obligación de carácter técnico o profesional o ante entidades bancarias, no bancarias o mercado de capitales. Un requisito esencial es la presencia de socios partícipes y protectores. Los socios partícipes pueden ser personas físicas o jurídicas y deben ser necesariamente titulares de pequeñas y medianas empresas, cuya participación no puede exceder el 5% del capital social.

En Argentina, la Ley N° 25300 Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana empresa (2000) creó el Fondo de Garantía conocido como FOGAPYME que otorga

garantías para mejorar el acceso al crédito de las mismas. Según Decreto 628/18 Simplificación y desburocratización del estado, reglamentación del fondo de garantías argentinas (2018), FOGAPYME adopta el nombre de FOGAR. El mismo otorga garantías totales o parciales, de modo directo o indirecto a personas humanas o jurídicas que desarrollen actividades económicas o productivas en el país.

Las obligaciones negociables, como otro de los instrumentos utilizados, representan un contrato de empréstito entre la empresa y el inversor cuyas condiciones de emisión, de acuerdo con la Ley N° 23576 Obligaciones Negociables (1988), se publican en un prospecto al momento de requerir la autorización de oferta pública y de listado en los mercados.

Por otro lado, es posible encontrar métodos alternativos como los inversores ángel y el *crowdfunding*. Un inversor ángel es aquella persona que se puede encontrar en los denominados clubes ángeles que destinan dinero a empresas que se encuentran principalmente en su etapa de desarrollo. Algo similar sucede con el *crowdfunding*, que según Cejudo y Ramil (2013) se trata de una red de cooperación colectiva por medio de la publicación de proyectos en la *web* que funciona como una fuente de financiación por medio de donaciones. Estas alternativas posibilitan que se canalice el ahorro de los inversores hacia el sector productivo.

Finalmente resulta útil establecer una distinción de las alternativas de financiamiento disponibles a nivel nacional y en la provincia de La Rioja resaltando el incremento de programas impulsados básicamente por instituciones gubernamentales para facilitar el acceso de las PyMEs al financiamiento para afrontar la crisis.

A nivel nacional, se encuentran, entre otros: FONAPYME, FOGAPYME, créditos de emergencia o para proyectos estratégicos de inversión basados en la elegibilidad.

El Fondo Nacional de Desarrollo para Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME) se creó en el año 2000 por Ley N° 24467 facilitando el otorgamiento de créditos de mediano y largo plazo de proyectos de inversión productivos. Posibilita a las empresas el acceso a tres líneas: financiamiento para inversiones, financiamiento para capital de trabajo y financiamiento para la eficiencia energética (Walther, Rivero y Del Valle, 2021).

Considerando el contexto actual se otorgan créditos para la emergencia que otorgan asistencia a MiPyMEs de varios sectores y otros créditos directos para la inversión productiva. Para el caso de emprendimientos que incorporen valor agregado o tengan contenido tecnológico, se dispone del programa Escalar Emprendedores. Este tipo de financiamiento es similar al que se otorga a proyectos de inversión basados en la elegibilidad de acuerdo a su potencial.

En la provincia de La Rioja, impulsado por el Gobierno junto al Banco Rioja, existen créditos para que las PyMEs de la ciudad puedan reactivarse, específicamente aquellas del sector comercial e industrial garantizado por el Fondo de Garantías Público de La Rioja. FOGAPLAR es una herramienta de inclusión financiera que funciona como intermediario para aprovechar los beneficios, tasas, plazos y montos que el banco ofrece.

El Ministerio de Trabajo, Empleo e Industria (2021) ofrece un catálogo de opciones de financiamiento por medio de FOGAPLAR que ofrece descuento de cheques en mercado de capitales, pagaré bursátil, acuerdos para giros en descubierto y créditos para inversión y capital de trabajo. La importancia y el foco están puestos en la urgencia de que las PyMEs riojanas logren mantenerse en pie, pese a la falta de información que lleva a muchas a su inminente cierre.

En la definición del problema de investigación se plantean los siguientes interrogantes. Las empresas familiares de La Rioja ¿se financian en tiempos de crisis? ¿cuáles son las fuentes de financiamiento que pueden utilizar a fines de mantenerse activas? Las fuentes de financiamiento disponibles ¿son suficientes y adecuadas para que las empresas familiares puedan subsistir en contexto de crisis? ¿es la subsistencia el principal motivo por el cual las PyMEs familiares de la ciudad deciden financiarse? ¿Existen otros? ¿Porqué no acceden a las fuentes de financiamiento disponibles? ¿qué dificultades se les presentan a la hora de financiarse?

Objetivo general

- Analizar las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las PyMEs familiares de la ciudad capitalina de la provincia de La Rioja, a fines de mantenerse en contexto de crisis en el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar si las PyMEs familiares de la zona se financian en tiempos de crisis y cuáles son las modalidades utilizadas con el fin de mantenerse activas.
- Establecer las causas por las cuales las empresas familiares de la ciudad deciden financiarse para determinar las fuentes que puedan emplear.
- Evaluar las dificultades de acceso para conocer como inciden en las decisiones de financiamiento.
- Describir líneas de financiamiento disponibles en el mercado local para la subsistencia de PyMEs en contexto de pandemia y si son conocidas por ellas.

Métodos

Diseño

El alcance de la investigación fue de tipo descriptivo mediante la recolección de datos e información característica, como fenómenos, situaciones y el contexto actual para entender la posición en la que se encuentran las empresas familiares en la ciudad de La Rioja frente al financiamiento.

El enfoque fue cualitativo, debido a que en la recolección de datos no se llevó a cabo una medición numérica y puso énfasis en la descripción de las cualidades del fenómeno del financiamiento. Posibilitó afinar las preguntas de investigación e introducir los cambios necesarios al tratarse de una realidad dinámica.

El diseño de la investigación fue no experimental transversal, haciendo posible la indagación en un solo momento, sin manipulación intencional de los datos ni modificación de las variables de estudio.

Participantes

La población definida para esta investigación estuvo integrada por la totalidad de las PyMEs familiares de la ciudad capital de la provincia de La Rioja.

Por otra parte, la muestra seleccionada se integró de 5 empresas familiares pertenecientes a distintos rubros de la ciudad bajo un muestreo no probabilístico. Se escogieron los elementos muestrales en forma no aleatoria, es decir que, no todas las empresas tuvieron la misma posibilidad de ser elegidas como parte de la muestra. Como justificativo de la selección, las PyMEs fueron elegidas por ser proveedoras de la ciudad en distintos rubros y reunir las características en común de ser empresas familiares, es

decir que son representativas de la investigación llevada a cabo. Las mismas han prestado conformidad para formar parte y como ventaja tomar conocimiento de las distintas modalidades de financiamiento disponibles que pudieran amoldarse a sus requerimientos.

Se implementó un muestreo accidental porque dentro de la población las primeras empresas que accedieron a la investigación fueron las que se tomaron en cuenta al realizar la investigación.

Para poder llevar a cabo todas las preguntas necesarias mediante entrevistas los participantes firmaron un consentimiento informado.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas a la muestra mencionada anteriormente donde se indagó sobre las situaciones alusivas a la falta de financiamiento que afecta a las mismas en su competitividad y subsistencia. Dicho instrumento utilizado contempló los objetivos específicos previamente planteados y se ejecutaron de manera presencial y vía whatsapp, siendo de vital importancia la observación.

Análisis de datos

Las PyMEs de la ciudad fueron contactadas a través de una visita a las mismas solicitando su aprobación. Las entrevistas se realizaron por medio de una encuesta enviadas a través de correo electrónico por respeto a las medidas sanitarias en contexto de pandemia. También se llevó a cabo una búsqueda bibliográfica sobre las fuentes de financiamiento más representativas y conocidas disponibles en la ciudad de La Rioja acordes para PyMEs familiares.

Con ello se obtuvieron los datos necesarios para dar comienzo a la investigación y en el caso de las encuestas, se han tomado en cuenta los objetivos definidos previamente visualizados en la Tabla 1 de relación de objetivos, métodos y resultados. Finalmente, se implementó un análisis comparativo de la información una vez sistematizada para dar respuestas a la problemática planteada.

Tabla 1

Relación de objetivos, métodos y resultados

Objetivos específicos	Diseño	Participantes	Instrumentos de análisis (entrevista)	Análisis de datos	Resultados
Identificar si las PyMEs familiares de la zona se financian en tiempos de crisis y cuáles son las fuentes que utilizan con el fin de mantenerse activas.	Alcance de tipo descriptivo mediante la recolección de datos e información tendientes a conocer la posición en la que se encuentran las PyMEs frente al financiamiento. Enfoque cualitativo sobre las cualidades del fenómeno con diseño no experimental transversal por medio de la indagación en un solo momento.	Se tomó una muestra bajo muestreo no probabilístico y no aleatorio de 5 PyMEs familiares de la ciudad de La Rioja implementando un muestreo accidental porque dentro de la población las primeras empresas que accedieron a la investigación fueron las que se tomaron en cuenta al realizar la investigación.	Se indagó sobre el acceso al financiamiento en tiempos de crisis y modalidades empleadas.	Los datos se obtuvieron de las entrevistas realizadas tomando en cuenta los objetivos planteados. Posteriormente, una vez sistematizada la información se llevó a cabo un análisis comparativo.	Entre las principales se encontraron los créditos bancarios y prestamistas.
Establecer las causas por las cuales las empresas familiares de la ciudad deciden financiarse para determinar las fuentes que puedan emplear.			Se indagó en las entrevistas sobre los motivos por los cuales decidieron las PyMEs de la muestra financiarse.		Deciden financiarse mayormente para subsistir.
Evaluar las dificultades de acceso para conocer como inciden en las decisiones de financiamiento.			Las preguntas realizadas se enfocaron en conocer si se presentan dificultades y cuales son a la hora de solicitar financiamiento.		El 80% afirmó que presentó dificultades siendo las más usuales altas tasas de interés, excesivos requisitos y falta de documentación.
Describir las líneas de financiamiento disponibles en el mercado local para la subsistencia de PyMEs en contexto de pandemia y si son conocidas por ellas.			Se expuso mediante búsqueda bibliográfica una síntesis de las fuentes de financiamiento más conocidas por las PyMEs que ofrece el mercado con un detalle de requisitos mínimos y otros parámetros.		Visualización de datos como las distintas modalidades bancarias y en el mercado de capitales por medio de garantías.

Fuente: Elaboración propia (2021)

Resultados

A fines de entender los resultados se expusieron las características que presentan las PyMEs familiares de la muestra, tal como se detalló en la Tabla 2.

Tabla 2

Características de las PyMEs familiares de La Rioja

	E1	E2	E3	E4	E5
Tipo	SRL	Responsable inscripto	Responsable inscripto	Responsable inscripto	Responsable inscripto
Rubro	Distribuidora	Transporte	Mueblería	Ferretería	Seguros
Antigüedad	20	30	30	40	15
Facturación estimada	310.000.0000	45.500.000	38.000.000	42.500.000	12.100.000
Total de trabajadores	10	15	5	9	3
Capacitación de los miembros de la familia	2 miembros (área operativa)	3 miembros (área operativa)	2 miembros (área operativa)	2 miembros (dirección)	Todos los miembros (área operativa)
Órgano de dirección	A cargo de un familiar	A cargo de un familiar	A cargo de un familiar	A cargo de un familiar	A cargo de un familiar
Toma de decisiones	Unilateral	Unilateral	Unilateral	Conjunta	Unilateral
Ocupación de terceros no integrantes de la familia en puestos estratégicos	No	No	No	No	No
¿La remuneración de los miembros de la familia es acorde a sus cargos?	Si	Si	Si	Si	Si
Inscripción Mi PyME	Si	Si	No	Si	No
Generaciones conviviendo	1	1	2	2	1

Fuente: Elaboración propia (2021)

Complementariamente, se describió el detalle de la cantidad de miembros de la familia que se encuentran trabajando en las PyMEs seleccionadas con una descripción de los puestos que los mismos ocupan, como se visualizó en la Tabla 3.

Tabla 3

Puestos desempeñados por los miembros de la familia

PyMEs familiares	Puestos en los que se desempeñan los miembros de la familia							Familiares trabajando
E1	Fundador: dirección	Esposa: cobranzas	Hermano: ventas	Hermana: ventas	Primo: logística	X	X	5
E2	Fundador: dirección	Esposa: facturación	Hijo: logística	Hijo: logística	Hija: recursos humanos	Primo: mecánica	Primo: mecánica	7
E3	Fundador: dirección	Esposa: ventas	Hijo: facturación y ventas	X	X	X	X	3
E4	Fundador: dirección	Esposa: dirección	Hermano: ventas	Hijo: ventas	Hija: ventas	Sobrino: contabilidad	Sobrino: marketing	7
E5	Fundadora: dirección	Esposo: ventas	Hermano: contabilidad	X	X	X	X	3

Fuente: Elaboración propia (2021)

Identificar si las PyMEs familiares se financian en tiempos de crisis y cuáles son las modalidades utilizadas con el fin de mantenerse activas

La totalidad de las PyMEs consultadas afirmó que solicitó financiamiento en alguna oportunidad a lo largo de su trayectoria como empresas familiares. El 60% de los entrevistados confirmó que requirió financiarse bajo un contexto de crisis y el 40% negó encontrarse bajo ese contexto.

El 80% de las mismas aseguró que pudo acceder al mismo, mientras que el 20% restante no tuvo posibilidad. De las PyMEs que pudieron acceder al financiamiento ante un escenario de inestabilidad, la totalidad afirmó que gracias a los fondos obtenidos pudieron mantenerse activas.

La tabla 4 permitió establecer que del 80% de las PyMEs que se financiaron el 100% de las mismas lo hizo con créditos bancarios y con fondos propios o de amigos y familiares.

Tabla 4

Fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares de La Rioja

	Créditos bancarios	Fondos propios o de amigos o familiares	Descuento de cheques garantizados por SGR	Acuerdo con proveedores	Prestamistas
E1	X	X			X
E3	X	X	X		X
E4	X	X		X	
E5	X	X			X

Fuente: Elaboración propia (2021)

Establecer las causas por las cuales las empresas familiares de la ciudad deciden financiarse para determinar las fuentes que puedan emplear

Los motivos por los cuales deciden financiarse se sintetizaron en la Tabla 5.

Tabla 5

Motivos por los cuales las PyMEs familiares de La Rioja deciden financiarse

	Expansión del negocio	Innovaciones tecnológicas o renovación	Sumar capital de trabajo	Cubrir necesidades inmediatas
E1	X	X	X	
E2				X
E3				X
E4				X
E5		X	X	

Fuente: Elaboración propia (2021)

Evaluar las dificultades de acceso para conocer como inciden en las decisiones de financiamiento

La totalidad de los entrevistados confirmó que presentó dificultades al momento de solicitar financiamiento para sus empresas. De las mismas el 80% pese a dichas dificultades, pudo subsanar la situación y tener acceso y el 20% fue por la negativa. De los que pudieron finalmente tener acceso, el 40% subsanó la situación por medio de garantías y el 60% solicitando soporte de profesionales de estudios contables.

Se indagó a las PyMEs entrevistadas que aseguraron tener acceso pese a las dificultades, como se detalló en la Tabla 6, sobre los obstáculos presentados a la hora de requerir financiarse.

Tabla 6

Dificultades de acceso al financiamiento de PyMEs familiares de La Rioja

	Altas tasas de interés	Excesivos requisitos	Falta de documentación requerida	Falta de conocimiento sobre alternativas acordes
E1	X	X	X	
E3		X	X	X
E4	X	X		
E5		X	X	

Fuente: Elaboración propia (2021)

Describir las líneas de financiamiento disponibles en el mercado local para la subsistencia de PyMEs en contexto de pandemia y si son conocidas por ellas

La totalidad de las PyMEs admitieron conocer las garantías otorgadas por FOGAPLAR (Fondos de Garantías Público La Rioja) dados sus beneficios, que se sintetizaron en la Tabla 7. Cabe aclarar que el 60% pese a ello no accedió a esta garantía.

Tabla 7

Financiamiento de PyMEs con beneficios especiales por medio de FOGAPLAR

En el mercado de capitales		En entidades financieras		Especiales
Descuento de cheques	Pagaré bursátil	Acuerdo de giro en descubierto	Créditos	Garantías express
Cuenta con los beneficios de establecer fechas de pago de cheques, a tasas de mercado y hasta en períodos de 1 año.	Permite ampliar los plazos de vencimiento hasta 36 meses	La tasa de interés se aplica solamente sobre los saldos utilizados, permite cubrir desfases financieros en el corto plazo con posibilidad de ampliar el monto de giro en descubierto fijado por Banco Rioja.	Crédito por el monto que se necesite, tasas preferenciales y plazo de devolución adaptado a la capacidad de pago.	Garantía disponible en 48 hs para acceso a todas las líneas de financiamiento a Corto o Largo plazo que ofrecen las entidades bancarias.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de FOGAPLAR (2021)

Algunas de las fuentes externas de financiamiento más utilizadas y conocidas disponibles en la ciudad de La Rioja son las que se definieron a continuación en la Tabla 8, siendo importante mencionar que el 80% requiere de certificado miPyME. Las entidades bancarias que otorgan créditos más conocidos por las PyMEs de la muestra fueron el Banco Nación y particularmente el Banco Rioja.

Tabla 8

Fuentes de financiamiento disponibles en el mercado local

	Otras líneas de financiamiento		Líneas MiPyME (Banco Rioja)		
	Reactiva PyME	Línea para la digitalización (Banco Nación)	Protección del trabajo	Capital de trabajo	Inversión
Tasa de financiación	Monto hasta \$1.000.000 TNA 29%	Monto hasta \$30.000.000 TNA 20%	Monto hasta \$500.000 TNA 24%	Monto hasta \$500.000 TNA 24%	Monto hasta \$5.000.000 TNA 20%
Plazo	36 meses	48 a 60 meses	24 meses	24 meses	48 meses
Periodo de gracia	6 meses	6 meses	6 meses	12 meses	6 meses
Características	Destinado a capital de trabajo	Para adquisición de bienes de capital y licencias de software	Destinado para el pago de salarios	Destinado al pago de sueldos, cargas sociales y aguinaldo de empleados; comprar mercaderías, y cubrir gastos operativos	Destinado a inversión
Requisitos mínimos	DNI, CUIT, habilitación municipal, certificado de ingresos, manifestación de bienes y deudas, detalle de deudas bancarias, detalle de ventas netas, flujo de fondos proyectados.	Certificado miPyME y que se encuentre contemplado en el listado.	Constancia de inscripción de AFIP y DGIP, DNI, manifestación de bienes y deudas, certificado MiPyME, habilitación municipal, fotocopia de contrato de locación, DDJJ de ganancias, ingresos brutos, deudas financieras, nómina salarial y F931.	Constancia de inscripción de AFIP y DGIP, DNI, manifestación de bienes y deudas, certificado MiPyME, habilitación municipal, fotocopia de contrato de locación, DDJJ de ganancias, ingresos brutos, deudas financieras.	Certificado miPyME, manifestación de bienes y deudas, DDJJ de ingresos brutos, de deudas financieras, relación con otras sociedades, flujo de fondos proyectados, detalle de ventas netas, último estado contable certificado.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de la Subsecretaría de PyMEs La Rioja (2021)

Discusión

Las empresas familiares argentinas constituyen un motor en la economía por ser las principales generadoras de empleo y promover el desarrollo, sumado a que poseen orientación a largo plazo. Según Espacio PyMEs (2021) subsisten en el tiempo, lo cual tiene que ver con el mayor tiempo de dedicación del grupo familiar y los vínculos de confianza que le otorgan un plusvalor respecto de las empresas no familiares que ante cualquier crisis optan por la disolución. Por este motivo, el financiamiento con el fin de mantenerlas activas es de vital importancia para contribuir con su permanencia.

El objetivo general del trabajo parte de determinar justamente cuales son las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las PyMEs familiares de la ciudad de La Rioja para mantenerse activas en contexto de crisis en el año 2021 donde la situación drástica las posiciona en un lugar difícil. Coincidiendo con CAME (2020) la pandemia vino a instaurar nuevas necesidades de adaptación a la nueva normalidad y esta mutación de las mismas requiere de fondos que provistos por las distintas fuentes de financiamiento disponibles, su accesibilidad depende de muchos factores.

A fines de entender el alcance que tiene para las PyMEs familiares financiarse, resulta propio tener en cuenta sus características para comprender su situación. Duarte (2017) asegura que presentan dificultades para atraer directivos que no sean miembros de la familia e incoherencias retributivas entre familiares y no familiares. En este sentido las empresas familiares entrevistadas afirman que efectivamente los puestos directivos de las empresas se encuentran ocupados por miembros de la familia y que no ocupan terceros en puestos estratégicos. Como contrapartida a lo planteado por este autor el 100% de las PyMEs de la muestra confirma que la remuneración de los miembros de la familia si es acorde a sus cargos.

Siguiendo a Vigier (2018) quien resalta necesario impulsar la inclusión financiera de las empresas familiares, resulta lógico afirmar que gracias al financiamiento muchas de ellas pueden mantenerse bajo contexto de crisis. En este escenario los resultados arrojaron que el 60% de las empresas de la muestra requirió financiarse en contexto de inestabilidad, mientras que el 40% restante lo hizo bajo otro contexto brindando un detalle de las fuentes que las mismas utilizan.

Villar, Pesce y Fernández (2016) consideran que las fuentes más utilizadas son los fondos internos y las utilidades retenidas y coincidentemente la realidad demuestra que, en la ciudad de La Rioja de las PyMEs familiares que pudieron financiarse, la totalidad adquirió créditos bancarios o se financió con fondos propios o de amigos o familiares. A su vez, el 75% de los que se financiaron también acudieron a prestamistas informales lo cual amerita un análisis particular, que lejos de ser conveniente, también tiene relación directa con las características propias de las empresas familiares: la posición defensiva y no analítica planteada por Torres y González Burgos (2015). De la misma se desprende la falta de capacitación de los miembros de la familia o la ausencia de mano de obra calificada que inste a las mismas a tomar decisiones convenientes para su empresa.

Siguiendo la misma línea, la informalidad que las caracteriza las lleva a optar por las opciones más fáciles pagando elevadas tasas de interés y no aprovechar los beneficios que, por ejemplo, la inscripción como MiPyME les confiere. El hecho es que, el 40% de la muestra no llevó a cabo esta inscripción y por lo tanto, hay líneas de financiamiento a las que no pueden aplicar.

A su vez, resulta importante aclarar que los métodos tradicionales no constituyen las únicas modalidades de financiamiento pese a ser las más requeridas. También se encuentra el mercado de capitales y otras opciones menos recurridas que solo

representaron el 25% como los acuerdos con proveedores y los descuentos de cheques garantizados por SGR.

Respecto a los motivos de las PyMEs para solicitar financiamiento, Villar (2019) asevera que es sumamente necesario para entender y mejorar el sistema crediticio. Sus necesidades y más aún las instauradas por la nueva normalidad deben ser atendidas para que las mismas se mantengan en actividad, poniendo en énfasis también, su capacidad de adaptación. Por otra parte, las causas que las mismas establecen permiten determinar las fuentes de financiamiento que mejor se adapten a sus necesidades como puede observarse en la Figura 1.



Figura 1. Motivos para financiarse de las PyMEs familiares de La Rioja. Fuente elaboración propia (2021)

De esto se desprende que el 80% de las PyMEs familiares de la ciudad de La Rioja necesitan financiarse para cubrir necesidades inmediatas, dato poco alentador, dado que representa las dificultades que se encuentran atravesando donde la situación apunta a que las PyMEs resultan ser las más afectadas y su subsistencia un desafío para conservar las fuentes de empleo que generan y el desarrollo económico. Brescia, Mostaccio y Solari (2019) añaden que también resulta importante considerar los nuevos cambios en la organización empresarial y familiar de este tipo de PyMEs con el fin de mantenerse activas y que no solo depende del financiamiento. La realidad en la ciudad de La Rioja

apunta a que es necesario considerar ambas, pero que muchos de esos cambios a nivel organizacional y estructural también requieren inversión.

Los resultados arrojan que las innovaciones tecnológicas o renovaciones conjuntamente con la necesidad de sumar capital de trabajo han sido sugeridas por el 40% de la muestra, mientras que solo el 20% indicó que su motivo para financiarse es lograr la expansión de su negocio. En orden de prioridades, ambas opciones fueron las menos elegidas, pero no por ello son menos importantes dado que muchas de las empresas que no subsisten son las que no pueden adaptarse. La urgencia se centra en otras razones, pero muchas de sus decisiones no tienen el direccionamiento o aval de un profesional y esta es una característica usual visible en los entrevistados.

En cuanto a las dificultades, partiendo del financiamiento bancario como el método tradicional más conocido y al cual toda PyME de la muestra ha intentado tener acceso, posee fallas en la oferta y la demanda conforme establece CIEPLAN (2017). Los bancos son entidades que solicitan muchos requisitos para cubrirse del riesgo, lo cual impacta en tasas de interés más altas, si se considera desde el punto de vista de la oferta. En oposición, hoy el contexto es otro y se puede visualizar como las instituciones gubernamentales debieron articular nuevas respuestas. Deben dar vida a nuevos programas con una modalidad más accesible y eficiente como plantean Zurita y Dini (2021). Bajo este concepto, si se han flexibilizado los requisitos y se pretende alcanzar a más beneficiarios, pero los resultados apuntan a que es el 100% de las empresas familiares entrevistadas las que presentaron dificultades al solicitar acceso.

De la muestra seleccionada, el 80% pese a las dificultades pudo tener acceso añadiendo que los excesivos requisitos junto a la falta de documentación requerida, fueron los principales obstáculos. Esto, en parte, tiene relación con lo que Gómez, López y

Betancourt (2009) opinan respecto a los pocos casos del uso de servicios de asesoramiento públicos o privados por parte de las empresas familiares. La falla radica en no contar con un equipo propio capacitado o soporte profesional con mayor conocimiento sobre las oportunidades en el mercado financiero que proponga líneas de acción y recomendaciones. Coincidiendo, las PyMEs familiares que presentaron dificultades y accedieron finalmente al financiamiento, subsanaron la situación solicitando el servicio de soporte de estudios contables y mediante sociedades de garantía recíprocas.

Finalmente, la descripción de las líneas de financiamiento disponibles en el mercado local permite contrastar las conveniencias de las mismas con las decisiones de financiamiento efectivamente tomadas por las PyMEs familiares. En este marco, la totalidad de las empresas entrevistadas admiten conocer las garantías otorgadas por FOGAPLAR, sobre las cuales Zárate y Yanzi (2019) bien definen su importancia que radica en crear facilidades de acceso al crédito y también al mercado de capitales. No obstante, solo fue utilizado por el 40% de las empresas de la muestra para finalmente acceder a créditos y por el 25% de las PyMEs para descuento de cheques garantizados.

Por otra parte, si bien en virtud del contexto actual se otorgan más créditos y asistencia a PyMEs el 80% de los abordados en la investigación requieren de certificación MiPyME que solo posee el 60%. Esto quiere decir, que no todos conocen los beneficios que reviste esta inscripción perdiendo la oportunidad de acceder a muchos créditos con tasas subsidiadas, de considerables montos y con plazos superiores a los 2 años como los abordados en resultados provistos por el Banco Rioja.

La lectura previa advierte que el presente trabajo tiene sus fortalezas, pero también algunas limitaciones que se mencionan a continuación.

Respecto de las limitaciones se puede mencionar el tamaño de la muestra ya que con solo 5 empresas familiares no se puede generalizar y obtener información representativa y para ser más confiable, el tamaño de la misma debe ser mayor.

También es importante mencionar que las fuentes de financiamiento externo disponibles para PyMEs son tantas que no es posible analizar todas ellas en el plazo estipulado, limitándose de esta manera a las expuestas.

Otra limitación que se presenta tiene que ver con la información. Las PyMEs familiares son reacias a brindar información fehaciente y mantienen la confidencialidad de su organización a fines de protegerse de la competencia.

Por otra parte, al realizar un análisis cualitativo de los datos, los resultados están sesgados entre los hechos y su interpretación perdiendo la objetividad que presenta un análisis cuantitativo.

Finalmente, y debido a la pandemia el alcance de las entrevistas fue acotado no brindando la posibilidad obtener información adicional que resulte útil.

En lo que respecta a las fortalezas la investigación al realizarse bajo contexto de crisis a nivel mundial brinda información útil para futuras investigaciones. Asimismo, al ser pocas las investigaciones realizadas en la ciudad de La Rioja, puede ser de gran ayuda para las PyMEs familiares locales.

También es clave resaltar que el valor del trabajo está determinado por la presencia de las PyMEs en el escenario local como las principales generadoras de empleo, por ello, exponer las fuentes que las PyMEs familiares pueden emplear para mantenerse es relevante en la economía de La Rioja.

De todo lo expuesto hasta el momento se puede concluir que pese a la diversidad de fuentes de financiamiento que las PyMEs pueden utilizar sumado a las medidas que se

articularon a nivel gubernamental tendientes al mayor otorgamiento de créditos, aún se presentan dificultades.

Específicamente en la ciudad capital de la provincia de La Rioja se han implementado numerosos programas para que las PyMEs familiares puedan superar la crisis frente a la pandemia, sin embargo, muchas de ellas al no tener acceso no pudieron mantenerse. La contrariedad a esta paradoja, está dada porque muchas de esas dificultades dependen directamente de las propias características que poseen por tratarse de empresas familiares y no contar con el personal idóneo que dirija sus acciones. La informalidad las lleva a cometer errores y no tener un amplio análisis de las líneas de financiamiento que más les convengan o a contar con la documentación necesaria que se requiere para acceder a créditos más beneficiosos con bajas tasas de interés.

No cabe dudas respecto de la importancia que tiene el financiamiento para que las mismas se mantengan activas, pero es sumamente importante articular medidas para que tenga llegada a ellas y por ello se sugieren algunas recomendaciones.

La primera de ellas es la creación de información más didáctica y de espacios de interacción donde las PyMEs puedan subsanar sus dudas con profesionales.

Por otro lado, al constituir una base para futuras investigaciones basadas en el mismo tópico, se recomienda que las siguientes empleen una muestra más representativa con una investigación cuantitativa que permita tener en cuenta los datos numéricos en relación al financiamiento.

En lo que respecta a factores de gran incidencia y que no fueron tomados en cuenta, se sugiere agregar el factor inflacionario y su influencia en la toma de créditos.

Finalmente, es aconsejable, la publicación en revistas de la zona para que todas las PyMEs en general puedan tener acceso a los datos recabados en la investigación.

Referencias

- Aguirre, R., Rusconi, J., Turano, C., Todesca, A., y Zapata, L. (2020). COVID-19 y su impacto en las Pymes argentinas. *Perspectivas para América Latina*. Recuperado el 4 de junio de 2021 de <https://cutt.ly/3nRJag1>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., y Schedan, N. (2014). Trabajo de Investigación Final Financiamiento de Pymes: Riesgo crediticio, oferta y demanda. 93, 11, 12, 23. Argentina. Recuperado el 10 de abril de 2021.
- Arias, F. (2012). El proyecto de Investigación - Introducción a la metodología científica (6 ed., Vol. 143). Caracas, Venezuela: Episteme. Recuperado el 19 de abril de 2021.
- Banco Rioja (2021). Pymes- Empresas- Banco Rioja. Obtenido el 14 de abril de 2021, de <https://bancorioja.com.ar/empresas/financiacion/pymes>
- Bleger, L., y Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las pymes y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información. *Desarrollo económico*, 45-71. Obtenido el 13 de abril de 2021.
- Butler, I., Giuliadori, D., Guiñazu, S., Correa, A., y Rodríguez, A. (2017). Productive programs for SMEs, Access to credit and performance of firms: evidence from Argentina. Paper n° 83524. Recuperado el 1 de abril de 2021, de <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/83524/>
- Cejudo, A., y Ramil, X. (2013). Crowdfunding. *Financiación colectiva en clave de participación*. Recuperado el 17 de abril de 2021, de <https://n9.cl/7l0sf>
- Duarte, J. J. (2017). Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro Empresas de Reciente Formación de la República Argentina, ante Limitaciones Normativas Vigentes., 190, 23. Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 10 de abril de 2021.
- Ernst, C., y López Mourelo, E. (2020). Nota técnica el COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas. Obtenido el 7 de abril de 2021, de <https://n9.cl/sin62b>
- Espacio PyMEs (2021). Empresas familiares. Recuperado el 2 de junio de 2021, de <https://cutt.ly/YnRJfMa>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta L., y Garrido, C. (2011). Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América Latina. *Naciones Unidas*. Recuperado el 8 de abril de 2021, de <https://n9.cl/dxdjp>

- Gómez Betancourt, G., López, P., y Betancourt, L. (2009). Estudio exploratorio sobre la influencia de la visión familiar y la visión patrimonial en el crecimiento en ventas de la empresa familiar colombiana. Recuperado el 1 de junio de 2021, de <https://cutt.ly/vnRJICl>
- Heredia Zurita, A., y Dini, M. (2021). Análisis de las políticas de apoyo a las pymes para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina. *Publicación de las Naciones Unidas*. Editorial CEPAL. Recuperado el 11 de abril de 2021, de <https://n9.cl/el35q>
- Hernández Fernández, L. (2007). Competencias esenciales y pymes familiares: un modelo para el éxito empresarial. *Revista de ciencias sociales*, 13(2), 249-263. Obtenido el 6 de abril de 2021.
- Laitón, A., y López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 85 (163- 179). Recuperado el 7 de abril de 2021, de <https://n9.cl/0u5jn>
- Ley 23576 de 1988. Obligaciones Negociables. 29 de junio de 1988. D.O. No 26431.
- Ley 24467 de 1995. Pequeña y Mediana Empresa. 15 de marzo de 1995. D.O. No 28112.
- Ley 25300 de 2000. Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. 4 de septiembre de 2000. D.O. No. 29478.
- Ministerio de Desarrollo Productivo (2021). Financiamiento para PyMEs. Recuperado el 14 de abril de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio de Trabajo, Empleo e Industria (2021). Catálogo de Financiamiento de Pymes, provincia de La Rioja. Recuperado el 14 de abril de 2021, de <file:///C:/Users/PC/Downloads/Catalogo-Financiamiento-Pymes-marzo-2021.pdf>
- Miranda, L. M. (2013). Los problemas del financiamiento en las Pymes. Recuperado el 14 de abril de 2021, de <https://cutt.ly/CnRJb8D>
- Molés, R. H. (2018). Problemática del financiamiento a PyMEs- informe de Rating Crediticio. Recuperado el 12 de abril de 2021 de <https://n9.cl/uba8g>
- Morini, S., y Solari, E. (2015). Factores de las dificultades de financiación de las pymes en Latinoamérica. No. 3, 2314-3738. Recuperado el 12 de abril de 2021.

- Muñoz, N., Najun, S., y Urquiza, S. (2021). Nuevas fuentes alternativas de financiación para emprendedores. Obtenido el 8 de abril de 2021, de <https://n9.cl/079vp>
- Pava Torres, T. (2015). Análisis comparativo de los riesgos financieros de las pymes familiares y no familiares en Colombia durante el período 2005-2015. Recuperado el 20 de mayo de 2021, de <https://cutt.ly/JnRjQ88>
- Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina. Obtenido el 11 de abril de 2021, de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>
- Vigier, H. P. (2018). *Informe científico de investigador*. Obtenido el 9 de abril de 2021, de <https://n9.cl/4rwe3>
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., y Fernández, A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista de desarrollo y sociedad*, 76 (205-241). Recuperado el 7 de abril de 2021
- Villar, L.B., y Masci, M.E. (2019). Financiamiento de la banca pública versus banca privada. Análisis de las características diferenciales en PyMEs argentinas. No 4205. Obtenido el 7 de abril de 2021.
- Walther, C., Rivero, C., y Del Valle, C. (2020). La producción vitícola de Catamarca y los programas nacionales de asistencia a la producción. *Editorial científica universitaria*. Obtenido el 15 de abril de 2021, de <https://n9.cl/ve2hh>
- Zárate, H., y Yanzi, M. (2019). Sociedades de garantía recíproca: beneficios para el financiamiento de las pymes foresto-industriales. *Revista de la facultad de Derecho y Ciencias sociales y políticas*, 7(13), 369-379. Recuperado el 8 de abril de 2021.

Anexo I

Entrevista para participantes de la investigación

1. ¿Qué tipo de empresa es?
2. ¿A qué rubro se dedica?
3. ¿Se encuentran inscriptos como Mipyme?
4. ¿Cuántos años de trayectoria posee?
5. ¿Cuántos empleados tiene la empresa y cuántos de ellos son miembros de la familia?
6. ¿Cuántas generaciones familiares llevan conviviendo?
7. ¿En qué puestos se desempeñan los miembros de la familia?
8. ¿Los miembros de la familia que se encuentran trabajando actualmente están capacitados para los puestos que desempeñan?
9. ¿Tiene o considera incorporar terceros no integrantes de la familia propietaria en puestos estratégicos?
10. ¿Quién o quienes se encuentran a cargo de la toma de decisiones?
11. ¿Cómo es el proceso de toma de decisiones?
12. ¿Los familiares participantes del negocio son remunerados según su cargo?
13. ¿Cuál es el monto de facturación estimada anual?
14. ¿Cuáles son las modalidades de financiamiento que conoce en la ciudad de La Rioja?

Financiamiento por medio de SGR	
Créditos bancarios Banco Rioja	
Créditos de otras entidades bancarias	
Financiamiento en mercado de capitales	
Otras modalidades alternativas	

15. ¿Solicitó en algún momento financiamiento? SI – NO
16. Si su respuesta anterior es afirmativa, indique si pudo acceder al mismo. SI- NO
17. ¿Solicitó financiarse bajo un contexto económico de crisis? SI – NO
18. ¿Pudo acceder al financiamiento bajo contexto de crisis? SI -NO

19. Si su respuesta es afirmativa. Indique cuales fueron las fuentes utilizadas:

Créditos bancarios	
Prestamistas	
Descuento de cheques garantizados por SGR	
Acuerdo con proveedores	
Fondos propios o de amigos o familiares	
Otra/s. Indique cuál o cuáles:	

20. ¿Presentó dificultades a la hora de solicitar financiamiento? SI – NO

21. Si su respuesta fue afirmativa ¿pudo subsanar esta situación y finalmente tener acceso?

22. ¿Cuáles considera que son las principales dificultades que se enfrentan?

Altas tasas de interés	
Falta de documentación requerida	
Excesivos requisitos	
Falta de conocimiento sobre las alternativas de financiamiento más acordes	

23. Actualmente, ¿considera solicitar financiamiento para su empresa? SI - NO

24. Si su respuesta anterior fue afirmativa, indique los motivos:

Expansión del negocio	
Innovaciones tecnológicas o renovación	
Sumar capital de trabajo	
Cubrir necesidades inmediatas	