

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Estrategias y fuentes de financiamiento de las Pymes familiares de Córdoba”

“Strategies and sources of financing for family SMEs in Córdoba”

Autor: Mauricio Valentín Vigil

Legajo: CPB04150

DNI: 38.019.194

2021

Resumen

En esta investigación se analizó la problemática que atraviesan las Pymes familiares de la localidad de San Francisco del Chañar en el período de inestabilidad del año 2020 respecto a sus posibilidades para acceder al financiamiento. Para ello se estableció como variable principal conocer el acceso que presentan estas empresas en función de tres categorías, por un lado el análisis de las estrategias empleadas para financiar los proyectos y objetivos a largo plazo, por otro lado las ventajas y desventajas que se asocian al uso de diferentes fuentes de financiamiento, en este caso del auto financiamiento, el financiamiento con proveedores, bancario y las líneas de crédito promovidas por el Estado.

El trabajo se realizó a través de una metodología descriptiva, con un enfoque cuantitativo, analizando a 5 empresas familiares que se desenvuelven en el sector comercial, industrial y de servicios. Los participantes de la muestra fueron los directivos de las organizaciones escogidas, quienes contaban con una visión global de la gestión empresarial.

De los resultados arribados se pudo concluir que las empresas familiares de San Francisco del Chañar cuentan con distintas alternativas y oportunidades para acceder al financiamiento, sin embargo se pudo identificar que existe un bajo conocimiento sobre las mismas, además de que no se aplica un proceso de búsqueda eficiente y una gestión que aglutine al financiamiento como estrategia central para el crecimiento y la estabilidad. También se pudo advertir que el contexto actual es desfavorable para las Pymes de la localidad y que las variables externas juegan un papel importante en las posibilidades de acceder a fuentes de financiamiento externas poco convencionales.

Palabras clave: Financiamiento. Planificación. Estrategias. Fuentes. Crecimiento.

Abstract

This research analyzed the problems faced by family SMEs in the town of San Francisco del Chañar in the period of instability in 2020 regarding their possibilities to access financing. For this, the main variable was to know the access that these companies present according to three categories, on the one hand the analysis of the strategies used to finance the projects and long-term objectives, on the other hand the advantages and disadvantages associated with the use of different sources of financing, in this case self-financing, financing with suppliers, banking and credit lines promoted by the State.

The work was carried out through a descriptive methodology, with a quantitative approach, analyzing 5 family businesses that operate in the commercial, industrial and service sectors. The participants in the sample were the executives of the chosen organizations, who had a global vision of business management.

From the results obtained, it was possible to conclude that family businesses in San Francisco del Chañar have different alternatives and opportunities to access financing, however it was possible to identify that there is little knowledge about them, in addition to that a process of efficient search and management that brings together financing as a central strategy for growth and stability. It was also noted that the current context is unfavorable for local SMEs and that external variables play an important role in the possibilities of accessing unconventional external sources of financing.

Keywords: Financing. Planning. Strategies. Sources. Increase.

Índice

Introducción	1
Elementos teóricos esenciales	2
Presentación de antecedentes	9
Problemática	11
Objetivo general	12
Objetivos específicos	12
Método	13
Diseño	13
Participantes	13
Instrumentos	14
Análisis de datos	14
Resultados	15
Discusión.....	20
Referencias.....	30
Anexo.....	31
Anexo 1: Consentimiento informado.....	31
Anexo 2: Modelo de cuestionario.....	33
Anexo 3: Tabulación de respuestas	34

Índice de tablas

Tabla 1 Presentación de empresas analizadas	15
Tabla 2 Objetivos relacionados a la necesidad de financiamiento	16
Tabla 3 Influencia del contexto en las necesidades de financiamiento	17
Tabla 4 Ventajas y desventajas asociadas al uso del auto financiamiento	18
Tabla 5 Ventajas y desventajas del uso de financiamiento con proveedores	18
Tabla 6 Ventajas y desventajas del uso de financiamiento bancario.....	18
Tabla 7 Ventajas y desventajas del uso de financiamiento del Estado.....	19

Índice de gráficos

Gráfico 1: <i>Fuentes de financiamiento utilizadas</i>	16
Gráfico 2: <i>Barreras que afectan el acceso al financiamiento</i>	19

Introducción

El presente manuscrito científico, desarrollado para la carrera de Contador Público de la Universidad Siglo 21, buscó analizar el grado de acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares dentro de los contextos de inestabilidad. El foco de este trabajo se realizó sobre 5 empresas familiares pertenecientes al rubro comercial de la ciudad de San Francisco del Chañar, provincia de Córdoba, Argentina, buscando identificar las estrategias empleadas para acceder a diferentes fuentes de financiamiento en dichos contextos. Para ello se estableció un estudio cuantitativo, utilizando cuestionarios para conocer en profundidad el funcionamiento de la empresa en cuanto a las funciones de financiamiento.

Las empresas familiares constituyen una de las formas de asociación más comunes para la generación de un negocio, de hecho en la Argentina cerca del 80% y el 90% de las organizaciones actuales se han formado a partir del grupo familiar. Si bien estas empresas constituyen una mayoría cuentan con una problemática marcada en cuanto al control de su gestión interna, la cual se ve amenazada en muchas instancias por la dificultad de mantener las relaciones familiares-laborales en armonía. De esta manera todas las funciones de las organizaciones se encuentran afectadas por las variables que hacen particular a una empresa familiar, por lo que resulta fundamental para estas llevar adelante un proceso de formalización y optimización, procurando el cumplimiento de sus objetivos y la eficiencia de la empresa (CANF, 2019).

Como bien se ha mencionado, uno de los aspectos sobre los cuales las empresas familiares deben hacer foco es sobre la profesionalización de la misma, esto es pactar las bases y reglamentos necesarios para determinar cómo la empresa se desenvolverá en un futuro y cómo actuarán los miembros familiares durante ese período de tiempo. Específicamente este proceso puede llevarse adelante mediante el uso de instrumentos específicos tales como el protocolo familiar, el plan de sucesión, y el esclarecimiento de los órganos de gobernabilidad dentro de la estructura empresarial (Doderó, 2020).

Aquellas empresas que cuenten con estas herramientas podrán desenvolverse de forma más organizada, ameritando el cumplimiento de los distintos objetivos y logrando

beneficiar a la empresa en general, a sus colaboradores, inversores o propietarios y a los miembros de la familia.

En complemento, las empresas familiares transitan por este complejo proceso de renovación constante, producto de la incorporación de las nuevas generaciones en la gestión del negocio, evidenciando que es durante estos períodos en donde las empresas comienzan a presentar inconvenientes. Un estudio reciente publicado por la Universidad Católica de Córdoba (2018) demuestra que cerca del 50% de las empresas familiares se encuentran transitando la 1ra generación familiar, es decir que quienes integran estas empresas son los propios fundadores. El resto de las empresas se reparten entre la 2da y 3ra generación, existiendo un muy bajo porcentaje de empresas que lleguen a una 4ta generación. Es por tales motivos que los procesos previamente mencionados son fundamentales para proyectar un mantenimiento y crecimiento de dichas organizaciones.

Sin embargo, las empresas familiares no deben únicamente concentrarse en los factores de índole interno que afectan a su negocio, sino que deben convivir con una multiplicidad de factores y variables externas, que con un bajo poder de control deben procurar minimizar los efectos negativos o bien promover las oportunidades a su favor. De esta manera la empresa familiar deberá combinar estrategias y herramientas para lograr satisfacer tanto las necesidades de sus clientes, como la de sus propios accionistas o propietarios y a los miembros familiares.

Una de estas funciones que la empresa debe considerar, y que se encuentra íntimamente ligada al crecimiento a largo plazo, es la estructura de financiamiento adecuada para asegurar el funcionamiento de la empresa en el tiempo. Para abordar este punto se hace una reflexión e interpretación de diferentes estudios e investigaciones teóricas, además de presentar antecedentes que datan sobre las alternativas y estrategias de financiamiento adecuadas para las Pymes. A su vez se define concretamente la problemática a trabajar, partiendo de una serie de interrogantes que surgen de la posición establecida frente a la temática.

Elementos teóricos esenciales

El primer aspecto a tener en cuenta es cuándo una organización puede considerarse PyME. De acuerdo a la definición propuesta por AFIP, una PyME es considerada a

cualquier micro, pequeña o mediana empresa que pertenecen a sectores particulares como el comercial, servicios, minería, industria y sector agropecuario, que desempeña sus funciones dentro del territorio argentino. Para clasificar a las PyME de acuerdo a su categoría se utilizan 3 niveles de apreciación siendo: el sector al que pertenecen, el volumen de ventas anuales en pesos y la cantidad de empleados. De esta manera se pueden clasificar a las empresas en 4 categorías: Micro empresa, Pequeña empresa, Mediana de tramo 1 y Mediana de tramo 2.

En la Argentina existen actualmente, de acuerdo al Ministerio de Producción de la Nación (2020) un total de 1.066.351 PyMEs, de las cuales tan solo el 50% cuenta con la registración y categorización mencionada anteriormente; incluso presentando las condiciones para hacerlo. El mayor porcentaje de empresas se consolida en los sectores industriales con un 52,5% y el sector agropecuario con un 51,4% de empresas bajo registro. En la provincia de Córdoba existen 126.014 PyMEs, de las cuales tan solo el 49% presenta la registración formal.

Se toma en consideración los datos anteriormente presentados debido a que la registración como pequeña y mediana empresas trae beneficios relacionados al financiamiento de las mismas. Puntualmente el gobierno presenta un programa de beneficios, a los que dichas empresas pueden acceder para promover su funcionamiento y concentrarse en el crecimiento, tales como: beneficios para el pago de IVA, alícuotas especiales para el pago de contribuciones patronales, compensación del impuesto al cheque en Ganancias, tramites simplificados para la solicitud de no retención de IVA, beneficios para derechos de exportación, financiamiento especial para micro empresas y otros tipos de financiamiento.

Ahora bien, el financiamiento, ya sea para empresas familiares como para no familiares, se refiere a la adquisición de fondos para impulsar algún objetivo que la misma se plantee. Dicho financiamiento podrá caracterizarse por provenir de fondos propios, autofinanciamiento, o bien a partir de fuentes externas. Dependiendo del tipo de objetivo que busque la organización, deberá plantear cuál será el financiamiento necesario para poder optar por las distintas alternativas que existen (Marneou, 2010).

En este sentido, la autora expone que una de las características que presentan las Pymes a nivel general, es la dificultad, y en muchas la imposibilidad, de acceder a fuentes de financiamiento externas, llevando a las empresas o bien a pausar sus objetivos de crecimiento, o bien a tomar un financiamiento inadecuado que plantee riesgos para su futuro. Desde el punto de vista financiero el objetivo de una organización es lograr una combinación entre financiamiento propio y financiamiento externo para dotar a la misma de mayores capacidades y manejo en torno a la gestión del negocio, a esto se le denomina estructura de financiamiento (Marneou, 2010).

Para lograr establecer una estructura de financiamiento óptima Ortega Castro (2008) plantea que las organizaciones deben llevar adelante una planificación a largo plazo que englobe todas las temáticas y actividades que la empresa busca impulsar en los próximos años. De esta manera la perspectiva financiera juega un papel crucial para el desarrollo consistente de dicha planificación, puesto a que determinará específicamente cómo la empresa podrá hacer frente a sus obligaciones, tanto en el corto, mediano, como en el largo plazo.

Sin embargo, el autor expone que en las pequeñas y medianas empresas, y en especial en las familiares, existen problemáticas en cuanto al enfoque integral que llevan adelante para la planificación financiera a largo plazo. Lo que se busca decir en este punto es que las organizaciones se concentran en el cumplimiento de los objetivos a corto plazo, dejando huecos en cuanto a cómo logrará cumplimentar sus metas largoplacistas, algo que muchas organizaciones no presentan definido de manera formal (Ortega Castro, 2008).

En este contexto y retomando lo presentado anteriormente, se puede decir que la falta de planificación a largo plazo juega un papel crucial en las posibilidades de acceso al financiamiento. Aquí se retoma uno de los puntos planteados por Orlandi (2016) quien menciona que uno de los factores por los que las empresas no pueden acceder a las diferentes fuentes de financiamiento es la falta de información consistente y verificable que las organización presentan a las instituciones financieras para la solicitud de préstamos.

Continuando con Orlandi (2016) las empresas también identifican otros factores que tienen que ver con la imposibilidad de acceder al financiamiento o la falta de predisposición para realizarlo. Entre estos factores se pueden mencionar las altas tasas de interés

presentadas por las instituciones financieras, los plazos de vencimiento, el alcance acotado que presentan las propuestas de financiamiento, la imposibilidad de presentar garantías suficientes y confiables que avalen la situación económica y financiera de la empresa, como también las restricciones propuestas por los bancos y la falta de información presentada por estos en sus boletines.

De esta manera puede evidenciarse que las situaciones normales son adversas para las pequeñas y medianas en empresas en torno al acceso a las fuentes de financiamiento que existen actualmente en el mercado. Es por estas razones que se considera crucial llevar adelante la definición concreta de las estrategias que deben emplearse para lograr el cumplimiento de los objetivos.

En este punto Hill y Jones (2015) expresan que la estrategia no es más que la suma de acciones, que de manera integrada e interrelacionadas, les permiten a las empresas llevar adelante sus objetivos, siempre pensando en aras del largo plazo.

Los autores mencionan una serie de diferentes niveles estratégicos que las empresas deben utilizar para definir su proyección en el largo plazo, evidenciando en este punto que las estrategias que mejor se condicionan para la temática del financiamiento se basan en las estrategias de crecimiento. En este sentido, se identifican a dos tipos de estrategias, el crecimiento interno, ya sea a partir de la mejora continua del mercado y los productos y servicios ofrecidos, en donde el autofinanciamiento surge como una de las modalidades más comunes para llevarla adelante. Por otro lado, también existen las estrategias de crecimiento externo, que potencian el uso de relaciones con los actores externos de las organizaciones, procurando en este punto utilizar las fuentes de financiamiento que mejor se adaptan a la tipología de empresa y a los objetivos que las empresas anhelan (Hill y Jones, 2015).

Para que se logren aglutinar estas diferentes estrategias Hill y Jones (2015) ponen de manifiesta un conjunto de pasos relacionados a la planificación, en donde el proceso comienza desde el relevamiento de variables y factores que pueden generar una influencia en el desenvolvimiento normal de las funciones y las actividades organizacionales. Este proceso suele dividirse en diferentes pasos, comenzando por advertir estas variables desde un enfoque macro, puntualizando cómo estas variables tienen una relación indirecta en la

empresa, particularmente en el sector, que luego terminarán impactando en la propia cadena de valor de las organizaciones.

Una vez realizado este punto, las empresas podrán conocer cómo se encuentran en función de su nivel de competitividad en el sector, advirtiendo las acciones que pueden aplicar para potenciar su desenvolvimiento. El último paso refiere a la definición concreta de sus objetivos, tanto a corto, como de mediano y largo plazo que plantee los caminos a seguir para su cumplimiento. En este punto deberá realizarse un estudio enfocado en las características que agregan valor a los clientes fundamentales de la empresa, potenciando nuevamente su estabilidad y crecimiento dentro del sector. El paso siguiente será la definición de sus estrategias y el planeamiento en su ejecución, evidenciando que en las Pymes este es uno de los pasos que suelen no llevarse a cabo, lo que pueda generar una problemática para cumplir con sus objetivos y plantearse las posibilidades de cierre.

Habiendo descripto cuales son las diferentes modalidades que las empresas pueden emplear para cumplir con sus objetivos, se presentan las diferentes fuentes de financiamiento que existen, las cuales se han organizado de acuerdo a diferentes criterios, ya sea desde su propiedad, su vencimiento y su procedencia.

- Fuentes de financiamiento según su propiedad:
 - Financiamiento propio: las organizaciones utilizan el autofinanciamiento para lograr cumplir con sus objetivos. Principalmente este tipo de financiamiento sirve para solventar el capital de trabajo, ya que los fondos propios en muchas instancias son insuficientes para llevar adelante un programa de inversión a largo plazo.
 - Financiamiento de terceros: Se utilizan fuentes que provienen de otras organizaciones, que destinan sus fondos para que las empresas cumplan sus objetivos, planteando una obligación a futuro como devolución del préstamo.
- Fuentes de financiamiento según su vencimiento:
 - Fuentes de corto plazo: en general se suelen utilizar para financiar el capital de trabajo, puesto a que presentan una durabilidad máxima de 12 meses.

- Fuentes de largo plazo: se suelen utilizar para destinarlos a los objetivos de crecimiento de la empresa, que no pueden ser necesariamente financiados con capital propio. Las obligaciones surgen de presentar una durabilidad mayor a los 12 meses.
- Fuente de financiamiento según su procedencia:
 - Fuentes de financiamiento internas: en general suelen utilizarse ya sean los resultados que no han sido distribuidos, el aporte que pueden desarrollar los socios de la empresa, como también el uso de reservas para eventualidades o bien para financiar objetivos puntuales.
 - Fuentes de financiamiento externas: existe una vasta cantidad de fuentes externas que pueden ser empleadas por las organizaciones, tales como:
 - Leasing.
 - Factoring.
 - Préstamos bancarios públicos y privados.
 - Conforming o cesión de pago a proveedores.
 - Crowdfunding: fuente de financiamiento utilizada para apoyar el desarrollo de un proyecto de manera integral a través del aporte de diferentes individuos.

De esta forma se pueden evidenciar las grades alternativas que existen para que las organizaciones logren materializar sus objetivos de manera mancomunada. Sin embargo, si desde el punto de vista en donde las situaciones económicas y del entorno se presentan con normalidad el acceso al financiamiento es bajo, durante los períodos de inestabilidad dichas brechas de acceso se intensifican aún más. Es por tales razones que se presentan una serie de antecedentes que datan sobre los acontecimientos y las modalidades que las empresas pueden llevar adelante para acceder satisfactoriamente a las fuentes de financiamiento que estas escojan.

Durante los contextos de inestabilidad las empresas deben realizar un esfuerzo mayor sobre el desarrollo de sus actividades en pos de cumplir con sus objetivos además de plantear las bases para establecer un camino mancomunado hacia un futuro, que en muchos casos es incierto. Fabregá (2016) expresa que las empresas deben comenzar a utilizar una

serie de indicadores que permita realizar una medición precisa en el desenvolvimiento de las actividades funcionales de las empresas, no solo desde el punto de vista financiero sino también desde cómo se desenvuelve desde otras dimensiones. Esto permite contar con un análisis preciso de la situación que atraviesan las Pymes, evidenciando las necesidades que presentan en torno al financiamiento y pudiendo así realizar la planificación de esta de manera organizada en función de sus requerimientos. Además un punto relevante que expresa el autor es que dentro de los sectores industriales es donde se suele observar un mayor impacto de las crisis externas y de sus variables, ya que esta suele ser el sector que mayor predominio presenta en las economías de un país y que por ende un retroceso de las mismas afecte de manera considerable a la sociedad y a la propia mejora económica.

Otro planteamiento surge a partir de lo explicitado por Nudelsman (2013) quien menciona que durante estos contextos de inestabilidad las Pymes son las que mayor sufrimiento y debilidades suelen presentar, especialmente en mención del bajo acceso al financiamiento que tienen. Ante esto la autora reflexiona sobre el desarrollo de una asistencia por parte de las entidades financieras y del Estado para que sirvan de nexo en los contextos complejos e inestables, ya sea desde el punto de vista económico como financiero.

Nudelsman (2013) a su vez expresa que las economías de América Latina siempre han presentado un retroceso frente a otras regiones del globo en relación a la accesibilidad de financiamiento, especialmente en las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo en los últimos años se han creado situaciones en los países emergentes que han suscitado a un mayor sostenimiento de las economías, en donde los principales desafíos se concentran en incrementar el nivel de productividad, para que de esta manera se potencie el posicionamiento de la región sobre otras, y motivando a una reducción de los costos de las materias primas, lo que traerá como beneficio un panorama positivo frente al acceso al financiamiento. Puntualmente se expresa que las entidades financieras se encuentran englobadas dentro de diferentes objetivos de sustentabilidad, en donde se espera que los pequeños productores y las economías emergentes cuenten con las mismas posibilidades de crecimiento, generando así economías sustentables que permiten una mayor expansión de los mercados financieros sobre las empresas.

En relación a lo mencionado, Vera Colina (2014) expresa que ante la dificultad de acceder al financiamiento externo las Pymes predominan el enfoque de sus fondos en la utilización del autofinanciamiento, esto debido a que presentan, a nivel general, indicadores de liquidez y solvencia muy bajos, lo que se asocia al rechazo de las instituciones financieras para acceder a diferentes créditos de estímulo de las distintas industrias que componen a la economía.

Vera Colina (2014) también expresa que este autofinanciamiento se utiliza en mayor medida para sostener aquellas obligaciones que contraen las empresas en el corto plazo, y no concentran su financiamiento en pasivos de largo plazo, principalmente debido a que no cuentan con la generación suficiente de fondos para cubrir sus necesidades de pago frente a los acreedores. Esto también se relaciona a la tendencia que existe por parte de las entidades financieras a considerar a la Pyme como un precursor de la economía pero que presenta múltiples desfases que no contribuyen a un crecimiento exponencial, lo que se relaciona al endurecimiento de sus requisitos y al aumento de las dificultades, desde el punto de vista de las Pymes, para acceder al financiamiento.

Estos elementos teóricos permiten visualizar el campo sobre el cual trabajan las pequeñas y medianas empresas, evidenciando que es fundamental contar con un proceso de planificación sobre la estructura de financiamiento utilizada, además de contribuir a un crecimiento de las mismas. Durante los períodos de inestabilidad las circunstancias suelen complejizarse aún más para estas empresas, lo que no contribuye a su acceso al financiamiento, el cuál se mantendrá limitado si no se logran crear sinergias positivas entre las pequeñas y medianas empresas, las instituciones financieras y el Estado.

Para ampliar el desarrollo teórico y para enmarcar la temática del trabajo en base a las variables que son analizadas en capítulos posteriores, se presentan una serie de antecedentes que datan sobre la realidad de la Pyme en los contextos de inestabilidad y las facetas que estas han cumplido para sobrellevar la situación y plantear mejoras que contribuyan a su futuro y crecimiento.

Presentación de antecedentes

Allami y Cibils (2011) realizaron un estudio titulado “El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)” en donde se expresa que las pequeñas y medianas

empresas han utilizado, a lo largo de estos años, una concentración sobre el autofinanciamiento, en lugar de abocarse a la búsqueda de financiamiento externo. Los autores expresan además que es el propio sistema financiero el que presenta sus falencias dado a que no se ancla como un nexo entre empresa y crecimiento, impidiendo la generación de programas de facilidades para que las organizaciones logren cumplir con sus objetivos.

Ante esto, se retoma el estudio planteado por Orlandi (2016) titulado “Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes exportadoras” en donde se plantea el uso de las Sociedades de Garantía Recíproca” como instrumento para flexibilizar el acceso al financiamiento y de esta manera contar con mayores posibilidades.

Una Sociedad de Garantía Recíproca, SGR, se consolida como una organización que brinda los avales de garantía que las empresas no pueden presentarle a las instituciones financieras, logrando de esta manera que las organizaciones accedan a dicho financiamiento, incluso con otros beneficios tales como el recorte de tasas de interés, siendo este último uno de los factores que lleva a las empresas a descartar el financiamiento externo (Orlandi, 2016).

De esta manera se puede decir que durante los períodos de inestabilidad aún existen mecanismos que las empresas pueden hacer uso para mejorar sus condiciones de financiamiento y contribuir, no solo al crecimiento de la organización sino también del país y del sistema financiero.

A su vez se toma otro antecedente investigativo presentado por Fernández (2010) titulado “Descontextualización de las teorías financieras: ¿se puede hablar de factores determinantes de la estructura de capital de las Pymes venezolanas? En este documento se plantea un análisis sobre la realidad que atraviesan las Pymes radicadas en Venezuela, en donde se evidencian patrones similares en cuanto a la situación Argentina, principalmente por la alta inestabilidad y volatilidad de las variables macro económicas. Esto lleva nuevamente a considerar el auto financiamiento como la mejor opción para las empresas, llevando a estar a no poder cumplir con sus expectativas a largo plazo.

Aquí puede identificarse que la situación tanto en Argentina como en el resto de los países de Latinoamérica es similar en torno al financiamiento externo, por lo que se debe contar con políticas públicas de acompañamiento a las Pymes. Aquí se evidencia que el rol del Estado como interventor y auxiliar en cuestiones de financiamiento es fundamental, sobre todo para las micro y pequeñas empresas (Fernández, 2010).

Por último se toma un antecedente desarrollado por Chauca Malasquéz (2014) titulado “Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local”, en donde se hace un enfoque sobre los programas de apoyo que el Estado desarrolla en torno al financiamiento de las empresas, especialmente en las empresas familiares. Aquí se destaca la importancia de tener en consideración las relaciones entre la empresa y la familia, al momento de llevar adelante programas de acompañamiento, ya que el impacto que éstas tendrá un alcance sobre el nivel de competitividad total del negocio, de las relaciones entre los miembros familiares, no familiares, el grado de formalidad o informalidad de las mismas y también en torno a las relaciones con los propietarios externos de las empresas.

Habiendo descripto el relevamiento teórico y la presentación de antecedentes puede entonces plantearse la problemática que se evidencia a nivel general en las pequeñas y medianas empresas familiares dentro de los contextos de inestabilidad. Dicha declaración de problemática ayudó a la confección de los objetivos de investigación.

Problemática

Retomando lo mencionado en apartados anteriores, en la Argentina existen actualmente 1.066.351 PyMEs de las cuales solo el 50% se encuentra registrado formalmente. Esto lleva a pensar que aún no se tiene el pleno conocimiento de las empresas que, contando con los requerimientos para su registración, no lo hacen. Esto genera un efecto nocivo en la posibilidad de acceder al financiamiento, ya que en contextos de inestabilidad, el Estado se posiciona como una entidad de apoyo y acompañamiento sobre los sectores más afectados, siendo en este caso las PyMEs, las organizaciones relacionadas a esta y los individuos que las integran.

En este contexto además se considera que ante la imposibilidad de contar con la registración formal como PyME, las organizaciones tienden a utilizar el autofinanciamiento

de una manera poco planificada, lo que lleva en muchas circunstancias a tomar decisiones erradas que pueden plantar un efecto negativo en el futuro de la empresa. Es por esto que se presentan los siguientes interrogantes que ayudaron a especificar los objetivos del trabajo y la metodología mediante la cual se realizó el relevamiento y análisis.

¿Cuentan las Pymes familiares con estrategias financieras definidas? ¿Presentan una combinación entre autofinanciamiento y financiamiento externo? ¿Cómo las circunstancias del contexto del año 2020 han impactado en el desempeño de la empresa? ¿El contexto actual promueve o empeora el acceso al financiamiento para las Pymes? ¿Cuál es el rol del Estado en esta circunstancia? ¿Qué ventajas han logrado las empresas con cada una de las fuentes utilizadas? ¿Qué barreras debieron superar para acceder a las mismas?

Objetivo general

Analizar el acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares de San Francisco del Chañar en el contexto de inestabilidad del año 2020.

Objetivos específicos

1. Analizar las estrategias que impulsan las Pymes familiares para financiar sus proyectos y objetivos a largo plazo.
2. Identificar las ventajas y desventajas que trae el uso del autofinanciamiento, financiamiento externo o una combinación de ambas en las Pymes familiares.
3. Identificar las variables externas del contexto del año 2020 que afectan el acceso al financiamiento en las Pymes familiares.

Método

Diseño

El diseño de la presente investigación se basó en un alcance descriptivo, ya que se busca describir cuales son los acontecimientos que suceden en el entorno externo e interno de las empresas que puedan llegar a afectar al financiamiento. De esta manera la investigación toma un diseño no experimental de tipo transversal, dado a que no se ha buscado en ningún momento alterar las variables de estudio, además de que las mismas fueron analizadas en un período de tiempo específico, en este caso dentro del contexto del año 2020.

De esta manera el enfoque que presentó este trabajo fue cuantitativo, ya que se buscaron cuantificar las respuestas que las empresas desarrollaron en torno a las estrategias de financiamiento, las ventajas y desventajas asociadas a cada una de las fuentes utilizadas y la identificación de las variables que más afectan al acceso al financiamiento en períodos de inestabilidad. Como se expresa más adelante, este enfoque fue desarrollado mediante el uso de encuestas dirigidas a las organizaciones.

Participantes

Como se mencionó, los participantes de esta investigación fueron las pequeñas y medianas empresas que se radican en la localidad de San Francisco del Chañar, provincia de Córdoba, por lo que la población se encuentra definida por el total de organizaciones de estas características que existen en la localidad. Para determinar el porcentaje de empresas a las cuales se les dirigieron los cuestionarios, se utilizó un criterio muestral no probabilístico intencional, es decir que la selección de la muestra surgió del previo conocimiento de dichas organizaciones, teniendo en consideración la posibilidad de responder plenamente a los objetivos de análisis planteados.

Se tomaron específicamente a 5 empresas, que se dedican a diferentes rubros, lo que permitió contar con un análisis específico de la situación que viven estas organizaciones en la localidad y en la provincia. Dentro de estas empresas los participantes fueron sus directivos, a quienes se les envió el cuestionario para responder, además de un

consentimiento informado que expresa los objetivos y el marco sobre el cual se desarrolló el presente trabajo. El mismo puede encontrarse en el anexo 1.

Instrumentos

Como bien se mencionó, el enfoque de este trabajo fue cuantitativo, desarrollado por medio del instrumento de relevamiento de datos del cuestionario. El mismo estuvo dirigido especialmente a los directivos de las organizaciones seleccionadas, y se diseñó tomando como base los distintos objetivos específicos presentados. Esto quiere decir que las preguntas y alternativas de respuestas se conglomeraron desde la identificación de las estrategias de financiamiento impulsadas por las empresas, sus objetivos, las ventajas y desventajas asociadas a las fuentes de financiamiento utilizadas por estas, como también en relación a las variables externas que estas empresas consideran necesarias y que han presentado un efecto negativo en el acceso al financiamiento y en el crecimiento de la empresa.

Dichos cuestionarios se basaron tanto en preguntas cerradas, con diferentes alternativas para dar respuestas a los mismos, como también con preguntas abiertas que permitieron a los encuestados expresar puntualmente sus apreciaciones sobre la temática. El modelo de cuestionario puede encontrarse en el anexo 2.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos suministrados por los directivos de las empresas familiares de San Francisco del Chañar, se recopilaron las respuestas, se sistematizaron y se programaron en diferentes tablas para lograr identificar las respuestas coincidentes y disconformes respecto a cada uno de los puntos analizados.

En un primer lugar se enviaron los cuestionarios y el consentimiento a los directivos de las empresas a través de e-mail, para que pudiesen contestarlas y responderlas de manera asertiva. Una vez que se contó con cada uno de los cuestionarios se confeccionaron tablas y gráficos que permitieron, por un lado presentar los resultados de manera ordenada, y por otro lado llegar a interpretar dichos resultados en base a los antecedentes, material teórico y problemáticas planteadas.

Resultados

Previo a la presentación de los resultados en base a los objetivos específicos, se confeccionó una tabla en donde se describen las características principales de las Pymes familiares analizadas.

Tabla 1

Presentación de empresas familiares analizadas

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Comercial	Comercial	Comercial	Industrial	Servicios
Actividad	3 Locales de venta de indumentaria	Venta de bienes durables (artículos para el hogar)	4 sucursales de farmacia y perfumería	Manufactura: fabricación de muebles y componentes	Consultora y asesora en comercio electrónico
Trayectoria	20 años	15 años	30 años	18 años	16 años
Generación familiar directiva	1ra generación	1ra generación	1ra y 2da generación	1ra y 2da generación	1ra y 2da generación
Gerente	Padre fundador	Padre fundador	Padre fundador	Padre fundador	Padre fundador
Familiares en la empresa (Funciones)	4 familiares: Gestión de proveedores, ventas, administrativo-contable, y gestión web	3 familiares: gestión de personal, administrativo, gestión de inventarios	3 familiares: administrativo contable, supervisión de encargados, directora técnica de una sucursal	5 familiares: administración, área contable y financiera, ventas, gestión de inventario, logística	4 familiares: gestión de clientes, contable, ventas.
Cantidad de empleados totales	11	13	20	12	10
Ventas Anuales Promedio	25 millones	30 millones	120 millones	20 millones	15 millones

Fuente: elaboración propia en base al análisis.

Estrategias utilizadas para financiar los proyectos

Para analizar las estrategias que son empleadas para financiar los proyectos a largo plazo, se buscó conocer cuáles son los objetivos que están relacionados a las distintas necesidades de financiamiento. Advertir estos objetivos permitió en segunda instancia identificar cuáles son las herramientas o fuentes utilizadas para contrarrestar las situaciones adversas que presenta el contexto.

Tabla 2

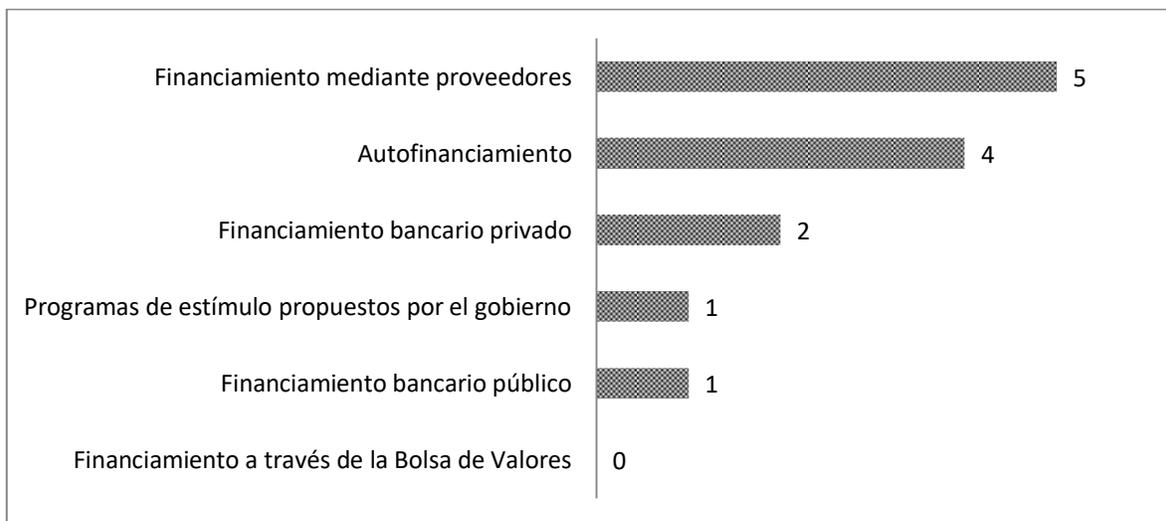
Objetivos relacionados a la necesidad de financiamiento

Empresa 1	Abrir una nueva sucursal en una localidad aledaña
Empresa 2	Aumentar la cartera de productos, diversificando la oferta
Empresa 3	Mantener la integridad de las 4 sucursales para abrir una nueva en los próximos 5 años
Empresa 4	Estandarizar la producción de muebles para ofrecer bienes más económicos
Empresa 5	Ampliar la cobertura de mercado en países limítrofes

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Contando con el reconocimiento de los objetivos se indagó acerca de cuáles son las fuentes de financiamiento utilizadas para contribuir al cumplimiento de estos objetivos y también para mantener las operaciones y el funcionamiento de la empresa.

Gráfico 1: *Fuentes de financiamiento utilizadas*



Fuente: elaboración propia en base al análisis

Si bien se identifican diversas fuentes de financiamiento se puede decir que las mismas son más bien tradicionales por lo que no se identifican alternativas innovadoras para financiar sus proyectos a largo plazo.

Para conocer en mayor profundidad el estado del cumplimiento de dichos objetivos se indagó acerca de cómo las situación del contexto actual ha afectado o bien impulsado el desarrollo de los mismos y planteado nuevas necesidades de financiamiento.

Tabla 3

Influencia del contexto en las necesidades de financiamiento

Empresa 1	Aún se encuentran evaluando la posibilidad. Ante los efectos de la cuarentena se frenó el proyecto pero continúa en las expectativas de los socios y familiares
Empresa 2	Se ha logrado cumplir gracias a acuerdos con proveedores y con el acceso a créditos para realizar inversiones
Empresa 3	Se ha mantenido con el uso de fondos propios que ha afectado la distribución de ingresos al final del ejercicio
Empresa 4	El objetivo aún no se ha cumplido por el alto costo de maquinarias, principalmente valuadas en dólares
Empresa 5	Aún no se ha desarrollado, se analiza la situación especialmente por la volatilidad del tipo de cambio y las alternativas de facturación

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Ventajas y desventajas asociadas a las fuentes de financiamiento

Habiendo identificado las fuentes de financiamiento utilizadas para cumplir con los proyectos a largo plazo y el nivel de cumplimiento de los mismos, se analizaron las ventajas y desventajas asociadas al uso de dichas alternativas de financiamiento.

Estos aspectos positivos y negativos se organizaron a partir de la clasificación de cada una de las fuentes, buscando coincidir patrones de respuesta para contar con una aproximación general de la situación que atraviesan las Pymes familiares.

Tabla 4

Ventajas y desventajas asociadas al uso del autofinanciamiento

Autofinanciamiento	Ventajas	Facilidad para el acceso de fondos.
		Facilidad para el uso de los fondos.
	Desventajas	Conflictos entre familiares por el uso de fondos propios para financiar obligaciones a corto y largo plazo.
		Reducción de los fondos propios.
		Alta dependencia en la generación de ingresos en un ejercicio determinado

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Tabla 5

Ventajas y desventajas asociadas al uso de financiamiento con proveedores

Financiamiento con proveedores	Ventajas	Creación de buenas relaciones con los proveedores.
		Posibilidad de abastecerse continuamente de productos.
		Postergación de obligaciones sin la necesidad de contar con fondos.
		Descuentos por pago previo a la fecha de vencimiento de factura.
	Desventajas	Concentrarse en pocos proveedores que aumenta su poder de decisión
		Los pequeños proveedores no aceptan pagos a largo plazo.
		Al tratar con un nuevo proveedor debe trabajarse en la relación previo a establecer medidas de financiamiento

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Tabla 6

Ventajas y desventajas asociadas al uso de financiamiento bancario

Financiamiento Bancario	Ventajas	Múltiples destinos para utilizar el financiamiento.
		Transparencia y deducciones impositivas.
		Posibilidad de refinanciar la deuda.
		Rapidez en el otorgamiento de créditos
	Desventajas	Altas tasas de interés en los préstamos u opciones financieras ofrecidas.
		Falta de requisitos y de información clara al acceder a alguna fuente.
		Dificultad para acreditar con garantías.
		Uso indebido de los fondos para otras operaciones que difieren del objetivo por el que se tomó

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Tabla 7

Ventajas y desventajas asociadas al uso de financiamiento del Estado

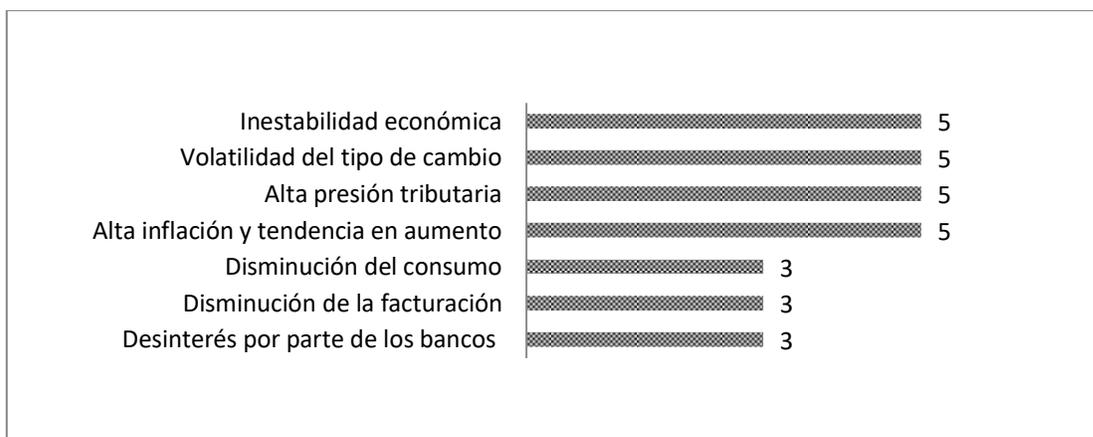
Financiamiento propuesto por el Estado	Ventajas	Tasas de interés más bajas que la banca privada.
		Deducciones impositivas.
		Beneficios en el pago de tributos y en la financiación de otras deudas fiscales.
		Apertura hacia otras líneas de financiamiento.
	Desventajas	Montos en pesos que ante la devaluación son insuficientes en muchos casos.
		Desconfianza del gobierno y de los planes existente.
		Los requisitos muchas veces son difíciles de cumplir, por ejemplo solicitan niveles de ventas muy bajos para la realidad actual
		Información confusa o poco clara sobre los requisitos.

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Variables del entorno que afectan el acceso al financiamiento

Habiendo analizado los objetivos, las estrategias, y las ventajas y desventajas asociadas a cada una de las fuentes de financiamiento utilizadas, también se buscó conocer cuáles son las variables que los participantes consideran como barreras para acceder al financiamiento.

Gráfico 2: *Barreras que afectan el acceso al financiamiento*



Fuente: elaboración propia en base al análisis

Discusión

Para desarrollar este apartado, se organiza la información desde las distintas variables, es decir de los objetivos específicos, realizando un contraste con los antecedentes y elementos teóricos esenciales que se recopilaron para tomar como base el estudio de estas organizaciones.

El primer objetivo específico se basa sobre el análisis de las estrategias que son desarrolladas por las pymes familiares, respecto a aquellos objetivos y proyectos que presentan para el largo plazo. Se evidencia que existe una baja formalización de estos objetivos y de una comunicación ineficiente a los miembros familiares, lo que genera en muchas circunstancias una dificultad para reconocer cuales son las principales medidas que establecen estas organizaciones en función de sus metas. Además, se observa una fuerte concentración de la toma de decisiones en la dirección general, llevada a cabo principalmente por los socios fundadores familiares, lo que se asocia a los antecedentes que son mencionados por la Universidad Católica de Córdoba en su Observatorio de la Empresa Familiar (2018), ya que estas empresas establecen una baja participación de los miembros familiares en la elaboración de planes y de análisis para contribuir al cumplimiento de dichos objetivos.

El relevamiento de los resultados evidencia que los objetivos de las pymes familiares se concentran especialmente en aquellas tendencias relacionadas al crecimiento y al mismo tiempo sobre la estabilidad de estas empresas en los contextos inestables que se presentan actualmente. Aquí, también puede evidenciarse que existe un alto desconocimiento técnico de lo que refiere a la planificación y a la generación de estrategias para cumplimentar con dichos objetivos, ya que las empresas han expuesto que desarrollan supuestos análisis y planificaciones pero que éstas no están desarrolladas en su plenitud hacia aquellas inferencias que pueden llegar a generar en el largo plazo de las organizaciones. Esto se puede relacionar con los postulados de Ortega Castro (2008) ya que las empresas familiares no llevan adelante un procedimiento de planificación financiera que genera, en el largo plazo, un desconocimiento sobre su gestión interna y sobre las implicancias que puede tener el desenvolvimiento.

Frente a esta información, se identifica cuáles son las fuentes de financiamiento empleadas por las pymes familiares, donde prevalece la utilización del financiamiento a través de los proveedores, y en misma sintonía, sobre el amplio uso que existe frente a los fondos propios, generados por la propia actividad principal de estas organizaciones. Este tipo de fuentes de financiamiento son alternativas tradicionales que las pequeñas y medianas empresas utilizan, no solo para cumplir con sus proyectos y objetivos de largo plazo, sino también para mantener un funcionamiento óptimo de sus distintas vicisitudes y actividades, ya sean comerciales, industriales o de servicios.

Aquí, se puede contrastar con los antecedentes que expresaba Fabregá (2016) respecto a que el autofinanciamiento es la fuente por excelencia empleada por las Pymes, ya que no existen suficientes alternativas que le permitan a las pymes utilizar otro tipo de financiamiento del mercado. Esto, se asocia a los distintos contextos de inestabilidad que se van generando en la región latinoamericana, la cual suele presentar una debilidad frente a otras regiones, ya que las variables externas presentan una importante incidencia en el desenvolvimiento de la propia economía, instando a un incremento del aprovisionamiento de materias primas, que influye negativamente en la productividad de este tipo de organizaciones. Esto, al mismo tiempo, genera una inconsistencia sobre la generación de fondos que se vincula a un detrimento en el empleo de los fondos propios para establecer las condiciones necesarias para cumplir con aquellas intenciones y proyectos que presentan para el largo plazo.

A su vez, se identifican casos especiales de empresas de la localidad de San Francisco del Chañar, que emplean fuentes relacionadas a la banca privada, en este caso 2 de las organizaciones abordadas y, también, del uso de créditos otorgados por el Estado, en materia de acompañamiento sobre la pequeña y mediana empresa en los contextos de inestabilidad. En contraparte, solo una de las organizaciones utiliza este tipo de alternativa, que se asocia a un objetivo puntual que es el sostenimiento de las actividades, ya que las mismas se han visto afectadas por las variables del contexto inestable que amerita en el año 2020. Aquí, se puede mencionar una relación directa con aquellas menciones que planteaba Orlandi (2016) respecto a la importancia que presenta el estado y sus distintas instituciones para acompañar a la Pyme en los contextos que no son favorables, ya sea para las empresas,

la sociedad y para la generación de una gobernabilidad que funcione en pos del crecimiento de las distintas expectativas que presentan los individuos.

Respecto a la posibilidad de cumplir con los objetivos, se evidencia que el contexto inestable ha generado una condición adversa y ha paralizado el cumplimiento de los objetivos de estas pequeñas y medianas empresas, ya sea tanto de aquellos que se asocian al crecimiento como también de las empresas que buscan la estabilidad y el sostenimiento. Este freno al crecimiento ha generado un incremento sobre las necesidades de financiamiento externo tal como lo expresa Fabregá (2016) los fondos propios son insuficientes y no alcanzan para contrarrestar las obligaciones que tienen estas empresas en el corto y mediano plazo.

Además, se observa que muchas de estas empresas han hecho uso de estos fondos propios para continuar con el desarrollo de sus objetivos, pero que ellos mismos evidencian que no será una situación que podrá mantenerse en el tiempo, y que requerirán de una mejora sustancial del contexto para poder continuar con sus actividades de manera normalizada. Aquí nuevamente se puede traer a colación lo expresado por Ortega Castro (2008) ya que desarrollar un proceso de planificación estratégica y financiera le permitirá a las empresas advertir estas posibles amenazas al cumplimiento de sus objetivos y, por ende, enmarcar un desarrollo sostenible para que se puedan cumplir aquellas expectativas que presentan los fundadores y por el hecho mismo que se formaron estas empresas familiares.

El segundo objetivo específico se basa sobre la identificación de aquellas ventajas y desventajas asociadas al empleo de las distintas fuentes de financiamiento que han sido advertidas en este tipo de organizaciones, puntualizando sobre las opciones de autofinanciamiento, el financiamiento con proveedores, el financiamiento bancario y el uso de programas de estímulo planteados por el estado.

En función del autofinanciamiento, se puede visualizar que las principales ventajas se asocian a su facilidad de acceso y de utilización, debido a que representan los fondos de la autogeneración de la propia actividad empresarial, pero que en muchos casos suelen generarse, especialmente en las empresas familiares, conflictos por el uso de estos fondos para financiar sus obligaciones de corto y mediano plazo, y no poder utilizarlos en pos de cumplir con sus proyectos de crecimiento. Esto está vinculado concretamente al

antecedente que se presentó Allami y Cibils (2011), ya que es el autofinanciamiento la fuente que predomina en las pequeñas y medianas empresas, particularmente en los estadios de inestabilidad en el contexto, debido a que no existen suficientes patrones positivos para que las pymes accedan a un financiamiento externo que contribuya de manera concreta al cumplimiento de sus objetivos.

Además, también se observa como desventaja la alta dependencia de generación de ingresos para poder así poder utilizar estos fondos propios, desde la propia actividad empresarial que, afectada por las variables del contexto inestable, han planteado un interrogante en estas pequeñas y medianas empresas sobre la continuación y el desenvolvimiento de sus funciones, incluso para una mirada en el corto plazo. Esto se asocia puntualmente a lo que mencionaba Vera Colina (2014) ya que este auto financiamiento genera una imposibilidad para continuar con las actividades de manera normal, o bien generan estos conflictos de intereses que se mencionan previamente, ya que los propietarios de estas organizaciones deben realizar desembolsos desde sus propios aportes para crear así estas condiciones puntuales para el uso del auto financiamiento de manera correcta.

Respecto al financiamiento con proveedores, se vislumbran ventajas que están asociadas a la importancia que refiere a la creación de relaciones sostenibles con los proveedores, ya que estas permiten establecer un procesos de mejora en las condiciones de financiamiento, ya sea desde los plazos estipulados, como también de los montos que permiten generar la posibilidad de abastecerse de manera continua de aquellos productos que sean destinados a la reventa, o bien a su industrialización, que también se asocia a esta ventaja advertida de postergar las obligaciones a futuro, sin la necesidad de contar con la totalidad de los fondos para cumplir con dichas obligaciones.

Otra de las ventajas advertidas refiere a la posibilidad de, en algunos casos, obtener descuentos por el pago previo a la fecha de vencimiento de las facturas generadas por dichos proveedores, lo cual se asocia a lo mencionado por Ortega Castro (2008) respecto a la importancia de planificar este tipo de intervenciones, ya que una falta de planificación puede generar una mala gestión en la relación con sus clientes y en el pago de las deudas que se van generando.

Estas ventajas también pueden relacionarse con los antecedentes expresados por Nudelsman (2013) ya que durante las crisis o los períodos de inestabilidad, las variables externas, especialmente la inflación en la Argentina, generan un alto costo de materia prima que con la utilización de este tipo de financiamiento, se puede contribuir a disminuir la presión de pagos que presenten estas empresas.

Entre las desventajas, se han identificado a aquellas empresas que se desenvuelven principalmente en los sectores comerciales, por el uso de únicos proveedores que aumenta su poder de negociación y decisión en los plazos y/o montos posibles para financiarse, además de que cuando se utilizan pequeños o nuevos proveedores se genera una condición que dificulta la generación de condiciones de pago a un plazo mayor, como también a la necesidad de crear una relación específica con éstos que permita en un futuro el establecimiento de nuevas alternativas de financiación. Estas desventajas se encuentran implícitamente relacionadas a lo planteado por Marneou (2010) ya que la utilización del financiamiento con proveedores, si bien genera un beneficio en las empresas, no suele asociarse a una fuente de financiamiento innovadora que permita paliar las situaciones adversas del contexto, ya que estos proveedores también suelen ser Pequeñas y medianas empresas con las mismas dificultades a las analizadas.

Las otras fuentes de financiamiento, que se han empleado en una menor cuantía por estas pymes de San Francisco del Chañar, refieren a las fuentes bancarias privadas y a los programas de estímulo que ha aplicado el Estado para contribuir al desenvolvimiento de la pyme en el contexto del año 2020, el cual ha sido fuertemente perjudicado por la cuarentena y el aislamiento, que generó el freno sobre muchas actividades, principalmente industriales y comerciales.

Al existir pocas organizaciones que utilizan el financiamiento bancario, se puede relacionar con los antecedentes expresados con Allami y Cibils (2011) ya que durante estos períodos las entidades financieras suelen endurecer los requerimientos para adquirir créditos o distintas líneas de financiamiento, ya sea para la adquisición de bienes de capital, para el mantenimiento de su capital de trabajo, para la expansión geográfica o también para otro tipo de objetivo que éstas se establezcan. Las ventajas están asociadas justamente a los destinos que pueden utilizar para estos financiamientos y también a la

posibilidad de deducir este financiamiento de distintos tributos e impuestos que ayudan a mejorar, en algunos casos, la rentabilidad operativa de las empresas.

Respecto al financiamiento desarrollado por parte del Estado, se identifican ventajas asociadas a las bajas tasas de interés frente a aquellas que plantean las entidades bancarias privadas, también a las deducciones impositivas y a la posibilidad de utilizar este tipo de financiamiento para el pago de tributos y la financiación de otro tipo de deudas fiscales. Aquí se retoma el antecedente planteado por Orlandi (2016) debido a que en estos contextos el Estado debe surgir como un ente que acompañe, asesore y ayude a la Pyme a mantener su funcionamiento de manera estable y que no perjudique a los individuos que la conforma, como también a la generalización de la propia economía. El autor expone que también existen otro tipo de entidades que suelen basarse como un nexo entre la banca pública y la banca privada, como lo son las sociedades recíprocas que permiten reducir las tasas de interés y al mismo tiempo, aumentar los plazos y montos que son solicitados, lo que contribuye evidentemente al cumplimiento de los objetivos.

Por otro lado, se evidencian desventajas que están relacionadas a la adquisición de fondos en pesos que, producto de las variables externas como la pérdida de valor frente al dólar, suelen ser en muchos casos insuficientes para paliar las distintas obligaciones que presentan estas organizaciones. Otra desventaja también se encuentra asociada a una dificultad para comprender específicamente la información, ya que la misma suele ser comunicada de manera confusa o poco clara, lo que suscita en muchos casos a la imposibilidad de acceso a las mismas.

El tercer y último objetivo específico responde a la identificación de las variables externas del contexto del año 2020, que han afectado las posibilidades de poder acceder a fuentes de financiamiento por parte de pequeñas y medianas empresas familiares. Entre las principales variables se evidencian la inestabilidad tanto política como económica, y la fuerte volatilidad que presentan tanto la inflación como la desvalorización del peso frente al dólar ya que, como se ha expresado, muchas de las pymes plantean una posibilidad hacia la adquisición de bienes de capital que suelen valorarse en dólares, como también aquellos comercios en los que sus artículos son importados y por ende el costo de éstos se incrementa, afectando a el aumento de costos y la propia rentabilidad de la organización.

Otra de las variables externas que presentan una fuerte incidencia en los directivos de estas pymes refiere a la alta presión tributaria que existe por parte del Estado, que si bien han desarrollado propuestas para paliar la situación actual en este contexto, no han generado condiciones suficientes para disminuir esta presión tributaria, poniendo en una compleja situación a estas pequeñas y medianas empresas, principalmente para mantener su capital de trabajo. Este tipo de variables, sumado a la caída y freno de la actividad, se relacionan puntualmente con aquellos postulados por Allami y Cibils (2011) que si bien es un estudio que se basó en cómo las pymes generaron las condiciones para acceder a financiamiento durante las crisis presentadas en el año 2002 al 2009, se observan que existen importantes similitudes que son propias de los estados cíclicos de la economía argentina, que si bien esta ha sido fuertemente golpeada por los aspectos generados por la pandemia del Covid-19, no pueden tomarse como aquellos factores que han llevado a las pymes a presentar una mayor necesidad de financiamiento. La caída y el freno de la actividad, si bien han repuntado, no han generado las condiciones para el crecimiento a corto y mediano plazo, creando una situación que dificulta al sostenimiento de estas organizaciones.

Conclusión final

El análisis del acceso al financiamiento fue abordado desde distintas concepciones, y en este trabajo se realizó un enfoque sobre las empresas familiares y cómo los contextos de inestabilidad infieren en el desarrollo de las actividades y de la gestión interna de este tipo de organizaciones. Puntualmente, se ha analizado a las pymes familiares de la localidad de San Francisco del Chañar, y en el contexto de la inestabilidad presente en el año 2020, en donde se buscó identificar aquellas estrategias que son impulsadas por las pequeñas y medianas empresas para financiar los distintos objetivos y proyectos que presentan en el largo plazo, además de identificar las fuentes de financiamiento y las ventajas y desventajas al uso de estas, como también qué tipo de variables externas tienen una fuerte incidencia sobre el desenvolvimiento de las mismas.

Como conclusión final, se puede decir que existen distintas alternativas y posibilidades para que las pymes familiares tengan una amplia posibilidad de acceder al financiamiento, sin embargo existe un fuerte desconocimiento sobre las distintas

alternativas que se van generando ya que, como se ha evidenciado, se utilizan en su mayoría fuentes más bien tradicionales, como el autofinanciamiento, el uso de proveedores y el uso de la banca privada. Si bien también se ha podido percatar que el Estado genera programas de acompañamiento existe una fuerte desconfianza sobre las distintas medidas que son establecidas por el gobierno, lo que genera en muchas situaciones la imposibilidad ya sea por no buscar este tipo de financiamiento o bien por la falta de manejo técnico de los requisitos que son necesarios para aplicar.

Se puede decir que, en el contexto del año 2020, la localidad de San Francisco del Chañar se ha visto fuertemente afectada por las distintas situaciones que se advierten en el contexto y por las variables externas poniendo en riesgo de cierre a estas organizaciones.

Uno de los factores principales que generan esta imposibilidad de sostenimiento es la falta de gestión interna y de la importancia que se le brinda al financiamiento, ya que al no trabajar debidamente se van sorteando las necesidades de manera circunstancial, sin observar un horizonte o las implicancias que tengan este tipo de decisiones.

Aquí entonces puede reflexionarse sobre la necesidad que presentan los directivos y colaboradores familiares para crear las condiciones de formación sobre las alternativa de financiamiento, el análisis de éstas y el planeamiento para que se generen las circunstancias positivas en el uso de las mismas que contribuyan a sus objetivos. También será elemental para estas empresas integrar a los diferentes miembros familiares, para que no exista una fuerte concentración en el directorio general, que indudablemente aportarán a un mayor desenvolvimiento en la propia gestión interna de las mismas.

Limitaciones

Como limitaciones de este trabajo, se puede mencionar al bajo conocimiento que existe por parte de los directivos familiares de las empresas, lo que no permitió profundizar sobre los procesos y estrategias para el financiamiento de los proyectos y objetivos que tienen las pymes, como también sobre el amplio uso del autofinanciamiento, lo que no contribuyó a reconocer otro tipo de alternativas de financiamiento, lo que enfocó el trabajo en este tipo de opciones y de los antecedentes que se relacionaban a los mismos. Esta limitación entonces plantea una necesidad de ampliar el trabajo sobre las diferentes líneas

de financiación existentes, pudiendo incluso advertir aquellas que permitan una asociatividad con los objetivos de que presentan estas empresas y que puedan implementarse para mejorar su desenvolvimiento en el largo plazo.

Otra de las limitaciones se basa en la falta de representatividad que tiene esta investigación, debido a que se han tomado solamente a un conjunto de 5 pymes familiares, que no pueden ser tomadas a nivel general sobre la situación de las pymes respecto a sus necesidades de financiamiento y de cómo afrontan estas situaciones en el contexto inestable del año 2020. Otra limitación se asocia al uso de un único instrumento, en este caso el cuestionario desarrollado a través de las entrevistas a los directivos, lo que no permitió cuantificar cierta información que podría haber aportado un análisis más preciso sobre su situación.

Fortalezas

Como fortalezas de este trabajo se menciona haber logrado un primer acercamiento sobre la temática en la localidad de San Francisco del Chañar, ya que no cuentan sus directivos con un amplio conocimiento y permite la ampliación a futuro de la investigación propiamente dicha. Otra de las fortalezas se basa en haber logrado reconocer cuáles son las necesidades de financiamiento que tienen estas pymes familiares en función de los acontecimientos que se presentan dentro del contexto inestable. Al mismo tiempo se menciona una fortaleza que refiere a la posibilidad de observar el impacto real que tiene este contexto en el desenvolvimiento de la empresa familiar, y por último también se ha logrado advertir cómo trabajan las pymes y el rol que presenta el contador público para contribuir a su mejora en la gestión financiera.

Futuras líneas de investigación

Como futuras líneas de investigación, se plantean diferentes áreas temáticas que ayudarán a profundizar el estudio que se ha realizado y a contar con datos certeros sobre la realidad que atraviesan este tipo de organizaciones. Dichas líneas de presentan a continuación.

- La posibilidad de analizar a la generación de nuevos negocios o emprendimientos dentro de la localidad de San Francisco del Chañar en los contextos inestables para

advertir cómo estas se han financiado y han logrado sortear las barreras que se presentan y que pueden dificultar a su desarrollo.

- Otras de las líneas de investigación será la de aumentar la muestra y trabajar en conjunto con organismos públicos, tales como la Secretaría de Comercio e Industria de dicha localidad, con el fin de desarrollar un análisis más global sobre la situación de las pequeñas y medianas empresas. Además este tipo de intervenciones ayudará a crear mecanismos de acompañamiento sobre estas, principalmente en materia de financiamiento para contribuir a su crecimiento.
- Por último, se plantea una línea de investigación que se asocia a profundizar el estudio sobre la dimensión familiar, ya que si bien se han tratado distintos aspectos, no se ha profundizado sobre el empleo de las distintas herramientas que los autores mencionados aportan para el crecimiento sostenido de estas organizaciones.

Referencias

- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>, el 12/09/2020
- CANF (2019). *Valores y profesionalización consciente*, obtenido de: <http://blog.canf.com.ar/valores-y-profesionalizacion-consciente/>, el 08/09/2020.
- Chauca Malásquez, P. (2014). *Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/416/41648308002.pdf>, el 12/09/2020.
- Dapena, J. (2008). *Mondigliani & Miller (1958): qué nos enseña y qué nos falta*, obtenido de: <https://ucema.edu.ar/conferencias/download/2008/MM.pdf>, el 09/09/2020.
- Dodero, S. (2020). *El método EFE: Empresas familiares exitosas*. Buenos Aires. Editorial El Ateneo.
- Fabregá, M. (2014). *Emprendimiento y supervivencia empresarial en época de crisis*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/549/54943657005.pdf>, el 29/10/2020.
- Fernández, M. (2010). *Descontextualización de las teorías financieras: ¿Se puede hablar de factores determinantes de la estructura de capital de las Pymes venezolanas?*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/280/28016297011.pdf>, el 12/09/2020.
- Hill, C. Jones, G. (2015). *Administración estratégica*. México. McGrawHill.
- Marneou, E. (2010). *La estructura de capital de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en Quintana Roo*, obtenido de: <http://www.redalyc.org/pdf/674/67415178008.pdf>, el 09/09/2020.
- Nudelsman, S. (2013). *Implicaciones de la crisis financiera y económica global en América Latina*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11828895007.pdf>, el 28/10/2020.
- Orlandi, P. (2016). *Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes exportadoras*, obtenido de: <https://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06PymesFin.pdf>, el 11/09/2020.
- Ortega Castro, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México: McGrawHill.
- Universidad Católica de Córdoba (2018). *Observatorio de empresa familiar*, obtenido de: <https://www.uccor.edu.ar/archivos/documentos/Ciencias%20Economicas/CEF/Observatorio/informe-observatorio-empresa-familiar-cef.pdf>, el 08/09/2020.
- Vera Colina, M. (2014). *Acceso a financiación de Pymes colombianas*, obtenido de: <https://www.redalyc.org/pdf/818/81831420012.pdf>, el 29/10/2020.

Anexo

Anexo 1: Consentimiento informado

Yo, Mauricio Vigil, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares de la localidad de San Francisco del Chañar, Córdoba, Argentina, dentro del contexto de inestabilidad del año 2020; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Fecha: _____

Firma: _____

Puesto en la empresa: _____

Consentimiento informado

Yo, Mauricio Vigil, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares de la localidad de San Francisco del Chañar, Córdoba, Argentina, dentro del contexto de inestabilidad del año 2020; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Fecha: 22/9/2020

Firma: [Firma manuscrita]

Puesto en la empresa: Gerente

Consentimiento informado

Yo, Mauricio Vigil, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares de la localidad de San Francisco del Chañar, Córdoba, Argentina, dentro del contexto de inestabilidad del año 2020; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Fecha: 27-09-2020

Firma: [Firma manuscrita]

Puesto en la empresa: Gerente

Anexo 2: Modelo de cuestionario dirigido a las pymes familiares de San Francisco del Chañar.

1. Identifique a cuales de los sectores pertenece la empresa	11. ¿Cuál es la fuente de financiamiento que mayormente utiliza?
Sector comercial	Autofinanciamiento
Sector industrial	Financiamiento bancario privado
Sector agropecuario	Financiamiento bancario público
Sector minero	Programas de estímulo propuestos por el gobierno
Otros	Financiamiento a través de la Bolsa de Valores
2. Detrmine cuál es la antigüedad que presenta la empresa	Financiamiento mediante proveedores
Ente 1 y 5 años	Otros
Ente 6 y 10 años	12. ¿Cuáles considera que han sido las principales ventajas de utilizar estos financiamientos? (puede responder abiertamente)
Entre 11 y 15 años	
Entre 16 y 25 años	13. ¿Cuáles considera que han sido las principales desventajas de utilizar estos financiamiento? (puede responder abiertamente)
Entre 25 y 35 años	
Más de 36 años	14. ¿Cuáles considera que son los factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento?
3. ¿Cuál es la generación familiar que se encuentra en la dirección?	Altas tasas de interés
1ra generación familiar	Dificultad para acceder a garantías confiables
2da generación familiar	Plazos insuficientes
3ra generación familiar	Montos insuficientes
4ta generación familiar	Burocracia y trámites engorrosos
Más de la 4ta generación	Falta de información
4. ¿Qué miembros forman la empresa y cuáles son sus puestos de trabajo (puede responder abiertamente)	Otros
	15. ¿Qué estrategias llevan adelante para sortear estas barreras? (puede responder abiertamente)
5. ¿Cuál es el nivel de facturación promedio anual que presenta la	
6. ¿Cuenta con los objetivos estratégicos formalizados?	16. ¿Cuáles son las variables que del entorno que afectan el acceso al financiamiento?
Si	Inestabilidad económica
No	Inflación
Ns/Nc	Disminución del consumo
7. ¿Considera que son conocidos por los empleados de la firma?	Crecimiento económico
Si, totalmente	Aumento de la pobreza
Solo los miembros familiares los conocen	Otros.
No se comunican de manera acertada	17. ¿Consiera que el Estado brinda ayuda suficiente para acceder a otras fuentes de financiamiento?
Ns/Nc	Si
8. ¿Puede expresar cuales son los objetivos que tiene a largo plazo? (puede responder abiertamente)	No
	Ns/Nc
9. ¿Cómo afecta la situación actual al cumplimiento de estos objetivos (puede responder abiertamente)	
	10. ¿Qué medidas ha tomado la empresa para contrarrestar estas situaciones (puede contestar abiertamente)

Anexo 3: Tabulación de respuestas

1. Identifique a cuales de los sectores pertenece la empresa	
Sector comercial	3
Sector industrial	1
Sector agropecuario	0
Sector minero	0
Otros	1

2. Detrmine cuál es la antigüedad que presenta la empresa	
Ente 1 y 5 años	0
Ente 6 y 10 años	0
Entre 11 y 15 años	1
Entre 16 y 25 años	3
Entre 25 y 35 años	1
Más de 36 años	0

3.¿Cuál es la generación familiar que se encuentra en la dirección?	
1ra generación familiar	5
2da generación familiar	3
3ra generación familiar	0
4ta generación familiar	0
Más de la 4ta generación	0

4.¿Qué miembros forman la empresa y cuáles son sus puestos de trabajo (puede responder abiertamente)	
Empresa 1: 4 familiares: Gestión de proveedores, ventas, administrativo-contable, y gestión web.	
Empresa 2: 3 familiares: gestión de personal, administrativo, gestión de inventarios.	
Empresa 3: 3 familiares: administrativo contable, supervisión de encargados, directora técnica de una sucursal.	
Empresa 4: 5 familiares: administración, área contable y financiera, ventas, gestión de inventario, logística.	
Empresa 5: 4 familiares: gestión de clientes, contable, ventas.	

5.¿Cuál es el nivel de facturación promedio anual que presenta la	
Empresa 1: 25 millones.	
Empresa 2: 30 millones.	
Empresa 3: 120 millones.	
Empres 4: 20 millones.	
Empresa 5: 15 millones	

6. ¿Cuenta con los objetivos estratégicos formalizados?	
Si	3
No	2
Ns/Nc	0

7. ¿Considera que son conocidos por los empleados de la firma?	
Si, totalmente	2
Solo los miembros familiares los conocen	1
No se comunican de manera acertada	1
Ns/Nc	0

8. ¿Puede expresar cuales son los objetivos que tiene a largo plazo? (puede responder abiertamente)		
Empresa 1	Abrir una nueva sucursal en una localidad aledaña	
Empresa 2	Aumentar la cartera de productos, diversificando la oferta	
Empresa 3	Mantener la integridad de las 4 sucursales para abrir una nueva en los próximos 5 años	
Empresa 4	Estandarizar la producción de muebles para ofrecer bienes más económicos	
Empresa 5	Ampliar la cobertura de mercado en países limítrofes	

9. ¿Cómo afecta la situación actual al cumplimiento de estos objetivos (puede responder abiertamente)	
<p>Empresa 1: La cuarentena y el aislamiento han frenado el proyecto, que aún quiere continuarse pero deben evaluarse bien las posibilidades para implementarlo.</p> <p>Empresa 2: Si bien el contexto no es muy favorable se ha podido aumentar la cantidad de clientes gracias a acuerdos realizados con los proveedores.</p> <p>Empresa 3: El contexto es desafiante pero se han mantenido las operaciones principalmente con el uso de nuestros fondos.</p> <p>Empresa 4: La volatilidad del dólar afecta a la valuación y adquisición de maquinaria.</p> <p>Empresa 5: El contexto esta muy complejo y volátil por lo que se ha afectado la posibilidad de abrirnos a nuevos mercados</p>	

10. ¿Qué medidas ha tomado la empresa para contrarrestar estas situaciones (puede contestar abiertamente)
Financiamiento con proveedores. Créditos bancarios. Autofinanciamiento. Acceso a créditos ATP y propuestos por el Estado

11. ¿Cuál es la fuente de financiamiento que mayormente utiliza?	
Autofinanciamiento	4
Financiamiento bancario privado	2
Financiamiento bancario público	1
Programas de estímulo propuestos por el gobierno	1
Financiamiento a través de la Bolsa de Valores	0
Financiamiento mediante proveedores	5
Otros	0

12. ¿Cuáles considera que han sido las principales ventajas de utilizar estos financiamientos? (puede responder abiertamente)
Accesibilidad y fácil uso. Postergación de obligaciones. Buenas relaciones con proveedores. Abastecimiento en cantidades y ahorro. Deducciones impositivas, refinanciamiento. Posibilidad de usarlo en diferentes acciones. Bajas tasas de interés

13. ¿Cuáles considera que han sido las principales desventajas de utilizar estos financiamientos? (puede responder abiertamente)
Dificultad para tomar decisiones sobre el uso de fondos propios. Dependencia para generar ingresos y mantener el uso de los fondos propios. Poder de decisión de los proveedores. Difícil de negociar con nuevos proveedores o concentrados. Tasas de interés altas en préstamos bancarios. Falta de información sobre los requisitos para contar con el crédito. Acceso a garantías confiables. Desconfianza de los planes del Estado. Falta de información.

14. ¿Cuáles considera que son los factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento?	
Altas tasas de interés	4
Dificultad para acceder a garantías confiables	3
Plazos insuficientes	2
Montos insuficientes	3
Burocracia y trámites engorrosos	5
Falta de información	4
Otros	0

15. ¿Qué estrategias llevan adelante para sortear estas barreras?
(puede responder abiertamente)

Se utilizaron fondos propios para sostener las actividades. Se tomaron préstamos del Estado. Se cuenta con financiamiento bancaria y propio para cumplir con las metas.

16. ¿Cuáles son las variables que del entorno que afectan el acceso al financiamiento?

Inestabilidad económica	5
Inflación	5
Disminución del consumo	3
Crecimiento económico	0
Aumento de la pobreza	0
Otros.	3

17. ¿Consiera que el Estado brinda ayuda suficiente para acceder a otras fuentes de financiamiento?

Si	3
No	2
Ns/Nc	0