

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Qué valor tiene para la pyme familiar del Gran Buenos Aires, el financiamiento externo, en 2019”

“What is the value of external financing for family SMEs in Greater Buenos Aires in 2019”

Autor: David Gavilan

Legajo: VCPB20339

DNI: 22.460.695

Director de TFG: Fernando Ortiz Bergia

Argentina, noviembre 2020

Resumen

Este trabajo buscó determinar la importancia que tuvo para las pymes familiares del Gran Buenos Aires el financiamiento externo durante el año 2019, para lo cual fue seleccionada una muestra no probabilística de 5 empresas. Primero se relevaron las principales opciones de financiamiento externo. Luego, sobre cada empresa se hizo una descripción de su estructura general, de las formas mediante las cuales se habían financiado y de sus posibilidades de acceso al financiamiento externo. Finalmente, se entrevistó a miembros familiares que formaban parte del proceso de toma de decisiones, para obtener información acerca de su conocimiento sobre fuentes de financiación, y sobre la valoración que tenían del financiamiento externo. Este estudio concluyó que, en general, las empresas analizadas carecían de una planificación financiera competente, que habían optado por financiarse con recursos propios, y que desconocían las opciones más baratas de financiamiento externo, manifestando además una clara desconfianza acerca de los riesgos de incurrir en endeudamiento.

Palabras Clave: Pymes familiares; Financiamiento externo; Planificación financiera.

Abstract

This paper aimed at determining the importance of external financing for family SMEs in Greater Buenos Aires in 2019. For this purpose, a non-probability sample of five companies has been selected. Firstly, the main options of external financing were disclosed. Then, a description of the general structure of each of the companies was made, which included the ways through which they had obtained financing and their possibilities of access to external financing. Finally, family members who took part in the process of making decisions were interviewed in order to obtain information about their knowledge of financing sources and about the assessment they made of external financing. This case study has come to the conclusion that, in general, the companies analysed lacked competent financial planning, that they had decided to be financed with their own sources and that they ignored the cheapest options of external financing, as well as feeling uneasy about risking debt.

Keywords: family SMEs; external financing; financial planning

Agradecimiento

A mi esposa Mariana, porque sin su incondicional apoyo, mi formación profesional no hubiera sido posible.

Índice

Introducción.....	4
<i>Objetivo general</i>	14
<i>Objetivos específicos</i>	14
Métodos.....	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	16
Resultados.....	17
Discusión.....	23
Referencias.....	29

Introducción

La empresa privada en términos generales, mantiene un rol social y comunitario indiscutido. Pilar fundamental de la economía moderna, se puede decir que nace con la intención de generar ganancias para sus propietarios, pero su función, utilidad y dimensión es todavía mucho más amplia. Si se hiciera una reflexión sobre su dimensión económica, se podrían desarrollar y profundizar conceptos claves como “generación de riqueza”, “empleo genuino”, “trabajadores”, “familias”, “clientes”, “consumidores” y “Estado”, entre otros.

Inserta en un mercado sumamente dinámico y cada vez más global, sus productos y servicios deben competir y, por ende, ser de calidad y estar sujetos a mejoras permanentes. La eficiencia, quizás sea el rasgo distintivo que la diferencia de cualquier otra institución.

Pero su aporte tiene implicancias que exceden los resultados económicos o la maximización de utilidades. Hoy a nivel mundial se le exige a la empresa llevar adelante sus objetivos con valores éticos y de responsabilidad social cada vez más presentes. Porque como señala Argandoña (2013), las empresas son actores protagónicos, aunque no los únicos, en la transformación de la sociedad.

Tratándose de empresas pertenecientes al sector privado, el Estado no tiene el deber de resolver sus conflictos o dificultades de manera directa. Sus propietarios asumen, desde su puesta en marcha, un riesgo empresario inherente a cada actividad. Sin embargo, en su rol de organizador social, el Estado advierte el alcance ético, social y ambiental que se le asigna a la empresa, motivo por el cual suele intervenir particularmente en contextos de crisis generalizada con medidas, recursos y un marco normativo que intenta adaptarse a los vaivenes económicos con un objetivo amplio, que abarca una gama de principios y derechos entre los cuales se encuentra el principio de continuidad de la empresa.

Un ejemplo de ello es la ley N° 24.522 “De Concursos y Quiebras”, promulgada en 1995. Uno de sus principales propósitos fue acompañar a la empresa en situación de insolvencia, otorgándole la posibilidad de reestructurar sus pasivos mediante un concurso preventivo. Dicha norma, que nació en un entorno de desocupación sin precedentes

acompañado de un contexto externo desfavorable influido en gran medida por el efecto tequila (Postilloni, 2013), se fue adaptando a otros momentos de incertidumbre. Si bien la coyuntura en nuestro país desde 1995 a la fecha no ha sido siempre la misma, la norma ha intentado en cada momento preservar y profundizar su espíritu conciliador entre la empresa, los trabajadores y el crédito de terceros. Inclusive en la actualidad, producto de la crisis provocada a nivel mundial por el COVID-19, ya hay numerosos proyectos de reforma presentado por nuestros legisladores, que proponen incorporar nuevos recursos (Oriolo, 2020). A su vez, esta realidad tan adversa para las empresas movilizó al actual Gobierno a tomar medidas y realizar acciones concretas, tales como: programas de asistencia, créditos, prórrogas, eximición del pago de contribuciones, entre otras. (Gobierno de la República Argentina, 2020)

Pero con el mismo énfasis se le adjudica al Estado con su poder de coerción, ser parte del problema. La legislación laboral argentina en post de la defensa de los derechos del trabajador, no distingue entre una empresa grande, una micropyme o un monotributista empleador. Al costo laboral vigente se le suma lo que muchos llaman “la industria del juicio laboral”, cuyas indemnizaciones y multas pueden tener consecuencias fatales en la economía de cualquier empresa, pero, particularmente, en las más pequeñas. Por otro lado, la presión fiscal sigue siendo de las más elevadas a nivel regional, con un sistema tributario complejo, saturado de normas y resoluciones que se actualizan en forma periódica y que requieren de una administración profesional. Por último, hay quienes con una mirada pro mercado, advierten que hace décadas el país padece las consecuencias de un Estado intervencionista y protector, que no permite la libre comercialización con el mundo; no fomenta la competencia entre empresas disminuyendo así la oferta de productos y servicios, y aumentando el nivel de precios.

Algunos de estos factores o la suma de ellos podrían influir significativamente en las decisiones de inversión privada, en especial la extranjera, tal como lo señala un ranking del Instituto de Finanzas Internacionales, quien ubica a la Argentina junto con el Líbano entre los peores casos en términos de ingreso de capitales en 2019.

Pero más allá de las dificultades externas, puertas adentro de las organizaciones también se observan conflictos, falencias y ciertas limitaciones, algunas de las cuales se abordarán en este trabajo. La literatura a grandes rasgos ha hecho hincapié en el concepto “cultura organizacional”, que alude al camino recorrido, la filosofía de trabajo, estilos de liderazgo y clima laboral (Los Recursos Humanos.com, 2008). Forman parte de esa cultura tanto los valores, principios y costumbres, como la falta de profesionalismo, planificación y estrategia. Atravesada por su propia cultura, cada organización pareciera llevar en sus genes las claves que determinan en gran medida sus resultados.

Siguiendo con el rol social que caracteriza a la empresa, subyacen en torno a ella otros aspectos relativos a la integridad del individuo. Mucho se ha escrito acerca del concepto “satisfacción personal” producto de la “satisfacción laboral”. Las empresas cuando abordan el tema suelen tener como objetivo determinar su influencia sobre el rendimiento del trabajador. Sin embargo, según Hannoun (2011), la satisfacción laboral se distingue de la motivación para trabajar, y alude a los sentimientos afectivos del individuo frente su trabajo y a las consecuencias que derivan de él en términos personales.

Cuando se habla de “externalidades”, se lo puede hacer de un modo amplio, o bien referirse a particularidades concretas del entorno y el contexto en un momento determinado. En este sentido, se deben remarcar algunas distinciones ya que, en todo el universo empresarial, no siempre corresponde adjudicar el éxito o el fracaso económico de una empresa a su propia gestión. Por ejemplo, el rubro o la actividad a la que pertenecen podrían, ocasionalmente, afectarla o beneficiarla de manera particular. Ello lo evidencia la actual crisis originada por el COVID, que impacta de un modo distinto en los sectores de las telecomunicaciones, la tecnología y el sector turístico.

De modo tal que el sector económico donde las empresas desarrollan su actividad, su cultura y ciertas externalidades asociadas a la política, las normas, las circunstancias y el clima de negocios en general, son factores que, analizados de manera particular o en forma conjunta, ayudan a comprender su influencia sobre algunos indicadores claves como, por ejemplo, el empleo registrado.

Según el informe sobre empleo y empresas publicado por el Ministerio de Producción y Trabajo en diciembre 2019 con datos del año 2017, tiene la categoría de “empresa privada empleadora” toda aquella sociedad inscripta como tal, autónomo o monotributista, que tengan al menos un empleado (Ministerio de Producción y Trabajo, 2019). Sobre un total de 5 millones de empresas, las “no empleadoras” representan el 88% con 4,4 millones (sociedades, autónomos y monotributista). El 12% restante lo conforman pymes y empresas grandes cuya proporción, según el mismo informe, es la siguiente:

Empresas pymes:

- Micro: 510.062 (83,7%)
- Pequeña: 70.690 (11,6%)
- Mediana tramo uno: 23.766 (3,4%)
- Mediana tramo dos: 3.656 (0,6%)

Empresas grandes: 1.219 (0.2%)

Total de empresas privadas empleadoras: 609.393

Por otra parte, estas empresas generan 6,4 millones de puestos de trabajo, distribuidos de la siguiente manera:

Empresas pymes:

- Micro: 1.206.804 (20%)
- Pequeña: 1.116.744 (19%)
- Mediana tramo uno: 1.428.952 (24%)
- Mediana tramo dos: 864.576 (14%)

Empresas grandes: 1.386.924 (23%)

Esta clasificación de empresas surge de la Secretaría de Emprendedores y Pyme (Sepyme) perteneciente al Ministerio de Producción y Trabajo, quien divide a las empresas privadas empleadoras en 5 categorías y califica a las 4 primeras como pymes. Hace una

segmentación por actividad de acuerdo a los siguientes parámetros de facturación y cantidad de trabajadores:

Tabla 1. *Parámetro facturación (año 2020)*

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: datos proporcionados por AFIP.

Tabla 2. *Parámetro cantidad de trabajadores (año 2020)*

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: datos proporcionados por AFIP.

Con esta radiografía de empresas empleadoras, facturación y empleados se concluye que, en cantidad, las micropymes representan casi el 84% del total, y sólo 0,2% son grandes empresas. A su vez, las pymes concentran en sus cuatro categorías el 77% del empleo registrado. Y dentro del universo pyme, la proporción de empresas familiares es muy elevada, llegando en algunas zonas como en el Partido de La Matanza (Pcia. De Buenos Aires) a representar más del 90% del total (Departamento de Ciencias Económicas – Universidad de la Matanza, 2012). Entonces, la pyme familiar resulta ser en términos económicos la de mayor embergadura, y es el tipo de empresa sobre la cual se desarrollará este trabajo.

Muchos autores han intentado definir el concepto de empresa familiar considerando las características que la distinguen del resto de las empresas. Al respecto, Litz (1995) dice que la empresa familiar se diferencia porque la propiedad está en manos de una familia (cualidad de tipo estructural), y la misma tiene voluntad de involucrarse en la dirección de la empresa (cualidad de tipo intencional). Y si bien algunas de ellas han llegado a convertirse en verdaderas multinacionales, como bien se detalla en los datos previos la inmensa mayoría pertenecen al rubro pyme y son las principales generadoras de empleo.

Como se dijo anteriormente, hay cuestiones internas y externas que afectan el desarrollo de cualquier empresa. Particularmente, si se mira al interior de la pyme familiar, se encuentra una serie de dificultades que oscilan entre los personalismos familiares y la ausencia de profesionalismo en áreas y temas claves para cualquier organización. A continuación, se hace un breve resumen sobre tres de los problemas más comunes dentro de este tipo de organizaciones:

- ❑ La sucesión: suele ser un problema de responsabilidad compartida entre el fundador y los hijos o herederos, y esto se atribuye muchas veces a la susceptibilidad que genera abordar un tema tan sensible como la muerte. El fundador no siempre está dispuesto a realizar una planificación sobre su retiro y el futuro patrimonio de la empresa ni a enfrentar los problemas que conlleva la sucesión, ello sin advertir que esta actitud comporta graves consecuencias que repercutirán de manera negativa en el proceso de transición con la nueva generación (Ingaramo Gómez de Vara, 2015).
- ❑ Falta de protocolo: según Favier Dubois (s.f.), el protocolo consiste en una reglamentación escrita firmada por los miembros de una familia y accionistas, que sirve como instrumento preventivo de conflictos al delimitar las reglas de actuación y relaciones entre la familia y la propiedad, sin interferir en la gestión de la empresa y su comunicación con terceros. Sin embargo, en Argentina menos del 15% cuentan con protocolo, dejando a la deriva la resolución de diferentes conflictos o disputas internas.
- ❑ Falta de profesionalización: la empresa familiar suele ser muy personalista y a quienes la dirigen muchas veces les cuesta delegar o no tienen la capacidad para entender su importancia. Según señala Pavón (2018), la principal razón para

profesionalizar una empresa familiar es mantener la capacidad competitiva, lo que requiere superar personalismos familiares. Así, el crecimiento de la empresa demanda una mayor capacidad de gestión, y, por tanto, requiere incorporar a los especialistas necesarios.

En cuanto a sus fortalezas, la pyme familiar también se destaca por los valores comunes entre sus integrantes, valores que contribuyen a la construcción de la cultura organizacional, el compromiso que es motivado por la visión de futuro, la continuidad de la empresa familiar a otras generaciones y la lealtad que se puede observar en momentos difíciles (Iglesias Barriuso & Martínez Barrozo, 2014).

Ahora bien, luego de reconocer la importancia de la pyme familiar y mencionar parte de sus fortalezas y debilidades, se hará referencia a una herramienta clave que se distingue a la hora de analizar las causas de su desaparición, crecimiento o permanencia en el mercado: “El Financiamiento”.

La empresa nace con un capital inicial aportado por sus propietarios. Esto le permite adquirir sus primeras máquinas, el mobiliario, la mercadería, contratar los primeros empleados y así, comenzar el negocio. Pero a partir de ese momento necesitará generar ventas y contar con un circuito de pagos que le permita contar con fondos suficientes para garantizar al menos, su permanencia. También será necesario contar con más recursos en otras etapas, cuando la empresa logre cierta estabilidad y condiciones óptimas como para planificar una expansión.

Si bien las empresas suelen atravesar por distintos escenarios, en cada uno de ellos, ya sea de manera implícita o explícita, puede surgir el interrogante respecto al financiamiento en torno a si utilizar recursos propios o de terceros aunque, naturalmente, no siempre hay posibilidad de elegir. Cuando la utilización de recursos de terceros está destinada a inversión, recibe el nombre de “apalancamiento financiero”, y es un recurso óptimo en tanto la tasa de retorno sea superior al costo del crédito (Sbdar, 2013). Para analizar esa tasa de retorno la empresa pyme puede apelar a su propia historia de ventas a fin de estimar sus resultados; consider los vaivenes del sector al que pertenece e incluso hacer un análisis de mercado, antes de tomar una decisión.

Pero además, cuando las empresas pymes deciden financiarse con fondos de terceros, no siempre pueden acceder de modo efectivo a las tradicionales líneas de crédito ofrecidas en el mercado, ya sea porque no califican para un crédito, o bien porque acceden a préstamos con tasas elevadas, superiores a los retornos estimados. Éste posiblemente sea uno de los principales motivos de mortandad en las empresas; muchas de las cuales son fundadas por emprendedores que ingresan en el mundo de los negocios de manera intuitiva, siguiendo algunas pautas e indicadores pero sin hacer un diagnóstico preciso. Emprendedores que no prevén la necesidad de financiamiento permanente ni hacen una planificación al respecto.

En el mercado hay otras opciones de financiamiento además de las tradicionales líneas de crédito bancarias. Entre las herramientas de financiación disponibles, un recurso que permite acceder al financiamiento bancario e inclusive al financiamiento en el mercado de valores, es el provisto por las Sociedades de Garantía Recíprocas (en adelante SGR). Estas entidades tienen como principal objetivo facilitar el acceso al crédito para pymes, otorgando avales que mejoran sus condiciones de financiamiento. Las SGRs, solicitan documentación referente al patrimonio, las ventas y los socios antes de determinar una línea de garantías.

El mercado de capitales es una vía de financiamiento relativamente poco utilizada. Cada \$ 100 de financiamiento a las pymes, \$ 95 es provisto por los bancos. Menos del 1% de las pymes acceden al mercado de capitales y cuando lo hacen, un 68% se financia con descuento de cheques de pago diferido, 16% con fideicomisos financieros, 9% con obligaciones negociables y por último, con pagarés un 7%. Las pymes no se acercan al mercado de capitales alegando entre otros motivos, el desconocimiento, la desconfianza, la percepción de que sus costos son altos o de que es complicado acceder al mismo (Cámara Argentina de Comercio y Servicio, 2018). Sirve la reproducción extensa de la siguiente cita de Baggini:

Históricamente, un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo

(exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Baggini, 2019).

Además de los instrumentos financieros ya mencionados, existen otros entre los cuales podemos listar los siguientes:

- ❑ Instrumento ON Simple: provisto por la Comisión Nacional de Valores (en adelante (CNV), permite a la pyme financiar sus proyectos a mediano y largo plazo de forma sencilla, pero para lo cual debe contar con el aval de una Entidad de Garantía.

Tabla 3. *Tope de ingresos anuales para calificar como pyme según la CNV (año 2020)*

Agropecuario	Industria y minería	Comercio	Servicios	Construcción
431.450.000	1.441.090.000	1.700.590.000	481.570.000	630.790.000

Fuente: datos proporcionados por la CNV.

Otros instrumentos de financiamiento externo:

- ❑ Factura de crédito electrónica: la ley de financiamiento productivo (Ley n° 27.440) obliga a que todas las operaciones comerciales entre pymes y grandes empresas, sean mediante factura de crédito electrónica. La particularidad que tiene esta herramienta es que cada factura se transforma en un título ejecutivo, lo cual garantiza su cobro en la fecha estipulada. Esta certidumbre es vital para la pyme. Pero quizás lo más interesante como instrumento de financiamiento, es que la pyme puede transferir sus facturas a una cuenta comitente¹ en la CNV o en un banco, lo cual permite su negociación y el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores. Transforma Crédito Comercial en Crédito Financiero (Cámara Argentina de Comercio y Servicio, 2018). La AFIP es la encargada de publicar el listado de las 1.500 empresas que califican como Grandes Empresas. La poca apertura de

¹ Las cuentas comitentes son el medio por el cual los inversores pueden operar en el Mercado de Capitales y en la Bolsa.

cuentas comitentes, refleja el poco conocimiento que hay todavía sobre este instrumento.

- ❑ Leasing: en este instrumento el dador transfiere al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por su precio Código Civil y Comercial, 2014, art. 1227).
- ❑ Factoring: el llamado contrato de factoraje ocurre cuando una de las partes se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial, 2014 art. 1421).
- ❑ Descuento bancario: el llamado descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito según lo pactado (Código Civil y Comercial, 2014, art. 1409).
- ❑ Confirming: es otro de los recursos que le permite a la empresa proveedora tener liquidez inmediata. El pagador (cliente de la empresa), acuerda el pago futuro y a su vez mediante una entidad financiera brinda la posibilidad de negociar en el momento las facturas disponibles.

Se entiende hasta aquí la importancia de la empresa privada. A su vez, los datos muestran cómo, del total de empresas, las pymes son las que generan mayor impacto en términos globales. También los datos revelan que en su mayoría, son familiares y el presente trabajo se ha enfocado en este segmento y tipo de empresa.

Ahora bien, ¿conocen los propietarios de las empresas pymes familiares todas las posibilidades de financiamiento disponibles en el mercado?, ¿valoran el apalancamiento financiero positivo?, ¿pueden sobrevivir o competir y crecer solo con capital propio?

Sin duda, la respuesta a estos interrogantes ayudan a comprender cómo, los recursos financieros disponibles, la falta de acceso a ellos, el desconocimiento y las decisiones que se suelen tomar, son factores que podrían contribuir tanto al crecimiento de la empresa como a su desaparición.

Objetivo general:

Determinar qué importancia tuvo en términos económicos, el financiamiento externo para las pymes familiares del Gran Buenos Aires durante el año 2019.

Objetivos específicos:

- ❑ Detallar las opciones de financiamiento disponibles en el mercado para las pymes ubicadas en el Gran Buenos Aires durante el año 2019.
- ❑ Detectar si las pymes que formaron parte de la muestra cumplían con los requisitos exigidos para acceder a las distintas fuentes de financiamiento externo, y las vías de financiamiento por las que efectivamente optaron.
- ❑ Indagar qué grado de conocimiento los empresarios pyme familiares tenían sobre los distintos canales de financiamiento externo disponibles, y la valoración que hacían sobre éstos como modo de solventar sus actividades económicas.

Métodos

Diseño

La investigación estuvo centrada en las pymes familiares del Gran Buenos Aires (GBA). El alcance del trabajo fue explicativo, siendo su objetivo general explicar la relevancia relativa que tuvo para los propietarios o gerentes de este segmento de empresas el financiamiento externo durante 2019.

Se utilizó un enfoque cualitativo. Inicialmente fue necesario recolectar datos vinculados a la oferta de financiamiento disponible en el mercado durante el 2019 para el sector pyme en general. Posteriormente, se llevó a cabo una selección de empresas pymes familiares, de las cuales primero se describieron las características que se consideraron relevantes a los fines de la investigación. A continuación, se obtuvo información sobre la calificación crediticia de dichas empresas, y los modos mediante los cuales habían financiado sus operaciones en 2019.

Dicha información se utilizó después para indagar sobre el conocimiento que tenían los propietarios respecto a lo que ofrecía el mercado financiero en general y, en función de esto, se reforzó el análisis con preguntas directas sobre el tema en cuestión para intentar comprender ciertos patrones de comportamiento relacionados a la toma de decisiones vinculadas al financiamiento externo. Se analizaron las causas y los factores que inducían a quienes tenían la facultad de tomar decisiones, llevar a cabo sus operaciones con o sin deuda.

El diseño metodológico fue no experimental y de tipo transversal.

Participantes

Se trabajó con fundadores y representantes de cinco empresas pymes familiares ubicadas en el Gran Buenos Aires. Todos los entrevistados por el rango que ocupaban dentro de la organización, tenían la facultad de tomar decisiones en lo concerniente a los modos de financiar el negocio. Se llevó a cabo una muestra no probabilística, siendo seleccionadas empresas familiares que de acuerdo a los objetivos de esta investigación se consideró que estaban en condiciones de hacer un valioso aporte. A cada participante se le solicitó firmar el consentimiento informado por escrito (ver anexo 1).

Instrumentos

A los fundadores y representantes de las 5 empresas pymes seleccionadas, se les administró en primer lugar un cuestionario estructurado con preguntas cerradas, que tenían estricta relación con los objetivos planteados e informados previamente al participante. Una vez completo el cuestionario, a cada uno se le realizó una entrevista en profundidad no estructurada, con la finalidad de obtener datos cualitativos adicionales que brindaran una comprensión más completa de la estructura económica de la empresa y de su conocimiento y valoración sobre los distintos instrumentos de financiamiento externo. De las cinco entrevistas, dos fueron grabadas por la plataforma virtual zoom, dos se concretaron de manera telefónica y una se abordó de manera presencial. Se indagó sobre los instrumentos ofrecidos por la banca privada, la banca pública, el mercado de capitales y medidas impulsadas por el Gobierno Nacional y el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires durante el año 2019.

Análisis de datos

Con la finalidad de cumplimentar con los objetivos planteados, se llevó a cabo un análisis cualitativo de los datos recabados. Gran parte del conjunto de información reunida fue organizada y expuesta para su mejor comprensión en forma de tablas y figuras, siguiendo el orden que se detalla a continuación:

- ❑ Se llevó a cabo una descripción de los datos más relevantes de las distintas empresas que conformaron la muestra.
- ❑ Se especificaron las distintas opciones de financiamiento, haciendo hincapié en algunos de los instrumentos más utilizados en el mercado bancario y el mercado de capitales. Se especificó la tasa de interés promedio para el período 2019 sobre tres de los principales instrumentos de financiación.
- ❑ Con la información obtenida en las entrevistas, se detalló para cada una de las empresas participantes, si cumplían con los requisitos exigidos para acceder a los principales instrumentos financieros, y las vías de financiación por las que efectivamente optaron durante 2019.
- ❑ Con la información provista en las entrevistas, se determinó el grado de conocimiento que los empresarios pymes familiares del Gran Buenos Aires tenían sobre los distintos medios de financiamiento externo, y la valoración que hacían sobre los mismos como medios para solventar sus actividades.

Resultados

En el siguiente apartado, en primer lugar, se expone una descripción de la situación general de cada una de las 5 empresas pymes que conformaron la muestra (ver Tabla 4). A continuación, se ofrece una reconstrucción y organización de los datos más significativos obtenidos, siguiendo el orden establecido por los objetivos de la investigación.

Tabla 4. *Estructura general de las empresas entrevistadas*

Concepto	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro/actividad	Servicio de Software gastronómico	Venta mayorista de Herrajes	Distribuidora de alimentos congelados	Reparación y mantenimiento de ascensores	Servicio de catering
Antigüedad/años	10	35	15 años	32 años	6
Facturación mensual	\$ 1.600.000	\$ 2.500.000	\$ 2.000.000	\$ 500.000	\$ 1.500.000
Empleados	23	11	6	3	5 eventuales
Por qué es una empresa familiar	Fundaron la empresa dos hermanos y trabajan con sus esposas	Padre fundador, actualmente están a cargo de la empresa sus cuatro hijos	El fundador sigue trabajando con su hijo y nuera.	El fundador sigue trabajando con su hijo quien en la actualidad toma casi todas las decisiones	La fundadora trabaja con la hermana, el cuñado y el hijo de ambos
Generación a cargo	Primera	Segunda	Primera	Primera	Primera
¿Quién ocupa la gerencia?	Los 2 hermanos fundadores	Dos de los 4 hermanos	El fundador y su nuera	El fundador y el hijo	La fundadora y el cuñado
¿Los Gerentes son profesionales?	Si. Los 2	NO	NO	NO	NO
¿Tercerizan la contabilidad y/o la liquidación de impuestos?	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: elaboración propia en base a los datos relevados.

Detalle de las opciones de financiamiento disponibles en el mercado para las Pymes

En el sistema bancario y bursátil se realizan las principales operaciones del sistema financiero. Poseen instrumentos de financiamiento en común, que básicamente se diferencian por el costo del crédito, integrado por la suma de tasas de interés, tasas de descuento, comisiones e impuestos. Algunos de los principales instrumentos ofrecidos en el mercado de capitales, fueron los siguientes:

Tabla 5. *Principales instrumentos de financiación en el mercado de capitales (año 2019)*

Instrumento	Volumen negociado (en millones de \$)	Incidencia de acuerdo al volumen negociado	Plazo máximo	Requisitos/Características
Descuento de cheques avalados	66.441	79%	360 días	Aval: certificado de garantía SGR
Descuento de cheques garantizados y no garantizados	2.203	3%	360 días	Al no estar avalados tienen tasas más altas
Pagarés	6.794	8%	Hasta tres años	Aval: certificado de garantía SGR
Fideicomisos financieros	5.079	6%	-	Presentar ante la CNV reglamento marco global y prospecto de programa
Obligaciones negociables	2.454	3%	Hasta 10 años	Aval: certificado de garantía SGR
Descuento de factura de crédito electrónica	858	1%	-	Al no estar avalados tienen tasas más altas

Fuente: elaboración propia en base a información de la CNV.

La factura de crédito electrónica tuvo su debut en julio 2019, momento donde la norma solo autorizaba operaciones de seis millones de pesos en adelante. Este monto se iría reduciendo progresivamente hasta alcanzar la suma de \$100.000 en octubre del mismo año.

Según el volumen negociado, el instrumento más utilizado en el mercado de capitales fue el descuento de cheques avalados. Este instrumento requiere de un aval emitido por una SGR. Para esto, el interesado debe ofrecer una contragarantía y contar con el certificado MiPyMe (excluyente). Dicho certificado además de facilitar el acceso al crédito otorga otros beneficios impositivos y programas de asistencia. Según datos del Ministerio de Producción actualizados al 23 de febrero de 2020 existen en la provincia de Buenos Aires un total de 337.779 pymes registradas de las cuales 171.781 (50,9%) cuentan con este certificado.

El sistema “avalados” es exclusivo para pymes y personas físicas con lo cual, también tienen acceso a esta herramienta las empresas unipersonales.

La oferta crediticia bursátil se sigue fortaleciendo y según datos de la Comisión Nacional de Valores durante 2019 el financiamiento pyme creció un 97% en relación al año anterior. Hay cambios regulatorios que han contribuido. Un ejemplo de ello es la resolución general 515/2019 de la Superintendencia de Seguros de la Nación que incrementa del 3% al 5% la obligación que tienen las compañías aseguradoras y reaseguradoras de invertir en instrumentos destinados al financiamiento pyme. Esta diferencia porcentual permitió inyectar otros 20.000 millones de pesos al sistema.

Por su parte, el sistema bancario durante 2019 ofreció limitadas opciones de financiamiento, producto de la situación macroeconómica. No obstante, en el Gran Buenos Aires y con participación estatal, se han ofrecido algunas líneas de crédito a tasas subsidiadas. En julio 2019 el Banco de la Provincia de Buenos Aires lanzó una línea blanda para proyectos de inversión para pymes radicadas en parques industriales de la provincia a una tasa fija del 29%. En octubre el Banco de la Provincia de Buenos Aires junto a Fogaba (SGR) y el Ministerio de Economía provincial, acordaron bonificar la tasa de los préstamos MiPyMes, con un tope del 40% para inversión y amortización de capital. Entre el 1º de marzo y el 30 de junio estuvo vigente una línea para financiar descuento de cheques y capital de trabajo en 27 bancos a tasas del 25% en entidades públicas y 29% en bancos privados (con alcance nacional).

Si se tuviera que buscar un indicador económico que permita diferenciar el costo de los instrumentos ofrecidos en ambos sistemas (bancario y bursátil), el primero de ellos sería

la tasa de interés. Se refleja en la figura 1 el promedio de tasas de interés que, según datos de la CNV, tuvieron tres de los principales instrumentos de financiación:

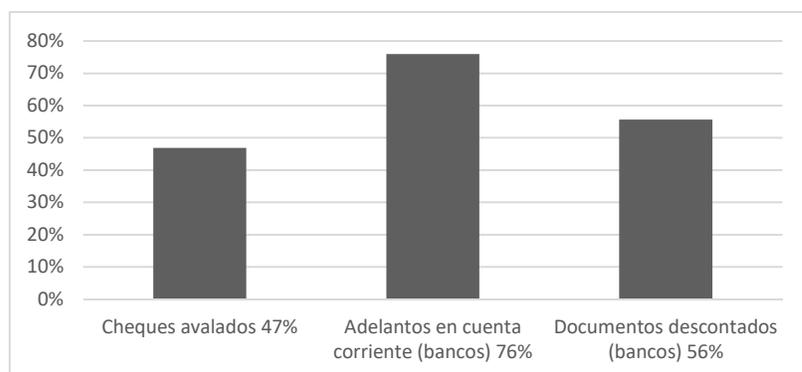


Figura 1: elaboración propia en base a datos de la CNV

Posibilidad de acceso de las Pymes de la muestra a los distintos instrumentos de financiamiento externo, y las herramientas financieras por las que efectivamente optaron

De acuerdo a la oferta de financiamiento disponible en el mercado durante 2019, el alcance y los requisitos de cada instrumento, y los datos aportados por las cinco empresas participantes, se obtuvo el siguiente detalle de calificación crediticia:

Tabla 6. *Análisis de calificación para el acceso a diferentes instrumentos de financiamiento*

Instrumento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Resultados	
	¿Califica?	¿Califica?	¿Califica?	¿Califica?	¿Califica?	SI	NO
Descuento de cheques avalados	SI	SI	SI	SI	NO	80%	20%
Descuento de pagarés	SI	SI	SI	SI	NO	80%	20%
Fideicomiso financiero	SI	SI	SI	SI	NO	80%	20%
Obligaciones negociables	SI	SI	SI	SI	NO	80%	20%
Descuento de factura de crédito electrónica	SI	SI	SI	SI	NO	80%	20%
Descubierto en cuenta corriente	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Líneas de crédito bancaria	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%

Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

Nota 1: la expresión “SI”, implica que calificaban, pero luego de tramitar y obtener el certificado MiPyMe.

Nota 2: la empresa N° 5, probablemente no hubiera conseguido un aval de una SGR, por su nivel de informalidad.

Ahora bien, tal como se muestra en la siguiente tabla, durante el año 2019 las pymes de la muestra optaron por financiarse utilizando los siguientes instrumentos:

Tabla 7. *Análisis del financiamiento de las empresas participantes (año 2019)*

Instrumento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Resultado	
						SI	NO
Caja y cuenta corriente	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Proveedores	NO	SI	SI	NO	SI	60%	40%
Cheques de pago diferido	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Descubierto en cuenta corriente	SI	SI	SI	NO	NO	60%	40%
Otras Fuentes externas	SI	SI	NO	SI	NO	80%	20%
Reservas	SI	NO	NO	NO	SI	40%	60%
Nuevos aportes	NO	NO	NO	NO	SI	20%	80%

Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

Nota: otras fuentes externas: la empresa N° 1 adquirió computadoras y otros elementos básicos en cuotas, la empresa N° 2 adquirió una camioneta mediante un crédito prendario, la empresa N° 4 no tiene proveedores y todas sus herramientas las suele comprar también en cuotas.

Conocimiento que los empresarios pymes tienen sobre los distintos instrumentos del financiamiento externo, y la valoración que hacen sobre los mismos

En cuanto al primer interrogante, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Tabla 8. *Conocimiento sobre las diferentes fuentes de financiamiento externo*

Instrumento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Resultados	
	¿Conoce?	¿Conoce?	¿Conoce?	¿Conoce?	¿Conoce?	SI	NO
Descuento de cheques	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Descuento de pagarés	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Fideicomisos financieros	NO	NO	NO	NO	NO	0%	100%
Obligaciones negociables	NO	NO	NO	NO	NO	0%	100%
Factura de crédito electrónica	NO	NO	NO	NO	NO	0%	100%
Leasing	SI	NO	NO	NO	SI	40%	60%
Descubierto en cuenta corriente	SI	SI	SI	SI	SI	100%	0%
Beneficios fiscales 2019	NO	NO	NO	NO	NO	100%	0%

Fuente: elaboración propia en base a datos relevados.

Por último, las empresas participantes dieron su opinión en relación al financiamiento externo y el apalancamiento financiero. Se observa que los entrevistados suelen tener en cuenta los efectos de la tasa de interés, pero solo toman como referencia la tradicional tasa bancaria. Cuando se les preguntó sobre el certificado MiPyMe, todos desconocían su existencia. Luego de consultar con sus respectivos contadores y/o estudios contables 3 de ellos manifestaron que tenían dicho certificado.

En cuanto al interrogante acerca de la valoración que tienen los empresarios pymes sobre la relevancia del financiamiento externo, las respuestas han sido obtenidas fundamentalmente por medio de la entrevista en profundidad. En ese sentido, los 5 participantes respondieron que evitaban en lo posible incurrir en financiamiento externo. Respecto a la posibilidad de crecimiento o expansión del negocio, declararon que las decisiones de inversión siempre están sujetas al nivel de ventas. Si éstas crecen y hay margen de rentabilidad, hay inversión. De lo contrario, no se proyectan inversiones en base a fuentes de financiamiento externo.

Las empresas N° 1, 2 y 3 contaban con una oficina interna de administración. En las cinco empresas había como mínimo un integrante de la familia haciendo tareas administrativas vinculadas a diferentes servicios de AFIP y preparación de documentación que luego enviaban a sus respectivos contadores y/o estudios contables. Mucha de esta documentación estaba vinculada al proceso contable, pese a que ninguno tenía conocimientos en la materia (ver Tabla N° 4). La empresa N° 1 era la única cuyos fundadores tenían título universitario que de alguna manera se vinculaba al servicio que prestaba la empresa. Ninguna de las 5 empresas de la muestra estuvo interesada en solicitar asesoramiento financiero durante el año 2019, pero tampoco recordaban haberlo hecho en otros momentos o etapas del negocio (por ejemplo, en aquellos en los que se expandieron).

Discusión

El interés central que orientó esta investigación fue el interrogante acerca de cuán importante era para los propietarios y gerentes de las empresas pymes familiares del Gran Buenos Aires, el financiamiento externo durante el año 2019, en términos económicos. De acuerdo a los objetivos planteados, y las limitaciones de la extensión de la muestra (5 empresas), del trabajo se desprendieron algunos hallazgos sobre el vínculo que existe entre el financiamiento externo y el sector pyme.

En primer lugar y a partir de la recopilación de datos acerca de las condiciones y las tasas de interés aplicadas a los distintos instrumentos de financiación, se tomó dimensión del alto costo que implicaba para las pymes obtener financiamiento externo, obstáculo acentuado por la difícil coyuntura económica que atravesó el país en el período de referencia. No fue el caso de la muestra analizada en esta investigación, pero el elevado costo de financiamiento, es un factor que ha sido señalado por los empresarios pymes como limitante del acceso al crédito por parte de sus empresas (Baggini, 2019).

Cabe observar también, que el vínculo antes mencionado entre el financiamiento externo y el sector pyme durante el año 2019 estuvo en buena medida determinado por el contexto económico-político, donde Argentina volvió a transitar un camino de inestabilidad creciente producto del déficit, la desconfianza de los inversores y la incertidumbre social y política. La coyuntura económica de ese año fue muy cambiante, lo que quedó claramente reflejado en la evolución de algunos indicadores claves como la tasa de interés, que aplicada al descuento bancario, por dar un ejemplo, según datos del Banco Central De la República Argentina tuvo un interés promedio del 67%, con una base mínima en febrero (47%) y un pico del 91% en los primeros días de septiembre (pico al que se llegó poco después de que el gobierno anunciara medidas restrictivas para frenar la escalada del tipo de cambio, que se había acelerado luego de celebradas las elecciones Primarias Abiertas Simultáneas y Obligatorias).

En relación al objetivo de obtener información acerca del acceso de las pymes a los distintos instrumentos financieros disponibles durante el año 2019, la investigación arrojó

resultados similares a los ofrecidos por la literatura especializada. Tanto en lo que ha sido señalado en relación al mercado de capitales (Cámara Argentina de Comercio y Servicio, 2018), como así también respecto al crédito bancario (Baggini, 2019), los empresarios de la muestra manifestaron financiarse con fondos propios en la medida de lo posible, pese a estar calificados en su mayoría para el acceso a diferentes fuentes de financiamiento externo (ver Tabla N° 6). De hecho, el 80% de estas empresas calificaban para descuentos de cheques avalados (principal instrumento en el mercado de capitales), y el 100% calificaba para líneas de crédito bancario debido a que no tenían deudas. De igual manera, no todas las empresas de la muestra hubieran podido acceder a los principales instrumentos de financiación. El titular de una de las empresas reconoció tener un alto grado de informalidad en sus operaciones, decisión que justificó en el volumen de carga impositiva y en los riesgos existentes al contratar empleados en blanco con la legislación laboral vigente. Tal informalidad limitaba el acceso de su empresa a una buena línea de crédito; ya que por una parte en su situación no le hubiera sido fácil conseguir el aval de una SGR, y por otra parte quedaba excluida su pyme de las líneas de crédito más económicas para el sector, las cuales suelen estar dirigidas al capital de trabajo.

En lo que respecta al mercado de capitales, la inserción del sector pyme sigue siendo poco significativa. Sin embargo, los indicadores muestran que esta situación tiende a revertirse y según datos de la Comisión Nacional de Valores, en 2019 este mercado tuvo un incremento del 97% en comparación al año anterior.

Por otra parte, esta investigación se propuso indagar en el conocimiento que los empresarios pymes familiares tienen sobre los distintos instrumentos de financiación, y en la valoración que hacen del financiamiento externo como medio de solventar las actividades económicas de sus respectivas empresas. En ese sentido, de las entrevistas en profundidad surgió que los empresarios pymes de la muestra acuden al endeudamiento como última alternativa, rasgo que excede a las diversas coyunturas económicas. Es una actitud conservadora que han sabido mantener a lo largo del tiempo, pero que se profundizó durante los últimos años como producto de la inestabilidad que ha caracterizado a nuestro país. Tal actitud se observa en la historia de las 5 empresas estudiadas. Si bien todos los entrevistados reconocieron a 2019 como un año en donde sus empresas no se vieron particularmente

afectadas por la crisis, sí recordaban momentos durante los cuales el flujo de efectivo escaseaba, y se tornaba difícil afrontar en simultáneo el pago de sueldos y los compromisos impositivos, y de reglamentación asociados al desenvolvimiento del negocio. Estos precedentes dejaron en la memoria de los entrevistados temor y desconfianza al momento de evaluar un posible compromiso financiero. “En Argentina nunca se sabe”, fue una de las frases más enunciadas en las entrevistas no estructuradas, con lo cual los empresarios hacían alusión a que independientemente de la situación de la empresa no daban por sentada su estabilidad en el largo plazo. De esta manera los empresarios justificaban una conducta hacia el financiamiento externo marcada por el escepticismo, considerando al crédito un riesgo más que una oportunidad.

Es significativo que esta sensación de inseguridad se produjera en titulares de pymes que tenían varios años más de actividad que el promedio del sector. La edad de las empresas escogidas oscilaba entre los 6 y los 35 años, mientras que según el informe “Panorama de las empresas en Argentina” publicado por la Secretaría de Transformación Productiva en diciembre 2019, el 82% de las empresas supera el año de vida, 49% cumple 4 años y sólo el 34% alcanza los 7 años de actividad.

Por otra parte, si bien las empresas escogidas tenían características diferenciales en cuanto a su estructura organizacional, actividad y tamaño, en lo que respecta al financiamiento externo sus gerentes parecían compartir un claro desconocimiento acerca de distintos instrumentos financieros disponibles, en particular los pertenecientes al mercado de capitales (ver Tabla N° 8). Todos los entrevistados sin excepción desconocían la existencia del certificado MiPyMe (aunque 3 de las 5 empresas sí lo tenían), así como también que podían descontar cheques en el mercado de capitales y tampoco sabían el nivel de tasas que se manejaba en este mercado, ya que tenían en cuenta únicamente al sistema bancario. Asimismo, los 5 participantes manifestaron enfáticamente no estar interesados en el financiamiento externo, y optaron por mantener el negocio sin deudas “mientras se pueda”.

No obstante, estos empresarios pymes utilizaban el sistema financiero de una u otra forma: la empresa N° 2 había adquirido una camioneta en cuotas. También pagaba a sus proveedores a 45 días mientras que la empresa N° 3 lo hacía a 30 días. El titular de la empresa

Nº 2 recordaba haber hecho en otros años (no en 2019), distintos pagos de Afip mediante un plan de pagos. La empresa Nº 1, 2 y 3 tenían un contrato de descubierto en cuenta corriente con sus respectivos bancos y en varias oportunidades lo habían utilizado, especialmente en fechas de pagos de aguinaldo y vacaciones. Son todos ejemplos de financiamiento externo pero que los empresarios no los percibían como tales.

Ahora bien, el desconocimiento de los empresarios pymes trae aparejado un costo. Por dar un ejemplo, el certificado MiPyMe brinda la posibilidad de reducir las alícuotas patronales (Ley 27541), diferimiento del IVA a 90 días (Ley 27.264), obtener el certificado de no retención de IVA (RG AFIP 3878/2016), entre otros beneficios. Pese a ello, solo 3 de las 5 empresas entrevistadas contaban con el certificado, a pesar de que todas estaban en condiciones de tenerlo. Inclusive, de las 3 empresas que sí lo tenían ninguna había gestionado un aval emitido por una SGR, lo cual les hubiera permitido acceder al mercado de capitales y gozar de los beneficios antes mencionados. ¿Qué hubiera sucedido si la empresa Nº 2, poseedora de cheques de pago diferido los hubiera negociado en el mercado bursátil? ¿Hubiera podido comprar la camioneta al contado? ¿A qué tasas le financió la concesionaria? ¿Qué opción hubiera sido la más conveniente? No se tienen elementos suficientes para hacer el cálculo detallado, algo que por otra parte requiere de cierta planificación financiera que los empresarios pymes de la muestra, no tenían.

En conclusión, se puede afirmar que por percibir de modo negativo al financiamiento externo en sí mismo y por desconocer algunos de los instrumentos existentes en el mercado, estos empresarios, en diferente medida, perdieron oportunidades para aprovechar beneficios fiscales e impositivos a los que podrían haber accedido, además de descuentos a tasas más bajas. Las 5 empresas entrevistadas mostraron tener una mirada de muy corto plazo respecto al financiamiento de sus operaciones. Recibían información actualizada de sus contadores o estudios contables y tomaban nota de los próximos vencimientos y obligaciones, pero no mucho más.

Por supuesto, la planificación financiera implica una gestión empresarial que va mucho más allá del análisis de los gastos corrientes. Implica una visión de futuro donde se proyecta el crecimiento de la empresa y se determina qué nivel de deuda es el adecuado para

cada etapa. En este punto, si bien los empresarios entrevistados tenían presente el anhelo de seguir creciendo (y en efecto, sus respectivas empresas presentaban trayectorias de crecimiento), mantuvieron esa actitud conservadora de “ir viendo” los resultados, antes de realizar cualquier inversión.

Finalmente y habida cuenta del rol de la empresa pyme en la sociedad, el Estado más allá de los instrumentos que mediante sus diferentes organismos e instituciones y, de acuerdo a sus posibilidades, puede llegar a ofrecer en términos económicos y financieros, debería ofrecer además, programas educativos pro pymes que apunten a la “profesionalización” de estas empresas familiares, factor que ha sido observado por la literatura como de vital importancia para que la empresa familiar mantenga su capacidad competitiva (Pavón, 2018).

También, el propio mercado financiero podría hacer su aporte, brindando una mayor publicidad sobre los instrumentos que ofrece y simplificando las condiciones de acceso.

En virtud de lo señalado, es posible enmarcar los hallazgos del presente trabajo en la discusión de la literatura sobre las causas del relativamente poco acceso al financiamiento externo por parte del sector pyme. Altas tasas de interés y una situación macroeconómica inestable, se conjugan con una actitud empresaria reacia al financiamiento externo por desconocer los instrumentos de financiación económicamente óptimos. Se puede concluir de esta manera que el financiamiento externo puede llegar a ser una herramienta clave, pero su escaso uso, se debe tanto a razones macroeconómicas como subjetivas.

Por otra parte, en términos globales se advierte que en las organizaciones suele haber un lazo estrecho entre la contabilidad, las finanzas y la economía. Es justamente en el área contable donde interactúan los factores relacionados con la administración del dinero, la organización de los pagos y la toma de decisiones de inversión. Es por ello que, considerando las particularidades de la empresa pyme familiar, cuando se analizan las decisiones sobre financiamiento externo y se hace mención al profesionalismo, resulta necesario hacer referencia al conocimiento concreto que el empresario pyme familiar tiene sobre estas disciplinas o al menos sobre la percepción que tiene sobre sus propias limitaciones y cómo las aborda. Una gerencia que advierta la importancia de tener una buena administración o un buen asesoramiento, lleva adelante un proceso de reclutamiento y selección de personal

exhaustivo, y no duda a la hora de reemplazar a sus empleados. También puede, en cualquier etapa, solicitar asesoramiento especializado a fin de potenciar conocimientos sobre el funcionamiento de su negocio o avizorar y comprender algunas amenazas o debilidades, para luego tomar decisiones a partir de un análisis profesional. Tal como señala Carrizo (2017), este tipo de “empresa profesional” se caracteriza por tener un conocimiento explícito y una estructura descentralizada, lo cual le permite tomar decisiones más analíticas y contar con personal más calificado en todas las áreas, incluso en la gerencia. Es aquí donde se percibe una marcada diferencia respecto a la empresa pyme familiar, con una estructura “centralizada”, personalista, y un conocimiento “tácito” o intuitivo, basado en la propia experiencia. Según los datos relevados en este trabajo, en todas las empresas de la muestra los propios fundadores o herederos eran los gerentes de la organización y quienes tomaban todas las decisiones, sin tener suficientes conocimientos financieros. Ni siquiera en momentos donde decidían hacer inversiones tenían el hábito de buscar asesoramiento especializado. Tampoco se observó en sus empresas una administración con personal contratado que pudiera saldar ese déficit. Sí se observaron casos de familiares directos haciendo tareas administrativas secundarias o de apoyo, sin cumplir un régimen laboral estricto, o que al menos se equipare al de otros empleados.

A partir de ello, se infiere que la presencia de un lazo familiar y emocional entre sus integrantes puede atentar de modo particular en contra de la profesionalización de este tipo de empresas, dado que suelen dejar de lado criterios de competencia en favor del peso del parentesco. Esta provisoria conclusión, habilita futuras investigaciones que la profundicen.

Referencias

- Administración Federal De Ingresos Públicos. *Factura de Crédito Electrónica*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar/facturadecreditoelectronica/>, el 07 de septiembre de 2020.
- Argandoña, A. (2013). El deber de las empresas: construir un mundo más justo. *IESE Revista de Antiguos Alumnos, enero-marzo (128)*, 22-25. Obtenido de <https://media.iese.edu/research/pdfs/WP-1072.pdf>, el 25 de agosto de 2020.
- Baggini, A. G. (2019). *Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad*. [Tesis de Grado, Universidad Empresarial Siglo XXI] Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18263/TFG%20Adolfo%20Guido%20Baggini.pdf?sequence=1>, el 09 de septiembre de 2020.
- Cámara Argentina de Comercio y Servicio. (2018). *Financiamiento para PYMES*. Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=y7WcYHbG59A&ab_channel=C%C3%A1maraArgentinaDeComercioyServicios, el 06 de septiembre de 2020.
- Carrizo, A. E. (2017). *De Empresa familiar a empresa profesionalizada*. Blog de Seminario de Integración II, Universidad nacional de Tres de Febrero. Obtenido de <https://seminarioiiuntref.wordpress.com/2017/06/05/de-empresa-familiar-a-empresa-profesionalizada/> el 25 de septiembre de 2020.
- Código Civil y Comercial. Ley N° 26994 de 2014. Artículos 1227, 1421, 1409. 7 de octubre de 2014 (Argentina).
- Comisión Nacional de Valores. (s.f.). *ON Simple*. Obtenido de <https://www.cnv.gov.ar/onsimple/>, el 06 de septiembre de 2020.
- Departamento de Ciencias Económicas - Universidad de La Matanza. (2012). *Más del 90 por ciento de las pymes locales son empresas familiares*. Obtenido de http://argentinainvestiga.edu.ar/noticia.php?titulo=mas_del_90_por_ciento_de_las_pymes_locales_son_empresas_familiares&id=1668, el 03 de septiembre de 2020.

Favier Dubois, F. (s.f.). *El Protocolo de la empresa Familiar Como Instrumento de prevención de Conflictos*. Favier Dubois y Spagnolo Abogados y Consultores. Obtenido de http://favierduboisspagnolo.com/trabajos_doctrina/PROTOCOLO_DE_LA_SOCIEDAD_DE_FAMILIA.pdf, el 04 de septiembre de 2020.

Gobierno de la República Argentina (2020). *¿Qué medidas ha tomado el gobierno?* Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/coronavirus/medidas-gobierno>, el 28 de agosto de 2020.

Hannoun, G. (2011). *Satisfacción Laboral*. Universidad de Cuyo. Obtenido de https://tesisfcp.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/4875/hannouncetrabajodeinvestigacion.pdf, el 25 de septiembre de 2020.

Iglesias Barriuso, C. y Martínez Barrozo, A. (2014). *Las empresas Familiares*. Universidad Nacional de Extremadura. Obtenido de https://www.unex.es/conoce-la-uex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf, el 05 de septiembre de 2020.

Ingaramo Gómez de Vara, G. M. (2015). *Características y Problemas de la Sucesión en la Empresa*. Obtenido de <http://revistacumlaude.com/assets/6-referato-gomez-vara.pdf>, el 03 de Septiembre de 2020.

Instituto de Finanzas Internacionales. (2019). *La Argentina, uno de los dos países más castigados del mundo en 2019 por la falta de inversiones extranjeras*. Obtenido de <https://www.infobae.com/economia/2020/01/08/la-argentina-uno-de-los-dos-paises-mas-castigados-del-mundo-en-2019-por-la-falta-de-inversiones-extranjeras/> el 05 de septiembre de 2020.

Litz, R. A. (1995). *The Family Business: toward definitional clarity*. Family Business Review, 8(2), 71-71. Obtenido de <https://www.ridaa.unicen.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/1816/38919007>

_ZELAYETA_ORTIZ_AGUSTINA.pdf?sequence=1&isAllowed=y, el 03 de septiembre de 2020.

Los Recursos Humanos.com. (07 de marzo de 2008). *Cultura y clima organizacional*. Obtenido de <https://www.losrecursoshumanos.com/cultura-y-clima-organizacional/>, el 02 de septiembre de 2020.

Ministerio de Producción y Trabajo, (2019). *Panorama de las empresas en Argentina*. obtenido de <https://biblioteca.produccion.gob.ar/buscar/?fid=15>, el 05 de septiembre de 2020.

Oriolo, H. M. (14 de abril de 2020). *El coronavirus y la necesidad de reformar la ley de concursos y quiebras*. Obtenido de <https://www.ambito.com/opiniones/empresas/el-coronavirus-y-la-necesidad-reformar-la-ley-concursos-y-quiebras-n5095442>, el 28 de agosto de 2020

Pavón, M. (2018). *¿Qué Entendemos por Profesionalización de La Empresa Familiar*. Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2018/10/15/que-entendemos-por-profesionalizacion-de-la-empresa-familiar/>, el 04 de septiembre de 2020.

Postilloni, F. (2013). *Ley de Quiebras y Concursos. Argentina 1995-2011. Recorrido histórico de la normativa y papel de las empresas recuperadas por sus trabajadores*. Obtenido de <http://cdsa.aacademica.org/000-010/807>, el 28 de agosto de 2020

Sbdar, M. (2013). *¿Capital Propio o Deuda?* Obtenido de https://www.youtube.com/watch?v=1GsJiyP31OQ&ab_channel=MATERIABIZ, el 05 de septiembre de 2020.

Anexo 1: Consentimiento para participar en una investigación

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por David Gavilán, estudiante de grado perteneciente a la Universidad Siglo XXI. He sido informado/a de que el objetivo central de este estudio es determinar qué nivel de importancia tiene para la empresa Pyme familiar el financiamiento externo.

Se me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas estructuradas y no estructuradas, actividad que demandará aproximadamente 30 minutos.

Reconozco que la información que yo provea será estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito que exceda esta investigación. Se me ha comunicado que la entrevista será grabada, y que una vez finalizada la transcripción se destruirá la grabación.

He sido informado que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento, y que también puedo retirarme del mismo si así lo decido sí que esto acarree perjuicio sobre mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada y que puedo pedir información sobre los resultados del estudio cuando este haya concluido.

<u>Investigador</u>	<u>Participante</u>
Nombre y apellido	Nombre y apellido
.....
Edad	Edad
.....
Firma	Firma
.....

Lugar y Fecha: