

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Acceso al financiamiento de las Pymes familiares del sector alimenticio industrial de Banfield”

“Access to financing for family SMEs in the industrial food sector of Banfield”

Autor: Alejandro Vicente Rapisarda

Legajo: VCPB27375

DNI: 20.024.468

Tutor: Salvia, Nicolás Martín

Argentina, noviembre, 2020

Resumen

La presente investigación, desarrollada desde la carrera de Contador Público para la Universidad Siglo 21, se concentró en el análisis del acceso al financiamiento durante los períodos de inestabilidad que presentan las Pymes industriales radicadas en la ciudad de Banfield, Argentina. Para ello se abordaron a las organizaciones desde distintas categorías de análisis, siendo en este caso el tipo de fuentes de financiamiento utilizadas, el nivel de acceso al financiamiento que han logrado a lo largo de su trayectoria, como también la predisposición con la que cuentan los directivos para endeudarse y cumplir con las funciones de corto y largo plazo. Esto permitió al mismo tiempo conocer si el financiamiento fue un factor determinante para la perdurabilidad de las mismas. La metodología de análisis fue desarrollada a través de un alcance descriptivo, con un enfoque tanto cuantitativo, como cualitativo, es decir mixto, lo que ayudó a profundizar la interpretación de los resultados. Estos instrumentos fueron dirigidos a 5 Pymes familiares de Banfield, que se desempeñan en diferentes actividades dentro del sector industrial alimenticio. Los resultados permiten concluir que las variables del entorno, caracterizados por la inestabilidad, tienen una incidencia directa en el endurecimiento de los requisitos solicitados por las entidades financieras, lo cual afecta el acceso al financiamiento externo por parte de las Pymes. Ante esto se ha logrado evidenciar que las organizaciones utilizan en mayor proporción el autofinanciamiento como vía para el desarrollo de sus actividades y funciones, el cual suele ser suficiente solo para las acciones de corto plazo, afectando así su capacidad para el crecimiento, esto debido a que las circunstancias del contexto no son positivas para generar fondos propios suficientes para paliar los objetivos o proyectos a largo plazo. De esta manera se puede decir que el financiamiento es un determinante para la perdurabilidad de la empresa, el cual se afianza durante los períodos de inestabilidad, sin embargo, no puede considerarse como el único factor que puede impedir el crecimiento de las Pymes, lo que lleva a la necesidad de ampliar la investigación en función de otras variables.

Palabras clave: Pymes familiares; Financiamiento; Contexto de inestabilidad; Crecimiento.

Abstract

The present research, developed from the Public Accountant career at the Universidad Siglo 21, focused on the analysis of access to financing during periods of instability that industrial SMEs based in the city of Banfield, Argentina. This organization were approached from different categories of analysis, such as the type of financing sources used, the level of access to financing that they have achieved throughout their trajectory, as well as the predisposition with which the managers to borrow and fulfill short and long-term functions. This allowed, at the same time, to know if financing was a determining factor for their durability. The analysis methodology was developed through a descriptive scope, with both a quantitative and qualitative approach, that is, mixed, which helped to deepen the interpretation of the results. These instruments were aimed at 5 Banfield family SMEs, which work in different activities within the food industry. The results allow to conclude that the environment variables, characterized by instability, have a direct impact on the tightening of the requirements requested by financial entities, which affects access to external financing by SMEs. Given this, it has been possible to show that organizations use self-financing to a greater extent as a way to develop their activities and functions, which is usually sufficient only for short-term actions, thus affecting their capacity for growth, this due to that the circumstances of the context are not positive to generate sufficient own funds to shovel the objectives or long-term projects. In this way, it can be said that financing is a determining factor for the durability of the company, which is consolidated during periods of instability, however it cannot be considered as the only factor that can impede the growth of SMEs, which leads to the need to expand the investigation based on other variables.

Key words: Family SMEs; Financing; Context of instability; Increase.

Índice

Introducción.....	1
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos.....	14
Métodos.....	14
Diseño.....	14
Participantes.....	15
Instrumentos.....	15
Análisis de datos	16
Resultados	16
Discusión.....	21
Referencias	30
Anexo	32
Anexo 1: Modelo de consentimiento informado.....	32
Anexo 2: Modelo de encuesta realizada.....	32
Anexo 3: Modelo de entrevista realizada	33

Introducción

El desarrollo de las pequeñas y medianas organizaciones en el marco de las empresas familiares ha sido un tópico que en los últimos años sobre todo en el desenvolvimiento del siglo XX y a comienzos del siglo XXI un elemento central no solamente para aquellos escritores académicos sino también para aquellos analistas, políticos y económicos que consideran a la pequeña y mediana empresa, y más aún aquellas células embrionarias, de las empresas familiares como el núcleo para motorizar espacios de producción, comercialización y algo determinante: la generación de empleos de trabajo.

En palabras de Quejada Pérez (2016) este elemento, es decir, el desenvolvimiento de las empresas familiares es un factor determinante para ramificar el desarrollo social y económico en los distintos espacios de cada una de las ciudades. El autor refiere a la empresa familiar como aquel núcleo que debe apuntar al sostenimiento y perdurabilidad de su desarrollo productivo, económico y comercial a lo largo del tiempo, pero que tiene un flagelo que va socavando y determinado su destino: las crisis generacionales. Para esto este investigador sostiene que una de las herramientas fundamentales para evadir y mitigar dichos flagelos es la planificación/formalización que puede darse en diversas aristas, puntualmente en el desarrollo y la planificación del financiamiento.

Es a partir de la temática del financiamiento que se desarrolló este trabajo de investigación. El mismo parte desde la perspectiva del Contador Público, analizando el acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares, y cuenta con una amplia importancia debido a que estas formaciones organizativas representan a más del 75% de acuerdo al Ministerio de Producción de la Nación (2020).

El presente trabajo se concentra específicamente en el desarrollo de las Pymes familiares que se ubican en la ciudad de Banfield, provincia de Buenos Aires, dedicadas a las industrias alimenticias, dado a que en este rubro existe una amplia gama de organizaciones que se desenvuelven en el mismo. Puntualmente existen alrededor de 15 mil industrias en toda la provincia, demostrando la importancia de enfocar los análisis del financiamiento sobre estas organizaciones.

Otro factor relevante y que le brinda importancia a la tratativa de esta temática es lo expuesto por Costa (2015) quien explica a través de sus estudios que alrededor del 70% de las empresas en el mundo tienen una perspectiva de propiedad familiar y que son

capaces de desenvolver y aportar a estas economías es decir al PBI más del 50% de este escalafón.

Otros factores que se consideraron para establecer la temática fueron aquellos referidos a las características del entorno, principalmente de los contextos críticos donde las crisis económicas van dando el surgimiento de su forma espontánea. Según Martínez (2010) no solamente están dadas las crisis económicas como los impulsores o como las plataformas de desarrollo, sino que también aparecen en aquellas ocasiones en donde los emprendedores familiares reconocen la oportunidad y al mismo tiempo la necesidad y expectativa de generar una independización forjando un patrimonio propio sin depender de terceras personas o de lo que el propio mercado les ofrezca como una instancia de empleabilidad.

Continuando con el contexto de aparición de las empresas familiares Gallo (2011) también agrega que el sostenimiento de esta tipología de organizaciones se articula sobre una perspectiva de perdurabilidad en el que el familiar que da origen e iniciación al emprendimiento tiende a proyectar un sostenimiento en el tiempo en donde las diversas generaciones puedan ir incorporándose a la estructuración ya establecida.

En complemento Soto Maciel (2013) describe que son diversas las tipologías y tamaños de empresas en propiedad familiar que van a instando a una generación de riquezas de diversos escalafones en la que las incumbencias de los integrantes de la familia deben ganar el marco de la dirección para que estas puedan ser caracterizadas como verdaderas empresas familiares. La autora también menciona que a medida que las organizaciones van creciendo y trascendiendo en cuanto a su estructura, el directorio debe ir soslayando y transfigurando para que otros integrantes de la organización (no pertenecientes al seno familiar) sean capaces de integrarse e incorporarse no solamente en la dirección sino también en la toma de decisiones de estratégicas.

Para comprender cómo una organización familiar se encuentra estructurada se toma la teoría planteada por Doderó (2011) respecto a la existencia de diferentes subsistemas que coexisten en el funcionamiento y que se formalizan a medida que la empresa se desarrolla en el tiempo. La identificación e institucionalización de estos subsistemas aportan al crecimiento de la Pyme familiar, como también a la posibilidad de incrementar su nivel de profesionalización. Dentro de estos subsistemas se encuentra el proceso de planificación del financiamiento, aspectos centrales que se asocian con la perdurabilidad y sostenimiento de estas organizaciones.

Estos subsistemas se encuentran integrados a las características esenciales de las empresas familiares, siendo la propiedad, la familia y la empresa en sí. Puntualmente los 8 subsistemas planteados por el autor refieren en primer lugar al subsistema de la familia, el cual se engloba los intereses de los miembros familiares dentro de la empresa y que permiten trasladar los mismos en un proceso de planificación a largo plazo; en segundo lugar se tiene en cuenta al subsistema de los accionistas que no se engloban dentro del espectro familiar, la consideración de este subsistema toma importante relevancia debido a que a medida que la organización crece empieza a incorporar a nuevos propietarios que le brindan las posibilidades de aumentar sus condiciones de financiamiento y aportes al crecimiento de la empresa (Dodero, 2011).

En tercer lugar, el subsistema de la integración de los empleados no familiares, en donde se plantea la necesidad de incorporar procesos para delimitar cómo se llevará adelante la integración de estos grupos dentro de las acciones de la familia. En cuarto lugar, se encuentra el subsistema de los trabajadores familiares en la empresa, en donde se plantea la búsqueda de mantener a los mismos en los puestos de trabajo además de plantear las bases para que estos crezcan seguramente y profesionalmente en puestos de mayor rango jerárquico. En quinto lugar, se encuentra aquel subsistema de los propietarios externos que no cuentan con funciones dentro de la organización, los cuales se concentran indudablemente sobre los rendimientos, especialmente los económicos que la empresa ha logrado en determinado período de tiempo (Dodero, 2011).

En sexto lugar, se puede encontrar al subsistema de los familiares que son accionistas, además como séptimo subsistema se planean al directorio familiar el cual se establece como un órgano de gobierno que permite la realización de reuniones formales entre los miembros de la familia para llevar adelante el proceso de la toma de decisiones. Por último, se tiene en cuenta al directivo y al líder familiar, el cual cuenta con todos los intereses previamente mencionados, puesto a que busca integrar a los miembros de la familia en el desarrollo consensuado y estratégico con miras hacia el crecimiento a largo plazo del negocio (Dodero, 2011).

Tener en cuenta los subsistemas de desarrollo de la empresa familiar ayuda a conocer la importancia de llevar a cabo una integración entre las distintas aristas que hacen a la propia empresa familiar. Además, se destaca que, para lograr una gestión eficiente, puntualmente desde el financiamiento, las organizaciones pueden llevar adelante el proceso de la profesionalización. Este permite que las empresas se estructuren en bases sólidas y concretas respecto a los objetivos a largo plazo, alineando el resto de

las funciones para que, trabajadas de manera mancomunada, se logre el cumplimiento de los objetivos definidos por el directorio familiar. Además, este proceso contribuye a la generación de ventajas competitivas, tanto de índole interno como externo, mejorando la performance de la empresa y su nivel de competitividad (Meroño Cerdán, 2009).

Como se ha expresado, las funciones del financiamiento presentan una importancia relevante en las Pymes familiares, debido a que mediante este podrán aplicar las mejoras que consideren pertinentes y que les ayuden a cumplir con sus objetivos de corto, mediano y largo plazo (Villar et al, 2016).

El financiamiento en las Pymes familiares ha sido trabajado por una gran cantidad de autores, en donde se destaca que el acceso al mismo se encuentra restringido por diferentes barreras. Estas barreras surgen por impedimentos en cuanto a la gestión interna de los negocios y también por la falta de información precisa que es publicada por las instituciones financieras. Esto genera que al momento de desarrollar la solicitud para el acceso a fuentes de financiamiento externas la complejidad aumente, llevando incluso a las empresas a no poder contar con el mismo debido a una deficiencia en la información presentada (Villar et al, 2016).

Como se mencionaba anteriormente tener en cuenta el grado de profesionalización de las empresas familiares ayuda a contar con un mayor panorama en cuanto a las instancias de financiamiento utilizadas por las Pymes. En relación a este aspecto Díaz de León et al (2019) describe que las Pymes familiares utilizan en mayor proporción el autofinanciamiento durante sus momentos de formación, empero no pueden hacer uso de este cuando comienzan una nueva etapa en su ciclo de vida, en este caso cuando buscan impulsarse sobre el crecimiento de la empresa.

Es en estos momentos cuando las empresas familiares deben buscar otras fuentes de financiamiento que se puedan adaptar a las condiciones del entorno interno y a los objetivos que se pretenden alcanzar. Las alternativas de financiamiento para las Pymes familiares son amplias, sin embargo, debe tenerse en cuenta que existe una falta de predisposición para acceder a estas tanto por parte de los directivos, es decir en el proceso de búsqueda, análisis y decisión de fuentes de financiamiento, como también por parte de los actores prestamistas, ya que se concentran en la solicitud de una gran cantidad de información económica y financiera que avale la posibilidad de acceder a dichos préstamos. Aquí es donde se visualiza una de las primeras barreras para el acceso al financiamiento, entendida como la asimetría de información (Díaz de León et al, 2019).

Allami y Cibils (2011) expresan que la asimetría de información se genera en los momentos en donde una de las partes en un proceso de negociación cuenta con un mayor acceso de información que la otra. En el caso de la solicitud de financiamiento las Pymes familiares cuentan con déficit respecto a las posibilidades de acceder a información confiable, no solo de acceso sino también de la información que puedan generar de sus operaciones para presentarlas de manera formal a las instituciones.

En este contexto, las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, se caracterizan por no presentar de manera clara y organizada todos los requisitos que son necesarios para realizar la solicitud de un préstamo, encontrándose las Pymes ante una fuerte debilidad, ya que el riesgo de no acceder a las fuentes aumenta (Villar et al, 2016).

Si las organizaciones familiares no pueden hacer uso de diferentes combinaciones de financiamiento para cumplir con sus objetivos se volverá cada vez más complejo su crecimiento, llegando en algunos momentos incluso al cierre de las empresas. De acuerdo con Soto Maciel (2013) las empresas familiares se caracterizan por ser empresas con una alta volatilidad, además de que la mayoría de estas se desenvuelve dentro de la primera y segunda generación, encontrando impedimentos para crecer de generación en generación y transmitir la propiedad empresarial a nuevos miembros familiares.

Puede observarse que las implicancias del acceso al financiamiento en las Pymes familiares requieren de una tratativa especial, esto porque los negocios familiares, como bien se ha demostrado al exponer los ocho subsistemas que conviven en el desenvolvimiento de las mismas, difieren de las empresas no familiares. Los procesos de gestión son ampliamente diferentes y deben lograr la sinergia entre estos subsistemas para lograr la subsistencia de la empresa a lo largo del tiempo (Meroño Cerdán, 2009).

Como bien se mencionaba, el autofinanciamiento es una de las opciones más utilizadas dentro de las Pymes familiares, este puede lograrse a partir de la utilización de los fondos propios tales como el aporte de los socios accionistas/propietarios familiares como no familiares, el uso de las reservas internas, como también mediante la utilización de los fondos no distribuidos. La particularidad que presenta este tipo de fuentes es que, generalmente en las Pymes, no son suficientes para llevar adelante las acciones diarias de la empresa o lo que es lo mismo el financiamiento del capital de trabajo. Puesto a que se considera que el autofinanciamiento difícilmente pueda ser utilizado para otros fines, las empresas deben indudablemente buscar otras fuentes en el mercado (Allami y Cibils, 2011).

Las circunstancias de financiamiento en las Pymes familiares, tal como se expresó en párrafos anteriores, ha presentado una dificultad en los últimos años, producto de la falta de predisposición de los mercados financieros a destinar fondos para los planes de trabajo de dichas empresas. Tomando esta premisa como base, durante los contextos de inestabilidad, los procesos para acceder al financiamiento se vuelven más complejos, observando un endurecimiento de las restricciones y solicitudes de información por parte de las instituciones financieras (Gómez Betancourt, 2012).

Las principales restricciones que existen para que las Pymes familiares no puedan acceder al financiamiento externo tienen que ver principalmente por sus incapacidades para dar respuesta a las especificaciones de cada una de las alternativas disponibles. En el contexto de la Argentina, se observa que existe una fuerte puja de las empresas hacia los mercados financieros e incluso hacia el Estado, para plantear bajas en las tasas de interés asociadas a los préstamos bancarios, como también a los plazos de duración de dichos préstamos y a las garantías solicitadas para dar aval de la información que presenta (Allami y Cibils, 2011).

Al mismo tiempo debe tenerse en consideración la falta de capacitación y formación de muchos de los directivos y miembros familiares de estas empresas en lo que respecta a la planificación financiera. Estas organizaciones cuentan con la particularidad de desempeñarse desde un enfoque puramente operativo, sin dejar lugar a la intención estratégica, lo que lleva a trabajar desde la circunstancialidad. Al existir una falta de planificación los procesos de toma de decisiones se ven afectados, especialmente los relacionados al financiamiento. Una mala decisión financiera puede poner en riesgo la salud de todo el negocio, por ello la importancia de trabajar desde la planificación, el análisis y la evaluación de manera continuada (Ortega Castro, 2008).

Este aspecto es una de las principales falencias que afrontan las pequeñas y medianas empresas en general, puesto a que no logran dimensionar el impacto de sus actividades en la economía y de esta manera en promulgar el futuro de dicha organización. A esto se le debe añadir que además de la falta de planificación financiera también existen carencias en cuanto a la planificación del desarrollo de los miembros familiares de la empresa, pudiendo en muchos casos presentarse diferentes tipos de crisis. Doderó (2011) expresa que estas crisis suelen suceder cuando el director y fundador de la empresa fallece y no se han establecido los parámetros y lineamientos para determinar cómo la empresa continuará su funcionamiento, llevando en muchos casos al cierre de las empresas. En otros momentos, una vez que se ha comenzado con la incorporación de miembros

familiares a los puestos de trabajo gerenciales, las diferentes posturas ente directivo/fundador y los hijos juegan un papel importante en el proceso de la toma de decisiones. A medida que la empresa crece e incorpora a nuevos miembros de la familia comienza a requerir de las herramientas de gestión, en donde la ayuda externa también suele plantearse como un impedimento por la falta de conexión ente los planes y las ideas a desarrollar.

De acuerdo al Club Argentino de Negocios de Familia, CANF (2020) el proceso de profesionalización y de planificación a largo plazo debe llevarse de manera flexible, ya que siempre se debe procurar mantener la esencia de la empresa durante todo el proyecto. El artículo expresa que la visión de las Pymes familiares es un factor elemental en el futuro de las mismas, por lo que, durante los procesos de toma de decisiones estratégicas e importantes, que impliquen una fuerte modificación en la manera de llevar adelante las actividades, no debe perderse el foco de los factores visionarios y de la cultura organizacional.

De esta manera se puede decir que los contextos de inestabilidad se encuentran presentes a lo largo de todo el ciclo de vida de las empresas familiares, ya que los mismos pueden basarse en el contexto externo, a partir de la volatilidad e inestabilidad de la economía, como también desde los ámbitos internos en cuanto a las crisis familiares que se generan en el proceso de crecimiento.

Establecer mejoras en cuanto a la planificación y la gestión interna y externa implica en las organizaciones familiares un paso más hacia el perfeccionamiento en su funcionamiento, en donde si es aplicado de manera correcta las propuestas de financiamiento se podrán amoldar y flexibilizar de acuerdo a las necesidades puntuales que las organizaciones busquen acometer (Meroño Cerdán, 2009).

Ahora bien, en cuanto a las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado y que pueden ser utilizadas por las Pymes se pueden mencionar al financiamiento interno, como el uso de los fondos propios de las empresas, como también el financiamiento externo. En este último se aglutinan tanto herramientas de financiamiento promovidas por el Estado como por entidades privadas (Allami y Cibils, 2011).

Durante los contextos de inestabilidad suelen surgir diferentes propuestas tanto por las entidades financieras privadas como también por parte del Estado para llevar adelante un proceso de acompañamiento sobre la pequeña y mediana empresa, de manera

tal que pueda continuar con sus actividades, mejorar su situación y contribuir al crecimiento a largo plazo.

Uno de los beneficios que presentan las Pymes familiares es contar con la registración formal dentro del programa MiPyme establecido por el Ministerio de Producción, el cual genera una serie de beneficios a los cuales las Pymes pueden acceder para mejorar sus situaciones financieras, fiscales y en la promulgación de sus objetivos a largo plazo. Una característica que Allami y Cibils (2011) exponen es que existe un alto grado de informalidad por parte de las pymes en materia de registración. En la Argentina, como también en la toda la provincia de Buenos Aires, existen alrededor de 50% de pymes que cuenta con dicha registración, lo que lleva a pensar en una de las posibles causas por las cuales las empresas familiares tampoco logran despegar.

La ausencia de este registro no solo impide el acceso a los beneficios puntuales del programa de asistencia a la pequeña empresa, sino que también se confluencia como una de las causas por las cuales no pueden acceder a los mercados financieros privados. Orlandi (2016) expresa que esta falta de formalización no es un aspecto que las Pymes realmente busquen, sino que no logran visualizar de manera correcta los beneficios que conlleva dicha registración. En este sentido se puede retomar lo expuesto en apartados anteriores al mencionar las asimetrías de información como una de las principales barreras para el acceso a diferentes plataformas y herramientas de crédito para las pequeñas y medianas empresas.

En esta sintonía, Marneou (2010) expresa que en el acompañamiento del Estado en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa se genera por la falta de desarrollo de políticas públicas concretas destinadas el crecimiento y la mejora estratégica de las empresas. Lo que quiere expresar el autor en su estudio es que las mejoras que se aplican o más las herramientas que se ponen a disposición de las Pymes para mejorar su accesibilidad al financiamiento suelen concentrarse en aspectos de corto plazo, lo que implica que las empresas carezcan de la posibilidad de pensar más allá de los 12 meses. Llevando esto a la esencia propia de una empresa familiar, el impedimento para acceder al financiamiento y destinarlo a su crecimiento se ve obstaculizado, lo que puede generar un aumento en las tasas de muertes prematuras de organizaciones o bien del cierre de aquellas que han logrado cierta estabilidad.

De esta manera, si las Pymes que no logran acceder al financiamiento comienzan a cerrar, el impacto en las economías regionales, tanto en términos de PBI como también de la actividad laboral se ven afectados, creando una reacción en cadena que incrementa

las situaciones de inestabilidad y por ello un mayor endurecimiento, como resguardo, de las restricciones para el acceso a mercados privados (Allami y Cibils, 2011).

Dentro de los contextos actuales en Argentina, el gobierno ha dispuesto este tipo de programas para solucionar los inconvenientes acarreados por una inestable situación económica además de los impactos que la pandemia ha generado en la misma. En este contexto las Pymes han visto restringida su facturación por una disminución en el consumo en los últimos meses, además de que plantean que será muy complejo continuar con el funcionamiento de manera normal sino se toman medidas que se destinen a una mirada de largo plazo (Ministerio de Producción, 2020).

Dentro de estos programas se puede mencionar a la ejecución de créditos a tasas blandas, del 24% destinada a la financiación principalmente del capital de trabajo, en donde se puede advertir lo mencionado anteriormente en cuanto a la falta de acompañamiento a largo plazo. Las organizaciones de acuerdo a un estudio estadístico realizado por la consultora PWC (2020) expresan que la adquisición de estos programas y la inclusión de las Pymes son muy precarias. Esto sucede, tal como lo expresan los directivos de las empresas consultadas, por la falta de predisposición y de interés de las entidades financieras para aplicar fondos en las actividades de dichas organizaciones.

Uno de los factores por los que el nivel de predisposición es bajo se debe a que las Pymes suelen ser catalogadas como activos de alto riesgo, esto debido entre otras razones a que las Pymes no logran acaparar la información solicitada durante los períodos de negociación de financiación. Entre estos aspectos se destaca la falta de adquisición de garantías confiables que avalen los fondos solicitados por las empresas y que disminuyen las propensiones de riesgo (Allami y Cibils, 2011).

Orlandi (2016) expresa que uno de los mecanismos que pueden utilizar las empresas para mejorar estos aspectos es el uso de las Sociedades de Garantía Recíproca, SGR, las cuales se dedican a la conexión entre la Pyme y las instituciones financieras, tomando el aval de garantía lo que facilita el proceso de admisión a una solicitud de crédito. Estas sociedades han presentado un amplio crecimiento en Latinoamérica y se presentan como una excelente herramienta que ayuda a minimizar los factores de riesgo para acceder al financiamiento.

En este sentido se tiene en cuenta lo expuesto por Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) quienes plantean que además de las implicancias de imposibilidades para acceder al financiamiento, las Pymes tampoco han logrado adaptarse a las variables del entorno que afectan directamente a sus actividades. Esto se relaciona íntimamente con la

falta de planificación de la gestión interna y del largo plazo de las organizaciones. Los autores expresan que, incluso contando con herramientas y mecanismos para paliar las debilidades en torno al acceso al financiamiento las Pymes no han logrado mejorar en los últimos años estos patrones, lo que demuestra un debilitamiento del propio sistema financiero como actor de acompañamiento para el desarrollo y crecimiento de la pequeña y mediana empresa.

Otros autores, tales como Alba Ortuño (2015) plantean que la necesidad de financiamiento en las Pymes se condice con una necesidad de incorporación de materiales técnicos para el manejo de la gestión interna de los negocios, como también para la creación de información pertinente a entregar a las entidades financieras y aumentar en este sentido las posibilidades de competir de manera leal en el mercado financiero. Además, teniendo en consideración que las Pymes no aplican un proceso de alineación y de desarrollo estratégicos, los programas de capacitación y formación son elementales en este punto, debido a que contribuirán a aumentar las capacidades de los colaboradores y además a presentar un proceso organizado en cuanto a las actividades realizadas por las empresas.

En esta misma línea Naranjo, Hernández y Mogollón (2015) sostienen que en las Pymes los procesos de gestión informales existen en abundancia y es por estas razones que deben dejar de lado estos mecanismos de acción, dado a que no llevan a buen puerto, y puede ponerse en riesgo el futuro de los negocios. Además, los autores expresan la necesidad de incorporar dentro de las habilidades de los colaboradores y directivos a aquellas capacidades blandas, ya que las Pymes al concentrarse en los aspectos de operatividad solo desarrollan mejoras desde los aspectos técnicos. Contando con una perspectiva global respecto a la gestión de los negocios, las Pymes familiares pueden madurar los enfoques estratégicos y los objetivos a largo plazo para interiorizarlos en un programa de crecimiento y de desarrollo.

Esto planteará que las empresas cuenten con un conocimiento preciso de cuáles son sus objetivos, y de esta manera podrán analizar las diferentes fuentes de financiamiento de manera específica e inteligente, optando por aquellas que mejor se amolden a las circunstancias del entorno externo e interno (Alba Ortuño, 2015).

En líneas con lo planteado, se retoma uno de los aspectos que menciona Dodero (2011) respecto al futuro de las empresas familiares. Como se ha mencionado el objetivo de toda empresa familiar es crear el sustento económico para el grupo familiar lo cual implica que el crecimiento se plantee de manera escalonada y organizada. Uno de los

procesos para lograr esto es la profesionalización de las empresas, en donde la faceta del financiamiento se incluye como motor para lograr que la integración de la familia se logre al mismo tiempo que el funcionamiento de la empresa mejora y por ende también lo hacen sus rendimientos económicos.

Las decisiones de financiamiento son influenciadas por diferentes factores, como se ha mencionado por las variables internas y externas, lo que confiere una especial atención, y con mayor ahínco cuando la empresa se encuentra desarrollando el proceso de sucesión (Thompson y Strickland, 2012).

De acuerdo con Soto Maciel (2013) la sucesión refiere a la planificación para la incorporación de nuevos familiares en los puestos directivos. Retomando a Dodero (2011) las crisis que se generan en las empresas tienen que ver puntualmente con estos procesos, ya que los planes o las ideas personales de cada uno de los miembros suelen diferir, más aún en las Pymes en donde no se han establecido de manera formal los objetivos corporativos y la planificación estratégica.

Las empresas que logran llevar adelante la sucesión pueden demostrar un alto enfoque sobre el crecimiento de las empresas, lo que ayuda en muchas instancias a implicar un proceso de acceso al financiamiento en momentos inestables de forma eficiente. Esto es así debido a que se utilizan una serie de herramientas puntuales que coadyuvan al crecimiento a largo plazo de dichas empresas.

Para mejorar los procesos de toma de decisiones y esclarecer los diferentes puntos de vista, las empresas pueden utilizar la creación de un protocolo familiar, en donde se establezcan un conjunto de normas, políticas y lineamientos precisos para llevar adelante las actividades de manera organizada. Esos documentos también ayudan a interiorizar los diferentes subsistemas de la empresa familiar, lo que termina repercutiendo en una mayor preparación para la gestión diaria y a largo plazo (Dodero, 2011).

Meroño Cerdán (2009) plantea que el uso de los protocolos familiares es una herramienta específica para alinear el conjunto de toma de decisiones en las empresas familiares, además de que contribuye a que los miembros se integren y participen en los mismos. Como lo expresa el autor la toma de decisiones suele concentrarse en las Pymes, en el directorio sin tener en consideración las propuestas o ideas del resto de miembros de la empresa, incluso de aquellos que cuentan con un nivel en la participación de la empresa.

En concordancia con este punto Dodero (2011) expresa que el diseño y la aplicación de un protocolo familiar impulsarán a la creación de distintos órganos de

gobierno, lo que ayudará a que el proceso de la toma de decisiones se lleve delante de la mejor manera posible. Estos órganos de gobierno se plantean desde tres tipos, por un lado, la asamblea de familiares, por otro la asamblea de accionistas y por otro el directorio. Estos órganos cuentan con especificaciones en cuanto a las decisiones que se toman y que implican un proceso de cambio en las empresas, además de que contribuyen a llevar adelante una evaluación y corrección de los rendimientos económicos.

De esta forma se puede decir que a medida que la empresa familiar se profesionaliza, las posibilidades para acceder al financiamiento aumentan, esto debido a que se cuenta con una ampliación sobre las capacidades de las organizaciones que ayuda presentarse como empresas establecidas frente a los posibles negociadores en los procesos de financiamiento (Dodero, 2011).

Ahora bien, cabe preguntarse cuáles son los objetivos que buscan impulsar las empresas familiares y que por ello impliquen la necesidad de buscar financiamiento externo o bien de ampliar los aportes de los socios accionistas. Este es otra de las barreras que Allami y Cibils (2011) expresan en sus estudios, debido a que las empresas al verse dificultadas por la presentación formal de la información que les es solicitada, y contar con una definición precisa de los objetivos, las proyecciones y los posibles escenarios que sus proyectos puedan presentar, difícilmente se logre acceder a dicho financiamiento.

Meroño Cerdán (2009) expresa que entre los objetivos de las empresas familiares se encuentran la introducción de nuevas tecnologías en los procesos productivos que implicarán una mejora sustancial en el uso de sus recursos y en la calidad de los productos y/o servicios ofrecidos. El acceso a nuevas tecnologías se ve restringido actualmente por la falta de producción interna de las mismas, lo que implica la importación de tales maquinarias o herramientas, que cuentan con un alto costo, debido al retraso cambiario que existe actualmente en el país.

Otro de los objetivos que las pequeñas y medianas empresas se establecen es el proceso de la internacionalización, la cual permite la expansión geográfica de las mismas y el aumento en sus capacidades competitivas, lo cual tiene un fuerte impacto en el poder de negociación frente a las instituciones financieras (Quejada Pérez, 2016).

De esta manera se puede decir que considerando a los objetivos que buscan las empresas familiares la tratativa de estos y su incorporación en un plan estratégico de crecimiento a largo plazo ayudarán a que la organización se encuentre estructurada de manera tal que exista cohesión entre las funciones, actividades y procedimientos empleados por las distintas áreas de la empresa. Además, se retoma que, contando con la

estipulación y definición concreta de estos aspectos, las empresas lograrán potenciar sus posibilidades de acceder al financiamiento formal, de manera precisa que ayude al propio crecimiento de la empresa y de sus miembros familiares (Meroño Cerdán, 2009).

Un último aspecto a tener en cuenta es que las decisiones de financiamiento siempre deberán establecerse en función de los beneficios que pueda generar la organización en el largo plazo. Aquí debe tenerse en cuenta los espacios destinados para la evaluación y el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado. Las empresas deberán optar por crear una estructura de financiamiento concisa a partir del empleo de diferentes fuentes que en su totalidad ayuden a que la misma no solo aporte a los proyectos organizacionales, sino que también genere los fondos suficientes para su devolución (Alba Ortuño, 2015).

Es por estas razones que la problemática que se identifica en las Pymes familiares es la falta de vocación hacia la gestión integral que incorpore la faceta del financiamiento desde una perspectiva estratégica.

Además, otra de las particularidades que se han observado refiere a la falta de formalización en los distintos subsistemas de la empresa familiar lo que implica una gestión deficiente, en donde las propuestas de financiamiento chocan con los objetivos de cada uno de los miembros de las empresas, incluso si esta carece de la especificación en cuanto a sus procesos de profesionalización.

De esta forma a partir de la presentación de estos antecedentes que dan cuenta de la importancia y la relevancia del financiamiento en las empresas familiares para su perdurabilidad, crecimiento y sostenibilidad a lo largo del tiempo es que en este trabajo se plantea el siguiente problema de investigación:

¿Cuál es el nivel de acceso al financiamiento que han experimentado o experimentan las empresas familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield en la provincia de Buenos Aires? ¿Estas empresas tiene conocimiento de las diversas fuentes de financiamiento? ¿Estas empresas tienen una predisposición a tomar contacto con fuentes secundarias? ¿Es el financiamiento al fin de cuentas un factor determinante para la perdurabilidad o la extinción de las empresas familiares particularmente en la ciudad de Banfield?

Estas son las preguntas entonces que dan inicio a la investigación y que guiaran el desarrollo de este Manuscrito Científico. A continuación, se plantean los objetivos de indagación.

Objetivo general

Analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield, durante el período 2020.

Objetivos específicos

- Identificar las Fuentes de financiamiento con las que habitualmente tienen contacto las empresas familiares de la ciudad de Banfield.
- Describir el nivel de Acceso al financiamiento que han logrado las empresas familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield.
- Identificar la Predisposición hacia el financiamiento de fuentes secundarias que tienen las empresas familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield.
- Constatar si el financiamiento ha sido un factor determinante para Perdurabilidad (estabilidad, consolidación, crecimiento en el mercado) de las empresas familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield.

Métodos

Diseño

El diseño de la investigación realizada se planteó desde una tipología no experimental transversal, debido a que como se indicó en el objetivo general, se buscó conocer cuál es el acceso al financiamiento con el que cuentan las Pymes familiares de la ciudad de Banfield sin modificar ninguna de las variables de análisis, además de que el estudio se concentró sobre un período de tiempo específico, en este caso durante el año 2020 (Sampieri, 2006).

En concordancia con este punto, el alcance del trabajo fue descriptivo ya que se buscaron identificar las diferentes variables en las empresas escogidas sin alternarlas ni abocar a estudios comparativos, sino que se planteó un estudio basado en la descripción de los acontecimientos que suceden en las empresas familiares y que tienen una implicancia en el acceso al financiamiento.

A su vez se definió el enfoque de este trabajo a partir de una combinación, es decir de aspectos cualitativos y cuantitativos que se definieron en un enfoque mixto. De acuerdo a Sampieri (2006) aunar dos tipos de enfoques permite llegar a resultados más certeros, además de profundizar sobre diferentes aristas en base a las variables escogidas para el análisis.

Participantes

La población de la investigación se determinó a partir de la cantidad total de Pymes familiares que se encuentran actualmente en funcionamiento en la ciudad de Banfield, provincia de Buenos Aires. Además, otro de los criterios para determinar la población fue que del total de estas empresas se tomaron únicamente a aquellas que se desenvuelven en la industria alimenticia.

Debido a que existe una amplia cantidad de organizaciones, se empleó un criterio muestral no probabilístico intencional, escogiendo a 5 empresas familiares que cuentan con más de 15 años de trayectoria, lo que ayudó a conocer en profundidad como el acceso al financiamiento se les presentó en sus diferentes ciclos de vida.

Dentro de estas 5 empresas se escogieron a los directivos actuales para que fueran parte del relevamiento de datos y de información mediante los diferentes instrumentos aplicados. A estas organizaciones se les presentó un consentimiento informado en donde se expresaron los objetivos del trabajo, además de datar las características de las diferentes instancias del relevamiento, en este caso a partir de entrevistas y de encuestas.

Instrumentos

Debido a que el enfoque de este trabajo fue mixto, se emplearon dos técnicas para cada uno de los enfoques particulares. Desde el punto de vista cualitativo se empleó la técnica de la entrevista, la cual se dirigió a los directivos de las empresas y la misma fue confeccionada a partir del establecimiento de una guía de pautas, manteniendo el orden de las preguntas de acuerdo a las variables bajo análisis.

Por el lado del enfoque cuantitativo se empleó la técnica de la encuesta la cual también se dirigió a los directivos de las organizaciones familiares, y la misma fue diseñada a partir del instrumento del cuestionario, también abogando sobre las distintas variables de análisis establecidas como objetivos específicos.

El uso de estos dos instrumentos permitió profundizar el análisis e identificar las razones por las cuales las Pymes familiares utilizan sus fuentes de financiamiento, que objetivos anhelan alcanzar, además de los procesos que fueron implicados al momento de acceder a diferentes fuentes de financiamiento. La encuesta permitió conocer el estado de situación de las Pymes familiares de la industria alimentaria en donde se puntualizó un estudio más preciso por medio de las entrevistas. Contando con una mayor información, el proceso de análisis de esta se simplificó dado a que se tuvieron variables que implicaron una comparación y verificación de las posibles amenazas y oportunidades latentes frente al acceso al financiamiento.

Análisis de datos

El análisis de los datos se llevó adelante a partir de dos etapas diferentes. En primer lugar, el análisis de los datos cuantitativos, se exportaron a planillas de cálculo que permitieron el diseño de gráficos y de tablas para que la comprensión de los resultados fuese más clara y que la inferencia sobre estos también se agilice. Las respuestas y los resultados fueron organizados en base a los objetivos estratégicos y a las variables de análisis establecidas en apartados anteriores.

En segundo lugar, una vez realizadas las entrevistas se transcribieron las grabaciones de las mismas, identificando las variables y patrones de respuestas en común entre las diferentes organizaciones. Esto se logró a partir de la parametrización de las respuestas y el contraste entre cada una de ellas.

El proceso para el análisis de los datos quedó confeccionado de la siguiente forma:

Presentación de las características de las Pymes familiares, detallando la antigüedad, generación familiar en la dirección, número total de empleados, número de miembros familiares en la empresa, el sector y actividad que desarrollan y su facturación promedio.

Presentación de los resultados de las fuentes y alternativas de financiamiento empleadas por las Pymes familiares.

Presentación del nivel de acceso al financiamiento a partir de la identificación de barreras y causas por las cuales no se pudo acceder a diferentes instrumentos.

Presentación de los resultados sobre la predisposición de los directivos a utilizar fuentes de financiamiento externas, identificando las variables externas que pueden influir en el acceso a las mismas.

Resultados

A partir de las encuestas realizadas, se pudieron clasificar a las Pymes familiares de acuerdo a sus características:

Tabla 1: Pymes familiares analizadas

Empresa 1	Antigüedad	25 años
	Generación familiar	Segunda
	Sector	Industrial de alimentos
	Actividad	Fabricación de embutidos
	Cantidad de empleados	15
	Cantidad de empleados familiares	4
	Facturación promedio anual	\$ 50.000.000

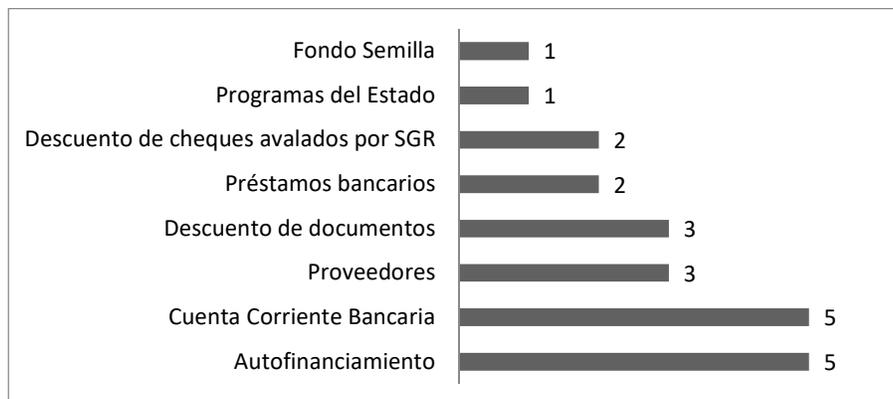
Empresa 2	Antigüedad	32 años
	Generación familiar	Segunda
	Sector	Industrial de alimentos
	Actividad	Industria láctea: quesos
	Cantidad de empleados	16
	Cantidad de empleados familiares	5
	Facturación promedio anual	\$ 40.000.000
Empresa 3	Antigüedad	30 años
	Generación familiar	Segunda
	Sector	Industrial de alimentos
	Actividad	Panadería y panificadora
	Cantidad de empleados	17
	Cantidad de empleados familiares	7
	Facturación promedio anual	\$ 70.000.000
Empresa 4	Antigüedad	15 años
	Generación familiar	Primera
	Sector	Industrial de alimentos
	Actividad	Alimentos saludables y ecológicos
	Cantidad de empleados	12
	Cantidad de empleados familiares	5
	Facturación promedio anual	\$ 50.000.000
Empresa 5	Generación familiar	Primera
	Sector	Industrial de alimentos
	Actividad	Fábrica de galletitas
	Cantidad de empleados	16
	Cantidad de empleados familiares	6
	Facturación promedio anual	\$ 40.000.000

Fuente: elaboración propia

Fuentes de financiamiento

De acuerdo a las características presentadas anteriormente se pudieron identificar las diferentes fuentes de financiamiento que las Pymes utilizan para llevar adelante sus actividades. En el gráfico se puede observar una amplia variedad de fuentes que son utilizadas en función del ciclo de vida en la cual se encuentra la Pyme.

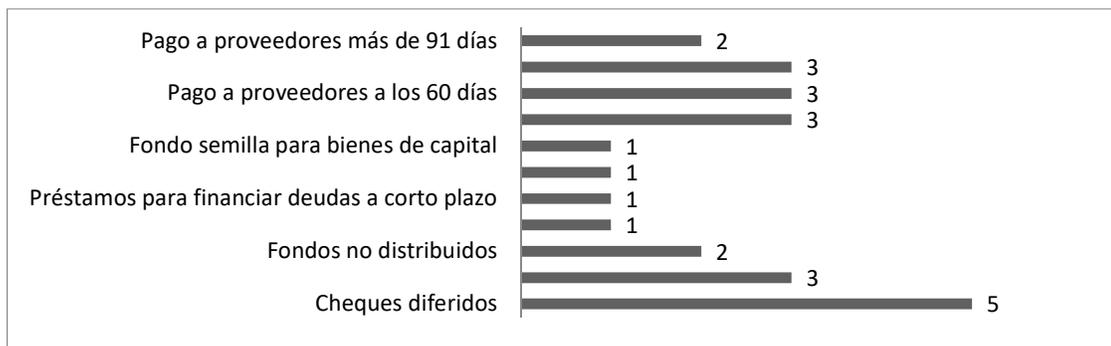
Gráfico 1: Fuentes de financiamiento identificadas por cantidad de empresas



Fuente: elaboración propia.

Para contar con mayor información se indagó sobre las alternativas o variantes incluidas dentro de estas fuentes de financiamiento, lo que permitió más adelante identificar con mayor profundidad cuál es el acceso al financiamiento que presentan estas Pymes. El uso de estas fuentes remite principalmente al uso de financiamiento para el capital de trabajo, pero también se pudieron identificar fuentes destinadas a inversiones.

Gráfico 2: Alternativas utilizadas dentro de las fuentes de financiamiento

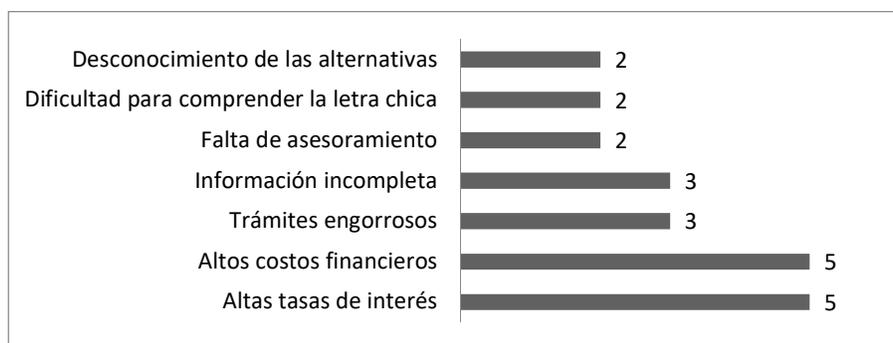


Fuente: elaboración propia.

Nivel de acceso al financiamiento

Una vez identificadas las fuentes y alternativas de financiamiento que utilizan las organizaciones, se analizó el nivel de acceso a las fuentes de financiamiento externas partiendo desde la identificación de las barreras advertidas por los directivos. Las altas tasas de interés y los costos financieros son las principales barreras mencionadas por dichos directivos, variables que están relacionadas al contexto de inestabilidad.

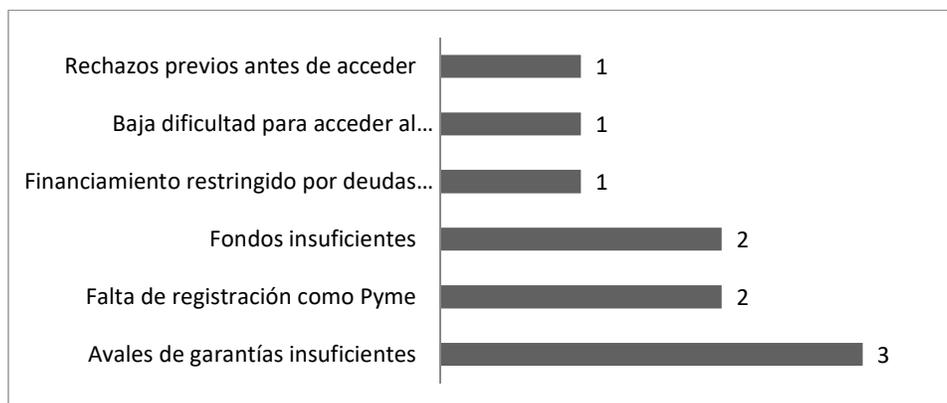
Gráfico 3: Barreras para acceder al financiamiento



Fuente: elaboración propia.

Para profundizar se indagó acerca de las causantes por las cuales se identificaron estas barreras al financiamiento. Uno de los puntos más relevantes fue la dificultad de acceder a garantías confiables y al mismo tiempo la informalidad de las empresas respecto a su registración como Pyme, siendo que todas de ellas cuentan con los requerimientos para hacerlo.

Gráfico 4: Causas por las que no se pudo acceder

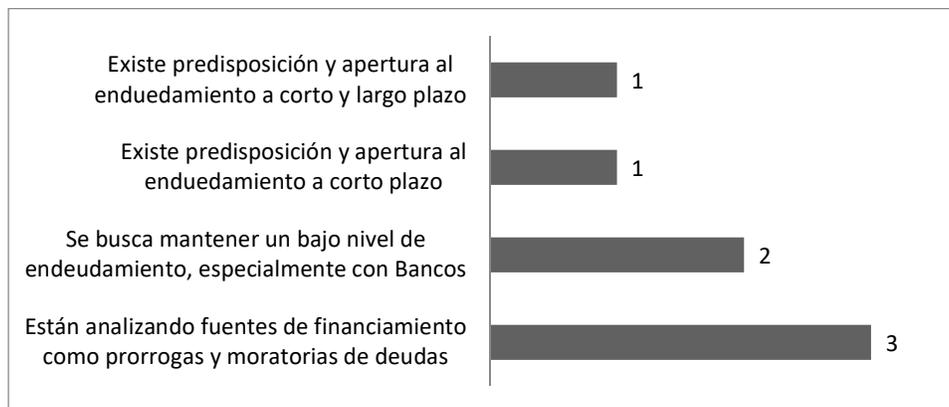


Fuente: elaboración propia.

Predisposición para acceder a fuentes secundarias

Para conocer cuál es la predisposición de los directivos hacia nuevas fuentes de financiamiento se pudo constatar que existe un fuerte interés para utilizar el financiamiento externo y el endeudamiento para utilizarlo en sus operaciones.

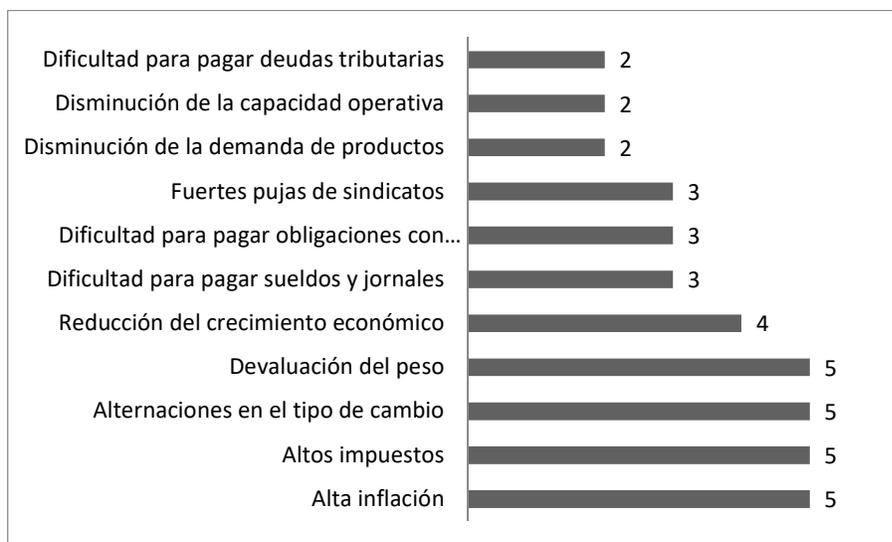
Gráfico 5: Nivel de predisposición advertido - Cantidad de Pymes en la misma situación



Fuente: elaboración propia.

Pese a que la intención de acceder al financiamiento externo, este se ve afectado debido a que los directivos cuentan con un alto nivel de incertidumbre respecto a los próximos años en materia económica.

Gráfico 6: Variables que generan preocupación (Cantidad de empresas)



Fuente: elaboración propia.

El financiamiento como determinante de la perdurabilidad

De los datos aportados se buscó constatar si el uso de financiamiento ha contribuido a que las Pymes familiares cumplan con sus expectativas y objetivos. Para ello se identificaron en primer lugar los objetivos y el grado de cumplimiento, de acuerdo a la percepción de los directivos.

Tabla 2: Objetivos y grado de cumplimiento

Empresa 1: Aumentar la participación de mercado	No ha crecido la participación del mercado
Empresa 2: Incrementar la rentabilidad del negocio	Se ha mantenido estable sin crecimiento
Empresa 3: Ampliar las instalaciones y aumentar la producción	No se pudo acceder a financiamiento para aumentar las instalaciones
Empresa 4: Mantener la estabilidad y proporcionar vías de crecimiento	Se ha logrado el cumplimiento del objetivo, aumentando ventas
Empresa 5: Mantener la estabilidad para el funcionamiento de la Pyme	Se ha logrado mantener la estabilidad del negocio con un leve repunte de la actividad

Fuente: elaboración propia en base al análisis

Discusión

Para comenzar con este apartado se retoma el objetivo general en donde se ha buscado analizar cuál es el acceso al financiamiento con el que cuentan las pymes familiares precisamente del sector alimenticio ubicadas en la ciudad de Banfield, dentro del contexto de inestabilidad que se transita durante el año 2020. Para ello se buscaron identificar cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan estas organizaciones, cómo ha sido el acceso al financiamiento de las diferentes fuentes, conocer también la predisposición que existe por parte de los directivos de la empresa para buscar y solicitar fuentes secundarias, y por último, poder contrastar si el financiamiento ha sido un factor determinante para la perdurabilidad de estas organizaciones en dichos contextos. En función de los resultados, se ha podido observar que las Pymes atraviesan una situación compleja que evidentemente afecta al normal desarrollo de sus actividades y que la dimensión del financiamiento sí representa uno de los elementos más importantes a trabajar, ya que permiten establecer todo un proceso de planificación hacia el largo plazo que contribuya al cumplimiento de las metas de estas organizaciones.

En este sentido se puede decir que el acceso al financiamiento se encuentra fuertemente vinculado a los procesos de planificación que las pequeñas y medianas empresas imparten dentro de su gestión interna, debido a que este es un paso fundamental para contribuir al pleno desarrollo de las actividades de las empresas en función de sus necesidades de financiamiento. Si las empresas continúan llevando bajo enfoque sobre la gestión del financiamiento difícilmente contarán con las capacidades para mantener en

funcionamiento sus actividades, las cuales se complejizan durante los períodos álgidos del contexto inestable, en donde las variables externas presentan una fuerte influencia y puja en el correcto desenvolvimiento de las mismas. A continuación, se pasan a presentar la discusión de cada uno de los objetivos específicos de esta investigación.

El primer objetivo, se basó en la identificación de las fuentes de financiamiento con las que habitualmente se desenvuelven las empresas familiares de la ciudad de Banfield, en donde se ha logrado identificar que existe una alta concentración sobre las fuentes más bien tradicionales, entendiéndolas como el uso del autofinanciamiento, el uso de cuentas corrientes bancarias, como también el financiamiento con proveedores y el descuento de distintos documentos en los bancos. Si se ha logrado identificar que existen organizaciones que han utilizado otro tipo de fuentes, las cuales se encuentran vinculadas a la antigüedad que presentan dichas organizaciones. Aquí, se puede vislumbrar aquello que mencionaba Alba Ortuño (2015), ya que las pequeñas y medianas empresas suelen tender a una mayor utilización del autofinanciamiento como alternativa a la imposibilidad de adquirir otro tipo de fuente, ya sea porque no cuentan con los requerimientos indispensables para ello, o también por una posible falta de acompañamiento y de conocimiento y manejo técnico de las herramientas necesarias para establecer un proceso de financiamiento organizado. Así los directivos y especialmente sus miembros familiares deben contar con un proceso que afiance el manejo del instrumental técnico, el cual permite establecer las condiciones para sobrellevar las actividades y funciones del financiamiento desde un sentido estratégico, visualizando todas las implicancias que este tiene en el correcto desarrollo de la empresa. Una falta de formación, crea las condiciones adversas para que las variables del entorno afecten de manera categórica el desenvolvimiento de las mismas, llevándolas a utilizar fuentes de financiamiento tradicionales en lugar de buscar aquellas que puedan amoldarse a las distintas circunstancias y vivencias que se les van presentando en su desarrollo.

Estos puntos que se han tratado tienen una relación directa con lo mencionado por Meroño Cerdán (2009) quien menciona la importancia de desarrollar un proceso afinado sobre el desenvolvimiento de la gestión interna desde el punto de vista de la familia, en donde interactúan diferentes subsistemas que se asocian a la creación de espacios de formación sobre los jóvenes, principalmente aquellos que pertenecen a las nuevas generaciones. Este proceso, la profesionalización, se destaca por ser uno de los contribuyentes a la creación de ventajas competitivas, en donde no se ha logrado atisbar un desarrollo consecuente de las herramientas que plantean una mejora continua de las

empresas en pos de potenciar el beneficio de las empresas familiares y de las Pymes al crecimiento económico.

Este punto lleva a reflexionar sobre la importancia de trabajar en la formalización de los procesos internos, ya sea desde el desarrollo de herramientas puntuales que ayudan a que la toma de decisiones se lleve de manera organizada y con un alto grado de participación entre los miembros familiares, que planteará la posibilidad de encontrar nuevas fuentes que no se asocien únicamente al autofinanciamiento, quitando así un peso sobre los propietarios familiares y no familiares de las Pymes, y creando las condiciones para que la empresa se plantee un futuro encaminado hacia el cumplimiento de sus objetivos, la generación de ventajas sostenibles en el tiempo y el crecimiento de la propia empresa familiar, siendo este justamente la meta elemental por la cual estas agrupaciones familiares han sido establecidas.

Por otro lado, también se puede relacionar estos antecedentes con lo que planteaban Díaz de León, Rodríguez y Rubio Esparza (2019), ya que justamente expresan que el manejo de diferentes fuentes de financiamiento les puede permitir a las pequeñas y medianas empresas, especialmente a las microempresas, a establecer todo un proceso alineado que enfatice el cumplimiento de dichos objetivos.

A su vez, en este mismo objetivo, se ha podido identificar que los plazos de financiamiento no suelen superar los tres meses, identificando de esta manera que las empresas se encuentran en una faceta compleja de acuerdo a una mirada largoplacistas. Aquí, nuevamente se retoma lo que expresaba Alba Ortuño (2015) ya que las pequeñas y medianas empresas suelen concentrar sus esfuerzos en el desenvolvimiento a corto plazo, perdiendo de vista la visión de dichas organizaciones.

También se puede vislumbrar lo que mencionaba Doderó (2011), ya que, en las empresas familiares, a medida que las mismas van complejizándose, deben adquirir nuevos conocimientos y nuevas herramientas que les ayuden a una profundización y a un mayor alcance sobre sus objetivos y acciones, que evidentemente tendrán una fuerte repercusión en su desarrollo económico, financiero y en la posibilidad de crecer en el largo plazo, siendo esta la principal meta de las empresas familiares.

Respecto al segundo objetivo específico, en donde se buscó describir cómo se encuentra el nivel de acceso al financiamiento para estas organizaciones en función de las fuentes que han utilizado, se puede identificar que existen barreras que son principalmente externas, ya sea por las altas tasas de interés, altos costos financieros, como también la dificultad para desarrollar los diferentes trámites y completar la información que

requieren las entidades financieras para aceptar distintas líneas de crédito hacia las pymes. Aquí pueden relacionarse con los antecedentes que mencionaban Allami y Cibils (2011), ya que, a lo largo de la historia en la Argentina, las variables externas han sido un fuerte impedimento para que este tipo de organizaciones logren acceder al financiamiento y de esta forma promover sus objetivos y sus actividades. También es importante tener en cuenta que estas barreras suelen intensificarse debido a que existe cierto desconocimiento sobre las distintas alternativas posibles para financiar los proyectos y objetivos que presentan las empresas, lo que debidamente impacta en el normal funcionamiento de estas organizaciones.

Como bien se mencionó en el apartado previo, se han podido identificar a organizaciones que utilizan fuentes no tradicionales, ya sea, el uso de fondos de semilla, programas del estado, como también el descuento de documentos que son avalados por las sociedades de garantía recíproca. Aquí se vislumbra nuevamente otra barrera que está relacionada a la dificultad para acceder a dichas garantías, en donde se puede relacionar los resultados con el antecedente planteado por Orlandi (2016), quien menciona que las SGR pueden presentarse como un instrumento de acompañamiento para las pymes, y de esta manera le ayuden a adquirir ciertos elementos y requisitos que las entidades financieras realizan y que las pymes difícilmente puedan adquirir. Contando con este aval, las empresas pueden acceder de manera más precisa a financiamiento externo para contribuir a sus distintos objetivos.

Otra de las posibles causas por las que las empresas cuentan con un bajo nivel de acceso al financiamiento se debe a que no presentan la registración como pequeña y mediana empresa, lo que suscita a pensar en una alta informalidad de estas organizaciones y del sector en particular. Aquí, nuevamente se retoma lo planteado por Allami y Cibils (2011), quienes mencionaban que durante los períodos de 2002 a 2009 esta informalidad había sido una fuerte barrera al financiamiento en las organizaciones, lo que nuevamente se repite y que permiten vislumbrar una necesidad de acompañamiento, de formación y capacitación, para que así los directivos y colaboradores de la empresa cuenten con un manejo y un bagaje técnico de la definición de las estructuras de financiamiento como también de los beneficios que plantea contar con esta formalidad. Dichos beneficios no solo se encuentran relacionados a posibilitar un mayor financiamiento sino también a beneficios de descuentos y de evidentemente mayores opciones para contribuir a un mejor desenvolvimiento en las empresas.

Ahora bien, respecto al tercer objetivo específico, se buscó conocer cuál es la predisposición que presentan los directivos de las pymes familiares del rubro alimenticio de la ciudad de Banfield para acceder a fuentes de financiamiento secundarias. En función de los resultados, se puede advertir que existe una alta predisposición de este tipo de fuentes, dejando de lado la concentración sobre el auto financiamiento, para de esta manera promover el desarrollo de la empresa en función de sus objetivos y de otras fuentes que promuevan su desarrollo.

Sin embargo, se ha podido advertir que esta posición para utilizar fuentes secundarias, se encuentra relacionada a las metas de estabilidad, y no para aquellos posibles proyectos de crecimiento o de expansión que las organizaciones contaban ya al inicio de este año. Aquí se puede identificar una amplia relación con los antecedentes que expresaban Villar, Briozzo y Pesce y Fernández (2016), ya que este tipo de fuentes, destinadas hacia la estabilidad, se encuentran primariamente desarrollados por el propio Estado y la banca pública, lo que requiere de un acompañamiento y de una mayor formación sobre este personal para poder así crear las condiciones para acceder a dichas fuentes, siempre tomando en cuenta las barreras y las causas por las cuales las pymes no acceden a las mismas, aspectos que se han mencionado en el apartado anterior.

En este sentido, también se ha podido identificar que en función de los objetivos de estabilidad que buscan las empresas, el crecimiento se ha visto fuertemente restringido, haciendo de esta manera una difícil situación para que las organizaciones se puedan establecer nuevos parámetros para su desenvolvimiento. Aquí se retoma lo expuesto por Alba Ortuño (2015), ya que las pequeñas y medianas empresas, suelen concentrarse sobre los objetivos de corto plazo y hacia la sostenibilidad de la empresa y no hacia la búsqueda de un crecimiento mayor y a largo plazo.

Otra de las variables que afectan a esta posible predisposición para acceder a fuentes secundarias, se relacionan con aquellos factores externos que son poco controlables por las organizaciones, especialmente por las pequeñas y medianas empresas. Estas se relacionan con la alta inflación que existe actualmente, junto a una fuerte impositiva y las alteraciones del tipo de cambio que presentan una fuerte devaluación en el peso argentino, y que de esta manera los ingresos y propia facturación y rentabilidad de estas organizaciones se ven afectada. Se puede decir que estas variables generan un sentido de incertidumbre en los directivos de estas organizaciones ya que afecta a la toma de decisiones de manera eficiente.

Aquí se retoma lo que plantaban Thompson y Strickland (2012), respecto a la necesidad de llevar adelante un proceso de análisis y de planificación para identificar como estas variables afectan tanto al sector y de manera indirecta sobre la empresa, y así establecer los caminos que le permitan a estar crear las condiciones para que las variables tengan un impacto menor sobre su actividad principal.

También se plantea lo que mencionaba Ortega Castro (2008), ya que esta planificación debe estar integrada hacia las distintas dimensiones, en donde la dimensión del financiamiento toma una especial relevancia en el futuro de las organizaciones, especialmente en los distintos contextos de incertidumbre y de inestabilidad.

A su vez, se han identificado que las empresas familiares cuentan con una fuerte dificultad para el pago de las distintas obligaciones que tienen con sus acreedores, principalmente con los proveedores de sus materias primas y con el pago de los haberes de la nómina que estas presentan. Aquí se puede identificar una problemática relacionada al manejo del capital de trabajo, que indudablemente interfiere en el normal desempeño, en la estabilidad, y evidentemente en el crecimiento de estas organizaciones. Se da aquí entonces una necesidad para las empresas, de llevar a cabo todo un proceso de planificación que permita encontrar distintas alternativas que las organizaciones puedan establecer para el cumplimiento de sus intenciones.

Nuevamente se retoma lo postulado por Villar, Briozzo, Pesce y Fernández (2016), ya que mencionan que durante estos periodos es cuando el Estado y la Banca pública suelen aumentar la promoción y el acompañamiento de diferentes programas que promuevan la estabilidad de las empresas para que de esta manera continúen su contribución de manera global al crecimiento económico.

Esto se menciona debido a que evidentemente las pequeñas y medianas empresas representan a una de las mayores formaciones organizativas del país, y que, de esta forma, suelen ser aquellas que contribuyen de manera positiva a la relación laboral y al crecimiento del PBI cercanas al 50% (Costa, 2015).

Tomando la interpretación de los resultados de los tres objetivos específicos de esta investigación, puede darse una conclusión respecto a si el financiamiento ha sido un determinante en un desenvolvimiento de las pymes familiares de la ciudad de Banfield. Tal como se ha expresado, las principales motivaciones que presentan estas organizaciones y sus directivos, se basan en establecer un proceso organizado que genere las condiciones para la estabilidad de las empresas en el contexto inestable que se desarrolla en el año 2020. Al mismo tiempo este objetivo de estabilidad está relacionado

a la supervivencia, y por ende son metas que se asocian a un corto plazo dejando de lado la mirada estratégica que expresaba Ortega Castro (2008), ya que es necesario planificar el desarrollo y el crecimiento de las empresas, no solo desde el punto de vista del financiamiento sino también en cómo este puede aportar a las metas personales y a los intereses que los diferentes individuos que integran la empresa familiar.

Aquí se puede retomar nuevamente los antecedentes expresados por Allami y Cibils (2011), ya que las barreras externas las que principalmente han pactado una restricción sobre el acceso al financiamiento que las empresas pueden desarrollar.

También esto se basa en lo mencionado por Marneou (2010), ya que al existir una falta de acompañamiento por parte del Estado y de las propias instituciones financieras, el financiamiento se verá restringido y de esta forma las empresas solo se concentrarán en la utilización de aquellas fuentes de financiamiento tradicionales, en donde prevalece el autofinanciamiento.

En función de esta interpretación, puede decirse que las dificultades de las pymes se asocian a una generación de fondos suficientes para sobreponerse a sus obligaciones de corto plazo, pero que deben tener en cuenta que el financiamiento va más allá del mero uso cortoplacista, ya que este puede evidentemente, y tal como lo han expresado los distintos antecedentes, promover el desenvolvimiento, su consolidación en el mercado y su crecimiento.

Ahora bien, respecto a las limitaciones que se han evidenciado en esta investigación, se menciona en primer lugar a la falta de representatividad, ya que trabajar solo sobre 5 empresas no permite extrapolar los datos a la generalización a la situación que atraviesan las pequeñas y medianas empresas, en este caso de la ciudad de Banfield. Esto incitará a desarrollar una investigación en donde pueda plantearse el uso de nuevas organizaciones para así enriquecer la interpretación de los datos y llegar a conclusiones más certeras sobre el desenvolvimiento que estas presentan en los contextos inestables y su relación con el financiamiento. Es más, el hecho de realizar un estudio sobre cinco empresas ha contribuido a conocer cuáles son las principales líneas de trabajo sobre las cuales las Pymes deben afianzarse, empero es fundamental que esta muestra se vuelva más representativa para contar con información certera sobre la cuantía de empresas que presenta una dificultad sobre el acceso al financiamiento. Además, esto permitirá advertir cuáles son realmente las necesidades financieras que presentan en pos de ayudarlas a mejorar sus procesos de planificación en pos de un crecimiento sostenido.

En misma línea, se toma como limitación, el recorte que se ha realizado sobre las variables de análisis, las cuales se han encontrado determinadas por el espacio temporal con el cual se ha contado para el desarrollo de esta investigación. Esto también genera la posibilidad de establecer una profundización en otras variables que aporten datos concretos en función de cómo las empresas toman las decisiones de financiamiento y cómo estas pueden contribuir a su crecimiento. En la misma sintonía, también se retoma la limitación respecto a la imposibilidad de realizar una cuantificación de los datos, que está asociada a su falta de representatividad y también a los instrumentos que fueron empleados para conocer la realidad que transitan esta pequeñas y medianas empresas.

Esto mismo se asocia a no haber realizado un estudio pormenorizado de las dimensiones de índole familiar dentro de la propia gestión del financiamiento, lo que permita establecer una sintonía entre los procesos de planificación respecto a las líneas de financiamiento que aportan al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Otra de las limitaciones se basa en el espacio temporal con el que se ha contado para el desarrollo de la investigación, lo cual no ha permitido dicha profundización sobre las variables de análisis, como tampoco sobre el tamaño de la muestra en cuestión. Esto ha sido una fuerte limitación en donde el estudio se ha concentrado en advertir cuáles son las experiencias que han transitado las Pymes durante su desarrollo, es decir desde su formación y crecimiento en los distintos estadios del ciclo de vida, pero que no puede plantearse una conclusión precisa sobre los datos aportados por dichas organizaciones ya que se carece de la representatividad de las empresas de la ciudad de Banfield.

Si bien se menciona una serie de limitaciones, también es importante aclarar aquellas fortalezas que fueron advertidas durante todo el proceso. En primer lugar, se menciona la posibilidad de haber realizado un contacto con las pymes, especialmente con sus directivos para conocer en profundidad cuáles son los procesos implicados en el financiamiento, las fuentes puntuales que son utilizadas y cómo estas contribuyen a cumplir con sus objetivos o las desventajas que han podido generar en este contexto. Otra de las fortalezas refiere a poder tomar una realidad que si bien ha sido enfocada en las empresas de la ciudad de Banfield, representan a una situación compleja que atraviesan las pymes y que pudiendo así identificar las posibles fuentes que son utilizadas, como también advertir las barreras al financiamiento, se ha generado una conclusión que permite vislumbrar cuáles son los caminos y desafíos que estas organizaciones deben solucionar. Por último, también se destaca la fortaleza respecto a poder relevar las problemáticas que se asocian tanto a la falta de financiamiento como a las variables

externas y la incidencia que estas tienen en el desarrollo normal de las actividades de las pymes.

Para finalizar este apartado se mencionan tres posibles futuras líneas de investigación que contribuirán a profundizar el análisis y llegar a una conclusión más certera sobre el estado real que atraviesan las pymes familiares en los contextos de inestabilidad.

La primera línea de investigación se basa en realizar un estudio más abarcativo, tomando un mayor número de empresas para que se pueda aumentar la representatividad y lograr así extrapolar los datos a la realidad de las pymes familiares de la ciudad de Banfield, Como también a la incorporación de empresas que se asocian a otros rubros, para así tener una mirada global sobre el desenvolvimiento de este tipo de organizaciones.

En segundo lugar, también se plantea, retomando una de las limitaciones, profundizar sobre el análisis de la dimensión familiar, identificando aquellas herramientas e instrumentos que son propios de estas empresas como es la aplicación de la sucesión, de la formalización de su estructura en órganos de gobierno y la resolución de conflictos a través del diseño y la implementación de protocolos familiares. Esto podrá ayudar a desarrollar una posible guía de trabajo para que el funcionamiento interno de la empresa sea fructífero para el crecimiento y desenvolvimiento de las futuras generaciones.

En última instancia se plantea una línea de investigación basada en un estudio comparativo entre la realidad de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Banfield, con respecto a empresas de localidades vecinas, para así tener un relevamiento del estado de situación de estas empresas y que puedan establecerse posibles líneas de trabajo para mejorar dichas situaciones dentro de los contextos de inestabilidad.

Referencias

- Alba Ortuño, C (2015). Modelo de Incubación de Empresas: Una Propuesta, recuperado de: <http://www.rrg/articulo.oa?id=425943146003>, el día 14/09/2020.
- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>, el día 10/09/2020.
- CANF (2019). *Valores y profesionalización consciente*, obtenido de: <http://blog.canf.com.ar/valores-y-profesionalizacion-consciente/>, el 07/09/2020.
- Díaz de León, V. Rodríguez, A. Rubio Esparza, I. (2019). *Las fuentes de financiamiento y la administración como herramienta para afrontar los problemas y dificultades que enfrentan las microempresas en México*, extraído de: https://www.redalyc.org/pdf/5518/Resumenes/Resumen_551859777003_1.pdf, el día 10/09/2020.
- Dodero, S. (2011). *El secreto para resolver conflictos en la empresa familiar*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Fracica Naranjo, G. Matíz, F; Hernández, G. Mogollón, Y. (2011). Capital semilla para la financiación de start ups con alto potencial de crecimiento en Colombia, recuperado de: <http://www.redalyc.org/pdf/206/20623157009.pdf>, el día 12/09/2020.
- Gómez Betancourt, G. (2012). *Empresas familiares multigeneracionales*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265425848003.pdf>, el día 12/09/2020.
- 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.
- Meroño Cerdán, L (2009). *Análisis del nivel de profesionalización de la empresa familiar*, recuperado de:

<https://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/REE/article/view/350>, el día 09/09/2020.

Ministerio de Producción (2020). *Medidas para Pymes por el Coronavirus*, extraído de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>, el día 08/10/2020.

Orlandi, P. (2016). *Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes exportadoras*. Recuperado de: <https://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXenero06PymesFin.pdf>, el día 16/09/2020.

Ortega Castro, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México: McGrawHill.

PWC (2020). *Expectativas 2020, Pymes en Argentina*. Recuperado de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>, el día 08/09/2020.

Quejada Pérez, R. (2016). *Empresas familiares: conceptos teorías y estructuras*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/jatsRepo/206/20649705008/html/index.html>, el día 05/09/2020.

Sampieri, R. (2006). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.

Soto Maciel, A. (2013). *La empresa familiar en México*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/395/39525785007.pdf>, el día 06/09/2020

Thompson, A. Strickland, A. (2012). *Administración estratégica*. México: Pearson.

Villar, L. Briozzo, A. Pesce, G. Fernández, A. (2016). *El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para Argentina y Brasil*, extraído de: <https://www.redalyc.org/pdf/1691/169144237005.pdf>, el día 17/09/2020.

Anexo

Anexo 1: Modelo de consentimiento informado

Yo, Alejandro Rapisarda, 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 la principal problemática referida al acceso al financiamiento por parte de las pymes de la ciudad de Banfield, Argentina, durante los contextos de inestabilidad; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista y encuestas, 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.

Nombre y Apellido: _____

Edad: _____

Firma: _____

Anexo 2: Modelo de encuesta realizada

1. ¿Cuál es el sector al que pertenece la empresa?

Industrial	
Comercial	
Servicios	
Agropecuario	
Otro	

2. ¿Cuál es la actividad que desarrolla la empresa dentro del sector? Respuesta abierta.

3. ¿Qué antigüedad presenta la organización?

Menos de 10 años
Entre 11 y 15 años

Entre 16 y 20 años
Entre 21 y 25 años
Más de 26 años

4. ¿Qué cantidad de empleados presenta la empresa?

Entre 5 y 10
Entre 11 y 15
Entre 16 y 20
Más de 20

5. ¿Cuál es la cantidad de empleados familiares dentro de la empresa?

Entre 1 y 2 familiares
Entre 3 y 4 familiares
Entre 5 y 7 familiares
Entre 8 y 10 familiares
Más de 10 familiares

6. ¿Cuál es la facturación promedio de la organización?

Entre \$10.000 y \$20.000
Entre \$21.000 y \$30.000
Entre \$31.000 y \$40.000
Entre \$41.000 y \$50.000
Entre \$51.000 y \$60.000
Más de \$60.000

Anexo 3: Modelo de entrevista realizada

1. ¿La organización ha solicitado financiamiento externo en algún momento de la trayectoria? ¿En qué momento? ¿Qué tipo de financiamiento?
2. ¿Cuenta actualmente con el uso de financiamiento externo? ¿Cómo cuál?
3. ¿Considera que estas fuentes de financiamiento le han ayudado a cumplir con las metas de la empresa? ¿En qué nivel?
4. ¿A través de qué fuentes se financia la empresa en la actualidad? ¿Considera que estas fuentes le ayudan en el corto plazo? ¿Y en el largo plazo?
5. ¿Cómo considera que se encuentra la situación de las Pymes a nivel general respecto a su posibilidad para acceder al financiamiento?
6. A su criterio ¿Cuáles son las variables que afectan el desarrollo de las actividades de la empresa? ¿De qué forma le afectan? ¿Qué acciones han aplicado para contrarrestarlo?

7. En materia de financiamiento ¿Han buscado asesoramiento o ayuda externa, o lo buscaron por sus propios medios?
8. ¿Puede comentar cuáles fueron las dificultades que atravesaron para acceder a las fuentes de financiamiento que actualmente utilizan?
9. ¿Considera que la empresa se encuentra en una buena situación para solicitar financiamiento externo? ¿Por qué?
10. ¿Qué tipo de financiamiento está dispuesta la empresa a solicitar? ¿En qué plazos? ¿Cuáles son las razones de ello?
11. ¿Considera que la empresa podrá continuar con su funcionamiento sin la necesidad de financiamiento externo? ¿Cómo consideran lograrlo?