

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**“Complejidades del acceso al financiamiento de pymes familiares, Mar del Plata,
2021”**

**“Complexities of access to financing for family SMEs, Mar del Plata,
2021”**

Autor: Senger, Yamil Xavier

Legajo: VCPB25687

DNI: 30.602.199

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, julio 2021

Resumen

En la marcha cíclica de la economía es natural enfrentar momentos de inestabilidad y crisis. Las herramientas financieras, que siempre resultan de vital importancia, toman todavía un mayor protagonismo cuando se necesita de éstas no para crecer, sino para intentar sobrevivir. En el mundo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) y, puntualmente, en el de las caracterizadas como familiares, acceder a las líneas de financiamiento externas conlleva todo un reto, fenómeno que goza de gran interés debido a la importancia de éstas en el mercado, por lo que resulta primordial dilucidar en qué medida las alcanzan. Se desarrolló una evaluación sobre el caso de seis empresas familiares, analizando cada situación particular, pretendiendo contribuir con información al respecto del proceso y de los obstáculos más sobresalientes del mismo.

Palabras clave: PYMEs familiares, financiamiento, crédito, crisis.

Abstract

Through the cyclical movement of the economy, it is common to deal with moments of instability and crisis. Financial tools, always of vital importance, take greater prominence when needed not to grow but to try to survive.

For Small and Medium-sized Enterprises (SMEs), particularly for family business, having access to external financing involves a real challenge; it is a phenomenon that attracts great interest due to the importance of these in market, so it's essential to elucidate to what extent they achieve them.

An evaluation was carried out over six family businesses, analyzing each particular situation and intending to contribute with information as regards the process and the most outstanding obstacles to it.

Key words: family SMEs, financing, credit, crisis.

Índice

Introducción.....	4
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos	12
Métodos.....	13
Diseño	13
Participantes	13
Instrumentos	14
Análisis de Datos	14
Resultados.....	16
Analizar las condiciones de financiamiento ofrecidas a las PYMEs familiares y los requisitos exigidos a este tipo de empresas en la ciudad de Mar del Plata.....	17
Conocer cuál fue la experiencia de esas PYMEs familiares y si tuvieron o no acceso al financiamiento.....	18
Averiguar cuáles son las herramientas de financiamiento que utilizan (las PYMEs familiares en Mar del Plata) en caso de recurrir a otras alternativas	19
Discusión.....	21
Referencias	29
Anexo I Documento de consentimiento informado	30
Anexo II - Modelo de entrevista a empresas	32

Introducción

El casi constante vertiginoso andar de la economía argentina suele representar un difícil desafío para todos los actores que se desempeñan dentro de ella. Así, tanto las grandes corporaciones como los participantes más pequeños, han de ser ingeniosos en la búsqueda de estrategias y recursos para, no sólo subsistir, sino en el mejor de los casos, crecer y desarrollarse.

El financiamiento es, sin dudas, una de las herramientas más necesarias para la concreción de los distintos fines de cada organización, ya que de éste depende la misma existencia de la empresa; siendo coyuntural para la adquisición de activos que permitan su funcionamiento, para resistir el tiempo de espera entre la compra de insumos y el cobro a los clientes por los productos vendidos o los servicios prestados, y para trazar un plan de negocios. Pero el acceso al mismo puede convertirse en una tarea compleja de la cual muchas veces se desiste.

Aunque esta situación sea un común denominador y siempre revista cierto reto alcanzar las líneas de crédito, el caso parece acentuarse cuando se trata de PYMEs y profundizarse todavía más cuando son empresas familiares, debido -muchas veces- a una de sus particularidades, dado que éstas cuentan con estructuras conformadas por miembros de la familia, los que quizás no tengan la capacitación necesaria, producto de lo que devienen crisis en el manejo administrativo -cuyas prácticas suelen quedar supeditadas a la improvisación-(Zambrano, Vázquez, Urbiola, 2019), y ese desorden no coopera en nada con el acceso al financiamiento.

En este contexto, además de las líneas ofrecidas por las tradicionales entidades bancarias, en el país han existido otros tipos de fuentes apuntadas directamente a las PYMEs, atendiendo a la diferenciación que éstas ameritan y a los obstáculos que se les

presentan. Se han destacado, entonces, a nivel nacional diferentes programas como el de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), el Régimen de Bonificación de Tasas (RBT) o el Fondo Nacional de Desarrollo para Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME).

El primero, creó un nuevo tipo societario, las SGR, que responderían solidariamente para que, a través de éstas, se mejoren las condiciones de financiamiento a las PYMEs mediante el otorgamiento de garantías líquidas a sus socios. Por su parte, el RBT, con la baja en los costos originados y derivados de la toma de financiamiento como finalidad principal, implementó un régimen aparte para este tipo de empresas. En última instancia, el FONAPYME contempló la realización de aportes de capital o el financiamiento directo de proyectos productivos, a través de una selección de empresas que estaba a cargo del propio comité de ese organismo (Bulter, et al., 2018).

A nivel local, en la ciudad de Mar del Plata, también se han puesto a disposición de las PYMEs (y por ende de las empresas familiares dado que el 97% de las mismas se encuentra dentro de ese grupo) diferentes herramientas como el convenio de bonificación de tasas celebrado con el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), apuntado a proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital muebles; o los créditos para la inversión productiva dispuestos para unipersonales, cooperativas, sociedades anónimas, de responsabilidad limitada y otras organizaciones que desarrollen proyectos de inversión productiva con un mínimo de doce meses de ventas comprobables. Ambos programas estuvieron disponibles en la página web del Municipio de General Pueyrredón.

Pero, pese a la creación de este tipo programas, continúa siendo considerablemente bajo el número de PYMEs familiares que acceden a ellos, situación que puede surgir a partir del desconocimiento de quienes las lideran, o de la falta de difusión por parte de las cámaras o similares.

Se presume que las pequeñas compañías prefieren financiarse con fondos propios, por el hecho de no exteriorizar información privada, a la que dotan de mucho valor, y que sólo manejan los administradores y/o gerentes. Esta rama de pensamiento, se basa en la hipótesis de la jerarquía financiera, que analiza el orden de preferencias de las empresas a la hora de elegir entre las distintas fuentes posibles de financiamiento. Así lo explicaron Myers y Majluf (1984), citados por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016).

Dicha característica se exagera en las empresas familiares, pues sus integrantes son todavía más reservados respecto de su funcionamiento, sus fondos, su patrimonio y sus volúmenes de operaciones. De la Rosa, Lozano y Ramírez (2009), mencionados por Zambrano, Vázquez y Urbiola (2019) detallaron justamente que la convivencia familiar a menudo genera nuevas dinámicas no fácilmente controlables, lo que añade más complejidad al entramado organizacional, situación que deriva en ciertas desprolijidades que los integrantes no pretenden sacar a la luz.

En concordancia, Barton y Matthews (1989), también citados por Briozzo et al (2016), habían establecido que otro gran motivo para que se opte por financiarse a través de fondos propios, se relacionaba con el hecho de reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo que, claramente, conlleva asumir un pasivo a largo plazo. Esto, muchas veces, deviene en el uso de las propias ganancias -a través de la reinversión de utilidades-, en la celebración de acuerdos con proveedores, o en la implementación de estrategias financieras e impositivas como postergar el pago de obligaciones asumiendo el costo de los intereses que esto generase, con el fin de darle un mejor destino al dinero líquido, sin recurrir a las entidades bancarias.

Los dueños de las propias empresas familiares no se sienten cómodos con la situación de tomar crédito bancario y asumir determinadas pautas, y dado que en este tipo

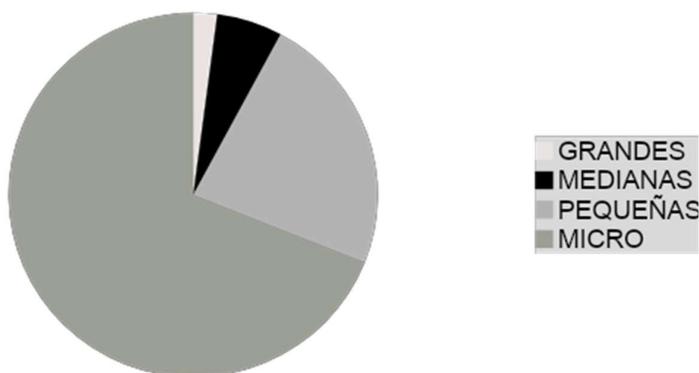
de empresas existe un sesgo que atribuye a la figura del creador la paternidad de la compañía, es poco frecuente que alguno de los otros actores interceda en ese tipo de decisiones (Zambrano, et al., 2019).

Sin embargo, la tendencia y la tradición parecen haberse modificado, habida cuenta que una cada vez más creciente cantidad de firmas recurre (o intenta recurrir) a las fuentes de financiamiento externas con la intención de crecer y progresar o, en momentos críticos y de inestabilidad, sólo subsistir.

La influencia de las PYMEs (dentro de las que se encuentra casi el total de las empresas familiares) en la economía argentina es de lo más relevante, dado que representan (sumadas a las micro) la mayor cantidad de empresas privadas, alcanzando el 98% del total de las mismas, como se muestra a continuación en el Gráfico 1 Incidencia de PYMEs sobre el total de empresas privadas en Argentina.

Gráfico 1

Incidencia de PYMEs sobre el total de empresas privadas en Argentina



Fuente: elaboración propia, datos obtenidos de sitio web oficial del Ministerio de Trabajo de la Nación.

Así también, poniendo especial interés en el rol de las empresas familiares, es oportuno mencionar que el volumen de estas organizaciones dentro de cualquier economía

es muy relevante y no solamente por la generación de empleo formal, sino también por su aporte socioeconómico tanto en países con capacidad de innovación tecnológica, como en los que no la poseen (Zambrano, et al., 2019).

De esta manera las empresas familiares forman parte del grupo del que depende el 38% de los puestos de empleo privados de todo el país, poniendo en los hombros de los pequeños y medianos empresarios una más que importante porción de la fuente laboral. La Tabla 1 Cantidad de empleados registrados por empresa, refleja la magnitud de lo establecido.

Tabla 1

Cantidad de empleados registrados por empresa

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GRANDES	3.013.044	3.091.210	3.148.266	3.166.717	3.290.915	3.278.242	3.311.086
PYMES	3.262.149	3.267.631	3.267.385	3.258.710	3.278.597	3.251.869	3.269.950

Fuente: Elías, Cotella, Ianni y Lucía (2018)

A nivel local, Mar del Plata es un claro ejemplo de lo que se detalló en el párrafo anterior: según cifras del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial del Ministerio de Trabajo de la Nación, durante el año 2019, el 57% de los puestos de trabajo privados de esta ciudad fueron generados por el sector que agrupa a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs). Además, existe una cuestión cultural y de tradición relacionada con la actividad pesquera, rubro en el que abundan las pequeñas empresas familiares que generación tras generación se dedican a tareas vinculadas al puerto.

En concordancia, también sobresale el rol de las PYMEs, micro y empresas familiares a nivel regional, pues se revela que en América Latina este tipo de

organizaciones representa el 99.5% del total de firmas privadas (considerando a la economía formal) y casi el 25% del producto bruto interno (PBI) en toda el área (Dini y Stumpo, 2018).

En Argentina, la Ley N.º 25.300 de Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana empresa (2000) clasifica a las mismas de acuerdo al volumen de ventas anuales, dependiendo éste del sector al que esté abocada la actividad. tal y como puede verse en el Tabla 2 Condición PYME según volumen de ventas anuales en pesos.

Tabla 2

Condición PYME según volumen de ventas anuales en pesos

Sector	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
Tamaño					
Micro Empresa	30.770.000	45.540.000	57.000.000	13.190.000	24.990.000
Pequeña Empresa	116.300.000	326.660.000	352.420.000	79.540.000	148.260.000
Mediana Empresa tramo 1	692.920.000	2.530.470.000	2.588.770.000	658.350.000	827.210.000
Mediana Empresa tramo 2	1.099.020.000	3.955.200.000	3.698.270.000	940.220.000	1.240.680.000

Fuente: Análisis y herramientas para las PYMEs (ieralpyme.org 2021).

Respecto de las empresas familiares, su crecimiento se ve en muchas ocasiones afectado por la existencia de conflictos emanados de los propios vínculos, los que fácilmente se trasladan a la actividad laboral o viceversa, añadiendo otros factores al ya complejo funcionamiento de las mismas.

Otro de los más subrayables aspectos de las éstas, tiene que ver no sólo con que tanto la propiedad como la dirección y la administración -así como también la toma de decisiones- están en manos de un miembro del grupo familiar, sino fundamentalmente, con que se tiene la intención de que eso continúe siendo así, como bien explican Hernández, Chávez, Padila y Olmos (2013); citando a Poza (2001).

Por su parte, Leach (2010), adhiere al concepto de empresa familiar la premisa de que la misma está influenciada por una familia, e incluso que las decisiones y su funcionamiento dependen en gran parte de los vínculos familiares que existen entre los participantes que forman parte de esa organización.

Por supuesto, como caso de estudio, se han analizado en numerosa bibliografía y por distintos autores las fortalezas y debilidades propias de las PYMEs familiares. Así, entre las primeras, se pueden citar el compromiso, el conocimiento (comercial y operativo dado que las empresas familiares suelen tener modalidades propias de cada una en su forma de operar), flexibilidad en el trabajo, tiempo y dinero (lo que representa una gran ventaja competitiva respecto de otro entramado empresario, dado que el sentido de pertenencia hacia la organización está directamente vinculado a justamente pertenecer a la familia), cultura estable y confiabilidad y orgullo, entre otras (Noguera, 2017).

A propósito de las desventajas de las empresas familiares, se mencionan como las de mayor repercusión; a la rigidez (íntimamente relacionada con el concepto de conocimiento citado en el párrafo anterior, dado que estas empresas suelen tener su manera propia de operar y difícilmente accedan a modificarla), algunos desafíos comerciales -como la modernización de prácticas obsoletas, el manejo de las transiciones o el incremento de capital-, los conflictos emocionales y el liderazgo (Noguera, 2017).

Pero, por sobre todos los fenómenos que las afectan, el más crítico es la sucesión (Noguera, 2017). A propósito; la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) concluyó en 2017, que la mayoría de estas firmas no sobrevive al cambio de mando generacional, dado que el 65% de las empresas familiares muere en el traspaso hacia la segunda generación, el 25% no logra sortear el paso hacia la tercera generación (apenas un 9% llega a estar en manos de los nietos) y un escaso 1% continúa luego de cuatro generaciones.

Ahora bien; como se citó, y al igual que cualquier otro emprendimiento, las empresas familiares necesitan financiarse, y aunque muchas deciden -se mencionó como una de sus características- hacerlo con fondos propios u otro tipo de herramientas que no tienen que ver con las entidades bancarias o similares, otras sí acuden o intentan acudir al sistema financiero, circunstancia en que acontecen ciertas complejidades.

Existe una segmentación que deriva en una suerte de discriminación negativa hacia estas empresas: el hecho de aplicar tasas diferenciales según el tamaño de la organización que solicite fondos (análisis de riesgos por parte de las entidades bancarias), es un claro ejemplo de ello. Sumando esto a la escasa participación de empresas de este tipo en el crédito al sector privado y la dominante financiación a través de las cuentas corrientes con proveedores o la reinversión de sus propias utilidades, se observan y acumulan claros indicios que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para esta clase de agentes (Ferraro y Goldstein, 2011).

¿Qué sucede, entonces, con aquellas PYMEs familiares que optan por tomar crédito? ¿Consiguen su objetivo o desisten por trabas burocráticas? ¿Son realmente convenientes las tasas que en el mercado financiero se les ofrece?

La importancia de encontrar respuestas a estas preguntas, reside en brindar información para orientar a aquellas empresas que quieran o necesiten financiarse, respecto de la búsqueda que van a afrontar, y de cuáles alternativas podrían resultarles más convenientes o menos problemáticas.

Muchas veces, es la falta de información la que aparece en escena como uno de los factores fundamentales, dado que se desconocen los proyectos de las empresas, sus volúmenes de ventas y su potencialidad y los bancos argumentan no invertir en estudios o análisis que recaben este tipo de datos porque suele tratarse de operaciones de bajo monto.

Dicha problemática, invita a elaborar los objetivos desarrollados a continuación.

Objetivo General

Evaluar en qué medida acceden a fuentes de financiamiento aquellas PYMEs familiares que opten por fuentes externas, en la ciudad de Mar del Plata, durante el año 2021.

Objetivos Específicos

* Analizar las condiciones de financiamiento ofrecidas a las PYMEs familiares y los requisitos exigidos a este tipo de empresas en la ciudad de Mar del Plata.

* Conocer cuál fue la experiencia de esas PYMEs familiares, si tuvieron acceso al financiamiento, y si no lo tuvieron, los motivos por los cuales eso sucedió.

* Averiguar cuáles son las herramientas de financiamiento que utilizan (las PYMEs familiares en Mar del Plata) en caso de recurrir a otras alternativas.

Métodos

Diseño

La investigación llevada a cabo fue descriptiva, dado que intentó traer luz acerca de la situación que afrontaron las PYMEs familiares que eligieron recurrir a fuentes de financiamiento, indagando en el éxito conseguido, o en las razones por las que se ha truncado su objetivo, describiendo el proceso y sus detalles.

La misma tuvo un enfoque cualitativo, centrándose más que en mensurar, en conocer los pormenores y profundizar acerca de esta problemática que representa tanta importancia en la vida y el desarrollo de este tipo de empresas, como también en la economía propia de esta ciudad, de todo el país y de la región, si se hace foco en lo abordado con anterioridad acerca del papel preponderante de este segmento empresarial sobre el total de organizaciones privadas.

Se trató de un diseño no experimental, pues no se ha introducido o modificando ninguna variable para ver su efecto sobre las demás, sino que se ha trabajado como mero observador recabando datos en un momento único, lo que hace que además resulte de tipo transversal.

Participantes

La población sobre la que se puso el foco estuvo constituida por las PYMEs familiares de la ciudad de Mar del Plata, mientras que la muestra se acotó a seis casos de empresas que cumplen con estas características y que han optado por financiarse a través del sistema bancario.

Así, se obtuvo como resultado un muestreo no probabilístico, ya que no todas las empresas tuvieron la misma posibilidad de ser elegidas como parte de la porción estudiada, pues se ha acudido a una selección arbitraria según conveniencia en el acceso a la

información requerida, teniendo en cuenta la predisposición de los participantes involucrados.

De la misma forma, fue además un muestreo no accidental pues se ha escogido a las primeras organizaciones que, cumpliendo con las particularidades requeridas, aceptaran someterse al análisis necesario para abordar este estudio. De hecho, los distintos participantes del mismo, han accedido a firmar el consentimiento informado que se adjunta al trabajo como anexo 1.

Instrumentos

La elaboración del estudio se llevó a cabo basada en el análisis de documentación preexistente al respecto, en la búsqueda y la observación de investigaciones acerca de la temática en plataformas como Google Académico, el Sistema de Información Científica Redalyc y páginas oficiales como la del Ministerio de Trabajo de la Nación, y en la comparación de datos de distintas fuentes como artículos de revistas especializadas, papers, libros, tesis y material similar.

También se sustentó en entrevistas y cuestionarios a los integrantes directos de las empresas revisadas y en la información por ellos proveída. Las mismas fueron llevadas a cabo de manera presencial en todos los casos, directamente en el lugar en que cada una de las firmas desarrolla sus actividades, todas en la ciudad de Mar del Plata, en la Provincia de Buenos Aires, en la República Argentina. Las firmas pertenecen a diferentes ramas de actividad, algunas comerciales, otras industriales y también de servicios, a fin de enriquecer las conclusiones logradas.

Análisis de Datos

En el proceso de búsqueda de textos, investigaciones, trabajos y otros desarrollos afines al tema de estudio, se armó con todo lo hallado, una lista previa para tomar como

punto de partida. De esa primera parrilla de documentos, surgió una depuración quedando luego sólo lo más apropiado para la elaboración de esta publicación, y el contenido que más pudiera enriquecerla.

Se pasó así a un análisis mayor, exhaustivo y minucioso del material preseleccionado y al armado de un bosquejo que se implementó como estructura para definir los cuestionarios que se presentarían a las PYMEs familiares convocadas y sobre esa misma raíz, se adhirieron datos correspondientes al tipo de organizaciones acerca de las que se planteó la observación, e información que surgió del propio trabajo de campo llevado a cabo a través de dichas entrevistas.

Objetivo Específico	Alcance	Recursos	Instrumentos	Resultado del Objetivo
Analizar las condiciones de financiamiento ofrecidas a las PYMEs familiares y los requisitos exigidos a este tipo de empresas en la ciudad de Mar del Plata.	Descriptivo	Observación	Documentación preexistente, páginas oficiales y publicaciones que abordan la temática	Exposición de la situación que enfrentan las PYMEs familiares ante necesidades de financiamiento.
Conocer cuál fue la experiencia de esas PYMEs y si tuvieron o no acceso al financiamiento.	Descriptivo	Entrevistas	Entrevistas	Descripción del panorama actual en la ciudad en base a lo acontecido con las empresas que componen la muestra.
Averiguar cuáles son las herramientas de financiamiento que utilizan (las PYMEs familiares en Mar del Plata) en caso de recurrir a otras alternativas.	Descriptivo	Entrevistas	Entrevistas	Enumeración de las principales fuentes de financiamiento que surgen como opción a la bancaria.

Resultados

Con el propósito de determinar en qué medida logran obtener financiamiento externo aquellas PYMEs familiares que así se lo proponen, se llevó a cabo una investigación y posterior relevamiento de datos trabajando sobre la muestra determinada compuesta por los participantes que se detallan en la Tabla 3 Características de las empresas que componen la muestra.

Tabla 3

Características de las empresas que componen la muestra

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Característica						
Actividad	Fabricación de ladrillos	Gastronomía	Fábrica de aberturas	Venta y distr. de vidrios	Venta y dist. de art. electrónicos	Construcción
Facturación anual	\$ 32.400.000	\$ 54.000.000	\$ 46.800.000	\$ 74.000.000	\$ 22.500.000	\$ 87.600.000
Personal empleado	8	12	11	9	6	15
Sucursales	-	3	-	1	2	-
Toma de decisiones	La hija del dueño	El dueño y su cuñado	El dueño	El hijo mayor	El padre y el hijo	El padre
Número de familiares	5	3	4	3	2	4
Puestos que desempeñan los familiares	Gerencia (1), producción (2) y ventas (2).	Cada uno de ellos administra uno de los locales.	Gerencia, encargado de taller, administración y ventas.	Administración y compras, atención y producción en local y supervisión en obras.	Cada uno de ellos administra una sucursal.	Gerencia, diseño y arquitectura, compras y capataz de obra.
Antigüedad en años	15	3	35	60	17	6
Generaciones familiares	segunda	primera	segunda	tercera	segunda	primera
Cuenta con personal técnico administrativo	No	Sí	No	No	No	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Analizar las condiciones de financiamiento ofrecidas a las PYMEs familiares y los requisitos exigidos a este tipo de empresas en la ciudad de Mar del Plata

Los requisitos impuestos por las entidades bancarias continuaron representando toda una complejidad, como se demuestra en la Tabla 4 Alcance y percepción de las empresas al crédito y en la Tabla 5 Requisitos más destacados.

Tabla 4
Alcance y percepción de las empresas al crédito

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Información						
Obtuvieron el crédito	Sí, tomó crédito para mat. primas (tierra)	No, dado que no cumplimentó los requisitos	No, pues le determinaron baja capacidad de repago	Sí, adquirió fondos para ampliar el stock de vidrios	Sí, utilizó los fondos para ampliar el depósito	No, pues mantenía deudas con el fisco
Le resultaron exigentes los requisitos	Sí, dada su informalidad	No	Sí, por poseer poco patrimonio	Sí, por pocos movimientos bancarios	No	Sí, por deudas impositivas
Tuvieron inconvenientes con la documentación	Sí, por dj de Ganancias	Sí, por dj de bs personales	Sí, por dj de Ganancias	No	No	Sí, por certificado fiscal
Calificarían los costos como elevados	Sí, pues se remarca poco	No	No	No	No	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Tabla 5
Requisitos más destacados

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Requisitos						
Fue complejo conseguir las garantías	Sí, pues tienen venta informal	No	Sí, dado que su administración es precaria	No	No	Sí, a causa de deudas impositivas
Dificultad con EECC o DJ Gcias	Sí, reflejan poca utilidad	No	Sí, presentaciones vencidas	No	No	No
Problemas con el Certificado Fiscal	No	No	No	No	No	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Conocer cuál fue la experiencia de esas PYMEs familiares y si tuvieron o no acceso al financiamiento

Las PYMEs consultadas, coincidieron en que resulta una tarea por lo menos tediosa la del armado de la documentación y el cumplimiento de los requisitos solicitados por los bancos y que muchas veces generó desánimo no alcanzar el monto requerido de crédito, como se ve en la Tabla 6 Experiencia de las PYMEs familiares ante solicitudes de créditos.

Tabla 6

Experiencia de las PYMEs familiares ante solicitudes de créditos

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Experiencia						
Recurrió a más de una entidad bancaria	No	Sí	Sí	No	Sí	No
El banco le ofreció diferentes opciones	Sí	No	Sí	No	No	No
Resultó beneficioso el crédito	No, pues no hubo desarrollo en ventas	-	-	Si, ya que el stock que adquirió luego subió mucho de precio	Si, pues la reforma en el depósito permitió expandirse	-
Consiguieron el monto esperado	No, accedió a un monto menor	-	-	No, accedió a un monto menor	Sí, pudo ejecutar la reforma	No

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Los responsables de las distintas empresas que no accedieron a los créditos o eligieron optar por otra herramienta, tampoco descartaron en un futuro volver en busca de financiamiento tradicional en entidades bancarias: casi todos concordaron en que es éste el camino más adecuado para inversiones que no tengan que ver con acopio de mercaderías o materias primas (según la actividad). En cambio, para esto último, sí destacaron que

resulta más simple acordar con los propios proveedores, sobre todo con aquellos con los que ya tienen una extensa relación comercial.

Averiguar cuáles son las herramientas de financiamiento que utilizan (las PYMEs familiares en Mar del Plata) en caso de recurrir a otras alternativas

El hecho de que la muestra sea en base a empresas familiares, influyó de manera determinante ya que, según explicaron los propios participantes, suelen mantener contacto directo con sus proveedores más importantes, y en la mayoría de los casos no delegaron las compras en una oficina o departamento determinado. Así, puntualizaron que surgió la alternativa de cuentas corrientes especiales, con mayores plazos e importes disponibles, las que muchas veces terminaron por reemplazar la financiación bancaria, como queda evidenciado en la Tabla 7 Otras opciones de financiamiento.

Tabla 7

Otras opciones de financiamiento

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Cheques de pago diferido	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Cuentas Corrientes con proveed	Sí, de tierra y leña	Sí, verduras, lácteos y carne	Sí, maderas y herrajes	No, acopian y congelan costos	Sí, con proof de CABA	Sí, materiales de const
Reinversión de Utilidades	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Motivo de uso de estas herramientas	*Contacto directo con el proveedor *Menor costo de intereses *Mayores posibilidades de negociación/flexibilización					

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Los representantes de estas empresas enfatizaron el rol del Estado en momentos de inestabilidad, algunos destacándolo por lo que consideraron suficiente y presente, y otros

tildándolo de ineficaz y escaso. En mayor o menor medida, el muestreo dejó ver que sea por el aprovechamiento de beneficios impositivos, la solicitud de asistencia subsidiaria - por ejemplo, la asistencia de emergencia para el trabajo y la producción ATP o el programa de recuperación productiva REPRO- o el ingreso a algún tipo de programa con diferenciaciones y particularidades, la mayor parte de los consultados han hecho uso de alguna de los mecanismos disponibles. Así se denota en la Tabla 8 Uso de la asistencia estatal por parte de las PYMEs.

Tabla 8

Uso de la asistencia estatal por parte de las PYMEs.

Empresas	REJAS	LAIT	GUARDIA	CONSTITUCIÓN	IMPORTLED	SEGNA
Asistencia Estatal						
Solicitó Asistencia Estatal	No	Sí, programa ATP	Sí, inscripción en REPRO	Sí, programa ATP	Sí, programa ATP	Sí, beneficios por Mipyme
Obtuvo Asistencia Estatal	-	Sí, subsidio en sueldos	No	Sí, subsidio en sueldos	No	Sí, planes de pago ARBA con quita
Solicitó crédito a través de programas del Estado	No	No	Sí	No	No	Sí
Tramitó el certificado PYME	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Utilizó el diferimiento de impuestos	No	Sí	No	No	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia en base a los datos relevados de cada empresa.

Discusión

En el entramado de las PYMEs familiares, no todas las que acuden al sistema financiero en busca de crédito corren la misma suerte y claramente tampoco tienen las mismas intenciones de uso para los fondos solicitados; de manera tal que aquellas que son promovidas por una situación crítica o de endeudamiento viven una realidad antípoda a otras que recurren a herramientas de financiamiento con intenciones de expandirse o generar nuevos proyectos.

De esta forma, los costos crediticios constituyen para algunas una suerte de inversión que se licúa dentro de la expansión o el desarrollo del negocio, mientras que para aquellas que toman financiamiento como un auxilio para cubrir pasivos y compromisos, representan otro gasto más que afrontar en ciertos contextos de inestabilidad.

Entonces, en el caso de las primeras empresas, los costos que el mercado financiero les ofrece suelen ser -debido al contexto inflacionario- absorbidos por la propia suba general en los precios de los bienes y servicios que ellas mismas ofrecen y contratan. Por citar un ejemplo: se toma crédito para incrementar el stock de materia prima para producir mayor cantidad de bienes, los que impulsados por las tasas actuales de inflación se venderán a un precio mayor que, probablemente, cubra sin problemas el efecto del gasto financiero.

Por otro lado, en una situación completamente diferente, las empresas que solicitan financiamiento para cubrir compromisos comerciales, saldar impuestos atrasados, recuperar o cubrir cheques emitidos o responder a cualquier otro tipo de deuda, suman una nueva carga con un interés que no les genera productividad alguna.

En el análisis de las condiciones de financiamiento que se ofrece a este tipo de empresas en la ciudad de Mar del Plata, queda al descubierto que, como citaran Ferraro y Goldstein (2011), según la caracterización de las PYMEs y empresas familiares se incurre en tasas diferenciales menos privilegiadas que las ofrecidas a grandes organizaciones que cuentan con otro tipo de patrimonio, de garantías y de volúmenes de operaciones.

Este último punto resulta clave, dado que las entidades financieras no se muestran seducidas por los montos de las transacciones que en general suelen realizar estas empresas, muy distintos a los que pueden llegar a vincularse con los movimientos de las grandes organizaciones. Este panorama poco seductor para los bancos es, justamente, una de las razones por las que las condiciones ofrecidas pueden no ser las mejores. Sumado a esto, en nada coopera la ya analizada poca predisposición de las PYMEs familiares a detallar y proveer información interna a las entidades financieras para que puedan saber más acerca de sus proyectos y potencial crecimiento.

En concordancia, cuatro de las seis empresas consultadas califican como exigentes a los requisitos solicitados por los bancos, destacando dentro de éstos las garantías pedidas en primer lugar, documentación legal como estados contables o declaración jurada del impuesto a las ganancias que refleje cierto nivel de utilidades en segundo, y certificados fiscales (que exigen estar al día con las obligaciones impositivas y previsionales) en tercero.

Son numerosas las ocasiones en que este tipo de empresas no tiene un detalle exhaustivo de su contabilidad, y no cuenta con un desglose pormenorizado de sus operaciones, al punto que llegan a ignorar con minuciosidad la utilidad neta que su propio negocio les genera, según asumen los directivos entrevistados.

En este contexto, sólo la mitad de las empresas familiares consultadas que solicitan crédito terminan por conseguirlo, ya que la otra parte no logra cumplimentar la

documentación necesaria -por precariedad en su administración o por excesivos requisitos- o desiste buscando otras alternativas que le resulten menos burocráticas y más veloces.

Debido a este fenómeno, muchos proyectos no llegan a materializarse y, en el peor de los casos, otro gran número de compañías no logra superar momentos de crisis o inestabilidad, generando niveles de desempleo habida cuenta que, es este conglomerado de empresas el que genera casi el 40% de los puestos privados en el país, según subrayaron Elías et al. (2018).

Resulta interesante y asertivo reflexionar acerca del rol de los bancos que bien pueden flexibilizar algunos requisitos para empresas que no cuenten con una estructura administrativa completamente desarrollada, y el de las propias PYMEs familiares que deberían mostrarse menos reticentes a entregar detalles de su funcionamiento y sus movimientos reales.

Indagando acerca de la experiencia de estas firmas en busca de financiamiento, y pese a que distintos autores que suscriben a la corriente de pensamiento basada en la hipótesis de la jerarquía financiera -como explican Briozzo et al (2016)- acuerdan que este tipo de actores prefiere no solicitar crédito; aquellas consultadas que no lograron conseguirlo, no descartan volver a intentar calificar para obtenerlo.

En el contexto actual, las PYMES familiares en Mar del Plata, suelen trabajar con más de una entidad bancaria, para el aprovechamiento de herramientas simples que cada una de esas instituciones puede darles: cuentas sueldos gratuitas para sus empleados, pequeños montos de giros al descubierto, cheques de pago diferido e incluso tarjetas de crédito a sus titulares con las que más de una vez se compran materias primas, materiales, o se contratan servicios inherentes a la actividad principal del ente. Así, la mitad de las consultadas revela que ha solicitado crédito en más de un banco, aunque la mayoría

concuerta en que desde las entidades no les han ofrecido demasiadas opciones o ramas de crédito.

Por otra parte, no sólo genera malestar el hecho de no calificar o no conseguir crédito a través de los bancos, sino que también el acceder a una línea crediticia, pero quedar lejos del monto solicitado, esperado o requerido, es causal de desánimo entre los empresarios y administradores. Es éste el caso de la mayoría de las PYMEs familiares consultadas, ya que cinco de estas seis, aseguran no obtener el volumen de financiamiento proyectado. En esos casos, si el dinero tiene como destino una inversión, la misma no puede realizarse totalmente, o al menos no en los niveles planificados. En tanto que, si los fondos son requeridos con el fin de cubrir pasivos, se pasa de tener un compromiso a tener dos, dado que al no contar con la totalidad del monto necesitado continúa pendiente parte de la deuda original a la que se suma la nueva asumida por el préstamo.

En resumen, las empresas familiares transitan por un proceso estresante cada vez que deciden solicitar préstamos, exponiéndose de una manera que no es cómoda ni habitual para ellas, que -como se ha mencionado- suelen tener una cultura de confidencialidad en la que sólo alguno de los miembros conoce el real movimiento y funcionamiento del negocio y no ven con buenos ojos el interés por conocer detalladamente sus pormenores por parte de los bancos que, además, en muchos casos terminan por no dar la asistencia necesaria.

Así las cosas, en lo que se conoce como el giro habitual del negocio, las PYMEs familiares que forman parte de la muestra suelen acudir a otras alternativas para financiar sus operaciones cotidianas, siendo de las más importantes las cuentas corrientes comerciales. Es éste un fenómeno íntimamente relacionado con esta clase de organizaciones en las que son muchas veces los propios dueños quienes realizan las

compras, lo que genera una relación personal con sus proveedores que además depositan confianza en base a un conocimiento estrecho de la persona más allá del negocio en sí.

Como destacaron Briozzo et al (2016) citando a Barton y Matthews (1989) las empresas familiares -en ciertas circunstancias- son reacias a tomar crédito para escapar de la incertidumbre que esto genera, y por el contrario se sienten más cómodas asumiendo compromisos para con sus propios proveedores, ya que sus dueños explican que cuentan con condiciones más flexibles respecto del cumplimiento en cuanto a fechas de pago y el manejo de algunas herramientas como la cancelación con cheques diferidos. Estas posibilidades son totalmente ajenas a las exigencias que genera la toma de un crédito tradicional.

Pero existe también otra fuente de financiamiento destacada por las empresas consultadas, que tiene que ver con la reinversión de utilidades. La cultura organizacional de las empresas familiares subraya el compromiso de sus participantes, como bien explica Noguera (2017), dándole un plus por sobre el resto. Es ese compromiso el que hace que los miembros accedan a retirar menos utilidades (o a no retirarlas directamente) y a que el uso de las mismas sea el que sirva de financiamiento para seguir creciendo y concretando nuevos proyectos o alcanzando otras metas.

En grandes sociedades comerciales otra puede ser la realidad, dado que los tenedores de acciones buscan una renta para su inversión e incluso, en aquellas que cotizan en bolsa, se intenta negociar con la compra venta de acciones permanentemente. Esas firmas sí deben recurrir a financiamiento externo, porque sus miembros no están dispuestos a resignar utilidad alguna. De todas formas, las opciones y condiciones a ellas ofrecidas son más variadas y seductoras que las que se les presentan a las PYMEs.

También cabe analizar el rol del Estado que interviene tratando de equilibrar la balanza, poniendo algunos recursos al alcance de las empresas más pequeñas. Con programas como los ya mencionados por Bulter et al (2018); SGR, RBT o el FONAPYME, se intenta fomentar el desarrollo y crecimiento de estas empresas, aunque en gran número desconocen que esas posibilidades existen, lo que se debe en parte a falta de difusión, pero también a la ausencia de personal técnico en las PYMEs familiares, dado que en sobradas ocasiones ocupan puestos clave personas con más vínculo personal que preparación idónea adecuada para el desempeño de la tarea a realizar, cualidad que queda evidenciada en la muestra pues apenas dos de las seis firmas cuenta con ese tipo de personal.

De todos modos, una considerable parcialidad de las empresas consultadas hace uso de alguna de las herramientas que se ponen a su alcance, ya que cinco de las seis que integran la muestra aplica a esa condición. Sin embargo, apenas dos firmas acudieron a créditos a través de programas estatales, aunque el total de éstas sí va en busca de otros beneficios como los que se desprenden de la obtención del certificado Mipyme o la utilización del diferimiento de impuestos.

Puede deducirse entonces que la participación del Estado resulta necesaria sobre todo en contextos de inestabilidad y crisis, pues las pequeñas empresas no suelen contar con demasiados recursos financieros propios para sostener grandes lapsos de contracción económica, y corren el riesgo de no sobrevivir.

En otro orden de cosas, y poniendo el foco en esta investigación, cabe mencionar que la muestra producto de la que se originaron los datos analizados, cuenta con limitaciones en cuanto a su tamaño (dado que se trabajó sobre un total de apenas seis empresas) y acerca de la diversidad respecto de las actividades de cada una de las PYMEs familiares consultadas, habida cuenta que -aunque se realizó un muestreo no probabilístico

con una elección subjetiva de los casos y que pertenecen a distintas ramas- se ausenta por ejemplo la agrícola-ganadera, lo que es un dato no menor por la inferencia que dicha actividad tiene en la economía argentina, o la pesquera, de gran incidencia en la ciudad de Mar del Plata.

Así mismo, el acotado tiempo de trabajo constituye otro importante factor limitante, como lo es también lo poco detallada que resulta la información brindada por las firmas en algunos de los casos, dada la falta de rigurosidad técnica en sus administraciones reconocida por sus propios dueños.

Como dato sobresaliente o fortaleza de este trabajo, es acertado mencionar que aporta una mirada diferente respecto de ciertos antecedentes que establecen que las PYMEs familiares siempre eligen un financiamiento distinto al bancario, demostrando que muchas optan hoy por ir en búsqueda de esta opción, aunque en bastas ocasiones conseguirlo les resulte una meta esquivada.

Así, en base a todo lo visto, se pudo concluir que en muchos casos este tipo de empresas sí tiene intenciones de conseguir financiamiento externo, aunque ese objetivo suele quedar truncado dado que no cuentan con la estructura administrativa para cumplimentar con todos los requisitos administrativos que los bancos exigen o con el respaldo financiero para cubrir las exigencias de garantías que esas mismas entidades les solicitan.

Considerándolo muchas veces una pérdida de energía, tiempo y recursos, los dueños de las PYMEs familiares desisten, entonces, de la búsqueda de financiamiento externo centrándose más en las herramientas que fueran mencionadas con anterioridad y que representan una opción viable, accesible y concreta para continuar con el desarrollo de sus metas o el cumplimiento de sus obligaciones.

Los bancos, por su parte, ajenos al mundo y al manejo de estas firmas, desconocen el potencial que muchas veces tienen y tampoco muestran interés genuino por interiorizarse, lo que -según se dijo- se desprende de lo poco influyente que resultan los montos manejados por las PYMEs familiares en el global de los movimientos de dichas entidades.

Queda claro -entonces- que, si las condiciones se presentan más accesibles, y si las PYMEs familiares ponen más énfasis en sus estructuras administrativas y manejo de la información interna, un número mayor de empresas toma financiamiento bancario, pues el proceso de calificación cumple, por uno u otro motivo, las veces de filtro dejando afuera a gran parte de las compañías solicitantes.

Es recomendable que las empresas cuya intención sea conseguir financiamiento a través de entidades bancarias, contemplen la posibilidad de armar un plan de negocios con proyecciones basadas en estudios de mercado y la propia experiencia del accionar de su actividad, con un flujo de fondos detallado, a fin de que pueda de cierta manera demostrar las posibilidades de desarrollo y crecimiento.

Así también, resulta oportuno que las cámaras competentes y el Estado enfatizen en la generación de programas de asistencia y apoyo para apalear momentos de recesión, crisis o contextos inestables, ofreciendo asistencia.

Por último, se propone continuar con esta línea de investigación trabajando sobre muestras más amplias, no sólo en tamaño, sino en diversidad en cuanto a actividades económicas, a fin de enriquecer los resultados y el análisis posterior que pueda llevarse a cabo respecto de los mismos.

Referencias

- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G. y Speroni M. (2016). Decisiones de financiamiento en PYMEs: ¿Existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? Estudios gerenciales El Sevier. Obtenido de www.elsevier.es/estudios_gerenciales recuperado el 21 de abril de 2021.
- Bulter, I., Guñazú, S., Giuliadori, D., Martínez Correa, J., Rodríguez, A. y Tacsir, E. (2018). Programas de financiamiento productivo a PYMEs, acceso al crédito y desempeño de las firmas: evidencia en Argentina. Banco de Desarrollo de América Latina. Working Paper N° 2018/05.
- Dini, M. y Stumpo, G. (2018). MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Naciones Unidas. CEPAL. Obtenido de www.cepal.org/es/suscripciones recuperado en mayo 2021.
- Elías, A., Gralla Cotella, S., Ianni, J., y Lucía M. (2018). Análisis a la problemática de financiación de las PYMEs: una crítica al régimen de metas de inflación. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Ferraro, C. y Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Naciones Unidas. CEPAL. Obtenido de www.cepal.org/es/suscripciones recuperado el 02 mayo 2021.
- Hernández, L., Chávez, S., Padilla, A., y Olmos, R. (2013). Emprendedores familiares y la sucesión administrativa: un análisis en pequeñas empresas. Global Conference of Business (vol 8).
- Leach, P. (2010) La Empresa Familiar. Ediciones Granica, Buenos Aires, Argentina Ley N° 25.300, de fomento de la Micro, Pequeña y Mediana empresa. Honorable Congreso de la Nación Argentina (2000). Resolución SECPYME 19/2021. Obtenido de www.ieralpyme.org recuperado el 23 de abril 2021.
- Noguera, M. (2017). Gestión de PYMEs familiares: En busca del éxito empresarial, la armonía familiar y la trascendencia generacional. Universidad Torcuato Di Tella. Buenos Aires, Argentina.
- Zambrano, S., Vázquez, A., Urbiola, A. (2019). Empresas familiares, emprendimiento y género. Cinco prob. para el análisis reg. Rev. Espacios. Vol. 40 N°22.

Anexo I Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es _____

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación.

Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____
_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es _____

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II - Modelo de entrevista a empresas

- 1) ¿Qué antigüedad tiene la empresa? ¿Cuántos empleados ocupan actualmente? ¿Cuántos puntos de venta tienen?
- 2) ¿Quién es la autoridad máxima o quién es la persona que toma las decisiones más importantes?
- 3) ¿Cuántos familiares trabajan en la empresa? ¿Y cuántas generaciones?
- 5) ¿Conocen opciones de financiamiento especiales para PYMEs ofrecidas por los bancos?
¿Conocen opciones de financiamiento especiales para Pymes ofrecidas por el Estado o algún organismo dependiente de éste?
- 6) ¿Han solicitado créditos en bancos? ¿En caso afirmativo, en uno solo o en más de uno?
¿Lo han conseguido? ¿En caso negativo, por qué?
- 8) ¿Han solicitado créditos a través del Estado o de algún organismo dependiente de éste?
¿En caso afirmativo, lo han conseguido? ¿En caso negativo, por qué?
- 9) ¿Le han parecido demasiado exigentes los requisitos del banco? Ha tenido inconvenientes con la documentación legal/impositiva a presentar?
- 10) ¿Le ha parecido excesivo el costo de los créditos? ¿Creen que son favorables las condiciones dadas? ¿Ofreció el banco opciones diferentes?
- 11) ¿Se siente apoyado por el banco en su condición de PYME?
- 12) ¿Consiguieron el monto del crédito solicitado/esperado? ¿Resultó, en caso de haber obtenido el crédito, beneficiosa la utilización del financiamiento?
- 13) ¿Accedieron a una línea de crédito especial para PYME o a una general?
- 14) ¿Cuál o cuáles de las siguientes opciones de financiamiento utiliza?: reinversión de sus propias ganancias, emisión de cheques de pago diferido, cuentas corrientes con proveedores, alguna distinta de las anteriores.