

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad

Decisiones de financiamiento en Pymes familiares de la provincia de Buenos Aires

Financing decisions in family SMEs in the province of Buenos Aires

Autor: Marcos Marengo

DNI: 27.423.894

Legajo: VCPB33844

Director de TFG: Fernando Ortiz Bergia

Argentina, noviembre, 2021

Resumen

El presente manuscrito se basó en el análisis de las decisiones de financiamiento en las Pymes familiares de la provincia de Buenos Aires durante el año 2020, reconociendo las barreras internas y externas que perciben las empresas respecto al financiamiento, el conocimiento que las mismas tienen sobre las alternativas disponibles en el mercado, y las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento que utilizan, además de las que existen actualmente para las Pymes del sector industrial y comercial. Se puede concluir que las decisiones se encuentran influenciadas por las generaciones familiares, como también por las barreras que el contexto y las instituciones financieras someten sobre las Pymes, las cuales se concentran principalmente en el autofinanciamiento. No obstante, se pudieron identificar 10 alternativas de financiamiento que cuentan con características que permiten superar las barreras del contexto de inestabilidad económica.

Palabras clave: Empresa. Familia. Decisiones. Financiamiento. Inestabilidad. Barreras.

Abstract

The investigation was based on the analysis of financing decisions in family SMEs from Buenos Aires during the year 2020, recognizing the limitations that companies perceive regarding financing, the knowledge they've about the financial alternatives available and the advantages and disadvantages of the financing sources they use, in addition to those that currently exist for SMEs. In conclusion decisions are influenced by family generations, as well by the limitations that the context submits to SMEs, which are mainly focused on self-financing. However, it was possible to identify 10 financing alternatives that will help to overcome the barriers of the context of economic instability.

Keywords: Enterprise. Family. Decisions Financing. Instability. Limitations.

Índice

Introducción	3
<i>Objetivo general</i>	9
<i>Objetivos específicos</i>	9
Métodos	10
<i>Diseño</i>	10
<i>Participantes</i>	10
<i>Instrumentos</i>	11
<i>Análisis de datos</i>	11
Resultados	12
<i>Proceso de toma de decisiones de financiamiento entre familiares</i>	14
<i>Barreras de acceso al financiamiento</i>	15
<i>Conocimiento de los familiares sobre alternativas de financiamiento</i>	17
<i>Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento</i>	19
Discusión	25
Referencias	29
<i>Anexo 1: Consentimiento informado</i>	30
<i>Anexo 2: Modelo de entrevista semi-estructurada</i>	31

Introducción

En el presente manuscrito científico se buscó analizar las decisiones de financiamiento de las Pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, tomando una muestra de 5 empresas sobre las cuales se analizó la situación que atravesaron durante el año 2020, las fuentes de financiamiento que utilizaron y si existieron o no trabas al momento de solicitar algún tipo de financiamiento. Se estudiaron a las Pymes familiares dentro del contexto del año 2020 debido a que facilitó el análisis sobre sucesos que ya acontecieron y que no cuentan con susceptibilidad de ser modificados.

Para que las organizaciones puedan funcionar y cumplir con sus objetivos de crecimiento requieren de la generación constante de flujos de fondos que les permitan hacer frente a sus planificaciones y obligaciones. Entonces, se puede considerar al financiamiento como una de las funciones elementales que contribuyen al desarrollo de las empresas, independientemente de sus dimensiones. En este sentido, puede conceptualizarse al financiamiento como el proceso mediante el cual una organización adquiere fondos para colocarlos en un activo que genere un rédito suficiente para devolver el monto adeudado y generar las condiciones de beneficio económico y crecimiento (Cibrán Ferráz, 2013).

Ahora bien, tal como lo plantea Ortega Castro (2008) para generar estas condiciones favorables es necesario que las empresas empleen una serie de herramientas que les permitan la organización y planificación sus actividades, además de tomar decisiones de manera asertiva y rápida, más aún cuando se encuentran transitando un contexto de inestabilidad. Entre estas herramientas se encuentran los sistemas contables, sistemas gestión de información, el uso de presupuestos maestros u operativos, planificaciones financieras, análisis de indicadores, sistemas de costeo, entre otras.

Con estas herramientas, las organizaciones podrán reconocer cuáles son sus capacidades y debilidades y, en función de las mismas, establecer los objetivos para mejorar su nivel de competitividad, dejando de lado la subjetividad en los procesos de toma de decisiones (Miranda, 2013). En base a lo expuesto, se puede decir entonces que uno de los principales determinantes del acceso al financiamiento es la capacidad para organizar y planificar las distintas etapas en el funcionamiento de una empresa, en este caso aludiendo a determinantes internos.

En este sentido, al contar con procedimientos claros y con una organización de las distintas funciones y actividades del funcionamiento empresarial, se podrán tomar decisiones de forma eficiente. Pues bien, aquí es donde suelen presentarse barreras, ya que al no contar con una estructura definida, las jerarquías y roles muchas veces no son comprendidas y respetadas en plenitud, en especial en una empresa familiar (Martínez Echezárraga, 2010).

Una organización familiar es aquella que se encuentra conformada por un grupo de individuos que cuentan con un vínculo consanguíneo. En ellas, convergen distintas generaciones familiares, complejizando el proceso de gestión, concretamente con el conflicto de intereses entre los miembros de la dirección familiar, especialmente cuando los directivos cuentan con la propiedad o cuota parte de la firma (Barrios, 2014).

Además, Martínez Echezárraga (2010) menciona que en las empresas familiares el poder de la toma de decisiones suele concentrarse en el directorio, comúnmente en el fundador/a de la organización, quien presenta en su mayoría un estilo de liderazgo autoritario. En empresas que han logrado traspasar la primera, y más aún la segunda generación, suelen evolucionar hacia un liderazgo de mayor participación, lo que contribuye a la comunicación, integración y participación, creando las condiciones para un proceso de decisión más eficiente.

Por otro lado Amor (2017) menciona que un determinante clave en el acceso al financiamiento es el nivel de preparación y conocimiento del responsable que toma estas decisiones, por lo que además de contar con liderazgo participativo se requiere de un plantel de recursos humanos capacitados en estas áreas, de esa manera se crearan mejores condiciones para alcanzar el financiamiento y el cumplimiento de las metas organizacionales.

Teniendo en cuenta lo expuesto por los antecedentes se puede decir que los determinantes para el acceso al financiamiento refieren a las capacidades de un negocio de organizar sus actividades, planificarlas, dirigirlas y controlarlas, esto a partir del uso de múltiples herramientas que contribuyen a una mayor interrelación entre los departamentos de la estructura, a la comunicación y por ende a una mejor toma de decisiones, permitiendo mayores probabilidades de alcanzar el financiamiento anhelado dado a que se aunaron los esfuerzos internos (Ortega Castro, 2008).

Sin embargo, también existen determinantes externos para acceder al financiamiento, en donde las Pymes suelen contar con un menor control de los mismos, creando condiciones adversas en su gestión y probabilidades para cumplir con los objetivos. En este sentido, Miranda (2013) expresa que las Pymes son muy susceptibles a los cambios bruscos del entorno, especialmente cuando se trata de contextos en donde no reina la prosperidad económica sino más la incertidumbre. Por tales motivos, contar con el uso de las herramientas internas previas contribuirá a que la empresa se encuentre más preparada al enfrentar las barreras del entorno. Se puede observar aquí que el primer determinante externo del financiamiento es la situación económica-financiera de un país.

Sin embargo, la situación económica-financiera de un país se encuentra ligada a una serie de diferentes variables, muchas veces con comportamientos asimétricos por lo que se

requiere descomprimir el problema recurrente del acceso al financiamiento para identificar las principales causas que lo generan.

En un estudio realizado por Ferraro y Goldstein (2011) se menciona la falta de políticas públicas destinadas al acceso al financiamiento por parte de las Pymes en la región de Latinoamérica y el Caribe. Al carecer de estos lineamientos, las entidades financieras cuentan con mayor libertad al momento de ofrecer líneas de financiamiento disminuyendo el poder de negociación de las Pymes para acceder. Los autores consideran que durante contextos de inestabilidad económica y social, se necesitan de políticas públicas para incentivar a las Pymes al financiamiento, planteando que con el mismo pondrán en funcionamiento continuo a la economía permitiendo su recuperación, además de desarrollar su negocio.

Por otro lado, Gasparini y Ottone (2018) enuncian que las Pymes cuentan con dificultades debido a los requisitos solicitados para acceder a una línea de financiamiento, ya sea un crédito bancario u otra fuente alternativa. Entre los principales requisitos se encuentran: la presentación de documentos que abalen solvencia económica y financiera, documentación legal y garantías externas. Además, las Pymes deberán realizar una serie de pasos y tramitación que suele ser engorrosa e incluso un aspecto que lleva a las Pymes a desistir del proceso.

Miranda (2013) expresa que las entidades financieras solicitan estos requerimientos en primer lugar para contar con la garantía de que la empresa cuenta con la capacidad para cumplir con sus obligaciones a futuro, y en segundo los requisitos suelen ser elevados debido a que consideran a las Pymes como organismos riesgosos, esto porque son muy susceptibles a los cambios del entorno, aspecto que se mencionaba previamente.

No obstante, González (2016) menciona que durante los contextos económicos adversos, se desarrollan diferentes programas para acompañar a las Pymes en su proceso de desarrollo, esto porque en la mayoría de los países latinoamericanos cerca del 99% de las empresas están conformadas por Pymes y albergan a la mayoría de la fuerza laboral. Por ende, la implementación de políticas públicas tal como lo mencionaba Ferraro y Goldstein (2011) puede ayudar a que las Pymes presenten menos amenazas para acceder al financiamiento.

Se puede decir entonces que los determinantes externos se encuentran conformados por la situación económica-financiera del país, por el desarrollo de políticas públicas destinadas al financiamiento de Pymes, los niveles de solvencia y capacidades de la empresa, la presentación de documentos legales, la adjudicación de garantías confiables y las tasas de interés ofrecidas por la entidad financiera.

Entre las fuentes internas de financiamiento y siguiendo a Cibrán Ferraz (2013) se encuentran el aporte de los socios/propietarios, el uso de reservas, el uso de fondos de emergencia, fondos retenidos y no distribuidos entre los socios/propietarios, emisión de acciones, y otros instrumentos. Tal como lo enuncian Martínez y Guercio (2019) el empleo de fuentes internas dependerá en gran medida de la dimensión y de la trayectoria de una empresa.

Por otro lado, se encuentran las fuentes externas, existiendo una amplia variedad de las mismas, sin embargo en Argentina la principal alternativa de financiamiento utilizada son las líneas ofrecidas por el sistema bancario, aunque existen distintas variedades en cada una de ellas (Martínez y Guercio, 2019).

Siguiendo lo enunciado por Valecela (2013); Butler (2017) y Miranda (2013) entre las fuentes de financiamiento externas se pueden encontrar: financiamiento de capital de

trabajo; Financiamiento de sueldos y jornales; Financiamiento para la compra de materia prima, mercadería u otros insumos de producción; Documentos de pago: cheques, pagaré.; Créditos para inversiones: nuevos proyectos de inversión, negocios, ampliación, entre otros; Financiamiento para la compra de bienes de capital.; *Leasing* o arrendamiento de bienes de capital; Prefinanciación de exportaciones; Planes de pago con entidades bancarias o fiscales; Canales informales de financiamiento: amigos, allegados, familiares, financieras; Tarjetas de crédito; Cuentas corrientes: acuerdos con proveedores.

Además de las fuentes mencionadas también existen otras, las cuales dependen del sector al cual pertenezca la organización. De esta manera se puede decir que las Pymes deben crear las mejores condiciones internas para hacer frente a los factores del entorno. En este sentido, también se considera fundamental, tal como lo menciona Butler (2017) realizar un análisis minucioso de cada una de las alternativas de financiamiento, ya que esto ayudará a reconocer cuál de ellas es la que mejor se adapta a las capacidades empresariales en el corto, mediano y largo plazo.

Teniendo en cuenta lo expuesto, puede decirse que dentro de los contextos inestables, las Pymes cuentan con necesidades muy marcadas, principalmente relacionadas a la falta de financiamiento de su capital de trabajo o la dificultad para adquirir fondos de cara a objetivos de crecimiento o proyectos de inversión. Es aquí en donde surge el interrogante ¿Cuál es el nivel de acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas? ¿Qué dificultades han atravesado hasta el momento relacionadas con su sector y actividad económica? ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan? ¿Siempre se empleó la misma combinación? ¿Cómo fue el proceso para escoger su estructura de financiamiento? ¿Existieron trabas en el proceso de solicitud de financiamiento externo? ¿Existieron barreras basadas en la gestión interna familiar?

En este sentido, la problemática bajo estudio se planteó desde la dificultad que tienen las Pymes, en especial las Pymes familiares, respecto a su acceso al financiamiento y el riesgo que esto puede ocasionar en su desarrollo.

Para responder a estos interrogantes y encarar la problemática de estudio, se plantearon los siguientes objetivos, los cuales determinaron la estructura y los elementos a analizar la presente investigación.

Objetivo general

Analizar las decisiones de financiamiento que se llevan adelante entre los familiares que componen las Pymes familiares de Buenos Aires permitiendo advertir las barreras al acceso al financiamiento, el conocimiento que tienen sobre las alternativas de financiamiento y las ventajas y desventajas de las fuentes utilizadas durante el contexto del año 2020.

Objetivos específicos

- 1) Analizar la toma de decisiones de financiamiento entre los miembros familiares de las Pymes de Buenos Aires.
- 2) Advertir las barreras de acceso al financiamiento que presentaron las Pymes familiares de Buenos Aires durante los procesos de toma de decisiones.
- 3) Identificar el conocimiento que presentan los miembros familiares de las Pymes de Buenos Aires sobre las alternativas de financiamiento.
- 4) Reconocer las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento que son utilizadas y las que existen para las Pymes familiares de Buenos Aires.

Comentado [FOB1]: Esto no está tratado. Las que existen

Métodos

Diseño

La investigación se delineó desde un trabajo de tipo no experimental dado a que se mantuvieron estables las variables bajo análisis, además fue transversal, debido a que se analizaron los acontecimientos sucedidos durante el año 2020 relacionados al financiamiento de las Pymes familiares.

El alcance del trabajo fue descriptivo, ya que se enunciaron los resultados de los objetivos específicos considerando las manifestaciones de los participantes sin alterar las mismas. Por último, se definió el enfoque el cual fue cualitativo, debido a que se analizaron aspectos difíciles de cuantificar principalmente por la falta de datos representativos.

Participantes

El universo poblacional se encontró conformado por la totalidad de Pymes que se encuentran ubicadas en la provincia de Buenos Aires. Debido a que existe un alto número de éstas y que no se cuentan con los recursos para abordarlas en su plenitud se empleó un criterio muestral no probabilístico por cuotas, cuyos criterios de inclusión fueron:

- Ser una empresa del rubro Pyme.
- Contar con una gestión familiar: 2 o más familiares en puestos gerenciales.
- Contar con una trayectoria no menor a los 5 años.

Contando con estos datos, se determinó la muestra en 5 Pymes familiares, en donde los participantes fueron los directivos de las organizaciones, a quienes se les presentó un consentimiento informado (Anexo 1) indicando el objetivo y la intervención de la investigación.

Instrumentos

El proceso de recopilación de datos e información se desarrolló conforme el enfoque del trabajo, en este caso de tipo cualitativo. Se diseñaron entrevistas semi-estructuradas (Anexo 2) dirigidas a los directivos de las Pymes familiares, buscando responder la situación en la que se encontraban durante el año 2020, las fuentes de financiamiento utilizadas y las trabas que tuvieron a lo largo del proceso de solicitud de financiamiento. También se realizó un análisis de documentos secundarios para identificar fuentes de financiamiento que puedan servirles a las Pymes industriales de Buenos Aires.

Análisis de datos

El análisis de los datos se dividió en distintas etapas, comenzando por un reconocimiento de las características generales de las Pymes familiares, para luego responder a los objetivos específicos. Las entrevistas se grabaron y transcribieron con el fin de advertir respuestas comunes que permitiesen la confección de tablas de comparación entre cada uno de los casos abordados. A continuación se expone un resumen sobre los resultados esperados en cuanto a cada uno de los objetivos específicos.

Tabla 1: Análisis de datos

Objetivos específicos	Alcance	Enfoque	Instrumento	Resultado esperado
Analizar la toma de decisiones de financiamiento entre los miembros familiares de las Pymes de Buenos Aires.	Descriptivo	Cualitativo	Entrevista semi-estructurada	Analizar cómo se toman las decisiones de financiamiento entre los familiares y el nivel de participación que estos tienen el proceso
Advertir las barreras de acceso al financiamiento que presentaron las Pymes familiares de Buenos Aires durante los procesos de toma de decisiones.			Entrevista semi-estructurada	Diferenciar las barreras en aspectos externos e internos, para reconocer las dificultades que tienen las Pymes al momento de acceder/decidir sobre el financiamiento.
Identificar el conocimiento que presentan los miembros familiares de las Pymes de Buenos Aires sobre las alternativas de financiamiento.			Entrevista semi-estructurada	Contrastar si los miembros familiares cuentan con conocimientos más allá de las fuentes que éstas utilizan.
Reconocer las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento que son utilizadas por las Pymes familiares de Buenos Aires.			Entrevista semi-estructurada y Análisis de documentos	En base a las fuentes que emplean, identificar que aspectos pueden considerarse ventajas y cuáles desventajas. Identificar 10 fuentes del mercado que puedan ser utilizadas por las Pymes del sector industrial de Buenos Aires

Fuente: elaboración propia.

Resultados

Para dar inicio a la presentación de los resultados se exponen los datos e información respectivos a las Pymes familiares que fueron analizadas, esto con el fin de contar con una primera aproximación sobre las características principales de las mismas.

Tabla 2: Características de las Pymes familiares analizadas

	Pymes familiares				
	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector	Industrial	Comercial	Industrial	Industrial	Industrial
Actividad	Fabricación, comercialización y distribución de vidrio	Comercialización de pisos y revestimientos cerámicos	Fabricación de cintas transportadoras metálicas	Fabricación de cintas transportadoras y estructuras metálicas	Fábrica de cortinas y accesorios para baños
Formación	1972 (49 años)	1974 (47 años)	2006 (15 años)	1994 (27 años)	2001 (20 años)
Nómina de empleados	10	20	12	10	8
Nómina de familiares	3	4	2	2	3
Puestos de familiares	<u>Director:</u> Hijo del fundador. <u>Comercial:</u> Hermano <u>Administración:</u> Hermano	<u>Director:</u> Hijo del fundador. <u>Contable:</u> Hermana. <u>Comercial:</u> Hermana. <u>Proveedores:</u> Hermano	<u>Directora:</u> Socia fundadora. <u>Operaciones:</u> Socio fundador (esposa)	<u>Director:</u> Hijo del fundador. <u>Producción:</u> Hijo del fundador	<u>Director:</u> Fundador. <u>Administración:</u> Hijo del fundador. <u>Comercial:</u> Hijo del fundador
Director Familiar	X	X	X	X	X
Profesión del Director	Lic. Administración	Lic. Comercialización	Ingeniero Civil	Lic. Administración	Diseñador Industrial
Generaciones familiares	2da generación	2da generación	1ra generación	2da generación	1ra y 2da generación
Facturación promedio (Anual)	\$70 millones	\$100 millones	\$120 millones	\$60 millones	\$90 millones

Fuente: elaboración propia

Para iniciar con la presentación de los resultados, se expone a continuación la situación que atraviesan las empresas. Una particularidad que presentaron todas las organizaciones es que durante el año 2020, principalmente en el período comprendido entre marzo y mayo, las Pymes familiares tuvieron un recorte en sus ingresos. No obstante, organizaciones como la Pyme 2 y 3, pudieron mantener un alto nivel de facturación, pese a al contexto económico que atravesaban.

Tabla 2: Situación que afrontaron las Pymes familiares durante el 2020

Situación que atravesaron	Pymes familiares				
	1	2	3	4	5
Aumento de costos de producción	X		X	X	X
Aumento de costos de aprovisionamiento de materias primas	X		X	X	X
Dificultad para la adquisición de materia prima para la fabricación	X			X	
Dificultad para la adquisición de mercadería para la reventa		X			
Reducción de la rentabilidad	X	X	X	X	X
Disminución del consumo durante el año 2020	X	X	X	X	X
Recuperación de la actividad luego de junio del 2020	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia

En cuanto a las Pymes familiares del sector industrial, Pymes 1, 3, 4 y 5, se observa que la actividad industrial ha presentado una recuperación comparándola con los datos interanuales entre 2020 y 2021, en donde el índice de producción industrial se encontró por debajo del 50% durante los meses de marzo, abril y mayo, pero desde junio del 2020 dicho índice se encuentra por encima del 50% promediando las diferentes categorías del sector.

En cuanto al sector comercial, el mismo fue uno de los más golpeados durante el año 2020, especialmente la categoría relacionada a la comercialización de materiales de construcción, Pyme familiar 2, la cual aún cuenta con un retroceso en los índices de ventas. No obstante, la organización analizada supo realizar un buen manejo de su stock, generando

un alto nivel de facturación para hacer frente a sus costos fijos, acompañado, como se verá más adelante, por la utilización de financiamiento de su capital de trabajo.

Tabla 3: Actividad de las empresas

Pyme familiar	Actividad principal	Categoría Industrial / Comercio	Variación interanual (2020-2021) Índice de producción y comercial
Pyme Familiar 1	Fabricación de vidrio	Productos metálicos	23,9%
Pyme Familiar 2	Comercialización de cerámicos	Materiales de construcción	-4,20%
Pyme Familiar 3	Fabricación de cintas transportadora	Material de transporte	35,6%
Pyme Familiar 4	Fabricación de cintas transportadora	Material de transporte	35,6%
Pyme Familiar 5	Fabricación de cortinas y accesorios	Textil	24%

Fuente: elaboración propia.

Conociendo la situación que atraviesan las empresas, se pasan a exponer los resultados de cada uno de los objetivos específicos.

Proceso de toma de decisiones de financiamiento entre familiares

El primer aspecto a analizar se basó sobre las decisiones que se toman entre los miembros de la familia que componen las empresas, especialmente de aquellas decisiones que se asocian al financiamiento. De acuerdo a lo expuesto en la Tabla 3, se ha logrado relevar que existen diferencias en cuanto a las generaciones que llevan adelante la dirección de las empresas, ya que aquellas en donde la segunda generación ha precedido a la primera, es ésta última la que aún tiene un peso e influencia sobre las distintas opciones de financiamiento que se determinen como válidas, lo que indica que aún no han logrado dejar el mando de la dirección por completo.

Por el contrario, en empresas en donde coexiste la primera y segunda generación, se observa un panorama en donde los miembros familiares más jóvenes no son escuchados, incluso cuando los empleados se desenvuelven en áreas relacionadas al financiamiento, como en el caso de la Pyme familiar 5. En tanto que, en las empresas en donde aún persiste la

primera generación, por ser organizaciones más jóvenes, la comunicación y participación es recíproca, lo cual puede considerarse como una ventaja en cuanto a la relación que exista y a la distinción entre el vínculo familiar y el empresarial.

Dicha información permite entonces realizar un acercamiento sobre las características de las Pymes familiares, en donde la generación y la dimensión de las mismas inciden considerablemente en las decisiones de financiamiento.

Tabla 3: Toma de decisiones de financiamiento entre familiares

Toma de decisiones	Pymes familiares				
	1	2	3	4	5
La decisión se concentra únicamente en el director					X
Las decisiones se toman entre los miembros del grupo familiar			X		
La decisión se realiza entre el director y el área responsable			X		
Miembros de generaciones pasadas influyen en la toma de decisión	X	X		X	
Las decisiones se toman entre los familiares que trabajan en la empresa como aquellos que no lo hacen	X	X			
No se tienen en cuenta los puntos de vista de las nuevas generaciones					X

Fuente: elaboración propia

Barreras de acceso al financiamiento

Reconociendo como se configuran los procesos de toma de decisión de financiamiento, se buscaron identificar cuáles fueron las distintas barreras que se les presentaron a las Pymes familiares al momento de discutir, entre los miembros familiares, la posibilidad de solicitar financiamiento externo. En este caso, se observa nuevamente que las empresas con mayor trayectoria aún presentan dificultades a la hora de separar el vínculo del fundador, quien emite restricciones para que las empresas busquen alternativas externas. A su vez, en empresas en donde se comparte la dirección entre generaciones, como la empresa 5, por más que existan alternativas de financiamiento seductoras, los directivos evitan el uso del endeudamiento con terceros.

Ahora bien, a diferencia del objetivo previo, en este caso se pudo advertir, tal como se expone en la Tabla 4, que en las Pymes familiares de primera generación, empresa 3, las decisiones de financiamiento suelen generar problemas internos en las relaciones entre sus miembros, las cuales destacan son difíciles de subsanar en el corto plazo.

En este sentido, un dato característico y revelador es que todas las Pymes familiares afirmaron preferir el autofinanciamiento en lugar de endeudarse con terceros, ya sean bancos, proveedores y otras entidades financieras.

Tabla 4: Barreras internas que **inciden** en el financiamiento

Barreras al financiamiento	Pymes familiares				
	1	2	3	4	5
Los fundadores (no directivos) no quieren que la empresa se endeude a largo plazo	X	X		X	
Se evita el endeudamiento incluso cuando existen líneas de financiamiento competitivas		X			X
Si existe la posibilidad de autofinanciarse será mejor que tomar deudas externas	X	X	X	X	X
Financiarse externamente con altos montos puede implicar roces familiares difíciles de sobreponer			X		

Comentado [FOB2]: Hay barreras o limitaciones internas y externas Las que ha puesto son internas. Faltan las externas

Fuente: elaboración propia

Ahora bien, además de reconocer las barreras de financiamiento en cuanto a las relaciones entre los familiares, es decir internas, se identificaron aquellos limitantes que sufrieron las Pymes familiares durante el año 2020 al solicitar alguna línea de crédito.

En concreto se advierte que las organizaciones presentan una dificultad en torno a las relaciones que presentan con sus proveedores, quienes no aceptar la prolongación o refinanciamiento de deudas contraídas con los mismos, las cuales se basan en la emisión de cheques de pago diferido, hasta 180 días.

Además, también se advierten problemáticas basadas en la dificultad para hacer frente a los requisitos solicitados por las entidades financieras al momento de realizar la solicitud de financiamiento, tales como la presentación de información confiable respecto a los planes

de financiamiento y la proyección del desempeño futuro de la organización, como también la dificultad para acceder a garantías, las cuales suelen ser difíciles de conseguir y de ser aceptadas por las entidades.

Otro de las barreras para el acceso al financiamiento externo se basa en el bajo conocimiento técnico que presentan los directivos en torno a las operaciones de financiamiento, en este caso advertidas en las empresas donde los directivos presentan un nivel de profesionalización alto pero no relacionado a las ciencias económicas, como el caso de las empresas 2, 3 y 5.

Tabla 5: Barreras para acceder a créditos y financiamientos externos

Barreras externas para acceder al financiamiento	Pymes familiares				
	1	2	3	4	5
Los proveedores no reciben negociaciones para aumentar los plazos de financiamiento (cheques)	X	X			
No se contaba con el registro MiPyME para acceder al crédito ATP				X	X
Presentación de información contable	X	X			
Presentación de plan de financiamiento	X	X	X	X	X
Presentación de flujo de fondos proyectado	X	X			
Dificultad para acceder y presentar garantías confiables	X	X	X	X	X
Complejidad para comprender las operaciones de financiamiento		X	X		X
Roces entre familiares por la decisión de financiamiento externo			X		

Comentado [FOB3]: Los que dicen "Presentación...", en todo caso será la dificultad de armado. Estos son requisitos para los bancos aclárelo.

Fuente: elaboración propia

Conocimiento de los familiares sobre alternativas de financiamiento

El tercer objetivo que se analizó se refirió sobre el conocimiento que existe por parte de los miembros familiares, tanto los directores generales como el resto del personal familiar, respecto a las alternativas de financiamiento que existen en el mercado y que pueden ser utilizadas por las Pymes por el sector al que pertenece, es decir si son comerciales o industriales, como se puede observar en la siguiente tabla.

En este punto se observa que los participantes familiares de la investigación reconocen con facilidad las alternativas de financiamiento tradicionales, tales como el uso

del autofinanciamiento, reservas y descuentos de documentos de cheques de pago diferido. Por otro lado, también se advierte que identifican las alternativas de financiamiento especiales que fueron implementadas producto del impacto que generó la pandemia durante el año 2020, tales como el crédito ATP para el pago de sueldos, planes de moratoria para el pago de deudas tributarias, y líneas de financiamiento a tasas subsidiadas por FONDEP, BICE, Banco Nación instauradas para proyectos de inversión.

Por otro lado, se observa que las organizaciones carecen de un conocimiento profundo de alternativas de financiamiento que son comúnmente utilizadas dentro del sector industrial, tales como leasing financiero, factoring, confirming, operatorias a través de SGR y prefinanciación para el desarrollo de exportaciones. En la siguiente tabla puede observarse la verificación en cuanto al conocimiento de las distintas alternativas que fueron presentadas a los directivos durante el proceso de entrevistas.

Tabla 6: Conocimiento de las fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento que conocen los participantes	Pymes familiares					Fue utilizada	
	1	2	3	4	5	Si	No
Autofinanciamiento	X	X	X	X	X	X	
Uso de reservas	X	X	X	X	X	X	
Fondos no distribuidos			X				X
Descubierto bancario	X	X	X	X	X	X	
Leasing financiero para compra de bienes de capital	X		X	X	X		X
Créditos para proyectos de inversión FONDEP	X	X	X	X	X		X
Crédito de Banco Nación para financiamiento de proyectos estratégicos	X		X		X		X
Línea de financiamiento para implementar servicios tecnológicos							X
Línea de financiamiento para la digitalización de Pymes (Software y Hardware)		X		X			X
Financiamiento para proyectos de renovación industrial Banco BICE	X				X		X
Confirming o cesión de pagos			X				X
Crowdfunding		X					X
Descuento de documentos (cheques de pago diferido)	X	X	X	X	X	X	
Factoring para el descuento de facturas			X				X
Créditos ATP para el pago de sueldos	X	X	X	X	X	X	
Plan de Moratoria de AFIP	X	X	X	X	X	X	
Planes de pago con el fisco provincial	X	X	X	X	X	X	
Línea de financiamiento LIP (inversión productiva a tasas bajas)	X	X	X	X	X		X
Conocimiento sobre la operatoria con Sociedades de Garantía Reciproca (SGR)			X	X	X		X
Prefinanciación para exportaciones			X		X		X

Fuente: elaboración propia

En base a lo expuesto puede verificarse que las organizaciones entrevistadas emplean las fuentes de financiamiento más tradicionales. No obstante muchas de ellas, pese a reconocer otras alternativas para financiar las operaciones de su negocio, como también proyectos de inversión y objetivos a largo plazo, no han sido empleadas a lo largo del período de tiempo analizado, es decir durante el año 2020.

Ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento utilizadas y que existen

Contando con el relevamiento sobre la toma de decisiones de financiamiento, las barreras internas y externas que existen para acceder a líneas de financiamiento, como también el conocimiento sobre las distintas alternativas, se pasa a responder el último objetivo específico, el cual se basa en la identificación de las ventajas y desventajas relacionadas con las fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares, aspectos que puede observarse en las siguientes tablas.

Tabla 7: Financiamiento interno utilizado en la actualidad (ventajas y desventajas)

Fuentes de financiamiento internas utilizadas	Ventajas identificadas por las empresas	Pymes familiares				
		1	2	3	4	5
Aporte de socios	Facilidad para su uso	X	X	X	X	X
	Facilidad para la elección	X	X	X	X	X
	Simplificación del proceso de toma de decisiones entre familiares	X	X		X	X
Reservas	Facilidad para la decisión de distribución		X	X		
	Simplificación del proceso de toma de decisiones entre familiares		X			
	Rapidez en la adquisición de fondos		X	X		
Fuentes de financiamiento internas utilizadas	Desventajas identificadas por las empresas	Pymes familiares				
		1	2	3	4	5
Aporte de socios	Los fondos no son suficientes	X			X	
	Intereses contrapuestos entre familiares para el uso			X		
Reservas	Dificultad para la toma de decisiones entre familiares	X		X		X
	Es difícil de generar debido al contexto	X			X	X

Fuente: elaboración propia

Se observa que dentro de las fuentes internas las ventajas se encuentran asociadas a la facilidad para la toma de decisión entre los familiares, a excepción de la Pyme 3, la cual menciona que existen roces entre los familiares debido a los roces generados entre los miembros debido a que sus miembros presentan intereses contrapuestos, ya sea para

financiarse con otras modalidades o bien no tomar financiamiento para disminuir el nivel de endeudamiento. Otro de los aspectos relevantes se relaciona con el uso de las reservas, en este caso debido a que plantean que el contexto condiciona la capacidad de la empresa para generarlas y, en efecto, emplearlas para financiar sus operaciones y objetivos de largo plazo.

En cuanto a las fuentes de financiamiento externas que son utilizadas por las Pymes familiares, se identificaron las siguientes ventajas y desventajas.

Tabla 8: Financiamiento externo utilizado en la actualidad (ventajas)

Fuentes de financiamiento externas utilizadas	Ventajas identificadas por las empresas	Pymes familiares				
		1	2	3	4	5
Financiamiento con proveedores a través de Documentos de pago (cheques diferido)	Facilidad de acceso			X	X	X
	Facilidad para la toma de decisiones entre familiares	X	X			X
	Abastecimiento de materias primas sin contar con fondos	X	X	X	X	X
	Simplificación para acceder y utilizarlo	X	X	X	X	X
Crédito bancario ATP para pago de sueldos	Facilidad para la toma de decisiones entre familiares	X	X	X	X	X
	Bajas tasas de interés	X	X	X		
	Posibilidad de pagar los sueldos en tiempo y forma	X	X	X		
	Bajo endeudamiento que facilita la toma de decisiones entre familiares		X			
Moratoria AFIP (tributos y contribuciones sociales)	Facilidad en la tramitación y bajas tasas de interés	X	X	X	X	X
	Facilidad para la toma de decisiones entre familiares	X	X	X	X	X
Giro por descubierto bancario	Hacer frente a obligaciones sin contar con fondos					X
	Facilidad para la toma de decisiones entre familiares					X
	Simplificación para acceder y utilizarlo					X

Fuente: elaboración propia

Tabla 9: Financiamiento externo utilizado en la actualidad (desventajas)

Fuentes de financiamiento externas utilizadas	Desventajas identificadas por las empresas	Pymes familiares				
		1	2	3	4	5
Financiamiento con proveedores a través de Documentos de pago (cheques diferido)	Dificultad para acordar mayores plazos	X	X			
	Dificultad para tomar decisiones entre familiares			X	X	
	Riesgo de cheques rechazados si no se panifican	X		X	X	
Crédito bancario ATP para pago de sueldos	Riesgo de no pagar si la actividad no mejora	X				
	Lentitud en el proceso de aprobación		X			
	Dificultad para cumplir con los requisitos de aprobación	X		X		
	Dificultad para tomar decisiones entre familiares	X		X		
Moratoria AFIP (tributos y contribuciones sociales)	No incluye deudas sobre el Impuesto a las Ganancias			X	X	
	Dificultad para cumplir con los requisitos de aprobación	X	X			
Giro por descubierto bancario	Altas tasas de interés					X
	Dificultad para cumplir con los requisitos de aprobación	X	X	X	X	
	Intereses contrapuestos con los familiares	X	X	X	X	

Fuente: elaboración propia

Comentado [FOB4]: Los cuadros están bien armado y son prolijos. Evalúe si se le puede dar formato APA a efecto de terminar de unificar todo el trabajo. En la medida que quede bien.

En este punto se observa que el indicador de toma de decisiones entre familiares tiene un peso importante a la hora de la elección de las fuentes de financiamiento conocidas y empleadas por las organizaciones ya que en muchos casos genera dificultades para sobreponer los intereses contrapuestos entre los miembros familiares, especialmente con el uso del descubierto bancario que también presenta una desventaja asociada a las altas tasas de interés ofrecidas por los bancos.

Por otro lado, aquellas alternativas de financiamiento que presentan bajas tasas de interés generan una mayor facilidad en el proceso de toma de decisiones entre los familiares, evidenciando de esta manera ventajas que se asocian a un bajo endeudamiento a largo plazo por parte de las organizaciones, por lo cual procuran su utilización.

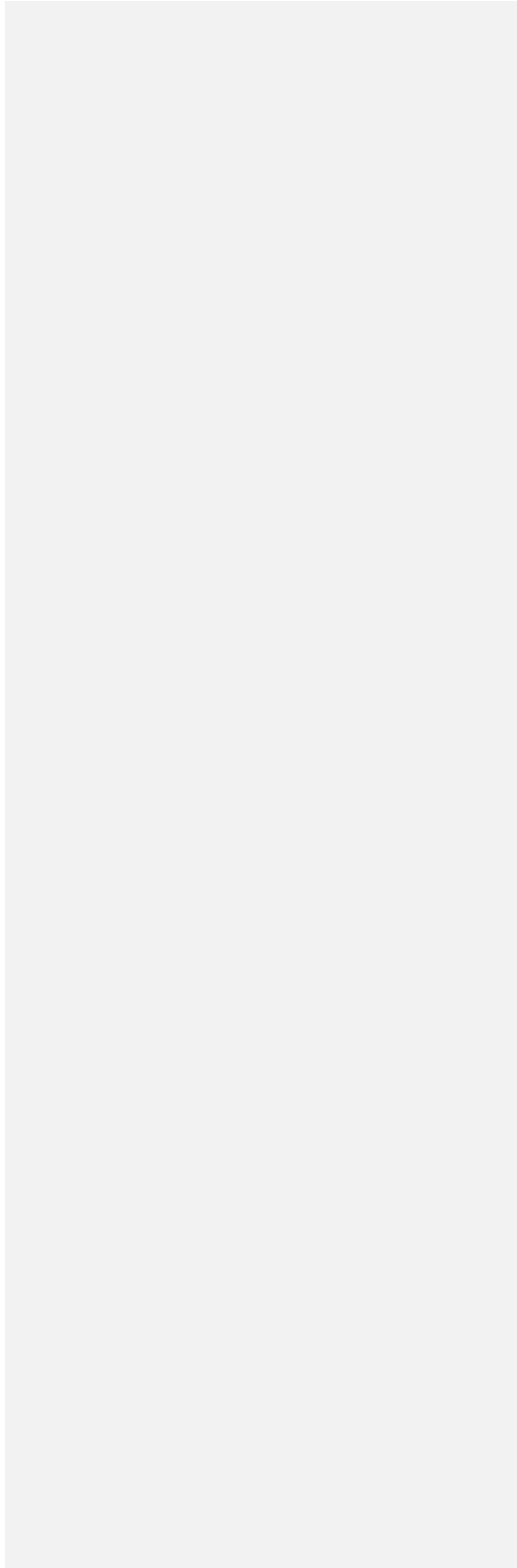
Por último, en base al relevamiento documental de tipo secundario, se identificaron alternativas de financiamiento externas que pueden ser utilizadas por las Pymes familiares analizadas.

En este punto, se realizó un filtro sobre aquellas fuentes de financiamiento propias de las Pymes del sector industrial, objeto de estudio de este trabajo, teniendo en cuenta también alternativas propias a las Pymes que se radican en la provincia de Buenos Aires.

Esta búsqueda, permitió la identificación de 10 alternativas de financiamiento, cuya información se recopiló en portales del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, en la Unión Industrial de la provincia de Buenos Aires (UIPBA), la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADMIRA), como también en portales de bancos públicos y privados, y en la Agencia de Recaudación de la provincia de Buenos Aires (ARBA).

Comentado [FOB5]: Revisar espacio entre las palabras, Se deja más espacio del apropiado. Utilizar para esto la función del Word "Show "paragraph mark" / "mostrar marcas de formato". En el documento aparecen puntos donde debería haber espacios, flechas donde debería haber tabulaciones y otros caracteres inesperados.
Como utilizarlo en word: En la ficha Inicio, en el grupo Párrafo, haga clic en Mostrar u ocultar.

Tabla 9: Fuentes de financiamiento que existen para Pymes Familiares de Buenos Aires



Tipo de financiamiento	Característica	Ventajas	Desventajas	Comentado [FOB6]: Solo agregaría una columna indicado cual sería el monto o hasta cuanto podrían llegar a prestar.
Plan de Pago ARBA "Arriba Pymes" (Provincia de Buenos Aires)	Plan de pago con quita de intereses, multas y punitivos	Pago de contado sin tasa de interés - Pago en 3 cuotas sin tasa de interés y cuotas fijas	No se puede desvincular personal durante todo el plan de pagos	
	Categoría Pequeña (MiPyME) 6 a 12 cuotas 1,75% interés. 18 a 24 cuotas 2,25% interés. 36 a 60 cuotas 2,75% interés. 72 a 120 cuotas 3% de interés	Financiación en cuotas a tasas bajas de interés mensual (fijas durante el plazo de financiamiento)	Presentación de todas las Declaraciones Juradas de IBBB desde 2019	
	Abarca deudas de Impuesto al Automotor, Inmobiliario, IBBB, Sellos			
Línea de Inversión Productiva (LIP) - Banco Nación	Financiamiento para la compra de bienes de capital, construcción o adecuación de instalaciones industriales	Tasa de interés bonificada por FONDEP	No incluye la compra de bienes de capital extranjeros	
	Tasas de interés del 25% anual durante los primeros 24 meses	6 meses de gracia		
	Luego de los 24 meses la tasa pasa al 30%	Tasas de interés menores a la inflación	Tasas de interés en términos nominales	
Línea de Inversión Productiva - Banco BICE	Financiamiento para la compra de bienes de capital, construcción o adecuación de instalaciones industriales	24 meses de gracia (2 años)	No contar con el beneficio PRODEPO (Programa de Desarrollo de Proveedores)	
	Tasas de interés BADLAR + 6%	Bonificación del 12% de la tasa de interés	Requiere el registro en programa MiPyME	
Financiamiento para compra de maquinarias - Banco Nación	Financiamiento para la compra de maquinaria agroindustrial, equipos, bienes de capital, vehículos, montacargas	El financiamiento incluye el IVA de los bienes	Solo para 48 meses	
	Tasa de interés del 24% con bonificación del 6%	Financiamiento del 100% de la inversión	No incluye la compra de bienes extranjeros	
Línea de Financiamiento Capital de	Financiamiento para Capital de Trabajo y gastos de evolución	Plazo de 36 meses si se aplica con garantía SGR	El monto a financiar depende de la calificación crediticia una vez solicitado	
	Plazo de 18 meses - Tasa de interés del 30%		Tasas de interés en términos nominales	
Leasing financiero para bienes de capital - Banco Provincia de Buenos Aires	Financiamiento del 100% del valor de los bienes adquiridos	Financiamiento del 100% de la inversión	No incluye la compra de bienes extranjeros	
	Tasa BADLAR privada + 9%		Comisión bancaria del 2% sobre el valor del bien	
	36 meses de plazo		Comisión de gastos administrativos del 0,2% sobre el valor del bien	
Prefinanciación para primeros exportadores - Banco Provincia	Financiamiento del 100% del precio FOB de la operación	Exclusivo para Pymes radicadas en provincia de Buenos Aires	Financiamiento solo para 6 meses	
	Financiamiento en dólares estadounidenses		Comisión del 0,25%	
	Tasa de interés del 4%		Tope de 40mil USD	
Factoring Productivo - Banco Nación	Descuento y cesión de pago a proveedores	Cesión de pagos	Apoyo hasta el 80% del valor del documento	
	Financiamiento de capital de trabajo y gastos de evolución: préstamos respaldados por facturas simples, facturas de crédito electrónicas, certificados de obra	Plazo de 180 días	Tasa del 39% TNA	
Línea para la digitalización Pyme - Banco Nación	Financiamiento para la compra de bienes de capital y software (soluciones 4.0)	6 meses de gracia	Solo para Pymes que cuenten con proyectos de renovación digital	
	Tasa de interés 20% anual fija	Tasa bonificada por FONDEP	Financiamiento del 10% del valor para productos de software	
	Plazo de 48 a 60 meses			
Línea de crédito Impulso Mujeres - Banco Provincia de Buenos Aires	Financiamiento para proyectos de inversión productiva (compra de bienes de capital y/o adecuación de plantas industriales)	Exclusivo para Pymes radicadas en provincia de Buenos Aires	La tasa aumenta al 30% después de los 24 meses	
	Tasa de interés del 22% fija durante los primeros 24 meses	6 meses de gracia	Solo para Pymes lideradas por mujeres (51% del paquete accionario en manos de mujeres o una mujer ocupa puesto directivo)	
	Plazo hasta 61 meses	Garantía de FOGAR del 50%		

Fuente: elaboración propia.

De la exposición de las 10 fuentes de financiamiento expuestas, puede decirse que existen ventajas relacionadas principalmente al ofrecimiento de tasas de interés bajas, las cuales pueden emplearse para hacer frente a la inflación actual, además de que en una gran cantidad de alternativas se ofrece la posibilidad de bonificación de dichas tasas, al mismo tiempo que pueden utilizarse períodos de gracia, es decir de prolongar el comienzo de devolución de los pagos.

Las desventajas se asocian a cada una de las alternativas, en principal que las tasas de interés informadas por las instituciones financieras se plantean en términos nominales, lo cual cuenta con una diferencia sobre las tasas de interés reales aplicadas durante el proceso. En otros casos, no se financia la totalidad del préstamo, especialmente cuando se trata del desarrollo de proyectos de inversión a largo plazo, o que los préstamos basados en leasing o compra de bienes de capital únicamente abarcan a bienes nacionales, impidiendo a las organizaciones hacer uso de componentes industriales importados.

No obstante, se puede decir que las organizaciones cuentan con una vasta cantidad de alternativas de financiamiento, las cuales podrán ser utilizadas para promover su situación, aumentar sus niveles productivos y reactivar el consumo de sus clientes, además de impulsar en algunos casos la internacionalización de la Pyme familiar como es el caso de las fuentes de prefinanciación de exportaciones.

Discusión

El objetivo general del trabajo se basó en el análisis de las decisiones de financiamiento desarrolladas por los familiares de las Pymes de Buenos Aires, lo cual permitió advertir las barreras al financiamiento externo, como también la determinación del conocimiento técnico que presentan dichas organizaciones respecto a las operaciones de financiamiento disponibles, al igual que la identificación de las ventajas y desventajas de las diferentes alternativas de financiamiento que existen en el mercado y que pueden ser empleadas por las Pymes familiares para sobreponer el contexto de inestabilidad y potenciar su crecimiento en el largo plazo.

El primer objetivo específico, basado en el proceso de toma de decisiones entre los familiares, se advierte que la trayectoria, generación y nivel de profesionalización y preparación de los directivos influye en gran medida sobre el grado de participación de los familiares en el proceso de toma de decisiones sobre el financiamiento.

Además, con este objetivo se interpreta que en las organizaciones en donde coexisten más de una generación familiar, la participación de sus miembros es más baja que en aquellas que transitan la primera generación. En este sentido, tomando lo expuesto por Martínez Echezárraga (2010) las organizaciones deberán separar los intereses personales de las metas empresariales, creando las condiciones propicias para el crecimiento, integrando a las nuevas generaciones a la cúpula directiva, quienes podrán realizar aportes desde nuevos puntos de vista, rompiendo las barreras que existen hacia el financiamiento externo.

Sobre este último punto es que se basó el segundo objetivo específico, es decir en el reconocimiento de las barreras y limitantes que existen para que las Pymes familiares puedan acceder al financiamiento externo. Se observa que la primera generación familiar cuenta con

un peso relativo sobre las decisiones de financiamiento, incluso cuando ya han desarrollado el proceso de sucesión. En este punto se advierte que existen pujas para interferir en las decisiones de financiamiento, debido a que buscan que la organización no pierda control sobre sus activos y la gestión total del negocio.

Por otro lado, se observan barreras que limitan el acceso al financiamiento, tales como los requisitos que deben cumplir con las entidades financieras al momento de realizar la solicitud de alguna línea de financiamiento. Aquí se observan coincidencias con las menciones de Gasparini y Ottone (2018) al plantear que las Pymes familiares carecen de las herramientas de planificación financiera para presentar los requerimientos solicitados por dichas entidades. Entre estos limitantes se encuentran la dificultad para exponer el desempeño económico y financiero de las organizaciones, proyecciones de sus planes de largo plazo, al igual que la presentación y aceptación de garantías de confianza, sumado a un amplio desconocimiento sobre la operatoria del financiamiento.

Respecto al tercer objetivo específico, basado en el conocimiento sobre las diferentes líneas de financiamiento, tanto internas como externas, se advierte que los directivos y sus miembros familiares reconocen fuentes de financiamiento tradicionales y de fácil acceso, tales como el autofinanciamiento, documentos de pago, acuerdos con proveedores, descubierto bancario, descuento de cheques, como también alternativas que surgieron para hacer frente a la situación de inestabilidad, en este caso sobre las líneas de crédito ATP y el ingreso a planes de moratoria para abonar deudas tributarias a bajas tasas de interés, lo cual disminuye el riesgo de incumplimiento y la razón de endeudamiento.

Así, muchas organizaciones, en especial aquellas que se encuentran precedidas por profesionales afines a las ciencias económicas, reconocen otras alternativas de financiamiento, las cuales se asocian a los sectores en los cuales se desenvuelven, ya sean

comerciales o industriales. Sin embargo, las mismas no son empleadas. La razón de no utilizar estas fuentes condice con los planteamientos de Butler (2017) ya que no pueden reconocer las oportunidades que pueden traer para el cumplimiento de sus metas como organizaciones y el beneficio a largo plazo que pueden traer.

Por último, el cuarto objetivo de análisis se basó sobre la identificación de las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento que se encuentran bajo alcance de las empresas. En este caso, se evidencia desde las fuentes internas que la principal ventaja se basa en la facilidad de acceso y la simplificación para tomar decisiones.

No obstante, también se identifican desventajas desde el punto de vista del autofinanciamiento, relacionadas a las menciones de González (2016) ya que los fondos propios no son suficientes para hacer frente a las obligaciones de las organizaciones, por ende se ven obligadas a emplear una combinación entre financiamiento propio y externo.

Por otro lado, pudieron identificarse 10 alternativas de financiamiento que pueden ser utilizadas por las Pymes familiares, las cuales cuentan con ventajas asociadas al ablandamiento de tasas de interés y a la presentación de plazos de pago conforme a la situación que atraviesan las organizaciones y el propio contexto. Estas opciones de financiamiento le permitirán a las empresas recuperar su actividad, tanto desde el punto de vista productivo, como comercial, instaurando una mirada hacia el largo plazo.

Como primera limitación se puede mencionar la falta de representatividad y la elección de criterios de selección no estadísticos, decisiones que estuvieron condicionadas especialmente por el marco temporal para el desarrollo del manuscrito. Otra limitación fue la imposibilidad de acceder a información de tipo financiera de las empresas abordadas.

Como fortalezas se destaca haber realizado un primer acercamiento sobre la temática del financiamiento dentro de los contextos de inestabilidad para advertir los desafíos que

deben sobreponer las organizaciones familiares. Otra fortaleza se basó en reconocer la realidad interna de las Pymes y su relación con la gestión del financiamiento.

Puede concluirse que las Pymes familiares se encuentran transitando en entornos altamente complejos. En el caso de la gestión interna se destaca la dificultad que presentan para unificar los objetivos e intereses familiares y empresariales, creando limitaciones sobre su crecimiento. Además, se identifica que si bien existen barreras externas al financiamiento, los principales limitantes son creados por los propios miembros familiares, en este caso por no optar por el financiamiento externo y concentrar los esfuerzos en el autofinanciamiento a sabiendas de que no será suficiente para hacer frente a sus obligaciones y objetivos de largo plazo.

Considerando estos aspectos se plantea que las Pymes familiares deberán trabajar sobre los aspectos de gestión interna de manera tal que puedan aunar sus objetivos e intereses personales hacia el bien común de la empresa, y de esta manera enfatizar en la determinación de metas concretas que permitan la visualización y elección de una mezcla de financiamiento óptima que contribuya a su crecimiento y desarrollo, es decir al objetivo central de toda organización familiar.

Para finalizar se presentan una serie de futuras líneas de investigación que contribuirán a profundizar el estudio. Se planea el aumento de la representatividad, esto con el fin de poder cuantificar las respuestas y contar con un reconocimiento de la situación que afrontan las Pymes familiares respecto a su financiamiento. En segundo lugar, se sugiere realizar un análisis de los estados contables de las Pymes, identificando las necesidades de financiamiento puntuales y advertir las vías de solución óptimas. Por último, se recomienda realizar una investigación comparativa entre diferentes sectores, en este caso sobre el industrial y comercial, debido a la concentración de Pymes familiares en dichos entornos.

Referencias

- Amor, F. (2017). *El problema del acceso al financiamiento de Pymes*. Recuperado de: <https://bit.ly/3hhmWcK>, el día 04/09/2021.
- Barrios, M. (2014). *El proceso de toma de decisiones a nivel gobierno en las pequeñas y medianas empresas familiares de Argentina*. Recuperado de: <https://bit.ly/3C2qGXy>, el día 09/09/2021.
- Butler, I. (2017). *Programas de financiamiento productivo a Pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: evidencia de Argentina*. Recuperado de: <https://bit.ly/3nh1dFk>, el día 08/09/2021.
- Cibrán Ferraz, P. (2013). *Planificación financiera*. 1ra ed. Madrid: ESIC.
- Ferraro, C. Goldstein, E. (2011). *Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Recuperado de: <https://bit.ly/3jT4lVT>, el día 04/09/2021.
- Gasparini, C. Ottone, L. (2018). *Las Pymes en Argentina: actores clave y problemas recurrentes, el acceso al financiamiento*. Recuperado de: <https://bit.ly/3jZwT0a>, el día 07/09/2021.
- González, R. (2016). *Acceso al financiamiento Pyme en Argentina: características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos*. Recuperado de: <https://bit.ly/3A0Mv8X>, el día 08/09/2021.
- Martínez Echezárraga, J. (2010). *Empresas familiares: reto al destino, claves para perdurar con éxito*. Buenos Aires: Granica.
- Martínez, L. Guercio, M. (2019). *La estructura de financiamiento de las Pymes de videojuegos de Argentina*. Recuperado de: <https://bit.ly/2YJerR9>, el día 05/09/2021.
- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las Pymes*. Recuperado de: <https://bit.ly/2VtUHj7>, el día 08/09/2021.
- Ortega Castro, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. 1ra ed. México: McGrawHill.
- Valecela Abambari, N. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las Pymes*. Recuperado de: <https://bit.ly/38SQ0SW>, el día 05/09/2021.

Anexo

Anexo 1: Consentimiento informado

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

El objetivo de la misma, es analizar el financiamiento de las Pymes familiares durante los contextos de inestabilidad, en este caso del año 2020, de la provincia de Buenos Aires, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

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

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

Nombre y Apellido: _____

Edad: _____

Firma: _____

Anexo 2: Modelo de entrevista semi-estructurada

1. ¿Sector al que pertenece la empresa?
2. ¿Actividad que realiza?
3. ¿Cantidad de empleados totales? ¿Cantidad de familiares y puestos en la empresa?
4. ¿Nivel de facturación anual promedio?
5. ¿Con que objetivos contaban al iniciar el año 2020? ¿Se pudieron cumplir?
6. ¿Cuáles fueron las principales dificultades que atravesaron durante el 2020?
7. ¿Tuvieron necesidades de financiación? ¿Cómo cuáles?
8. ¿Pudieron conseguir financiación para cubrir las necesidades? ¿De qué tipo?
9. ¿Cómo fue el proceso para adquirir el financiamiento?
10. ¿Existieron trabas al buscar financiamiento? ¿Cómo cuáles? ¿Pudieron superar esas barreras?
11. Si no pudieron superar las barreras al acceso al financiamiento ¿Cómo prosiguieron sus actividades?
12. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan en la normalidad?
13. ¿Cómo se escogieron estas fuentes? ¿Todos los familiares participan en estas decisiones?
14. ¿Cuáles fueron las ventajas de utilizar fuentes internas o externas de financiamiento?