

# **EL FINANCIAMIENTO Y LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FAMILIARES**

**Jorge Basualdo**

**Aldo Manini**

*Universidad Nacional de San Juan*

*SUMARIO: 1. Introducción; 2. Líneas de crédito para Pymes; 3. El contexto de las Pymes familiares; 4. Evidencias empíricas; 5. Conclusiones.*

Para comentarios: [rfornero@fcemail.uncu.edu.ar](mailto:rfornero@fcemail.uncu.edu.ar)

## **1. Introducción**

Los aspectos referidos a la obtención de fondos mediante la forma de deuda, ya sea de corto o largo plazo, representa una parte fundamental de las relaciones contractuales de las empresas en general. Sin embargo, de acuerdo a lo que sostienen numerosas investigaciones, la empresa familiar y sobre todo las pequeñas y medianas, presentan algunas características especiales.

Diversos estudios indican que estas organizaciones mantienen menores niveles de deuda con relación a las organizaciones no familiares y más aún se configuran como economías excesivamente cerradas, debido en parte al temor de la pérdida de control de la empresa ante situaciones económicas desfavorables. Por otra parte, la intención de preservar el carácter familiar de la misma puede dar lugar a que estas organizaciones sean reticentes a la participación de terceros en la propiedad de la empresa y se muestran más inclinadas a la autofinanciación aún a costa de limitar las oportunidades de crecimiento.

En el presente trabajo centraremos nuestra atención en describir algunas líneas de financiamiento actualmente vigentes y especialmente destinadas a las Pymes. Luego, bajo un enfoque evolutivo miraremos el entorno que rodea a las Pymes familiares en general a la vez que mostraremos, a la luz de algunos resultados sobre una investigación empírica que abarcó a 140 pequeñas y medianas empresas de la provincia de San Juan, la escasa utilización que estas firmas hacen de las fuentes de financiamiento existentes en el mercado financiero.

## **2. Líneas de crédito para Pymes**

En nuestro país la empresa familiar está muy relacionada con la pequeña y mediana empresa, dado que en su gran mayoría unas están contenidas en las otras, con lo cual, le caben muchos de los factores que las involucran (Irigoyen y Puebla, 1997).

El financiamiento en el mediano y largo plazo para las Pymes representa un factor importante, toda vez que su estructura patrimonial en muchos casos, requiere de inversiones que le per-

mitan competitividad, pero que desde el lado de la autofinanciación resulta insuficiente, requiriendo indefectiblemente de financiamiento externo para poder desarrollarlas.

La baja disponibilidad de fondos es una característica común de estas empresas que hace que la obtención de fondos a largo plazo se convierta en una carga importante para su flujo de fondos. Un apalancamiento accesible y plazos largos hacen posible hacer frente a pagos de cuotas sin alterar en demasía su estructura financiera.

Tampoco el mercado de capitales es una salida viable ya que éste no se encuentra debidamente desarrollado, o en otros casos, estas empresas no se encuentran calificadas como para acceder a financiamiento de mediano o largo plazo mediante esta vía. La existencia de créditos impulsada desde los sectores gubernamentales, aparece como alternativa interesante para estas entidades.

A continuación, se enumeran algunas fuentes de financiamiento existentes, orientadas a la pequeña y mediana empresa, especialmente en la provincia de San Juan.

#### *a) Programa de Crédito para el Desarrollo del Empleo y la Producción en la Provincia de San Juan*

En la provincia de San Juan se ha lanzado por parte del gobierno de la provincia el programa de crédito para el desarrollo de la producción y el empleo cuyo objetivo principal es proveer financiamiento a las Pymes de la provincia.

Una de las partes del programa es el denominado componente financiero, cuyo objetivo es proveer de financiamiento de mediano y largo plazo a las Pymes, a través de las entidades financieras de la banca minorista, para la financiación de proyectos viables.

Este sistema está compuesto por un Fondo de Financiamiento, donde el BCRA, mediante un proceso de subasta de tasas, se encarga de asignar los cupos y traspaso de los recursos del Fondo de Financiamiento a los Bancos adheridos al Programa. Los Bancos adheridos, con los fondos asignados, otorgan créditos a mediano y largo plazo y con período de gracia a las MiPyMES, para proyectos de inversión que se desarrollen en la provincia de San Juan.

El plazo máximo de los créditos es hasta 15 años y periodo máximo de gracia de hasta 5 años. Los plazos son fijados de acuerdo a un análisis que realiza las entidades financieras respecto a cada proyecto de inversión que se presente. Los préstamos serán nominados en pesos y la tasa, es fija para todo el plazo acordado al crédito.

Durante el año 2008 se han realizado dos subastas en las que las instituciones bancarias adjudicatarias han otorgado préstamos a una tasa equivalente al 11,5% para proyectos de hasta 5 años de plazo y del 12,5% para proyectos con plazos superiores a los 5 años.

#### *b) Consejo Federal de Inversiones*

Esta fuente de financiamiento a la que estas firmas pueden acceder en San Juan y en general en el país, está dada a través del Consejo Federal de Inversiones, un organismo federal cuyo objetivo fundacional es promover el desarrollo armónico e integral de las provincias y regiones de Argentina, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional. El CFI opera como un organismo permanente de investigación, coordinación y asesoramiento y cuenta con un equipo de profesionales y técnicos en las distintas regiones del país.

El CFI posee un programa de créditos para la reactivación productiva destinado a las Pymes, créditos que están destinados al sector agropecuario, industrial, turístico y minero. El destino de los fondos es para capital de trabajo, activo fijo o preinversión.

El financiamiento alcanza el 70% de la inversión y por un monto máximo de \$ 250.000 a valores de 2008. El plazo de amortización es de 84 meses e incluye un plazo de gracia de 24 meses. La tasa de interés es variable y a junio de 2008 la misma rondaba el 10,5% anual.

Los requisitos comprenden entre otros, la tenencia de un patrimonio equivalente a un 300% de los fondos a solicitar, estar inscripto en la AFIP al menos en monotributo y poseer garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al 130% del monto total del préstamo<sup>1</sup>.

### *c) Agencia de Promoción Científica y Tecnológica*

Esta fuente, impulsada desde la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica, es una entidad que depende del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Presidencia de la Nación.

Tiene por misión, administrar instrumentos de promoción para la realización de proyectos de innovación y modernización tecnológica, ejecutados por empresas principalmente pequeñas y medianas que contribuyan a desarrollar y fortalecer las capacidades tecnológicas con el fin de aumentar la eficacia y competitividad de las mismas.

La agencia, a través de sus tres fondos – Fondos para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCyT), Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT), promueve el financiamiento de proyectos tendientes a mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales en la Argentina.

Las líneas de financiamiento cubren una amplia variedad de destinatarios desde científicos dedicados a investigación básica, hasta empresas interesadas en mejorar su competitividad a partir de la innovación tecnológica.

En el caso concreto de las empresas, la agencia apoya, a través del FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino) proyectos dirigidos al mejoramiento de la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica. Este fondo administra recursos de distinto origen, tanto públicos como privados y financia proyectos de innovación a través de distintos instrumentos, que son implementados por medio de un proceso de convocatoria pública o de ventanilla permanente<sup>2</sup>

A pesar de que el FONTAR brinda varias alternativas para financiar proyectos tecnológicos, se mencionarán aquí, los más importantes para las PyMEs.

Por un lado, los créditos a empresas modalidad “**CAE I**”, destinados especialmente al financiamiento de proyectos con alto contenido en bienes de capital. Son créditos a empresas por parte de instituciones financieras, las cuales absorberán el 100% del riesgo crediticio. Estas asumen la evaluación del riesgo cliente de la empresa solicitante, así como la evaluación financiera de cada proyecto presentado.

Son beneficiarios de esta línea, las empresas del sector primario y manufacturero que se orienten a lograr una modernización tecnológica de productos y procesos. Este instrumento está orientado especialmente a consolidar los procesos de modernización tecnológica de empresas del sector manufacturero y primario.

En el contexto de la modernización tecnológica, la línea CAE I podrá destinarse especialmente al financiamiento de proyectos con contenido en bienes de capital y bienes intangibles (estudio de mercados y tecnologías, desarrollo de actividades de diseño e ingeniería, introducción de sistemas de gestión de la calidad).

El financiamiento de bienes intangibles no deberá ser inferior al 10% del costo total del proyecto. Se podrá también financiar gastos en mejoras de tecnologías de productos o procesos, introducción de tecnologías de gestión, esfuerzos de ingeniería, etc., siempre que el propósito fundamental del proyecto sea la adquisición de bienes de capital (los cuales deberán ser nuevos y proceder en el caso de que los equipos sean importados, de países miembros del BID).

El monto máximo a financiar por proyecto no puede exceder a \$600.000. Ninguna empresa podrá ser beneficiada por montos superiores del mencionado, no existiendo restricciones para la presentación de más de un proyecto en la medida que no supere el monto máximo. Se podrá financiar hasta un 80% de los gastos aceptables del proyecto elegible. Los plazos máximos de

<sup>1</sup> Datos proporcionados por funcionarios del organismo

<sup>2</sup> Datos proporcionados por funcionarios del organismo

amortización no podrán exceder de 9 años incluidos 4 años de gracia. En cuanto a los requisitos, éstos dependerán de la entidad financiera que lo administre, pero por lo general se pide la misma cantidad de garantías reales y patrimonio neto que exige el CFI. Con respecto a la tasa de financiación, a 2008, la misma asciende al 11% anual<sup>3</sup>.

En segundo término, los créditos a empresas Modalidad **CAE II**, están destinados al financiamiento de proyectos con una mayor proporción de intangibles. Para los CAE II el riesgo crediticio será asumido por partes iguales entre la Agencia y las instituciones financieras intermedias.

Son beneficiarios de éste crédito, empresas del sector primario y manufacturero que se orienten a lograr una modernización tecnológica de productos y procesos. Este instrumento está orientado especialmente a consolidar los procesos de modernización tecnológica de empresas del sector primario y manufacturero.

La línea CAE II podrá destinarse especialmente al financiamiento de proyectos que se orienten a:

- Modificación o mejora de tecnologías de productos o procesos
- Introducción de tecnologías de gestión
- Desarrollos tecnológicos para pasar de etapa piloto a etapa industrial
- Adquisición de tecnología y esfuerzos de ingeniería asociados
- Incorporación de tecnologías de información y comunicación
- Implementación de sistemas de calidad

El monto máximo a financiar por proyecto no podrá exceder de \$600.000. Se podrá financiar hasta un 80% de los gastos aceptables del proyecto elegible. Los plazos máximos de amortización no podrán exceder de 9 años incluidos 4 años de gracia. El período de gracia incluye el plazo de ejecución del proyecto aprobado.

Finalmente, están los créditos destinados a proyectos de modernización que financian proyectos que tengan por objetivo realizar adaptaciones y mejoras, desarrollos tendientes a adecuar tecnologías y a introducir perfeccionamiento de productos y procesos con bajo nivel de riesgo técnico. El financiamiento será hasta pesos seiscientos mil (\$600.000) y son beneficiarias, las PyMEs que cumplan con la disposición SEPyME 147/2006. La tasa de interés es similar a la indicada en el programa detallado precedentemente.

#### *d) Banco de Inversión y Comercio Exterior*

El BICE es un Banco público de segundo grado que provee créditos de mediano y largo plazo destinados a la inversión productiva y el comercio exterior. Esta entidad bancaria estatal fue creada en 1992 y a la fecha ha otorgado financiamiento a empresas por más de U\$ 1.500 millones destinados a proyectos de inversión.

El BICE otorga crédito a empresas exportadoras, productoras, fabricantes y empresas de servicios y posee las siguientes líneas de financiación:

---

<sup>3</sup> Datos proporcionados por funcionarios del organismo

## 1) Inversión

**Créditos para proyectos de reconversión y modernización productiva**

Beneficiarios	Sectores productores de bienes y servicios	
Destino	Bienes de producción nacional o no producidos en el país.	
Monto a financiar	Hasta el 85%	
Mínimo A Financiar	US\$ 20.000 para la compra de bienes de capital US\$ 100.000 para proyectos de inversión	
Máximo A Financiar	US\$ 1.000.000 para la compra de bienes de capital US\$ 3.000.000 para proyectos de inversión	
Moneda del Préstamo	Pesos argentinos y dólares estadounidenses.	
Amortización	En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestrales	
Servicios de Intereses	En cuotas de periodicidad constante, como máximo semestrales	
Período de gracia	Hasta 1 año y medio.	
	Préstamos en dólares	Préstamos en pesos
Tasa de interés activa	Libor + 1,50 / 5 %, según categoría de la empresa y plazo del proyecto	BADLAR/Encuesta(30/59d) + 0,00 / 3,50 % según categoría de la empresa y plazo del proyecto
Plazo	Hasta 10 años	Hasta 10 años
CFT*	8,82%	11,19%

Fuente: BICE

**Créditos para proyectos de inversión y adquisición de bienes de capital**

Beneficiarios	Personas físicas con domicilio real en la República Argentina o personas jurídicas que tengan domicilio o el de su sucursal, asiento o el de cualquier otra especie de representación permanente en la República Argentina
Destino	Proyectos de inversión y la adquisición de bienes de capital nuevos, sin uso, muebles, registrables o no.
Monto Mínimo A Financiar	\$500.000. Si tiene Certificado de una SGR calificada por el Banco el mínimo puede ser \$150.000
Monto Máximo A Financiar	\$15.000.000
Moneda del Préstamo	Pesos argentinos.
Amortización	Hasta semestral
Servicios de Intereses	Mensual, excepcionalmente trimestral.
Plazo	Hasta 9 años.
Período de gracia	Hasta 2 años.
Tasa de interés activa	- MiPyMEs: se conformará en un 70% por un componente fijo y el 30% restante variable. El componente variable será determinado sobre la base de la tasa Badlar Promedio más 150 bps. - Resto de Empresas: se conformará en un 50% por un componente fijo y el 50% restante variable. El componente variable será determinado sobre la base de la tasa Badlar Promedio más 150 bps. El componente fijo de la tasa para los mencionados grupos de empresas será de 12,00% (TNA)
CFT*	13,09%

Fuente: BICE

### **Programa destinado a la financiación de inversiones a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas**

Beneficiarios	Micro, pequeñas y medianas empresas que no superen los montos establecidos en la Resolución N° 675 de 2002 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional de la Nación
Moneda de préstamo	Pesos
Plazo del crédito	Hasta 5 años. Amortización de capital: sistema francés. Plazo de gracia: hasta seis meses.

Fuente: BICE

### **Créditos para PyMEs y Microemprendimientos participantes de una cadena de valor**

Esta alternativa está destinada a la posibilidad de desarrollar líneas de créditos competitivas a través de los diferentes actores que participan en el proceso productivo de bienes y servicios con fines principalmente exportadores. Bajo esta herramienta, el BICE busca desarrollar el crédito hacia Pymes o Microemprendimientos que integren el ciclo productivo de los diferentes sectores económicos, donde, con el compromiso de la empresa central y a través del esquema de garantías de SGR (Sociedades de Garantías Recíprocas) se logren minimizar los riesgos para el Banco y flexibilizar los costos financieros para los tomadores del crédito. Además bajo este esquema de financiar el desarrollo productivo se permitirá a las Pymes alcanzar crecientes niveles de competitividad, y acceder a nuevas tecnologías con la incorporación de bienes de capital.

## **2) Comercio exterior**

Esta línea de crédito está destinada a los exportadores de productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial y aquellos que prestan servicios con destino al mercado externo. Se clasifican en:

### **Prefinanciación de exportaciones**

Con esa línea, el BICE ofrece capital de trabajo para la producción orientada a la exportación.

Beneficiarios	Exportadores, productores y fabricantes, prestadores de servicios
Destino	Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, y la prestación de servicios en general con destino al mercado externo.
Monto a financiar	Hasta el 75% del valor FOB <sup>4</sup> de la exportación o del monto de los servicios
Mínimo A Financiar	US\$ 20.000
Máximo A Financiar	US\$ 2.000.000
Plazo del Crédito	Se ajusta al ciclo productivo, al despacho y a la negociación de los instrumentos de pago de los bienes y/o servicios exportados.
Moneda del Préstamo	Dólares Estadounidenses.
Amortización	Al vencimiento
Servicios de Intereses	Al vencimiento.
Tasa de interés	Fija, entre 6,00% y 6,75%, según proyecto.
CFT *	7,31%

Fuente: BICE

### Postfinanciación de exportaciones

Línea dedicada al otorgamiento de crédito a largo plazo para el financiamiento post embarque.

Beneficiarios	Sectores productivos	
Destino	Productos primarios, manufacturas de origen agropecuario e industrial, bienes durables y bienes de capital.	
Monto a financiar	Hasta el 100% del valor FOB	
Mínimo A Financiar	US\$ 20.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. US\$ 200.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.	
Máximo A Financiar	US\$ 3.000.000 para bienes de capital, bienes durables, servicios y otros bienes. US\$ 15.000.000 para plantas industriales y proyectos llave en mano.	
Plazo del Crédito	Conforme al plazo acordado según la exportación realizada, dentro de lo dispuesto por la normativa cambiaria vigente.	
Moneda del Préstamo	Dólares estadounidenses.	
Plazo/Hasta	Tasa de Interés Activa	
Hasta 1 año	Fija, entre 6,00% y 6,75%, según proyecto.	
CFT*	7,31%	
	Desde	Hasta
Hasta 3 años	Libor + 3	Libor+ 5
3 a 5 años	Libor + 4	Libor+ 6
5 a 8 años	Libor + 5	Libor + 7
8 a 10 años	Libor + 6	Libor + 8

Fuente: BICE

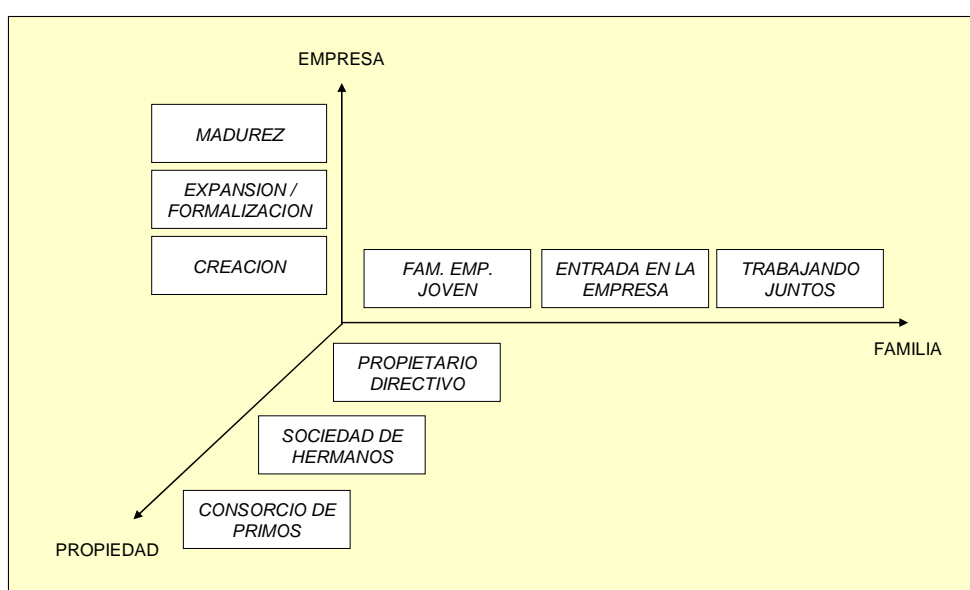
<sup>4</sup> Abreviatura utilizada en el comercio para indicar la locución inglesa “free on board” (franco a bordo), que implica que la mercadería es puesta a bordo por el expedidor, libre de todo gasto, siendo por cuenta del destinatario los costos por fletes, aduanas, etc.

### 3. El contexto de las Pymes familiares

No hay en el campo de la empresa familiar un consenso generalizado y aún menos, único, respecto a lo que define a una firma como familiar. Una primera aproximación permite describir a este tipo de organización como aquella en la cual una familia posee influencia directa en la dirección y control de la misma con voluntad de continuar el negocio en el ámbito familiar (Bigné A. E., 1999). La influencia directa implica que la familia posea la mayoría del capital, y que algún miembro de la familia trabaje en un puesto directo de la misma. Este criterio permite también considerar como familiares a empresas de gran tamaño que incluso cotizan sus acciones en bolsa y que aún, cediendo una pequeña participación a terceros no familiares, les permite igualmente ejercer el poder.

El referente típico que permite caracterizar más fácilmente a estas organizaciones es el caso de las pequeñas y medianas empresas en las cuales la propiedad suele estar en manos de una familia, siendo alguno de los familiares quien dirige la organización, estando uno o varios de sus miembros familiares desarrollando alguna función dentro de la misma.

El contexto que rodea a las firmas familiares puede ser visto bajo el paraguas del enfoque evolutivo, el cual considera a estas firmas como un sistema, que a su vez se divide en tres subsistemas o componentes: Empresa - Familia - Propiedad<sup>5</sup>. Estos tres componentes permiten el análisis de las relaciones que se manifiestan entre ellos y que, en distintos momentos del tiempo, interactúan entre sí marcando diversas etapas en la vida de éstas empresas.



Fuente: Gersick, Davis, McCollom y Lansberg (1997)

**La empresa** comprende la idea de la evolución del negocio en el tiempo, lo que genera nuevos aspectos referidos su crecimiento. (Gersick et al., 1997), plantea un modelo de tres etapas que abarca las diferencias entre las fases de la empresa que se consideran más relevantes para el caso concreto de la empresa familiar. La primera de ellas representa la *creación* de la empresa y los primeros años donde la supervivencia no está garantizada. La segunda fase, *expansión / formalización*, abarca el periodo desde que las empresas se establecen en el mercado y han estabilizado las operaciones en una rutina predecible a través de la expansión y una creciente complejidad

<sup>5</sup> Para un análisis más profundo de éste enfoque, ver Gersick, Davis, McCollom y Lansberg (1997). "Life cycles of the family business". Harvard Business School Press



organizativa. La etapa final, *madurez*, describe el punto donde un producto deja de evolucionar y las dinámicas competitivas llevan a la empresa a participar en una lucha por la cuota de mercado cada vez menos rentables.

**La propiedad** refleja la variedad de formas que puede adoptar la distribución de la propiedad de una empresa familiar. La mayoría de las empresas comienzan con un propietario único generalmente el fundador, luego, con el primer traspaso generacional pueden convertirse en sociedades de hermanos que, a su vez, en el traspaso a la tercera generación se convertirán en consorcios de primos.

**La familia** describe la evolución de la familia a partir de estudios realizados sobre el desarrollo individual y los ciclos de vida de la familia. Se identifican cuatro etapas en función a la edad de los miembros de cada generación que están implicados en la empresa. La primera etapa, denominada, *familia empresarial joven*, refleja un tiempo de intensa actividad a través de la relación matrimonial que pueda apoyar el rol de propietario-directivo. Con el tiempo, la familia comienza a producir su ingreso a la empresa, provocando un movimiento de la generación mas joven hacia una nueva vida de trabajo en la empresa decidiéndose su incorporación o no a la misma, bajo alguna de las modalidades posibles. Finalmente, está la etapa donde deviene la problemática del proceso de sucesión en la empresa, la cual repercute directamente en el círculo familiar. Esta situación se torna más compleja cuando en la sucesión participan más de una familia a la vez, lo que suele ocurrir cuando se alcanzan sucesivas etapas en el traspaso generacional.

El análisis general de estos tres elementos, permite delinear algunas aristas que caracterizan a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas familiares de nuestro medio, definiéndolas como organizaciones de:

- Rentabilidad con bajo umbral de capitalización;
- Mucho trabajo familiar en las unidades productivas;
- Escasa inserción en los mercados, economías sumamente cerradas a la apertura de capital;
- Escasa posibilidad de crecimiento;

En esta situación, el crecimiento de estas empresas se ve afectado desde dos puntos de vista:

Desde las organizaciones:

- Excesiva concentración del ámbito familiar
- Escaso acceso a fuentes de financiamiento
- Problemas culturales
- Problemas organizativos

Desde el Gobierno

- Existen políticas de financiamiento para pymes pero de difícil acceso, sobre todo para las empresas de menor tamaño;

#### 4. Evidencias empíricas

Los aspectos referidos a la obtención de fondos mediante la forma de deuda, ya sea de corto o largo plazo, representa una parte fundamental de las relaciones contractuales de las empresas en general.

Sin embargo, la empresa familiar, bajo el contexto enunciado, presenta algunas características especiales. Diversos estudios indican que estas organizaciones mantienen menores niveles de deuda con relación a las organizaciones no familiares, debido en parte al temor de la pérdida de control de la empresa ante situaciones económicas desfavorables. Por otra parte, la intención de preservar el carácter familiar de la organización puede dar lugar a que estas entidades sean

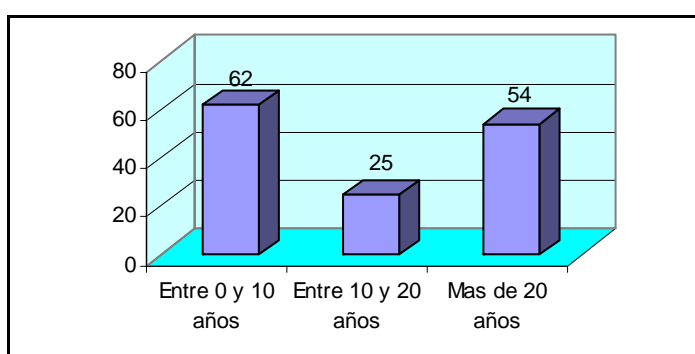
reticentes a la participación de terceros en la propiedad de la empresa y se muestran más inclinadas a la autofinanciación aún a costa de limitar las oportunidades de crecimiento.

Una investigación de campo realizada en 2008 en el Instituto de Investigaciones Administrativo Contable de la Universidad Nacional de San Juan, sobre una muestra de 140 pequeñas y medianas empresas de San Juan, tendiente a analizar y proponer pautas para su competitividad, nos permite corroborar varias de estas afirmaciones. Los datos obtenidos confirman la baja participación de las pequeñas y medianas empresas familiares sanjuaninas en el sistema financiero. Cabe destacar que del total de las firmas encuestadas en el trabajo, el 90% de ellas eran firmas familiares y el 10% restante, no familiares.

Se extraen y exponen seguidamente los resultados obtenidos del análisis descriptivo, de algunas variables consideradas en el mencionado trabajo, que expresan la realidad de las empresas familiares y no familiares de San Juan.

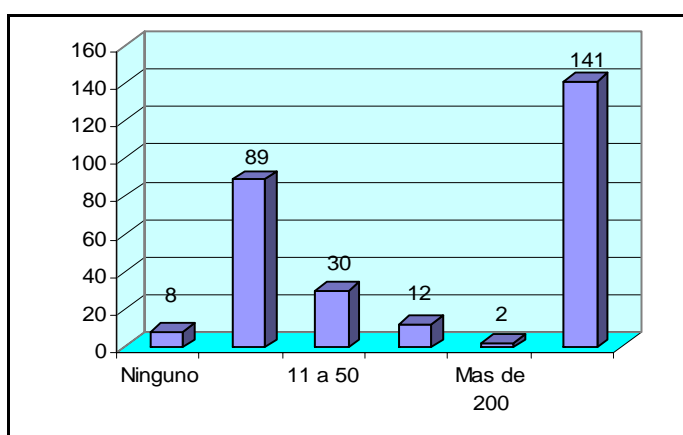
El 44% de las firmas encuestadas en el trabajo tiene una antigüedad entre 0 y 10 años. El 18% entre 10 y 20 años, en tanto el 38% más de 20 años.

Antigüedad



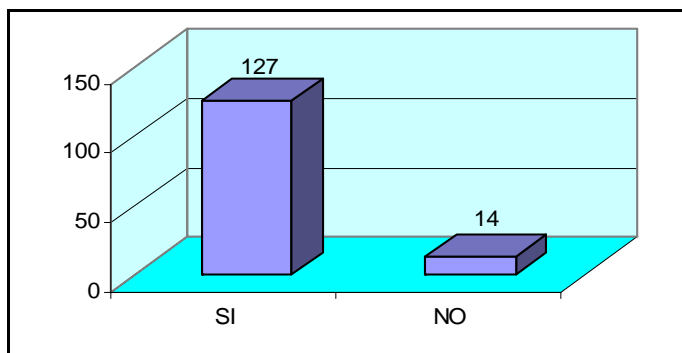
El 6% de las firmas encuestadas no tiene empleados declarados. El 63% posee entre 1 y 10 empleados, el 21% entre 11 y 50 empleados, el 9% entre 51 y 200 empleados y el 1%, más de 200.

Cantidad de empleados



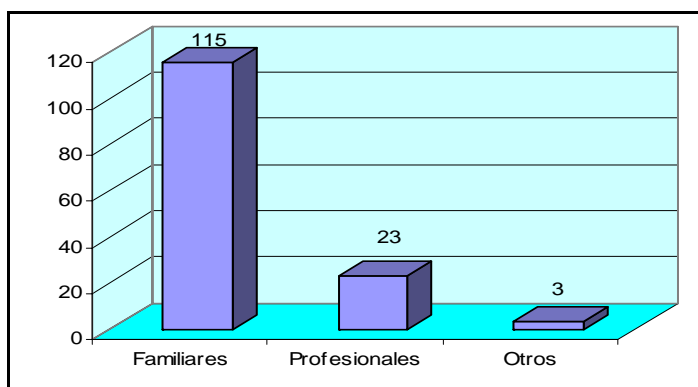
El 90% de las firmas encuestadas son empresas familiares, el 10% no familiares. Al efecto se consideró como empresa familiar, que más del 50% del capital sea propiedad de una familia y que al menos uno de sus miembros forme parte de la dirección de la empresa.

## Estructura de propiedad



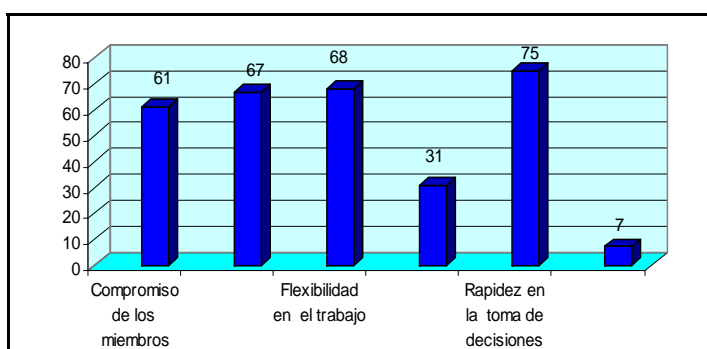
Respecto a los cargos directivos, en 82% de las firmas encuestadas los familiares ocupan los cargos directivos y solo el 16%, los ocupan profesionales externos.

## Cargos Directivos



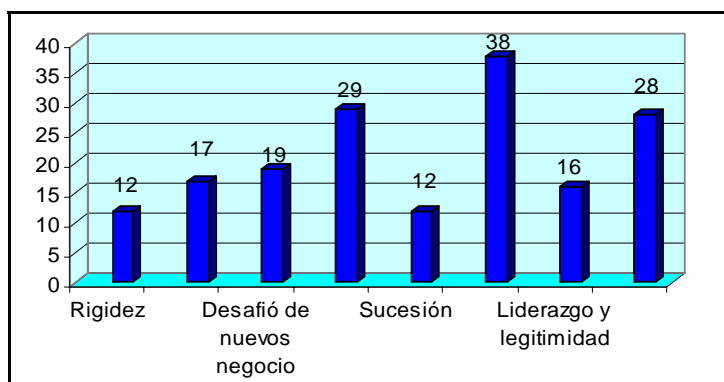
Respecto a las ventajas de ser una empresa familiar, 43% de las firmas manifiesta que una de las principales ventajas es el compromiso de los miembros; 47% el conocimiento del negocio; 48% la flexibilidad en el trabajo; 22% el mantenimiento de una cultura de trabajo estable; 53% la rapidez en la toma de decisiones; 5% no responde

## Principales ventajas de la condición de familiar de la empresa



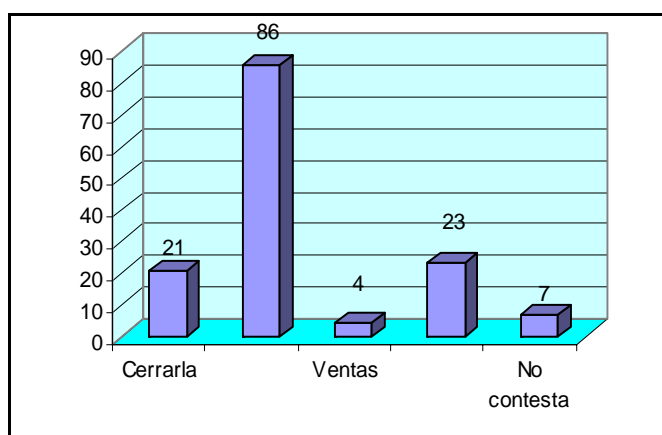
Como principales desventajas de la condición de familiar de la empresa, 9% afirma que la principal desventaja es la rigidez; 12% la existencia de técnicas obsoletas; 13% la lenta respuesta ante el desafío de nuevos negocios; 20% la decisión de incrementar el capital; 9% el tema de la sucesión; 26% los conflictos emocionales entre los miembros familiares; 11% el liderazgo y la legitimidad.

Principales desventajas de la condición de familiar de la empresa



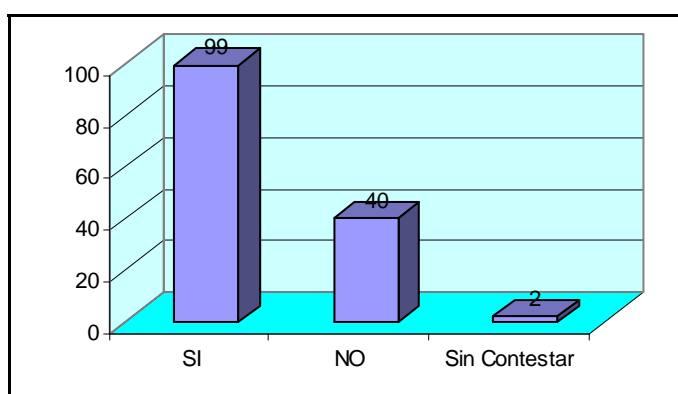
Respecto a la visión de la empresa a largo plazo, 15% manifiesta el deseo de cerrarla; 61% crecimiento; 3% venderla; 16% mantenerse; 5% sin respuesta

Visión de la empresa a largo plazo



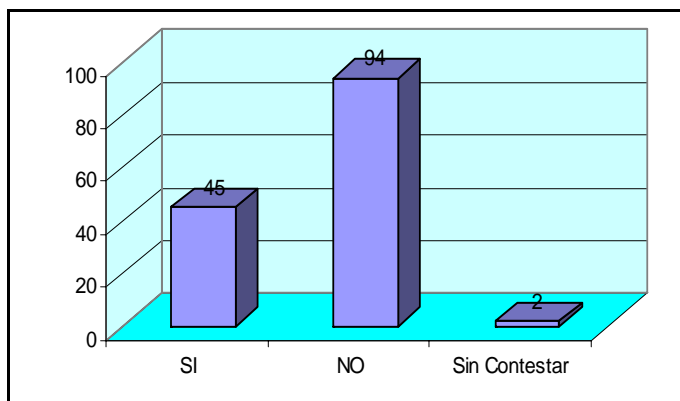
En relación a la toma de decisiones, 70% de las firmas encuestadas indica que las decisiones las toma el propietario; solo el 28% la toman terceros u otros miembros de la familia.

Centralización de las decisiones



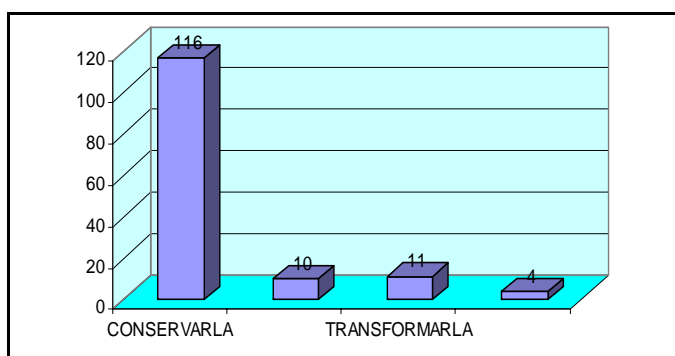
Solo el 32% de la firmas cuenta con un organigrama que refleje la estructura organizativa de la empresa; 67% no posee estructura organizativa formalizada.

Organigrama que represente la estructura organizativa de la empresa



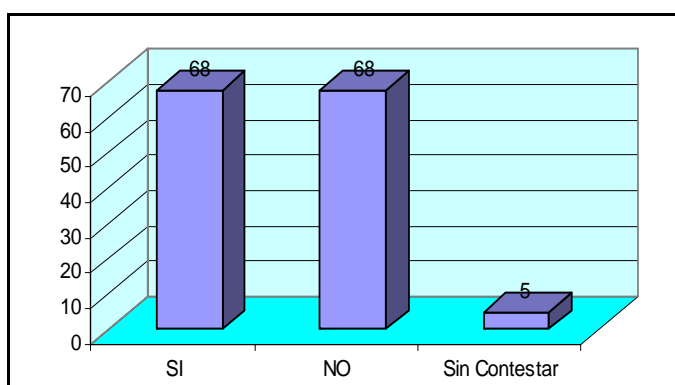
El 82% de las firmas manifiesta el deseo de conservar la empresa a largo plazo, 7% venderla, el 8% transformarla.

Objetivo de la familia a largo plazo respecto de la empresa



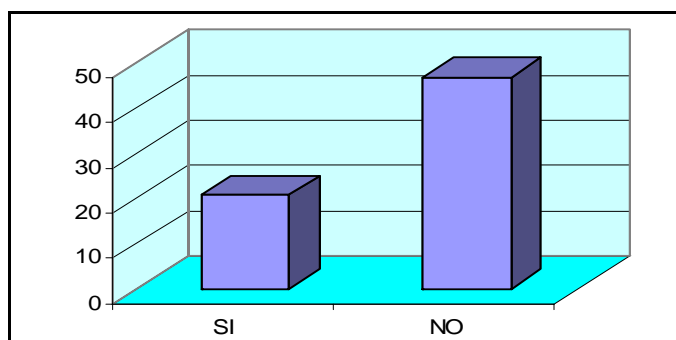
Respecto a la pregunta de si conoce las líneas de financiamiento a las que podría recurrir, 48% afirma conocer las alternativas existentes, igual proporción afirma no conocerlas; 3% no responde la pregunta.

Conoce las líneas de financiamiento a las que podría recurrir



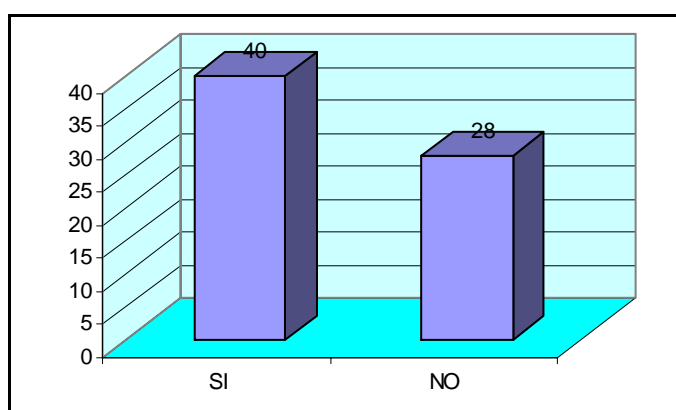
Sólo un 15% de las firmas encuestadas indica que sí, 33% afirma que no ha tomado ninguna línea de financiamiento; 52% no responde a la pregunta.

Ha tomado servicios o programas de alguno de estos organismos



Ante la pregunta de si les interesaría tomarlas, aquellos que no lo han hecho, 40 firmas afirman que sí, 28 no lo consideran y 73 firmas no responden a la pregunta

Si no las ha tomado, ¿le interesaría tomarlas?



Los datos empíricos mostrados hasta aquí, revelan una típica caracterización de las Micro y las Pymes familiares de nuestro medio, organizaciones con economías excesivamente cerradas, con estructuras organizativas poco formalizadas y por ende, con poco acceso a las fuentes de financiamiento o peor aún, con desconocimiento de las posibilidades existentes.

Una primera aproximación, no permite inducir que alguna falla no estaría del todo dada en la falta de alternativas para financiarse, sino en la existencia de algún déficit por el lado de las propias empresas, de su dirección, que no llegan a elaborar algún tipo de análisis que permita dirimir las ventajas y las desventajas del endeudamiento, como alternativa de financiamiento para sus negocios.

Son conocidas las ventajas que proporciona el apalancamiento financiero, que implica que cuando una empresa asume un costo financiero (deuda), a partir de un determinado nivel de utilidad antes de intereses e impuestos, la ganancia para el propietario es mayor que si se financia solamente con capital propio.

Se presume que las relaciones entre estas firmas y los terceros (prestamistas) es distante. Pero el problema no debe acentuarse solamente en el alto costo del financiamiento, hay otros factores a considerar y otros actores (asesores y consultores) que quizá no están llegando debidamente en su rol a los directivos – empresarios de estas firmas. Yendo un poco más, esta falencia habría que buscarla en el ámbito de las universidades, donde se debería profundizar, a través de los planes de estudio, el interés por el estudio de estas empresas, considerando que representan más del 70% de las unidades productivas de nuestra economía.

## 5. Conclusiones

De acuerdo a lo expuesto a lo largo del trabajo, se ha puesto en evidencia la existencia de ciertas líneas de financiamiento especialmente destinadas a las “Micro, Pequeñas y Medianas Empresas” de nuestro medio.

También, se ha argumentado, de acuerdo a algunas evidencias empíricas presentadas, la escasa relación que las pequeñas y medianas empresas familiares mantienen con “los terceros”, constituyéndose como organizaciones con una cierta reticencia al endeudamiento y mayor aún, a la participación de terceros en la propiedad de la empresa, manifestando una clara inclinación a la autofinanciación aún a costa de limitar sus oportunidades de crecimiento.

Solamente algunas, quizá una pequeña porción de la gran población de pequeñas y medianas firmas de propiedad y dirección familiar que componen el espectro económico de nuestro país, tiende a utilizar el financiamiento de terceros, a sabiendas que el apalancamiento que provoca una adecuada inyección de fondos, destinados a aumentar la capacidad productiva de su mercado o a nuevos proyectos, es un componente que le permitirá generar y acrecentar valor para los propietarios en el largo plazo.

Si lo indicado en el párrafo precedente es cierto, por qué razón, la mayoría de estas empresas son reticentes a utilizar estas fuentes de financiamiento, aún cuando las mismas son medianamente accesibles. Desde nuestro punto de vista, algunas posibles razones están centradas en la propia empresa y no en el mercado financiero.

Factores relacionados con aspectos organizativos, cierta negación a mostrar los números y datos de la empresa (hecho habitual y contrastable cada vez que desde algún organismo de investigación se pretende obtener datos de estas firmas para concluir alguna investigación), problemas culturales, etc., constituyen algunos factores internos.

Otro factor más indirecto, pero de cierta relevancia, estaría dado por la escasa inclusión del campo de estudio de la empresa familiar en las universidades de nuestro medio. Es notoria la diferencia existente entre nuestro país y otros, como Estados Unidos y países de Europa, en donde las universidades, incluyen en sus planes de estudio, a la empresa familiar como campo específico de estudio.

En resumen, la utilización que las micro, pequeñas y medianas empresas hacen del sistema financiero se puede considerar distante, pero a muestras de lo expuesto, no siempre es debido a los altos costos, como generalmente se aduce, sino a problemas propios de estas organizaciones, que tanto propietarios y directivos, conjuntamente con los consultores financieros y asesores especializados en el campo de la empresa familiar deben acortar.

## REFERENCIAS

- BASUALDO, J; ZALDO, D. y Otros (2008). “Empresas Familiares. Alternativas para su competitividad”. Instituto de Investigaciones Administrativo Contable. Universidad Nacional de San Juan.
- BIGÑE A. E. (1999): “La empresa familiar: retos del futuro”. Generalitat Valenciana.
- BROKAW, L. (1992): “Why family business are best?”. INC Mar ppp: 72-79
- DAILY, C.M. y DALTON, D.R. (1992): “Financial Performance of Founder-managed versus Professionally managed small corporations”. Journall of Small Business Management. April pp:25-34.
- DAILY, C.M. y DOLLINGER, M.J. (1991): “Family firms are different”. Review of Business Vol: 13, N°:1/2, pp:3-5.
- DONCKELS, R. Y FROHLICH, E. (1991) : “Are Family Businesses Really Different? European Experiences from STRATOS”. Family Business Review Vol:4, N°:2 pp:149-160.
- FRESCO J. C. “Organización y estructura para la pequeña y mediana empresa”.- Ediciones Macchi. Buenos Aires. Argentina.
- GALLO M. A.; VILASECA, A. (1996): “Finance in Family Business”. Family Business Review, Vol.9 pp. 387-402

- GERSICK, K.E. DAVIS, J.A McCOLLOM, H. Y LANSBERG, I. (1997). "Life cycles of the family business". Harvard Business Scholl Press
- GERSICK, K.E. (1994): "Introduction to the Handbook of Family Business Research, 1969-1994 ". Family Business Review, V7, pp. 103-107
- CHAMI, R. (1999): "What`s different about family businesses?". Working paper series, file n°.98061505, Social Science Research Network: Organizations and Market abstracts, Internet.
- HARRIS, M.; RAVIV, A. (1990): "Capítal structure and the informational role of debt". The Journal of Finance. Vol 45, pp. 321-349.
- IRIGOYEN H A./PUEBLA F. A. (1997). "PYMES Su economía y Organización". Ediciones Machi. 1.997.