



Trabajo Final de Grado Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Un análisis sobre el acceso al financiamiento de Startup y emprendimientos en Córdoba”

“An analysis of Access to Star-up financing and ventures in the province of Córdoba”

Autora: Eliana Belén Navarro

Legajo: CPB03688

Director de TFG: Alfredo Gonzalez Torres

Córdoba, Argentina 2020

Resumen

Este manuscrito científico se circunscribe desde la temática del acceso al financiamiento que poseen los emprendimientos y PyMEs de diversos sectores y dimensiones de la provincia de Córdoba buscando destacar el grado de preparación que poseen para acceder al sistema financiero. Las PyMEs son consideradas motor fundamental para el crecimiento de la economía de un país, por lo que su fortalecimiento y desarrollo es imprescindible para contribuir con lo antedicho. Pero para poder lograr ese aporte, necesitan contar con créditos adecuados a sus necesidades y posibilidades de acceso. Razón por la cual, se analizan las herramientas e instrumentos utilizados por las organizaciones entrevistadas y encuestadas, al momento de llevar adelante la solicitud, el grado de conocimiento que poseen sus directivos sobre las fuentes alternativas que presenta el mercado crediticio público, privado, y las causas que generaron un acceso frustrado. Como así también, la influencia del contexto macroeconómico, de las políticas del estado y a que opciones recurren ante estas negativas, riesgos y costos que se ven obligados a afrontar.

Palabras clave: Emprendimientos; micro empresas; PyMEs; financiamiento; acceso; decisiones gerenciales; fuentes de financiamiento.

Abstract

This scientific manuscript is circumscribed from the theme of access to financing that have the enterprises and SMEs of various sectors and dimensions of the province of Córdoba seeking to highlight the degree of preparation they have to access the financial system. SMEs are considered a key driver for the growth of a country's economy, so its strengthening and development is essential to contribute to the above. But in order to achieve this contribution, they need to have credits appropriate to their needs, access and return possibilities. This is why the tools and tools used by the organizations interviewed and surveyed are analyzed, at the time of the application, the degree of knowledge that its managers possess about the alternative sources presented by the public, private credit market, and the causes that led to thwarted access. As well, the influence of the macroeconomic context, the policies of the state and what options are used in the face of these negatives, risks and costs that they are forced to face.

Keywords: Entrepreneurships; micro businesses; SME; financing; access; management decisions; sources of financing.

Índice

Introducción	1
Objetivos	9
Objetivo General	9
Objetivos específicos	9
Métodos.....	9
Diseño	9
Participantes	10
Instrumentos.....	11
Análisis de datos	12
Resultados	13
Discusión.....	19
Interpretación de los resultados.....	19
Fortalezas y limitaciones de la investigación	22
Conclusiones	23
Recomendaciones profesionales	24
Recomendaciones para futuras líneas de investigación	25
Bibliografía	26
Anexos.....	28

Índice de Figuras

Figura 1: Métodos de financiación elegidos por las PyMEs.	15
Figura 2: Porcentaje de conocimiento de los directivos respecto a la financiación.	17

Índice de Tablas

Tabla 1: Resumen de datos unificados de Encuestas.....	13
Tabla 2: Resumen de datos unificados de entrevistas.....	13
Tabla 3: Asesoramiento financiero.....	16
Tabla 4: Momento en que desisten del crédito.	18

Introducción

El acceso al financiamiento es una temática recurrente de diferentes investigaciones, sin embargo, se hace sustancial el foco sobre las diferentes propuestas actuales y el funcionamiento en relación a la oferta y demanda del crédito para emprendimientos y PyMEs. Puntualmente, dicha investigación estará dirigida hacia esta tipología de organizaciones, es decir, las micro, pequeñas y medianas empresas, en torno a las capacidades con las que cuentan para acceder al financiamiento, y más importante aún que notoriedad le dan a este factor para impulsar el desarrollo de sus proyectos. De esta manera es que se investigará su realidad en la provincia de Córdoba, Argentina, buscando determinar, de acuerdo a sus ciclos de vida dentro de las fases de su crecimiento, la importancia acerca del financiamiento, las aspiraciones en torno al potencial de crecimiento con el que cuentan dichas empresas, las metodologías y herramientas utilizadas para lograrlo, como también un profundo análisis sobre la oferta y demanda en torno al crédito.

Bajo las consideraciones planteadas se puede decir que el financiamiento es un factor clave de éxito para las PyMEs y emprendimientos que buscan afianzarse en el mercado y generar un mayor crecimiento de manera sostenible. En este sentido Bebczuk (2010) plantea que existe un alto número de PyMEs argentinas que presentan proyecciones positivas para el crecimiento y aumento de su rentabilidad, pero no logran materializarlo dado a que requieren de apoyos externos que son difícilmente alcanzables. Es así como se evidencia que es crucial el estudio de las cualidades de la oferta, fuentes de financiamiento, y demanda, necesidad de apoyo, para las PyMEs, presentándose estas fuentes poco alcanzables dados los requisitos impuestos por las entidades financieras que, debido a las dimensiones o situaciones en las que se encuentran las empresas, no pueden ser cumplimentados.

Dicha situación viene aparejada al funcionamiento del sistema crediticio, en donde los oferentes, entidades financieras, poseen un alto grado de negociación, lo cual dificulta el proceso de acceso al financiamiento por parte de las PyMEs. Es así que se sostiene que es sustancial lograr la eliminación de estas barreras, en donde la intervención del gobierno se caracteriza como elemental para nutrir al sistema de mejores ofertas y alcanzables para cada tipología de PyMEs en el mercado. De esta forma se podrán incentivar nuevos programas para fomentar el crecimiento de las PyMEs y así obtener una retribución para el aumento de la actividad económica en

general, es decir plantear una estrategia ganar-ganar en ambos sentidos (Bebczuk, 2010).

Además, en el documento el autor expone tres principios de análisis destacándose en la categorización de aquellas PyMEs que no poseen una demanda de créditos, y también de aquellas que, si requieren del crédito, pero que no poseen las capacidades para obtenerlo. De esta manera se hace dificultoso el acceso para los emprendimientos y PyMEs tanto en sector público como en el privado. A su vez, destaca que, pese al incentivo por parte de programas públicos, el gobierno no ha logrado reparar las dificultades ante las que se enfrentan las PyMEs, y será crucial que se establezcan niveles de cooperación entre el sector crediticio privado y los programas de desarrollo público, tal como se expuso con anterioridad (Bebczuk, 2010).

Continuando con este planteamiento se pueden catalogar, según González (2016) las diferentes causas que generan la incapacidad de las PyMEs para acceder al sistema financiero, destacando que no sólo se debe a las implicancias de la oferta sino también a las características de la demanda. Lo que sostiene el autor es que los procesos internos de gestión de las empresas generan dificultades no solo para el otorgamiento de financiamiento sino para su solicitud, dado a que no lograr contar con el procesamiento correcto de la información solicitada por las entidades, haciendo más engorroso el proceso.

Además, es necesario comprender que las micro, y PyMEs al momento de realizar la solicitud para el acceso a un crédito se encuentran con la falta de importantes requisitos por parte de las entidades financieras tales como, el proyecto de solicitud de fondos, la línea de crédito por la cual aplican, falta de documentación o de capacidad para su archivo y registro, y el respaldo con garantías (González, 2016).

A su vez, un estudio expuesto por Orlandi (2006) plantea la misma temática en relación a que es, un requerimiento por parte de las PyMEs, contar con sistemas de documentación de la información que les permitan minimizar las cuotas de error al intentar acceder al crédito. Además, destaca que entre las principales causas que hacen que la demanda de créditos baje, es la solicitud de garantías de respaldo, la excesiva documentación y trámites necesarios para ser selectos, siendo así el sistema financiero deficiente en cuanto a la asistencia que ofrece hacia las PyMEs.

En base a lo planteado se puede decir entonces, bajo un primer acercamiento, que la situación referente al financiamiento debe analizarse tanto desde el punto de vista de la oferta y de la demanda crediticia para crear el entrecruzamiento de tal información y detectar las fallas que se le atribuyen al proceso de acceso al financiamiento. Hasta el momento se ha logrado percatarse de que las PyMEs presentan una dificultad en cuanto a la capacidad de pago que poseen y al cumplimiento de sus obligaciones, pese a que muchas organizaciones cuenten con activos rentables y perdurables en el tiempo (Bebczuk, 2010).

En ese sentido Orlandi (2006) destaca que muchos emprendimientos y micro PyMEs presentan activos que son considerados riesgosos por parte de las entidades financieras, incluso presentando índices de rentabilidad a largo plazo mejores que las grandes empresas o corporaciones, pero que al no contar con una garantía para su crecimiento sostenido el crédito no es brindado, poniendo en una situación desventajosa a dichas organizaciones con potencial de crecimiento.

El autor también expone que las PyMEs requieren de un manejo óptimo y eficiente en torno a sus recursos, en donde la estructura de capital de trabajo es primordial para garantizar tales aspectos. Aquí se incluye nuevamente la necesidad por parte de las organizaciones de contar con sistemas de gestión y registración interna eficientes. En base a lo anteriormente mencionado las grandes empresas poseen la capacidad de disminuir el capital de trabajo gracias a que poseen acceso a la incorporación de tecnología y al financiamiento, otorgándoles ventajas competitivas que se traducen en economías de escala, reduciendo sus costos y presentándose al mercado financiero como actores de bajo riesgo (Orlandi, 2006).

A su vez se destaca nuevamente que la demanda sobre el crédito para las PyMEs tiene que ver primordialmente a los excesivos requerimientos para lograr el acceso, siendo la manera en que se expone la información, con deficiencias en su transparencia, una de las mayores barreras. También surge otro inconveniente relacionado a la solicitud y fijación de tasas de interés elevadas poco alcanzables por las PyMEs, como ha sido mencionado previamente, generando así su falta de interés hacia el financiamiento o el acudimiento a otras fuentes, propias, a través de entidades financieras o informales (Bebczuk, 2010).

En este sentido se retoma lo expuesto en relación al rol que debe ejercer el Estado para otorgar un mayor acceso al financiamiento para las micro empresas, emprendimientos y PyMEs, presentándoles programas de asistencia y estímulo para el crecimiento de su actividad. De esta forma no solo se potenciará la asistencia pública para las PyMEs, sino que también se fomentará el apoyo para que estas logren el crédito a través de fuentes formales de financiamiento, con requisitos que sean alcanzables según las condiciones y realidades puntuales de cada caso (Bebczuk, 2010).

Bajo estas circunstancias, se plantea una modalidad para socavar algunos de los limitantes en relación al acceso al financiamiento, que ayudan a abrir las barreras para el ingreso de las PyMEs, siendo este caso las Sociedad de Garantía Recíproca impulsadas por el Estado bajo la ley 24.467 para ayudar y servir de asistencia entre las Micro, PyMEs, el Estado y los sistemas crediticios (González, 2016)

Es así que el rol que cumplen las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), es el de asistente para otorgarle a las PyMEs la posibilidad de un acceso al financiamiento mejor resguardado. Pero sin presentarse como inversores, sino más bien en relación al otorgamiento de garantías a sus acreedores, permitiendo así mejorar las condiciones establecidas por las entidades del sistema financiero (banca privada, mercado de capitales, proveedores y banca pública). Así es como entre los principales beneficios por acudir al uso de una SGR las PyMEs se ven ante una ampliación en las alternativas de plazos, tasas de interés más bajas y condiciones de crédito que sólo pueden conseguirse con el aval de una garantía óptima (Fundación Observatorio PyMEs, 2019).

Bajo estas consideraciones se entiende entonces que las SGR sirven como nexos entre las PyMEs y las entidades crediticias otorgando mejores accesos al mercado financiero debido a que es un aspecto fundamental para el crecimiento sostenido de las PyMEs en desarrollo (González, 2016).

Puntualmente en Argentina las SGR han alcanzado un nivel notorio de actividad llegando a facilitar el acceso al financiamiento a más de 13.000 PyMEs según datos del 2018, siendo el volumen de garantías estimado alrededor de \$30.000 millones (Apertura, 2018).

Otro aspecto de importancia en torno a las dificultades con las que se presentan las Micro, PyMEs que buscan el financiamiento, está relacionado a los pronósticos

macroeconómicos y a la manera en que las diferentes variables del entorno, no sólo dificultan el funcionamiento de la actividad comercial de las mismas, sino también al otorgamiento de créditos por parte de las instituciones financieras. Bajo este aspecto es que Mustafá (2015) sostiene que es esencial para la mencionada tipología empresarial, la toma de conciencia sobre las variables del entorno de acuerdo a los sectores a los cuales pertenecen las diferentes organizaciones.

En este sentido y corroborando con lo planteado anteriormente se sostiene que el contexto actual de la Argentina ha contribuido a generar mayores trabas para el financiamiento, en donde las PyMEs se concentran primariamente en el sostenimiento de sus actividades mediante los flujos que generan su propio negocio, dadas las altas tasas de interés y requisitos de resguardo que presentan actualmente las entidades financieras (Fundación Observatorio PyMEs, 2019).

Lo que busca plantear Mustafá (2015) es que tanto las Micro como las PyMEs representan casi la totalidad de las empresas que desarrollan sus actividades dentro de la Argentina, en donde se destaca que además de los impedimentos previamente mencionados, tales como la falta de acceso a información fidedigna, el requerimiento de garantías solventes, la falta de historial crediticio y la desconfianza generalizada por parte del mercado financiero hacia las mismas, también asumen una importancia relevante como factores presentes en la historia de la economía argentina, es decir altos índices inflacionarios, devaluaciones y depreciaciones de la moneda local frente al dólar, y aspectos relacionados a las políticas fiscales desarrolladas por los gobiernos.

Así es como a través del uso del análisis preciso sobre las proyecciones de la actividad económica las PyMEs se puede llevar a cabo un manejo sostenible de sus sistemas de gestión interna, aminorando los casos de rechazo por parte de las entidades financieras para acceder al crédito (Mustafá, 2015).

Ante este punto es menester mencionar que en Argentina se presentan más de 800 mil Micro y PyMEs registradas, en la provincia de Córdoba un total de 82 mil, de las cuales 55 mil se encuentran registradas (Ministerio de Producción, 2019). Aquí puede observarse la importancia que cumple el rol de estas organizaciones como impulsoras de la actividad económica del país, ya que más del 90% de las empresas argentinas pertenecen a la caracterización de Micro y PyMEs. Es aquí donde se denota la importancia de que los sistemas financieros, bancarios y crediticios, en conexión con

las autoridades públicas, fomenten el acceso al financiamiento, dado que será un beneficio de triple impacto, es decir, internamente para las PyMEs, para el mercado crediticio, y por último para el estado, dado a que las organizaciones presentarán una mayor capacidad de crecimiento contribuyendo al desarrollo de la actividad económica nacional.

Por otro lado, no sólo es fundamental el análisis de la coyuntura local, sino que estas circunstancias por las que se ven afectadas las PyMEs argentinas, también se presentan en otros países, principalmente en América Latina, en donde los mercados financieros ven a las PyMEs como organizaciones de alto riesgo, dificultando el acceso de éstas al mercado (González, 2016).

Bajo esta linealidad es que Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) exponen que las PyMEs no han logrado socavar los impedimentos del acceso al financiamiento. Dados los actuales acontecimientos en el contexto macro económico del país, en donde las políticas se desarrollaron con el fin de otorgar una mayor inversión y acompañamiento a las PyMEs, su rol no solo como potenciador de la actividad económica, sino también como aportante de empleo y desarrollo social. De esta manera, se considera que las PyMEs además de las dificultades recurrentes para el acceso al financiamiento se han visto sumamente afectadas por las variables del entorno, sin poder siquiera amortiguar los efectos negativos producidos por la crisis económica actual (PwC Argentina, 2019).

Es de esta manera que se comienza a vislumbrar tanto las causas como los posibles efectos que conllevan a la falta de acceso crediticio por parte de las PyMEs. Sin embargo, es importante mencionar que dicho acceso también dependerá en gran medida de la etapa dentro del ciclo de vida de crecimiento de las organizaciones, en donde aquellas más maduras tendrán mejores opciones para el financiamiento dadas sus estructuras más formalizadas y la apropiación de información requerida para estos fines (Miranda, 2013).

En este sentido es que se observan en el mercado diferentes líneas de créditos, herramientas y programas otorgadas actualmente por el Estado encontrándose entre ellas a: Fondos semillas; primer crédito PyME; Banca de garantías; Innovación digital; bienes de capital; créditos para exportar; potenciar; fondos de aceleración; fondos de expansión; financiamiento para la certificación de productos; financiamiento para

mujeres que lideran; inversiones en energías renovables; y renovación de equipamiento (Ministerio de Producción y Trabajo, 2019). Es así como puede observarse que existe un amplio número de alternativas para acceder al financiamiento de acuerdo a las necesidades puntuales que posean las organizaciones. No obstante, al ahondar el análisis sobre las diferentes fuentes de financiamiento se pudo evidenciar que muchos de los programas ya no se encuentran vigentes, o bien presentan información de una forma poco clara, lo cual agudiza aún más las posibilidades de acceder al mercado crediticio.

Pese a estos inconvenientes también se observan ciertos avances en relación al acceso al financiamiento desde una modalidad que no ha sido utilizada en gran medida por las PyMEs, que es el uso del mercado de capitales como opción de financiamiento e inversión para el crecimiento de las PyMEs. Es así que se encuentran a entidades privadas desarrollando diferentes programas para otorgar a estas empresas la inclusión a este tipo de mercado, para utilizarlo como medio de financiamiento para solventar las actividades de la empresa y poder contribuir con su crecimiento escalonado en el largo plazo (Merval, 2019).

Continuando con lo expuesto es importante mencionar los avances realizados por el Estado en torno al impulso de la Ley 27.440 de financiamiento productivo, el cual incluye como principal objetivo el fomento para las PyMEs para potenciar su acceso al financiamiento y ayudar al desarrollo del mercado de capitales (Infoleg, 2018).

En este sentido también se analizan otras resoluciones que surgieron luego del impulso de la Ley previamente mencionada, tal como es el caso de la RG 696, en donde la Comisión Nacional de Valores (CNV) estableció el fomento para que las PyMEs logren incursionarse en el mercado de capitales, emitiendo por este medio obligaciones negociables simples, instrumentos que se encuentran garantizados por las SGR (CAME, 2017).

Bajo esta modalidad el monto máximo de circulación para las PyMEs CNV pasó a ser de \$500.000 millones de los \$200.000 otorgados previo a la aceptación de la Resolución General 696 (Merval, 2019).

Es así que se observa en el mercado crediticio una serie de alternativas más que variadas según la tipología de PyMEs, el sector al cual éstas pertenezcan y el nivel de desarrollo que presenten para lograr su acceso. Es así como se determina sustancial la

puesta en contacto por parte de las PyMEs sobre los diferentes medios disponibles para acceder al financiamiento, más allá de los pronósticos coyunturales macroeconómicos y políticos actuales, en donde es la incertidumbre uno de los factores más relevantes del entorno. Por otro lado, también se presentan como impedimentos las capacidades de gestión interna de las empresas en relación a la administración de su capital de trabajo, el cual se hace sustancial para que el crecimiento de las PyMEs sea sostenido en el tiempo, sorteando los impedimentos y circunstancias negativas del sector.

Según lo planteado por Mustafa (2015) en el documento *Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso*, se puede decir que el financiamiento se considera un elemento fundamental para contribuir al crecimiento de la organización, desarrollo económico, acrecentar la competitividad y garantizar la equidad en la distribución del ingreso, sin embargo, se ha logrado establecer un panorama general respecto a las fuentes, herramientas y metodologías que pueden ser empleadas por parte de las PyMEs y emprendimientos recientes para sortear las barreras que el sistema financiero les presenta para su acceso. Dichas barreras o dificultades han sido catalogadas bajo la magnitud de información requerida por parte de las entidades financieras, el bajo conocimiento sobre los documentos necesarios para la aplicación de líneas de crédito, la escasez de garantías óptimas y a la falta de coordinación entre las entidades públicas y privadas como fomento para el desenvolvimiento de las PyMEs. También pueden mencionarse avances en torno a la facilitación para acceder al financiamiento tales como el uso de SGR o bien el impulso que el mercado de capitales se encuentra desarrollando para ofrecer instrumentos financieros rentables y de fácil acceso.

Será entonces un requerimiento de esta investigación, realizar las diferentes comparativas en relación a las dificultades que presentan las PyMEs en relación a los aspectos analizados, puntualizando sobre las realidades que éstas presentan dentro de la provincia de Córdoba, de diversos sectores y fases de crecimiento, para de esta manera, poder determinar los posibles panoramas a futuro con los que pueden las PyMEs desarrollar mejores acciones para que el acceso al financiamiento sea óptimo.

Es en este punto que puede entonces plantearse la pregunta de investigación de acuerdo a ¿Se encuentran las PyMEs de la provincia de Córdoba preparadas para el acceso al financiamiento? Y de serlo ¿Cuáles son las herramientas e instrumentos utilizados para llevar adelante dichas aplicaciones para créditos? Es de esta manera que

se plantearán los objetivos pertinentes a esta investigación buscando dar respuesta primariamente a estas preguntas.

Objetivos

Objetivo General

- Analizar la preparación que poseen las micro empresas, emprendimientos y PyMEs de la provincia de Córdoba para acceder al financiamiento y la configuración de la oferta crediticia disponible para la mencionada tipología empresaria.

Objetivos específicos

- Identificar la etapa del ciclo de vida en la que se solicitó financiamiento y las razones por las que las PyMEs se impulsaron a hacerlo.
- Analizar y reconocer el nivel de conocimiento que poseen los directivos de las empresas respecto a las ofertas disponibles en el mercado financiero.
- Detectar dentro del proceso de toma de decisiones de las PyMEs y emprendimientos las razones que las llevaron a experimentar un acceso al financiamiento frustrado.

Métodos

Diseño

El diseño del trabajo se comenzó considerando que los participantes al ser las PyMEs de Córdoba, no tendrían una implicancia por sobremanera a partir de la investigadora, sino que se las observaron *in situ*, es decir en su propia dinámica y realidad.

El carácter del estudio fue descriptivo, enfocándose en considerar los elementos que aportan a un fenómeno que ya tiene diversas posturas, no solamente en Argentina sino también en Latinoamérica y el mundo, y por ende no puede considerarse una exploración, sino un agregado desde la descripción de estas variables en estudio. El enfoque se realizó desde lo cualitativo ya que como es una investigación que se centró, como bien se explicará más adelante, en una selección de muestra no probabilística, se

comenzaron a interpretar los datos devenidos de una primera aproximación a este fenómeno en Córdoba.

Participantes

Los participantes fueron los encargados, y responsables que se encuentran al mando de los Emprendimientos y Startup de Córdoba, que experimentaron situaciones en las cuales les gestaron distintas vivencias respecto del acceso al financiamiento ya sean oportunidades, dificultades, frustraciones, entre otras. Para seleccionar la muestra, como bien se describió anteriormente, el criterio muestral fue no probabilística-por conveniencia, lo que alude a una falta de representatividad, pero al mismo tiempo una mayor precisión en cuanto a los elementos que la investigadora eligió para dar respuesta a los objetivos de indagación.

Los participantes fueron vinculados con una invitación, y al mismo tiempo aclaración mediante un consentimiento de autorización e informado (ver Anexo 1). Se entrevistaron a cinco directivos entre Micro y PyMEs, se encuestaron a veinte entre ellos la mayoría de la ciudad de Córdoba y otras del interior de la provincia, para obtener por un lado las respuestas en profundidad y por el otro la estandarización de las mismas y así poder manifestar todos estos datos a través de herramientas gráficas en la presentación de resultados (ver Anexo 2 y 3).

Específicamente, la planificación del relevamiento y análisis de datos fue estipulada en los siguientes pasos:

1. Confección de los instrumentos tanto entrevistas como cuestionarios siguiendo las categorías de análisis expresadas en los objetivos: acceso al financiamiento, herramientas e instrumentos utilizados por los emprendedores, nivel de conocimiento acerca de la fuentes y alternativas de financiamiento. Finalmente, el proceso de toma de decisiones de los directivos para llevar adelante el acceso al financiamiento.

2. Tomar contacto con los emprendedores a entrevistar y envío de una solicitud de encuesta de los posibles Emprendimientos y PyMEs que formaron parte de la muestra.

3. Envío del consentimiento informado para que los participantes pudiesen corroborar que su identidad y los datos proporcionados estarán resguardados bajo condiciones éticas y profesionales.

4. Una vez obtenido el consentimiento, proceder al envío de los instrumentos indagatorios estándares confeccionados. Y para el caso de las entrevistas, coordinada la cita, será la investigadora la que, a través de una guía de pautas oriente y guíe todo el proceso en la instancia conversacional.

5. A partir de la recolección de datos proceder a la confección de tablas y esquemas para el procesamiento y sistematización de resultados, de ésta manera visualizar patrones de comportamiento comunes en cada categoría de análisis.

Se realizó el análisis de datos siguiendo la secuencia de los tres objetivos específicos que refieren a la identificación de la herramienta e instrumento como el conocimiento y finalmente al proceso de toma de decisiones para acceder al financiamiento.

Instrumentos

La técnica utilizada para tomar contacto con los encargados de los Emprendimientos y PyMEs fue la entrevista en profundidad, generando un intercambio mediante el cual se llevó adelante el relevamiento de la información. Una entrevista en profundidad, según Merlino (2009) posibilita instaurar toda una dinámica de interacción con el interlocutor a partir de pautas previamente confeccionadas que se deriven de las variables de estudio. Como en este caso se analiza el acceso al financiamiento, sus frustraciones, las vivencias de estas empresas, la guía de pautas se constituyó con preguntas abiertas, y también con una grilla de pautas mucho más específicas que orientaron a la entrevistadora y al mismo tiempo al entrevistado.

En complemento también se confeccionó una encuesta a través del instrumento cuestionario con preguntas cerradas también devenidas de la guía de pautas de la entrevista. En este caso, se llevó adelante esta segunda técnica para poder estandarizar las repuestas y poder trabajar también desde un enfoque descriptivo sobre los resultados que se expresaron.

Análisis de datos

Para el análisis de datos se realizó una depuración y estandarización de las respuestas de los encargados de las organizaciones relevadas, buscando comprender de forma dinámica y al mismo tiempo en contraste con sus propias respuestas. Para esto se llevó adelante un listado de las respuestas, buscando y sondeando los aspectos más relevantes que sean prominentes y alusivos concretamente a los objetivos de indagación.

Este proceso según Merlino (2009) es la sistematización de las respuestas, que puede hacerse con cuadros, esquemas o tablas de doble entrada siempre y cuando se respete la identificación de las categorías de análisis.

Es eso justamente lo que aquí se llevó adelante, siguiendo esta postura de Merlino (2009) y buscando los denominadores específicos de las respuestas en las manifestaciones para dar concreción a los objetivos propuestos.

Resultados

Tras haber recaudado información respecto de la experiencia de veinticinco PyMEs en el año 2019 de la provincia de Córdoba, cinco mediante entrevistas y veinte a través de encuestas, se pudieron evidenciar las dificultades por las que atraviesan para acceder al financiamiento. Siguiendo la planificación se logró interiorizar en las características estructurales, mecanismos de toma de decisiones y dinámica interna respecto de la búsqueda de financiamiento.

Tabla 1: Resumen de datos unificados de Encuestas.

ENCUESTAS																				
Empresas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Rubro	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.	SS	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.	SS.	COM.	COM.	COM.	COM.	COM.
Antigüedad	2	1	4	4	6	5	7	3	7	1	4	2	4	6	4	2	3	8	3	5
Accedió al financiamiento	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	NO	NO	SI	NO	SI	NO	NO	NO
Etapas de acceso	I		I/M		I/M		I/M/E		I/M			I/M			M		I/E			
Tipo de experiencia	REG		REG		MALA	MALA	REG		MALA			MALA			MALA		REG			
Conocimiento de la oferta	POCO	POCO	NING	POCO	POCO	POCO	NING	POCO	POCO	POCO	POCO	POCO	POCO	NING	POCO	POCO	POCO	POCO	POCO	POCO
Dificultad - Rechazo	Falta de fuentes	Requisitos			Buena relación con bancos	Requisitos			Falta de fuentes	Falta de inform.	Falta de fuentes	Falta de fuentes	Falta de inform.	Requisitos			Buena relación con bancos	Falta de fuentes	Falta de inform.	Falta de inform.

Fuente: elaboración propia en base a los a la información recopilada

Tabla 2: Resumen de datos unificados de entrevistas

ENTREVISTAS						
Empresas	1	2	3	4	5	Referencias: I: Etapa Inicial. M: Etapa de trayectoria E: Establecida REG: Experiencia regular NING: No se conocen las ofertas de financiamiento
Rubro	SS	SS.	COM.	COM.	IND.	
Antigüedad	2	4	13	9	2	
Accedió al financiamiento	SI	SI	NO	NO	NO	
Etapas de acceso	I/M	I/M				
Tipo de experiencia	REG	MALA			MALA	
Conocimiento de la oferta	POCO	NING	POCO	POCO	POCO	
Dificultad - Rechazo	Falta de fuentes	Requisitos	Falta de inform.	Falta de inform.	rechazo de chques	

Fuente: elaboración propia en base a los a la información recopilada

De los datos recabados se pueden detectar resultados similares en cuanto a la necesidad de recurrir al financiamiento externo, en donde diez de las organizaciones buscaron fuentes formales de financiamientos y sólo cinco de ellas pudieron concretar el proceso a través del otorgamiento de programas desarrollados por la banca privada para la promoción del sector PyMEs y Startup. Se evidencia entonces que si bien las

empresas analizadas requieren del acceso al financiamiento muy pocas han logrado el acceso a las fuentes formales del mercado, optando de esta manera por otras fuentes de financiación.

La particularidad proviene que las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, que no pudieron acceder a los programas específicos, son otorgadas por los mismos bancos a donde acudieron para acceder a créditos de mayor respaldo. De las empresas encuestadas seis se financian de manera cotidiana con cuenta corriente comercial con autorización de giros en descubierto, mediante la emisión de cheques de pago diferidos y también con la emisión y negociación de otros documentos comerciales propios o de terceros. Se observa entonces, dado a que las empresas se financian con las herramientas comunes, un bajo conocimiento por parte de los directivos o encargados del área financiera de sus empresas. También cabe destacar que durante los períodos 2015 y 2016 dos micro empresas lograron acceder a programas de financiación emitidas por el gobierno, lo cual puede interpretarse como un resultado positivo en cuanto a dicha fuente ya que se le permitió el acceso a una Startup, la cual logró cumplimentar con los requerimientos solicitados.

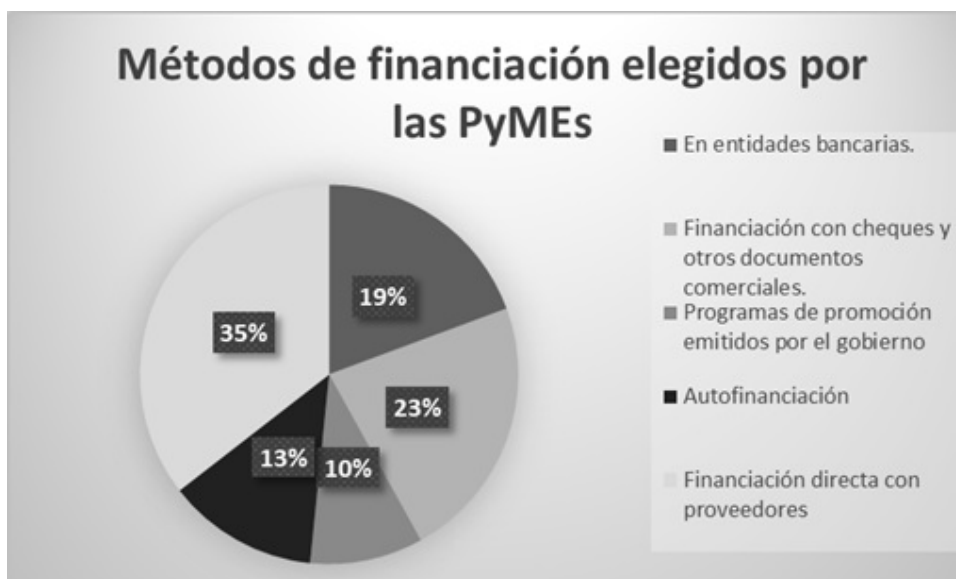
A su vez, mayoritariamente las empresas manifestaron no haber accedido a créditos en entidades financieras recientemente por distintas razones, entre las cuales mencionaron: desconocimiento de las opciones vigentes, altas tasas de interés, incumplimiento de requisitos solicitados como por ejemplo garantías. Además, manifestaron que a pesar de llevar al banco la carpeta con todo lo solicitado, ésta entidad lleva adelante un análisis y otorga o no, la llamada Calificación crediticia. Cuestión poco clara en los casos de negativa en lo que respecta a las razones, y en los casos afirmativos los montos disponibles poco significativos en relación a las necesidades que llevaron a la organización a recurrir a la solicitud de financiación.

Pero ante estas dificultades, se visualiza que encuentran soluciones en otras opciones, como, por ejemplo, realizar estudios de mercado con posibles proveedores de las maquinarias o elementos necesarios para su expansión, accediendo a la mejor financiación directa que van encontrando. Según el detalle obtenido de uno de los entrevistados, nota en su ámbito comercial que sus pares priorizan el costo financiero ante la lealtad de seguir gestionando sus adquisiciones con los mismos proveedores de

siempre, manifestando diferencias muy importantes en los costos y tiempos de financiación.

Tres organizaciones expresaron preferencia por la autofinanciación, describiendo que en tiempos en que las tasas de interés son elevadas respecto de un pasado reciente, y tras realizar las proyecciones de flujos de fondos en el período estimado de recupero de la inversión, concluyen que necesitan mayor tiempo e ingresos para cubrir los costos. Sumado, el riesgo que conlleva asumir éste tipo de compromiso con la inestabilidad macroeconómica y la incertidumbre que azota actualmente la economía argentina.

Figura 1: Métodos de financiación elegidos por las PyMEs.



Fuente: Elaboración propia en base a los datos recaudados.

En la generalidad de las Micro y PyMEs relevadas, se aprecia que la iniciativa de solicitar un crédito para invertir o apostar a algún crecimiento, se gestó esencialmente en los inicios, específicamente durante los primeros dos años de estar en marcha. En una minoría se observó entre los tres y ocho años de vida, considerando que la organización de mayor antigüedad observada tenía trece años en el mercado. Aun así, se puede detectar fácilmente la ideología instalada y consciente que la innovación es necesaria para ocupar un lugar diferencial en el mercado, pero se los notó más enfocados en persistir que en expandirse, visualizando el crédito como algo negativo, y no como una posibilidad de crecimiento. Sólo una empresa entrevistada tenía un

proyecto de inversión a realizarse a corto plazo con la idea de expandirse y apostar al desarrollo.

En consecuencia, se observa que el nivel de preparación que poseen las PyMEs encuestadas y entrevistadas es moderado dado a que pocas organizaciones lograron acceder a programas de financiamiento otorgados por entidades formales, ya sea que provengan del gobierno o de la banca privada. Además, las razones de esta moderación también tienen que ver con el uso de fuentes de financiamiento comunes por parte de las organizaciones que no lograron acceder a los créditos específicos, y que muchas utilizaron fuentes informales como el autofinanciamiento o a través de algún allegado. Sin embargo, este grado de preparación se puede comprender dentro de la situación en la que fue solicitado el crédito dado a que el promedio de antigüedad de las empresas es de 4,05 años y sólo tres de ellas supera los seis años de trayectoria. Así se entiende que de las organizaciones entrevistadas las más jóvenes tuvieron dificultades para acceder a las fuentes formales de financiación.

Continuando con el segundo objetivo se destaca la correlación con los resultados arrojados anteriormente, ya que se pudo llegar a una primera aproximación respecto al nivel de conocimiento por parte de los directivos y ejecutivos de las organizaciones de las fuentes y alternativas vigentes de la oferta crediticia y financiera. Además del desconocimiento también se pudo constatar un bajo interés por las empresas encuestadas dado a que se les solicitó información respecto a si habían utilizado en algún momento consultorías por profesionales idóneos en las temáticas, obteniendo un resultado negativo a esta alternativa para mejorar sus posibilidades de acceso.

Tabla 3: Asesoramiento financiero

Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	
regularmente	0%
en alguna oportunidad	12%
nunca	88%

Fuente: elaboración propia en base a los a la información recopilada

Por otro lado, se consultó acerca de las alternativas y programas desarrollados por el gobierno desde su rol de asistencia para las PyMEs, en donde las organizaciones entrevistadas y encuestadas respondieron negativamente ante el conocimiento de dichas alternativas. Esto se condice de acuerdo a lo expuesto en los resultados del primer

objetivo ya que sólo dos organizaciones lograron acceder a tales programas. Las razones por las que no se logró ingresar se refieren a la falta de claridad en la exposición de los requisitos, el tiempo de otorgamiento, la confirmación a través de cupos o sorteos, y por no llegar a la calificación crediticia.

Figura 2: Porcentaje de conocimiento de los directivos respecto de cada categoría de financiación.



Fuente: elaboración propia en base a los a la información recopilada

Finalmente, respecto del tercer objetivo que hace referencia al momento en el proceso de la toma de decisiones que derivó en una mala experiencia o en desistir en la solicitud del financiamiento. Se puede manifestar que, ante la acción de recurrir a una entidad financiera, dentro de la primera instancia, en la averiguación de condiciones, es notoria la tendencia al desistimiento de continuar.

Tanto entre las entrevistas como en las encuestas se evidenció que los principales obstáculos se les presentan mayoritariamente a las personas físicas por no contar con Balances, tanto responsables inscriptas y más aún a los monotributistas, por la informalidad con la que llevan el registro de ingresos y egresos. Otras dificultades comunes, cualquiera sea su estructura tributaria, es la solicitud de garantías, la proyección de ingresos futuros teniendo en cuenta la inestabilidad macroeconómica. Aunque el mayor inconveniente presente en las entidades que llevan a cabo decididamente el proceso de solicitud, sería la falta de calificación crediticia, ya que se entrega toda la documentación requerida y en el proceso de análisis de posicionamiento en el Banco Central de la República Argentina, en Veras y demás entidades que brindan

información del perfil financiero, terminan contribuyendo a una No Calificación Crediticia. Esto se debe a que, tras haber superado una mala experiencia, quedaron con la marca en éstas entidades de haber afrontado a destiempo el pago de cheques u otros atrasos, quedando mal categorizados en el sistema financiero, aún transcurridos más de dos años de dichos episodios, evidenciando demoras en la purificación de sus perfiles de cumplimiento financiero.

Además, otros desincentivos aún obtenida la calificación crediticia, lo son la alta tasa de interés, poco tiempo para la devolución, la línea de crédito en la que encuadra no es de utilidad para la entidad por sus condiciones de devolución y el monto que se les ofrece insuficiente, el tiempo que transcurre entre que nace la idea de realizar la inversión, la presentación de la documentación y el otorgamiento demasiado extenso, en un contexto de inestabilidad en que cambian todo el tiempo las condiciones.

Tabla 4: Momento en que desisten del crédito.

En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	
en la averiguación de requisitos y condiciones	11%
en la reunión de documentación	44%
en otro momento	44%

Fuente: elaboración propia en base a los a la información recopilada

En complemento a éste análisis, detalladamente en las organizaciones entrevistadas se apreciaron experiencias compartidas de momentos de insolvencia, en los que terminaron perdiendo el control de los fondos, o accedieron a un crédito y luego se les hizo difícil cumplir con las contraprestaciones. Aludiendo ésta consecuencia a ésta falta de formalismo, que se mencionaba anteriormente, en la gestión de la información careciendo de una planificación adecuada, llevándolos a terminar en una mala experiencia financiera, en el proceso de cancelación de las obligaciones contraídas, situación que influye de manera determinante al momento de tomar la decisión de financiarse o de calificar para un nuevo crédito. Categorizando ésta alternativa como una amenaza o inalcanzable en lugar de una oportunidad o una solución.

Discusión

En éste apartado se plantea la interpretación de los resultados infiriendo sobre los objetivos que han sido expuestos para dicha investigación. A su vez, se busca establecer cuáles son las limitaciones con las que el investigador se ha encontrado en el transcurso de la misma. Por último, se plantean las conclusiones y recomendaciones, que contribuirán al desarrollo de futuras investigaciones relacionadas a la temática de financiamiento de Micro y PyMEs.

Interpretación de los resultados

Retomando el primer objetivo, el cual tiene que ver con aquellos instrumentos y herramientas, que utilizan las empresas seleccionadas para la investigación, con el fin de acceder al mercado crediticio, se constata que prevalece un alto grado de desconocimiento en relación a las diferentes alternativas financieras disponibles. Este bajo conocimiento se encuentra dado primariamente por la falta de instrucción en el tema que poseen los directivos de las Micro y PyMEs, coincidiendo con lo expresado por González (2016) en que dichas problemáticas e incapacidades tienen que ver en gran medida con los niveles de gestión de la información que se maneja internamente, por sus componentes decisores.

Además, se destaca que los directivos de las Micro y PyMEs seleccionadas le atribuyen mayor importancia a la inversión en las primeras etapas del desarrollo de las empresas, y no para la expansión o crecimiento de las mismas, que si bien, es comprendido como altamente necesario para crear una diferenciación en el mercado y por ende un mejor posicionamiento estratégico, es común en éste tipo de organizaciones buscar el acceso a los créditos a través de herramientas poco formales. Como lo menciona Berczuk (2010) las principales razones por las que existe una baja cantidad de solicitudes crediticias, no sólo tiene que ver con factores externos a las empresas como los son los tipos de créditos que se ofrecen o sus requisitos, sino mayoritariamente con aquellos aspectos de la gestión interna que presentan las mismas.

En éste sentido, es fundamental para las empresas el desarrollo de sistemas de gestión para ayudarles a recaudar, trasladar, archivar y mantener organizada toda aquella información interna que será de gran utilidad para la toma de decisiones, propiciando un menor sesgo y colaborando para acceder a las fuentes de financiamiento

formales que existen en el mercado con mayor facilidad en la presentación de la documentación solicitada.

En relación al segundo objetivo planteado, éste presenta una íntima relación con lo descrito anteriormente, respecto a los conocimientos que manejan los directivos de las Micro y PyMEs para dar cuenta de los diferentes programas o alternativas de financiamiento disponibles actualmente. Evidenciando en ésta área, el alto grado de desconocimiento que poseen, encontrando un vacío aún mayor en sus gestiones, respecto de éste tema plantean también que no recurrieron a un asesor financiero especializado que pudiera cubrir ese espacio.

Al mismo tiempo, y continuando con la linealidad de pensamiento, se percata que la mayoría de las empresas consultadas carecen dentro de su gestión interna procesos que permitan el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento. En éste punto se destaca lo planteado nuevamente por González (2016) quien describe que al momento de buscar un acceso al crédito son las propias organizaciones las que se encuentran ante impedimentos o barreras que no logran sobrepasar, debido principalmente a la falta de información que se encuentra disponible para hacer dichas solicitudes de crédito.

Al mismo tiempo la gran mayoría de las Micro y PyMEs desarrollan éste análisis de información y documentación requerida de manera propia, careciendo del conocimiento necesario para interpretar adecuadamente las solicitudes. En éste caso se presenta justamente lo que plantea Orlandi (2006), en donde se pueden contrastar cuando destaca que la disminución en la concreción de créditos no sólo viene dada por la limitación en la oferta, sino más bien por la propia demanda. Ya que son las empresas las que no cuentan con sistemas de información que puedan ayudarles a minimizar los errores para acceder al crédito, ni tampoco se valen de asesores que les ayuden., aspecto que se observa en los resultados de las entrevistas y encuestas, cuando los directivos de las organizaciones plantean en muchos casos que no les ha sido posible acceder al crédito por ciertos trámites que son rigurosos o información con la cual las organizaciones no cuentan.

Además del desconocimiento técnico en relación a los diferentes documentos y conceptos relativos al financiamiento, también se puede resolver que los directivos de las organizaciones no conocen en profundidad el diferente abanico de posibilidades y

alternativas de programas que ofrece el propio gobierno de acompañamiento para las Micro y PyMEs.

Coincidiendo con lo planteado por Bebczuk (2010), y haciendo una similitud ante éste antecedente, se observa que la falta de información brindada por parte de las entidades gubernamentales hace que las empresas no logren conocer, por un lado, las diferentes alternativas y por otro, los requerimientos necesarios para lograr acceder a esos créditos, generando una falta de incentivo o interés por parte de las PyMEs para formar parte de dichos programas.

En cuanto al tercer y último objetivo de investigación, que buscó detectar dentro del proceso de decisión de acceder al financiamiento, las malas experiencias y frustraciones, se visualiza nuevamente, la íntima relación que presentan todos los objetivos planteados y los resultados obtenidos. Esto es así debido a que los mismos generan una relación de causa efecto destacada, es decir, que la falta de conocimiento en el modo de obtención de las herramientas e instrumentos para acceder al crédito, sumado a la imposibilidad de presentar y gestionar la información financiera requerida para dichos créditos genera en las organizaciones malas experiencias en relación a éste tópico. Puntualmente las Micro y PyMEs seleccionadas destacan que dentro de las mayores implicancias para catalogar una experiencia como insatisfecha viene dada por la cantidad de información requerida. Por otro lado, también plantean que no sólo tiene que ver con los requisitos solicitados en sí mismos, sino que en muchos casos las circunstancias externas en las que se encuentran desarrollándose las empresas hacen que éstos sean muchas veces inalcanzables. Bajo la luz de ésta cuestión ocurre una situación particular en relación al propio sistema financiero, el cual presenta una desconfianza hacia éstas organizaciones por la volatilidad que presentan en sus ingresos y en su crecimiento, negando la requerida Calificación Crediticia dejando a la organización excluida de acceder a financiamiento en el mercado crediticio formal.

Lo interesante a destacar ante ésta situación, es que no es un motivo que derive en la extinción prematura de dichas empresas caracterizadas como micro, pequeñas y medianas, observando que recurren a otras fuentes, ya mencionadas en apartados anteriores, que surgen en el mercado informal, en la autofinanciación, o fuentes de financiación directa o en relaciones personales.

En base a lo analizado, se puede afirmar que los obstáculos ante los que las Micro y PyMEs se encuentran, no sólo tienen que ver con la información que es requerida por las entidades financieras, sino que en muchos casos es la propia situación económica del país la que hace que se alejen las posibilidades de acceder a dichas fuentes, debido a que los programas son difíciles de alcanzar de acuerdo a las realidades de las propias organizaciones y ciertas burocracias en las entidades financieras como lo son la Calificación crediticia, nivel de Score, o por ejemplo en el BCRA, el Veraz, etc. que demoran más de lo previsto en actualizar las categorías de tipo de deudores imposibilitando la aprobación de financiamiento.

Además, es importante destacar que las evidencias demuestran que las dificultades que presentan son de manera significativa internas, lo que se presenta como uno de los factores más influyentes a la hora de la solicitud de un crédito, y no como lo expresa la mayoría de las Micro y PyMEs que tiene que ver primariamente con razones externas.

Fortalezas y limitaciones de la investigación

Se destaca la aleatoriedad en la elección de las organizaciones seleccionadas para realizar el estudio, perteneciendo todas a Córdoba, pero en una diversidad de rubros, como así también transitando por distintas etapas de vida de las mismas ya sea que fuera reciente su ingreso al mercado, o ya establecida en mediana y avanzada trayectoria.

Por otra parte, se aprecia la riqueza de la discusión obtenida tras poder contrastar los resultados obtenidos con los antecedentes estudiados al inicio del desarrollo. Resultados que surgen de la diversidad en la recaudación de datos, con encuestas que permitieron llegar a mayor cantidad de empresas y entrevistas que contribuyeron a una interacción más cercana y personalizada con la realidad de éstas organizaciones.

Es importante destacar también, que los resultados fueron analizados cualitativamente logrando extraer conjeturas de una riqueza que posibilita realizar supuestos de calidad para continuar con una investigación en mayor detalle.

Como limitaciones en la investigación, la de mayor importancia, se atribuye al tiempo disponible para el desarrollo del trabajo, que impide realizar entrevistas y

encuestas a un tamaño de muestra mayor, que aproxime a un nivel más alto de representatividad de la población.

Por otra parte, los escasos antecedentes documentados e investigaciones representativas del tema planteado en el presente trabajo que hagan enfoque en la provincia de Córdoba específicamente.

Otra circunstancia, aunque es temporal, pero afecta en gran medida el alcance de ésta investigación, es el contexto macroeconómico por el que atraviesa éste semestre el país, en el que se desarrollan las elecciones presidenciales, un marco de inestabilidad e imprevisibilidad a corto plazo, con la presencia de una importante devaluación, y tasas de interés a niveles atípicos.

Conclusiones

A modo de conclusión, se puede expresar que las Micro y PyMEs son una pieza fundamental para el desenvolvimiento y desarrollo de la actividad económica de un país, y específicamente lo que respecta a Córdoba. Sin embargo, se evidencia que dichas empresas, en general, carecen de un adecuado sistema de gestión de información interna que les provea las herramientas necesarias para acceder al mercado crediticio, y que los directivos encargados de la toma de decisiones financieras no están instruidos en el tema. Aun así, ésta tipología empresaria no cuentan con el apoyo adecuado gubernamental ni de las distintas entidades financieras, tanto públicas como privadas para hacer frente a sus necesidades y desde sus posibilidades.

Este aspecto lo que genera es que éste tipo de organizaciones, ante éstas dificultades, recurran a entidades o fuentes de financiamiento que no son consideradas formales para no perder la posibilidad de crecimiento corriendo riesgos más altos, como desfasajes financieros, tasas usureras, pudiendo incluso llevar las mismas hacia un proceso de declive.

Por otro lado, también se hace fundamental la toma de conciencia respecto a las circunstancias actuales en las cuales las Micro y PyMEs se encuentran desenvolviéndose, en donde si bien la dificultad en el acceso de financiamiento es un patrón común en dichas organizaciones, se profundiza aún más considerando los desfasajes y desajustes macroeconómicos presentados en la actualidad argentina, precisamente en Córdoba.

De ésta forma es que se puede concluir que las Micro y PyMEs son organizaciones que además de encontrarse un tanto excluidas del sistema financiero, son susceptibles ante los cambios en el entorno, lo que desde el punto de vista de dicha investigación hace a una mayor dificultad para acceder a fuentes de financiamiento confiables. Ante esto, se retoma lo expuesto en la discusión en donde se plantea que es crucial por parte de entidades gubernamentales, crear programas para vincular e incentivar a las mismas a utilizar fuentes de financiamiento formales. No sólo como una mera promoción, sino con programas orientados al crecimiento y al aprendizaje, obligando a las entidades financieras a detallar claramente que consideran para otorgar la calificación crediticia, adecuando las estructuras y condiciones de los créditos a ofrecer, junto con el actuar interno de las organizaciones, disminuyendo así las barreras para acceder al financiamiento formal.

Recomendaciones profesionales

Tras haber repasado los puntos en común que presentan las empresas relevadas en el presente trabajo, para intentar cambiar la realidad financiera de dichas Micro y PyMEs, se sugiere resolver en primera instancia, el problema de fondo, que es inducir a la formalidad en los sistemas de información. Comenzando por incorporar un sistema digital, que sea simple y práctico, con la capacitación y acompañamiento necesarios para que los colaboradores de las empresas puedan incorporarlos sin mayores dificultades. Independientemente que se trate de personas jurídicas, físicas pertenecientes al régimen general o al régimen simplificado, que normalmente actúa con mayor informalidad.

Sería de gran ayuda, que las personas encargadas de tomar decisiones financieras se capaciten en forma periódica sobre cómo gestionar la información interna para utilizarla ante posibles oportunidades o amenazas. Disponer de toda la información sistematizada no le servirá a la empresa, si no se la procesa para tener conciencia plena de la situación económica y financiera en la que se encuentra en cada momento. Además, es necesario estar actualizado con los programas de financiamiento que van surgiendo de los distintos sectores crediticios. Y en algunos casos replantearse si su forma jurídica es la adecuada, tras observar que en el caso de sociedades comerciales las entidades financieras son más flexibles y generosas al momento del otorgamiento que con las personas físicas.

Buenas alternativas, a las que podría recurrir serían dirigirse periódicamente a una consultora financiera que realice un seguimiento a las gestiones de la empresa, suscribirse en algún espacio en internet especializado en el tema, asistir a talleres y demás capacitaciones para permanecer informado, y poder aprovechar cualquier proyecto de expansión o salir airoso de una situación de endeudamiento.

Como última sugerencia, pero para la parte ofertante crediticia, establecer la diagramación de un programa de vinculación entre las entidades estatales, financieras, las Micro y PyMEs, para de ésta manera lograr desarrollar una mayor adecuación de los créditos acordes a sus necesidades y posibilidades, con un acompañamiento estratégico, una calificación financiera oportuna y actualizada de las entidades correspondientes, dotado de una mirada proactiva para ayudar a éstas organizaciones a sobrepasar las barreras que se han logrado identificar para el acceso al financiamiento. Así las organizaciones tendrán un mayor abanico de posibilidades para acceder a las distintas fuentes de financiamiento existentes, a través de programas que verdaderamente ayuden a las empresas a socavar todos los inconvenientes presentados durante el proceso.

Recomendaciones para futuras líneas de investigación

Para optimizar la presente investigación sería de gran utilidad contar con mayor tiempo de recaudación de datos y procesamiento de los mismos, incluyendo en la muestra más empresas de Córdoba, para incrementar la representatividad y nutrirla de mayor diversidad en lo que respecta a rubros, tamaños, trayectorias y modos de operar en la gestión de la información tanto interna como externa y las estrategias utilizadas para recurrir al financiamiento.

De ésta forma se podrán alcanzar resultados más aproximados a la realidad actual de las Micro y PyMEs locales, ya que si bien, dentro de esta investigación se plantearon antecedentes de otros estudios, las mismas están dirigidas a espectros de empresas latino americanas o empresas de Buenos Aires.

Bibliografía

- Allo, E. Amitrano, N. Colantuono, L. Schedan, N (2014). *Financiamiento de PyMEs: riesgo crediticio, oferta y demanda*, Buenos Aires: Universidad Argentina De la Empresa, recuperado de:
<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>
- Apertura (2018). *Que son las SGR y cómo pueden ayudar a las PyMEs a conseguir financiamiento*, recuperado de: <https://www.apertura.com/emprendedores/Que-son-las-SGR-y-como-pueden-ayudar-a-las-PyMEs-a-conseguir-financiamiento-20180416-0006.html>
- Bebczuk, R (2010). Acceso al financiamiento de las PyMEs en Argentina: estado de situación y propuestas de política, CEPAL y Agencia española de cooperación internacional y desarrollo, Santiago de Chile, recuperado de:
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5207>
- CAME (2017). Resolución General 696/2017, recuperado de:
http://redcame.org.ar/adjuntos/Resolucion_696.pdf
- Fundación Observatorio Pyme (2019). *Facilidades en el acceso al crédito y alternativas de financiamiento para las PyMEs*, recuperado de:
<https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/sgr-facilidades-en-el-acceso-al-credito-y-alternativas-de-financiamiento-para-las-pyme/>
- 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 bancarios. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, recuperado de:
https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%C3%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Infoleg (2018). *Ley 27.440: Ley de financiamiento productivo*, recuperado de:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=310084>
- MERVAL (2019). *La CNV continúa promoviendo el financiamiento de las PyMEs a través del mercado de capitales*, recuperado de:

<https://www.marval.com/publicacion/la-cnv-continua-promoviendo-el-financiamiento-de-las-PyMEs-a-traves-del-mercado-de-capitales-13344>

- Merlino, A (2009). *La entrevista en profundidad como técnica de producción discursiva*. Buenos Aires: Editorial Cengage Learning.
- Ministerio de Producción (2019). *PyMEs registradas*, recuperado de: <https://www.produccion.gob.ar/PyMEs-registradas/>
- Ministerio de Producción y Trabajo (2019). *Financiamiento: préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de tu Pyme*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>
- Miranda, M (2013). *Los problemas de financiamiento en las PyMEs*, Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo, recuperado de: http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Mustafa, M (2015). *Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso*, Córdoba: Instituto Universitario Aeronáutico, recuperado de <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Grado.pdf>
- Orlandi, P (2006). *Un análisis de alternativas a la inversión para las PyMEs exportadoras*. Buenos Aires: Universidad de Palermo, recuperado de: https://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06_PyMEs_Fin.pdf
- PwC Argentina (2019). *Expectativas 2019 – Pyme en Argentina*, recuperado de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/PyMEs-en-argentina-expectativas.html>

Anexos

Anexo 1: Consentimiento informado.

Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participarlo con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma

Anexo 2: Guía de pautas encuesta

Rubro:

Antigüedad:

Puesto del entrevistado:

Área 1: Herramientas utilizadas para acceder al mercado crediticio.

- Obtuvo o intento acceder a un crédito.
- En qué momento de la organización fue.
- Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.
- En caso afirmativo, como fue esa experiencia.

Área 2: Conocimiento que poseen los directivos de la oferta y requisitos para el acceso al financiamiento.

- Conoce la oferta vigente crediticia bancaria, del gobierno o algún otro medio de financiamiento. Cuales.
- Los requerimientos para acceder éstos programas.
- Dispone la organización de lo requerido.

Área 3: En el proceso de toma de decisiones, situaciones que las llevaron a malas experiencias o a un acceso frustrado al financiamiento.

- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.
- Cómo describiría su experiencia.
- A qué alternativas recurrió. Porque le fue más accesible.

Anexo 3: Modelo encuestas

Rubro:

Antigüedad:

Puesto del encuestado:

1- Obtuvo o intento acceder a un crédito.	
	si <input type="checkbox"/>
	no <input type="checkbox"/>
2- En qué momento de vida de la organización accedió o intento acceder.	
	cuando iniciaba <input type="checkbox"/>
	cuando ya estaba establecida en el mercado <input type="checkbox"/>
	con una trayectoria importante <input type="checkbox"/>
3-Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	
	expansión <input type="checkbox"/>
	cubrir deuda <input type="checkbox"/>
	innovación <input type="checkbox"/>
	otros (detallar) <input type="checkbox"/>
4- Como fue esa experiencia.	
	buena <input type="checkbox"/>
	regular <input type="checkbox"/>
	mala <input type="checkbox"/>
5- Conoce la oferta vigente.	
	si <input type="checkbox"/>
	pocas <input type="checkbox"/>
	ninguna <input type="checkbox"/>
6- Cual de las siguientes alternativas conoce.	
	créditos emitidos por bancos <input type="checkbox"/>
	financiamiento directo otorgado por proveedores <input type="checkbox"/>
	programas emitidos por el gobierno <input type="checkbox"/>
	d <input type="checkbox"/>
7- Los requerimientos para acceder éstos programas.	
	si <input type="checkbox"/>
	no <input type="checkbox"/>
8- Dispone la organización de lo requerido.	
	si de todo <input type="checkbox"/>
	parcialmente <input type="checkbox"/>
	de nada <input type="checkbox"/>

9- Lleva adelante un sistema de procesamiento de información interna.	
	si de todo <input type="checkbox"/>
	parcialmente <input type="checkbox"/>
	de nada <input type="checkbox"/>
10- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	
	en la averiguación de requisitos y condiciones <input type="checkbox"/>
	en la reunión de documentación <input type="checkbox"/>
	en otro momento <input type="checkbox"/>
11- Cómo describiría su experiencia.	
	buena <input type="checkbox"/>
	regular <input type="checkbox"/>
	mala <input type="checkbox"/>
12- A qué alternativas recurrió.	
	en entidades bancarias <input type="checkbox"/>
	financiación con cheques y otros documentos comerciales <input type="checkbox"/>
	programas de promoción emitidos por el gobierno <input type="checkbox"/>
	autofinanciación <input type="checkbox"/>
	financiación directa con proveedores <input type="checkbox"/>
13- Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	
	regularmente <input type="checkbox"/>
	en alguna oportunidad <input type="checkbox"/>
	nunca <input type="checkbox"/>

Anexo 4: Consentimientos Informados.

Consentimiento informado participante entrevistado N°1.

Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participarlo con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma

Consentimiento informado participante entrevistado N°2.

Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participarlo con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma

Consentimiento informado participante entrevistado N°5.

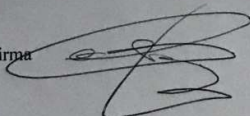
Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participarlo con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumiré ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma



Consentimiento informado participante encuestado N°5.

Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participarlo con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumiré ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma



Consentimiento informado participante encuestado N°9.

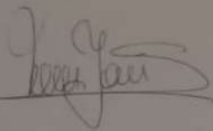
Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participar con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma



Consentimiento informado participante encuestado N°19.

Ante usted, Eliana Belén Navarro, en carácter de investigadora me presento a solicitar autorización para participar con los datos de su organización en mi investigación.

La finalidad de dicho estudio es determinar cuáles son los principales obstáculos que se le presentan a las pequeñas y medianas empresas en el acceso al mercado crediticio.

Mediante el desarrollo de entrevista y encuesta indagaré en los temas que considere relevantes en mi investigación, para formar parte de mi trabajo final de grado de la carrera contador público en la Universidad Siglo 21. De toda la información que usted, como autoridad de la organización, pudiera aportarme ninguna que permita identificar la empresa será publicada, garantizándole el anonimato. Por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio.

Se deja constancia de que la participación en la investigación es voluntaria, con la libertad de negarse a responder lo que considere necesario sin inconvenientes.

Firma



Anexo 5: Detalle de 4 encuestas.

Empresa: Participante 19	
Rubro: minimercado	
Antigüedad: 3	
Puesto del encuestado: dueño	
1- Obtuvo o intento acceder a un crédito.	si <input checked="" type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/>
2- En qué momento de vida de la organización accedio o intento acceder.	cuando iniciaba <input type="checkbox"/> cuando ya estaba establecida en el mercado con una trayectoria importante <input checked="" type="checkbox"/>
3- Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	expansión <input checked="" type="checkbox"/> cubrir deuda <input type="checkbox"/> innovación <input type="checkbox"/> otros (detallar) <input type="checkbox"/>
4- Como fue esa experiencia.	buena <input checked="" type="checkbox"/> regular <input type="checkbox"/> mala <input type="checkbox"/>
5- Conoce la oferta vigente.	si <input type="checkbox"/> pocas <input checked="" type="checkbox"/> ninguna <input type="checkbox"/>
6- Cual de las siguientes alternativas conoce.	créditos emitidos por bancos <input type="checkbox"/> financiamiento directo otorgado por proveedores <input type="checkbox"/> programas emitidos por el gobierno <input checked="" type="checkbox"/> otras <input type="checkbox"/>
7- Los requerimientos para acceder éstos programas.	si <input checked="" type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/>
8- Dispone la organización de lo requerido.	si de todo <input type="checkbox"/> parcialmente <input type="checkbox"/> de nada <input checked="" type="checkbox"/>
9- Lleva adelante un sistema de procesamiento de información interna.	si de todo <input type="checkbox"/> parcialmente <input type="checkbox"/> de nada <input checked="" type="checkbox"/>
10- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	en la averiguación de requisitos y condiciones <input type="checkbox"/> en la reunión de documentación <input type="checkbox"/> en otro momento <input checked="" type="checkbox"/>
11- Cómo describiría su experiencia.	buena <input type="checkbox"/> regular <input checked="" type="checkbox"/> mala <input type="checkbox"/>
12- A qué alternativas recurrió.	en entidades bancarias <input checked="" type="checkbox"/> financiación con cheques y otros documentos comerciales <input checked="" type="checkbox"/> programas de promoción emitidos por el gobierno <input checked="" type="checkbox"/> autofinanciación <input type="checkbox"/> financiación directa con proveedores <input type="checkbox"/>
13- Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	regularmente <input type="checkbox"/> en alguna oportunidad <input type="checkbox"/> nunca <input checked="" type="checkbox"/>

Empresa: Participante 5	
Rubro: Preparación y venta de comida.	
Antigüedad: 6 años	
Puesto del encuestado: dueño	
1- Obtuvo o intento acceder a un crédito.	si <input checked="" type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/>
2- En qué momento de vida de la organización accedio o intento acceder.	cuando iniciaba <input checked="" type="checkbox"/> cuando ya estaba establecida en el mercado con una trayectoria importante <input type="checkbox"/>
3- Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	expansión <input checked="" type="checkbox"/> cubrir deuda <input type="checkbox"/> innovación <input type="checkbox"/> otros (detallar) <input type="checkbox"/>
4- Como fue esa experiencia.	buena <input type="checkbox"/> regular <input type="checkbox"/> mala <input checked="" type="checkbox"/>
5- Conoce la oferta vigente.	si <input type="checkbox"/> pocas <input checked="" type="checkbox"/> ninguna <input type="checkbox"/>
6- Cual de las siguientes alternativas conoce.	créditos emitidos por bancos <input checked="" type="checkbox"/> financiamiento directo otorgado por proveedores <input type="checkbox"/> programas emitidos por el gobierno <input type="checkbox"/> otras <input type="checkbox"/>
7- Los requerimientos para acceder éstos programas.	si <input checked="" type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/>
8- Dispone la organización de lo requerido.	si de todo <input type="checkbox"/> parcialmente <input checked="" type="checkbox"/> de nada <input type="checkbox"/>
9- Lleva adelante un sistema de procesamiento de información interna.	si de todo <input checked="" type="checkbox"/> parcialmente <input type="checkbox"/> de nada <input type="checkbox"/>
10- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	en la averiguación de requisitos y condiciones <input type="checkbox"/> en la reunión de documentación <input checked="" type="checkbox"/> en otro momento <input type="checkbox"/>
11- Cómo describiría su experiencia.	buena <input type="checkbox"/> regular <input checked="" type="checkbox"/> mala <input type="checkbox"/>
12- A qué alternativas recurrió.	en entidades bancarias <input type="checkbox"/> financiación con cheques y otros documentos comerciales <input checked="" type="checkbox"/> programas de promoción emitidos por el gobierno <input type="checkbox"/> autofinanciación <input type="checkbox"/> financiación directa con proveedores <input checked="" type="checkbox"/>
13- Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	regularmente <input type="checkbox"/> en alguna oportunidad <input type="checkbox"/> nunca <input checked="" type="checkbox"/>

Empresa: Participante 15		
Rubro: taller mecánico		
Antigüedad: 4		
Puesto del encuestado: socio		
1- Obtuvo o intento acceder a un crédito.	si	<input checked="" type="checkbox"/>
	no	<input type="checkbox"/>
2- En qué momento de vida de la organización accedio o intento acceder.	cuando iniciaba	<input type="checkbox"/>
	cuando ya estaba establecida en el mercado	<input checked="" type="checkbox"/>
	con una trayectoria importante	<input type="checkbox"/>
3- Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	expansión	<input checked="" type="checkbox"/>
	cubrir deuda	<input type="checkbox"/>
	innovación	<input type="checkbox"/>
	otros (detallar)	<input type="checkbox"/>
4- Como fue esa experiencia.	buena	<input type="checkbox"/>
	regular	<input type="checkbox"/>
	mala	<input checked="" type="checkbox"/>
5- Conoce la oferta vigente.	si	<input type="checkbox"/>
	pocas	<input checked="" type="checkbox"/>
	ninguna	<input type="checkbox"/>
6- Cual de las siguientes alternativas conoce.	créditos emitidos por bancos	<input type="checkbox"/>
	financiamiento directo otorgado por proveedores	<input type="checkbox"/>
	programas emitidos por el gobierno	<input checked="" type="checkbox"/>
	otras	<input type="checkbox"/>
7- Los requerimientos para acceder éstos programas.	si	<input checked="" type="checkbox"/>
	no	<input type="checkbox"/>
8- Dispone la organización de lo requerido.	si de todo	<input type="checkbox"/>
	parcialmente	<input checked="" type="checkbox"/>
	de nada	<input type="checkbox"/>
9- Lleva adelante un sistema de procesamiento de información interna.	si de todo	<input type="checkbox"/>
	parcialmente	<input checked="" type="checkbox"/>
	de nada	<input type="checkbox"/>
10- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	en la averiguación de requisitos y condiciones	<input checked="" type="checkbox"/>
	en la reunión de documentación	<input type="checkbox"/>
	en otro momento	<input type="checkbox"/>
11- Cómo describiría su experiencia.	buena	<input type="checkbox"/>
	regular	<input type="checkbox"/>
	mala	<input checked="" type="checkbox"/>
12- A qué alternativas recurrió.	en entidades bancarias	<input checked="" type="checkbox"/>
	financiación con cheques y otros documentos comerciales	<input checked="" type="checkbox"/>
	programas de promoción emitidos por el gobierno	<input checked="" type="checkbox"/>
	autofinanciación	<input type="checkbox"/>
	financiación directa con proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>
13- Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	regularmente	<input type="checkbox"/>
	en alguna oportunidad	<input type="checkbox"/>
	nunca	<input checked="" type="checkbox"/>

Empresa: Participante 9		
Rubro: Geriátrico		
Antigüedad: 7		
Puesto del encuestado: dueña		
1- Obtuvo o intento acceder a un crédito.	si	<input checked="" type="checkbox"/>
	no	<input type="checkbox"/>
2- En qué momento de vida de la organización accedio o intento acceder.	cuando iniciaba	<input checked="" type="checkbox"/>
	cuando ya estaba establecida en el mercado	<input type="checkbox"/>
	con una trayectoria importante	<input type="checkbox"/>
3- Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	expansión	<input checked="" type="checkbox"/>
	cubrir deuda	<input type="checkbox"/>
	innovación	<input type="checkbox"/>
	otros (detallar)	<input type="checkbox"/>
4- Como fue esa experiencia.	buena	<input type="checkbox"/>
	regular	<input type="checkbox"/>
	mala	<input checked="" type="checkbox"/>
5- Conoce la oferta vigente.	si	<input type="checkbox"/>
	pocas	<input checked="" type="checkbox"/>
	ninguna	<input type="checkbox"/>
6- Cual de las siguientes alternativas conoce.	créditos emitidos por bancos	<input type="checkbox"/>
	financiamiento directo otorgado por proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>
	programas emitidos por el gobierno	<input type="checkbox"/>
	otras	<input type="checkbox"/>
7- Los requerimientos para acceder éstos programas.	si	<input type="checkbox"/>
	no	<input checked="" type="checkbox"/>
8- Dispone la organización de lo requerido.	si de todo	<input type="checkbox"/>
	parcialmente	<input checked="" type="checkbox"/>
	de nada	<input type="checkbox"/>
9- Lleva adelante un sistema de procesamiento de información interna.	si de todo	<input type="checkbox"/>
	parcialmente	<input checked="" type="checkbox"/>
	de nada	<input type="checkbox"/>
10- En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	en la averiguación de requisitos y condiciones	<input type="checkbox"/>
	en la reunión de documentación	<input type="checkbox"/>
	en otro momento	<input checked="" type="checkbox"/>
11- Cómo describiría su experiencia.	buena	<input type="checkbox"/>
	regular	<input type="checkbox"/>
	mala	<input checked="" type="checkbox"/>
12- A qué alternativas recurrió.	en entidades bancarias	<input checked="" type="checkbox"/>
	financiación con cheques y otros documentos comerciales	<input checked="" type="checkbox"/>
	programas de promoción emitidos por el gobierno	<input type="checkbox"/>
	autofinanciación	<input type="checkbox"/>
	financiación directa con proveedores	<input checked="" type="checkbox"/>
13- Recurrió por asesoramiento con un especialista financiero.	regularmente	<input type="checkbox"/>
	en alguna oportunidad	<input type="checkbox"/>
	nunca	<input checked="" type="checkbox"/>

Rubro:		ESTUDIO JURÍDICO-CONTABLE	SERVICIOS DE INGENIERIA	PANADERIA-BAR
Antigüedad:		2	4	13
Puesto del entrevistado:		SOCIA	SOCIO GERENTE	SOCIO
Objetivo	Pregunta	Entrevistado 1.	Entrevistado 2.	Entrevistado 3.
Área 1: Herramientas utilizadas para acceder al mercado crediticio.	· Obtuvo o intento acceder a un crédito.	Si, necesitamos financiación cuando decidimos asociarnos y tener el estudio para recibir a los clientes.	Si, al inicio y hace un par de meses también.	Si, en varias oportunidades.
	· En qué momento de la organización fue.	Somos dos contadoras que veníamos trabajando sin espacio físico hace poco más de 3 años, y hace 2 años incorporamos a la sociedad 2 abogados, con el fin de complementar nuestros servicios con la asesoría ante conflictos laborales y fiscales, como así también la constitución de sociedades. Para lo cual necesitamos financiación para alquilar y amoblar el estudio.	Al inicio necesitamos, cuando decidimos arrancar con la empresa estábamos recién recibidos y necesitábamos ciertas herramientas específicas de medición para poder llevar adelante el trabajo de campo. Y al poco tiempo necesitamos un utilitario con mayor potencia para los traslados.	Hace poco menos de dos años que abrimos otra sucursal necesitamos financiación importante, pero siempre estamos manejándonos con cheques a plazo, cuentas corrientes, etc.
	·Cuál fue la motivación que lo llevo a solicitar financiación.	Expandir los servicios ofrecidos. Ofrecer una mayor gama de servicios para los clientes que ya teníamos y los incorporados por los, entonces, nuevos integrantes.	Arrancamos alquilando las herramientas pero era demasiado caro, por lo que compramos crédito, pero era muy corto el plazo de devolución y los trabajos no eran muy frecuentes todavía, por lo que necesitamos de financiamiento externo para hacer frente a la deuda contraída.	La tecnología avanza y permite reducir costos, sobre todo en la tipología de hornos que utilizamos que conllevan mucho consumo de energía. Los hornos de los que disponemos ahora son una genialidad, consumen menos energía, pudimos incrementar a más del doble la producción y reducimos la cantidad de horas de mano de obra.
	· En caso afirmativo, como fue esa experiencia.	Obtuvimos buena financiación por parte del Consejo Profesional de Ciencias Económicas que con pocos y accesibles requisitos nos otorgó una parte de lo que necesitábamos. De los bancos ninguno obtuvo respuesta favorable.	Costó mucho, porque arrancamos siendo monotributistas, nos pedían cierta antigüedad y varias cosas con las que no contábamos. Ya cuando nos constituimos como una Srl y tras obtener el primer balance y un registro más detallado de los movimientos que tenemos, las cosas empezaron a facilitarse un poco más, pero complicado aún. La contadora tuvo que ayudarnos a juntar la documentación, y nunca era suficiente.	Tuvimos experiencias buenas y experiencias malas. Tuvimos una época en que la emisión de cheques en giro al descubierto se nos fue totalmente de las manos. Nos llevo mucho tiempo acomodarnos. El negocio es familiar, y juntos pudimos salir adelante pero casi quebramos. Y con el banco que nos manejamos hace mucho tiempo funciona muy bien la financiación, renovamos periódicamente la carpeta y seguimos accediendo a sus servicios, aunque últimamente sólo con la cuenta corriente, porque las tasas para créditos están por las nubes.

Área 2: Conocimiento que poseen los directivos de la oferta y requisitos para el acceso al financiamiento.	· Los requerimientos para acceder éstos programas.	Tenemos conocimientos de algunas opciones por requerimientos de nuestros clientes, pero más de los requisitos que de las condiciones de otorgamiento. En el estudio, además del financiamiento otorgado por el consejo, recurrimos a financiación directa con proveedores de muebles e informática.	En éste momento no estamos informados de la financiación que se está ofreciendo ahora.	Más o menos, las condicones y requisitos de nuestro banco habitual, y por ahí uno compara con algun otro. Pero como le decía anteriormente, las tasas están muy caras por la situación del país también no? Está todo revuelto. Para mí, no es momento de contraer deudas. Sigo intentando pagar lo que tengo y listo.
	· Dispone la organización de lo requerido.	Por ahora, en casa de herrero cuchillo de palo (risas) tenemos pensado en muy corto plazo hacer una sociedad y eso nos va a facilitar poder pedir financiamiento para la sociedad y no cada uno individualmente como persona física, que es más engoroso. Tenemos un proyecto en camino para lo cual necesitaremos un respaldo económico pronto.	-	Sí, cuando el banco nos solicita la contadora nos prepara la carpeta, ella nos ayuda mucho con el registro de todo y hasta ahora seguimos utilizando los servicios del banco.
Área 3: En el proceso de toma de decisiones, situaciones que las llevaron a malas experiencias o a un acceso frustrado al financiamiento.	· En qué momento se desistió de acceder al crédito, ante que circunstancia.	Cuando fuimos por caminos separados a los bancos, siendo todos jóvenes profesionales no contabamos con casi nada de lo que pedían. Y al inicio quedamos, en la averiguación de requisitos.	Desistimos cuando juntabamos la documentación, viendo que cuando éramos monotributistas era imposible tener la antigüedad que solicitaban, las garantías y otras cuestiones que nos pedían.	Sólo frenamos, o mejor dicho nos frenaron, con la emisión de cheques cuando empezaron a rebotar. En ese momento creo que fue la única vez que así como ingresaba el dinero, se utilizaba para pagar.
	· Cómo describiría su experiencia.	Respecto del Consejo Profesional, buena. Respecto de los bancos mala, no encontramos nada adecuado mínimamente para monotributistas.	No fue buena, porque tuvimos que recurrir a otras financiaciones.	De todo se aprende, con la incorporación del registro de movimientos de fondos, la acotación a sólo dos personas que manejaran los cobros y pagos pudimos acomodarnos y salir adelante.
	· A qué alternativas recurrió. Porque le fue más accesible.	Al Consejo Profesional de Ciencias Económicas, y con proveedores de manera directa.	Para cubrir la deuda de la compra de los drones a la familia. Y para el utilitario directamente con la concesionaria que nos ofreció mejor financiación, pero fue bastante más caro que si el banco nos hubiese otorgado el monto que necesitabamos.	Y.. En ocasiones hemos recurrido a la financiación directa con los proveedores, pero de cosas pequeñas, esos que le dan la comodidad de cobrarle cuotas semanalmente. Pero si no, con lo mencionado.
	· Recurrió a algún asesor financiero?	No, a todo lo necesario para solicitar financiación y el análisis de conveniencia de cada línea de crédito lo estudiamos en nuestro mismo equipo de trabajo.	No, tal vez cuando volvamos a necesitar financiamiento.	En general me arreglo con la contadora y el agente de cuentas del banco.