

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**“Falta de financiamiento en las Pymes comerciales del Departamento Colón”**

**“Lack of financing in commercial SMEs of the Department of Colón”**

**Autor: Lenner, Anneris Iriel**

**Legajo: VCPB 15651**

**DNI: 37.569.130**

**Director de TFG: Márquez, Agustín**

**San José - Entre Ríos - 2019**

## Índice

|  |    |
|--|----|
| <b>Introducción</b> .....  | 4  |
| <b>Métodos</b> .....   | 15 |
| <i>Diseño</i> .....  | 15 |
| <i>Participantes</i> .....   | 15 |
| <i>Instrumentos</i> .....  | 16 |
| <i>Análisis de datos</i> .....   | 16 |
| <b>Resultados</b> .....  | 17 |
| <i>Importancia del financiamiento según la etapa de vida de las Pymes</i> .....      | 17 |
| <i>Acciones para subsistir sin financiamiento</i> .....                              | 19 |
| <i>Utilización del financiamiento: inversión inicial vs capital de trabajo</i> ..... | 20 |
| <b>Discusión</b> .....   | 22 |
| <b>Referencias</b> .....   | 28 |
| <b>Anexo I: Documento de consentimiento informado</b> .....                          | 30 |
| <i>Consentimiento informado para participantes de investigación.</i> .....           | 30 |
| <b>Anexo II: Entrevistas</b> .....   | 32 |
| <i>Entrevista a titulares de Pymes comerciales muertas.</i> .....                    | 32 |

## **Resumen**

El presente trabajo se especificó en detallar la importancia del acceso al financiamiento para las Pymes estableciendo si la ausencia del mismo las induce a una mortandad prematura. Se analizó una muestra de cinco empresas comerciales muertas den las ciudades de Colón, San José y Villa Elisa. La investigación fue de alcance descriptiva y se buscó comprender, a través de entrevistas realizadas a los titulares de las empresas, los motivos que provocaron el cierre de las mismas. Los resultados mostraron que el financiamiento fue crucial para la adquisición de capital de trabajo en las etapas de crecimiento y consolidación de las organizaciones. La falta de financiación, la inflación sumamente elevada, la presión impositiva, la incertidumbre macroeconómica, la competencia desleal, las leyes y los juicios laborales son las principales causales que llevan a los emprendedores a cerrar sus puertas. Pudiéndose afirmar que la desaparición de los nuevos emprendimientos se debe a la falta de financiamiento.

Palabras claves: empresa, comercio, financiación, crédito.

### **Abstract**

This work was specified in detailing the importance of access to financing for SMEs, establishing whether their absence leads to premature death. A sample of five dead commercial companies in the cities of Colón, San José and Villa Elisa was analyzed. The investigation was of descriptive scope and it was sought to understand, through interviews with the owners of the companies, the reasons that caused them to close. The results showed that financing was crucial for the acquisition of working capital in the growth and consolidation stages of organizations. Lack of funding, extremely high inflation, tax pressure, macroeconomic uncertainty, unfair competition, laws and labor lawsuits are the main causes that lead entrepreneurs to close their doors. Being able to affirm that the disappearance of the new ventures is due to the lack of financing.

Keywords: business, commerce, financing, credit.

## Introducción

El sector de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se ha convertido en un importante centro de atención y debate debido a su paradójica situación: se encuentra al margen de las actividades más dinámicas de la economía, es extremadamente importante en la generación de empleos y por su peso en el producto bruto interno. Este tipo de empresa representa más del 98% del tejido empresarial total en América, mientras que en Europa está por encima del 92%. En países como Chile y Brasil concibe alrededor del 70% de los puestos de trabajos, mientras que en Argentina y Colombia ronda el 80% (Zonológica, 2017).

Existen numerosos criterios a la hora de definir una Pyme debido a las particularidades que las componen. Pueden ser clasificadas como tal según su tipo de actividad, dependiendo de la tecnología que se utiliza, según la intensidad productiva, los niveles de inversión, el volumen de ventas, o la capacidad de empleo que genera. La Resolución 220 (2019) estipuló una nueva clasificación para determinar las empresas que encuadran en la categoría Pyme según los límites de ventas anuales expresadas en pesos, el límite de personal ocupado y el límite de los activos expresados en pesos. El tope de éste último es de \$193.000.000.

Respecto a la elevación del límite en la facturación anual se tomó en consideración las especificidades propias de los distintos sectores y la evolución reciente de los mismos. Para el sector comercial, ahora se considera una microempresa la que facture en promedio durante los últimos años hasta \$23.560.000, una pequeña hasta \$141.680.000; una mediana tramo uno hasta \$1.190.400.000 y una mediana tramo dos hasta \$1.700.590.000. En cuanto al límite del personal ocupado para el rubro comercial, califican como microempresas aquellas que no superen la cantidad de 7 empleados, una pequeña no

puede superar la cantidad de 35; mientras que las medianas de tramo uno y dos no alcanzan los 126 y 346 empleados respectivamente.

Devincenzi (2017) indicó que el 99,8% de las empresas activas de la Argentina son Pymes, mientras que el 0,2% restante corresponden a grandes compañías. Del primer tipo, se registró que el 31,4% son comercios, seguidas por las actividades agropecuarias con el 10,9% y posteriormente por las empresas manufacturas con el 10,2 %.

La escritora también mencionó que en Argentina nacen anualmente alrededor de 70 mil empresas y cierran sus puertas 68 mil, un número que estremece a cualquier individuo y que lleva a indagar a que se debe esta alta mortandad. Soriano (2018) determinó que sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y únicamente el 3% sobrevive hasta el quinto año, arribando a la conclusión que un emprendimiento posee un 97% de probabilidades de dejar de existir antes del quinto año. Según el autor, esto se debió, en parte, a que los emprendedores nunca realizan un estudio a fondo de las posibilidades que tienen porque el entusiasmo es superior a la realidad.

Aunque la alta mortandad prematura de las empresas es una epidemia mundial, los niveles que existen en Argentina llaman mucho la atención, ya que, siguiendo al mismo autor, se puede encontrar que la tasa de supervivencia para el segundo año de vida en México es del 25% y en Estados Unidos del 30%, mientras que al quinto año, en España la tasa de supervivencia es del 20% y en Chile del 11%. Por lo que, si se toman dos países de Latinoamérica como testigo, un empresario tiene en promedio un 370% más de posibilidades de emprender y sobrevivir que en Argentina.

La tasa de natalidad empresarial tiene que superar siempre la tasa de cierre de empresas, ya que sin natalidad neta no hay modernización productiva posible. Según la Fundación Observatorio Pyme (2019), desde el 2008 no se modificó el número de

empresas nacientes, mientras que en Chile se observó un incremento del 15%. Cuando en Argentina nace una sociedad cada 2.326 habitantes, en Chile ese ratio es de una cada 125.

A pesar de que sean de extrema importancia para el desarrollo del país, el Estado está ausente, no hace funcionar las entidades intermedias que debería tener dejando a los proyectos sin apoyo, causando que los emprendimientos fracasen. Para las Pymes el tema es que se necesita para volver a progresar, no cuándo comenzará la recuperación. Consideran que se necesitan medidas desde el gobierno para impulsar la recuperación y garantizar, mientras tanto, la supervivencia de las empresas.

Aunque Soriano (2018), por su parte, afirmó que los altos índices de mortandad hay que atribuírselos a los emprendedores, porque, según él, éstos cometen al menos uno de los cinco llamados “pecados capitales”. El autor mencionó también que ciertos analistas han hecho referencia a que los emprendedores no desarrollan una verdadera visión de marketing, resistiéndose a acatar las preferencias de los clientes, teniendo deficiente orientación y servicio para los mismos. Además, poseen mala ubicación, carecen de un enfoque de mercados precisos, no disponen de sistemas que les permitan detectar las oportunidades de mercado, muestran oposición a la inversión en actividades publicitarias y promocionales, la capacitación de la red de ventas es deficiente, no toman en cuenta las quejas de los clientes y los ignoran al igual que a la competencia.

Al segundo pecado lo relacionaron con las deficiencias en las áreas de producción y operaciones, tales como: insuficiencias en los niveles de calidad, falta de capacidad técnica para manejar la producción y las operaciones, desconocimiento del sector en que opera, negligencia y poco interés en el negocio, dificultades de suministros, altos costos de operación, mal manejo de las compras, falta de sistemas de información eficaces,

deficiencias graves en los procesos internos, altos niveles de desperdicios y despilfarros, mala gestión del tiempo, error en el cálculo del punto muerto o de equilibrio, entre otros.

Hicieron mención al desconocimiento básico de control de gestión por parte de los emprendedores, provocando el mal manejo de las finanzas y desconociendo el estado financiero verdadero de la empresa. Como anteúltimo pecado indicaron que los emprendedores ignoran por completo la planificación provocando graves deficiencias en las estrategias y carecen de planes alternativos como así también de un plan de negocios. Establecen objetivos y expectativas poco realistas ya que su exaltación es superior a la realidad, su planificación es inadecuada y no poseen previsiones.

Al último pecado capital que se refirieron es a la carencia en la gestión, la cual los lleva a la incapacidad de rodearse de personal competente y a las deficiencias de las políticas para los mismos. Los conducen a realizar inversiones excesivas en activos fijos y a sacar demasiado dinero del negocio para gastos personales escaseando de experiencia en la parte administrativa. Le falta capacitación al responsable máximo de la empresa, los sistemas para la toma de decisiones son escasos como así también una solución ante un problema. Son acarreados al incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales.

Es necesario que los empresarios de las Pymes se capaciten en los aspectos claves de la gestión de sus empresas, como así también es indispensable que cuenten con planes y programas que asesoren a las Pymes en su creación y desarrollo.

Las etapas que recorren todos los empresarios desde el nacimiento de la empresa hasta su madurez son: la etapa emprendedora, la de expansión, de estructuración, la etapa de complejidad, el proceso de reestructuración y la etapa de consolidación. En la primera se inicia el negocio, en este período la empresa se constituye legalmente y se instala en el local donde operará. Los procesos más difíciles de esta etapa de crecimiento son

conseguir financiamiento para operar y mantenerse, además de contactar a los primeros clientes.

En la segunda fase (expansión) la empresa debe obtener una estabilidad por sí misma sin depender de financiamiento. Aparece un primer empresario y se produce un crecimiento exponencial, el dueño necesita hacer sus primeras contrataciones que incluya vendedores. En la etapa de estructuración o madurez la empresa ha alcanzado el éxito, ésta se ordena para seguir creciendo, posee credibilidad y capacidades demostradas. Este período ocurre cuando se logra alcanzar el máximo tamaño en el mercado y se comienza a competir, pero sabiendo que se debe alcanzar la eficiencia, añadir valor agregado a los productos o servicios y desarrollar estrategias de adaptación.

Opuestamente, en la fase de complejidad, las cosas se enredan y el empresario pierde dominio. La organización comienza a perder participación en el mercado y comienza a debilitarse su economía. Para recuperar el dominio, se realizan cambios en el proceso de reestructuración, el cual cuenta con una serie de cinco pasos. Ellos son: actitud, plan, automotivación, decisión y acción. La última y opcional etapa es la de consolidación, donde se elige desarrollar mayor potencia con el fin de lograr una continuidad exitosa (Quirós, 2018).

No todos los empresarios logran culminar las cinco fases de la vida de su empresa debido a que fracasan en el intento. Los motivos suelen ser diversos, pero por su parte, Fernández, Fernández, y Rosato (2018) denunciaron que las tasas de intereses para las pequeñas y medianas empresas van desde un 80 % a un 100%, haciéndoles imposible financiarse y provocando la pérdida de entre 80 mil a 90 mil puestos de trabajo en los últimos dos años. Para un emprendedor, un fragmento del éxito es generar algún recurso económico, por eso inician alguna actividad comercial, industrial, agropecuaria, de

construcción o de servicios; pero estos emprendedores argentinos son obstaculizados para poder lograr sus cometidos y la mayoría de los emprendimientos sucumben en el intento.

El licenciado Cohen Arazi (2012) manifestó que los grandes problemas que afectan a toda la economía, y que particularmente golpean a las Pymes son la inflación, la incertidumbre macroeconómica, los costos laborales y la presión tributaria. Además, como los principales inconvenientes que se les presentan a las Pymes para subsistir enlistó al tipo de cambio, a la escasez de mano de obra tanto especializada como operativa, a la legislación y conflictividad laboral, la inseguridad jurídica, los problemas de financiamiento, los trámites burocráticos, la competencia desleal y la escasez de energía.

La existencia de un financiamiento dirigido de manera específica es un requisito para que las Pymes puedan invertir y crecer, ya que sin créditos, no hay inversión. González (2019) opinó que de no contar con créditos para las empresas, los emprendedores no contratan más personal, no compran nuevas maquinarias que los lleva a no poder producir más cantidades y de este modo, muchas compañías quedan frenadas en el camino de la profesionalización. La autora indicó que sin financiamiento dirigido, se terminan socavando las desigualdades entre empresas ya que sólo crecen aquellas firmas que cuentan con recursos propios. Es aquí donde resulta clave el rol de un Estado que intervenga y acompañe al mercado y a las empresas en pos de un mayor bienestar general.

Dado que el foco de este trabajo es examinar si un motivo predominante por el que las empresas mueren rápidamente se debe a que las Pymes no pueden acceder al mercado de crédito, es interesante mencionar las fallas de mercado. La falta de crédito impide la concreción de proyectos viables y más rentables que aquellos que absorben el limitado financiamiento disponible. Además, el racionamiento del crédito a las pymes

puede significar, en muchos casos, el cierre de empresas viables y una pérdida de capital físico, humano y organizacional (Ferraro y Giovanni, 2010).

De acuerdo con los autores antes mencionados, la existencia de esta situación desfavorable para las pymes se explica a través de distintas razones:

- La falta de información afecta a los nuevos clientes de los bancos y de las instituciones financieras que, por lo general, son empresas pequeñas.
- Cuanto menor es el tamaño de la empresa, menor tiende a ser el capital que puede ofrecer como garantía colateral del crédito solicitado.
- Teniendo en cuenta que el monto de los créditos a las pymes suele ser relativamente pequeño, los bancos deben incurrir en deseconomías de escala para obtener información sobre los antecedentes crediticios de dichos clientes.
- Muchas pymes carecen de la información que exigen los bancos y desconocen los procedimientos y prácticas requeridos para acceder al crédito.

Las fuentes de financiamiento con que cuentan las Pymes son en primera instancia con el capital propio, seguido por el financiamiento de proveedores y descuentos de cheques y en menor cuantía utilizan el crédito privado y público. A menor tamaño de la empresa, mayor es el financiamiento con capital propio, debido a las dificultades de acceso que presentan las Pymes con respecto a otras formas de financiamiento, especialmente con el crédito privado.

Retomando con González (2019), destacó que existen dos visiones respecto al estado actual del financiamiento dirigido a las pequeñas y medianas empresas. La primera señala que los bancos comerciales públicos y privados, ofrecen insuficientes líneas de crédito y, por lo tanto, existe una demanda insatisfecha por parte de las empresas. Esta visión pone el foco en las fallas de funcionamiento de los mercados de crédito asociadas,

en su mayoría, a los problemas de información asimétrica entre acreedores y deudores. Los deudores tienen mayor información que sus financistas acerca de los proyectos de inversión para los que requieren fondos, por lo que sus acreedores buscan cubrir el riesgo de manera racional aumentando las tasas de interés, acortando los plazos o segmentando el mercado.

La segunda visión descansa en la idea de que existen Pymes que no demandan financiamiento bancario, ya sea, porque son excluidas durante el proceso de solicitud de créditos, porque cuentan con recursos propios o porque se autoexcluyen. Entonces, una baja cantidad de créditos otorgados puede deberse a una baja oferta y también a una baja demanda efectiva (los demandantes buscan financiación de manera formal en el banco y aceptan o rechazan la solicitud).

En ocasiones, los dueños evitan pedir préstamos porque sienten que pierden libertad para gestionar su empresa, también detiene a varios soñadores los problemas cambiantes del país, porque sin ir más lejos, en Argentina es muy inestable. Entonces se registra otro componente que lleva a las Pymes a su muerte prematura, el ciclo económico.

Es significativo señalar que existen varias opciones de financiamiento, por ejemplo, el Banco de la Nación Argentina (2019) posee una variedad de créditos para Pymes, los cuales son: descubierto en cuenta corriente, descuento de cheques de pago diferido, comercio exterior, nación exportadora, capital de trabajo e inversiones, línea de créditos a Mi Pymes “Carlos Pellegrini”, evolución agroexportadora, préstamos con caución de certificados de obras públicas, tarjetas corporativas y los proyectos de inversión destinados al uso de fuentes renovables de energía para la producción de energía eléctrica.

El Gobierno de Argentina (2019), brinda préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las Pymes a través de sus planes fondo semilla, primer crédito Pyme, banca de garantías, innovación digital, bienes de capital, créditos para exportar, potenciar, fondo aceleración, fondo expansión, mujeres que lideran, financiamiento para certificar productos, inversión en energías renovables y el plan renovar equipamiento.

No se busca detallar las opciones que poseen los emprendedores para financiar sus empresas, se investiga conocer si son efectivas para retrotraer los problemas observados del financiamiento para Pymes dado que muchos emprendedores desconocen la existencia de estos programas, carecen de dicha información. En el mercado de créditos bancarios puede haber recursos destinados a las Pymes, pero si las firmas no pueden acceder a las líneas, de nada sirve.

La demanda insatisfecha de financiamiento surgen hace más de cinco décadas, y se concentra en un 80% en la ciudad autónoma de Buenos Aires y en la región centro, que incluye a las ciudades de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos. Las dificultades son el elevado costo de endeudamiento, la exigencia de garantías reales, la falta de información transparente y el desconocimiento de programas de financiamientos públicos y privados (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

Por otro lado, Ferraro, Garrido, Goldstein y Zuleta señalaron que:

Los países de la región presentan un cuadro caracterizado por un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Esto se verifica por la escasa participación de estas firmas en el stock de créditos al sector privado así como por el amplio uso de financiamiento de proveedores y recursos propios, tanto para inversión como para capital circulante. Las razones

predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos. (p.15)

El filósofo germano Nietzsche (2015), definió al Estado como la muerte de los pueblos, considerándolo como al monstruo más frío de los monstruos, inclusive cuando miente. Lo consideró un nuevo ídolo, mentiroso y ladrón que no contribuye al desarrollo de la vida, sino que está al servicio de la muerte. Incitó a que había que luchar contra el estado, porque éste, es el enemigo del pueblo. Dos siglos después, no parece haber cambiado la situación.

El problema del presente trabajo está dado por determinar si la falta de financiamiento es un hecho fundamental que afecta a la muerte prematura de las Pymes comerciales del Departamento Colón, provincia de Entre Ríos. Este proyecto de investigación servirá para luego observar el alcance e impacto de su aplicación en la actividad de las empresas comerciales. Se intenta responder a la problemática: ¿La falta de financiamiento es la principal causa de muerte de las Pymes del sector comercial en el Departamento Colón?

El objetivo general del presente trabajo es describir la importancia de la falta de financiamiento para las Pymes del sector comercial en el departamento Colón, y determinar si la ausencia del mismo provoca la extinción de las Pymes del rubro comercial en el año 2019.

Los objetivos específicos que se plantean son:

- Descubrir en qué etapa de la vida de las empresas comerciales la falta de financiamiento fue decisiva para su continuidad, identificando que herramientas del mercado financiero podrían haber sido utilizadas.
- Identificar cuanto tiempo las empresas del sector comercial lograron resistir sin financiamiento, enumerando acciones correctivas que se podrían haber tomado.
- Conocer si la falta de financiamiento se produjo al momento de necesitar realizar la inversión inicial, el capital de trabajo o ambas.

## **Métodos**

### *Diseño*

El alcance de la investigación fue de tipo descriptiva, ya que se intentaron determinar las causas de un fenómeno específico, en este caso, si la falta de financiamiento para Pymes del sector comercial en el Departamento Colón fue importante para su supervivencia. Se ejecutaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para obtener una visión más amplia de la problemática planteada.

El enfoque fue cualitativo, ya que la recolección de datos fue sin medición numérica y se profundizó en preguntas de investigación que permitieron explicar, a través de hechos y experiencias, si la falta de financiamiento fue causa de la muerte de las Pymes comerciales del Departamento Colón.

El diseño de la investigación fue no experimental del tipo transversal, ya que no hubo manipulación intencional de los datos dado que los mismos ya ocurrieron. Solo se observaron los fenómenos tal como sucedieron en su contexto natural, para luego analizarlos y arribar a los motivos de la mortandad de las Pymes en el sector comercial del departamento Colón.

### *Participantes*

La población estuvo compuesta por la totalidad de las Pymes muertas que han dejado de existir en la provincia de Entre Ríos.

La muestra incluyó la entrevista a cinco titulares de empresas comerciales muertas en las ciudades de Colón, San José y Villa Elisa.

Esto se llevó a cabo buscando en la zona personas que pudieran identificar a titulares de Pymes comerciales que ya han dejado de existir. No se presentaron

dificultades para hallar con el paradero de las mismas debido a que el Departamento Colón está conformado por ciudades muy turísticas y gran parte de la población vive del rubro comercial.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia y voluntario, cada caso que se pudo utilizar fue utilizado. Considerando la naturaleza del tipo de investigación, solo se relevaron y analizaron cinco casos.

### *Instrumentos*

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas abiertas y no estructuradas para mayor libertad a la hora de conversar con los cinco titulares de las empresas comerciales ya extintas. Se grabaron las entrevistas, luego se las transcribieron y acto seguido fueron destruidas. Al momento de entrevistarlos se les notificó, leyó y procedió a firmar el consentimiento informado (Anexo I).

### *Análisis de datos*

El análisis de datos fue de tipo cualitativo, para ello se llevaron a cabo los siguientes pasos:

- Se realizó una descripción de cada uno de los casos analizados a través de las entrevistas.
- Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada una de las entrevistas realizadas, de forma tal que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados en el presente trabajo.
- Se analizó la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuales se responde a la problemática planteada.

## Resultados

Para el análisis de los datos cualitativos realizados se examinaron cinco Pymes comerciales que ya no se encuentran en actividad, las mismas serán señaladas como participante 1, 2, 3, 4 y 5 respectivamente. Si bien los cinco titulares entrevistados de las Pymes en análisis se enfocaron en el rubro comercial, las actividades desarrolladas eran heterogéneas, como así también las ciudades en donde se desempeñaron. A continuación, se muestran algunos datos de los participantes.

Tabla 1: *Detalles de los participantes.*

|                | <b>Actividad</b> | <b>Ciudad</b> | <b>Tipo de empresa</b> | <b>Inicio</b>  | <b>Cierre</b>  |
|----------------|------------------|---------------|------------------------|----------------|----------------|
| Participante 1 | Almacén          | San José      | Unipersonal            | Octubre 2014   | Abril 2018     |
| Participante 2 | Bazar            | San José      | Unipersonal            | Diciembre 2004 | Enero 2010     |
| Participante 3 | Supermercado     | Colón         | Unipersonal            | Noviembre 2007 | Febrero 2015   |
| Participante 4 | Local de ropa    | Colón         | Unipersonal            | Diciembre 2001 | Marzo 2010     |
| Participante 5 | Almacén          | Villa Elisa   | Unipersonal            | Diciembre 2015 | Noviembre 2018 |

“Datos recabados por el autor”.

Como se puede apreciar en la tabla, ninguna de las Pymes bajo análisis llegó a sus diez años de vida a pesar de los intentos realizados. Tampoco contaron con socios a la hora de iniciar sus actividades debido a que apostaron a emprendimientos familiares.

### *Importancia del financiamiento según la etapa de vida de las Pymes*

De los datos obtenidos del relevamiento, se observó que los participantes 2, 3 y 5 utilizaron fondos propios en la inversión inicial para emprender con la idea de negocio. Por otro lado, los participante 1 y 4 lo hicieron a través de créditos que le proporcionaban los proveedores de las mercaderías que distribuían.

En sus comienzos, los participantes 1, 2 y 5 eran conscientes de la existencia de programas de ayuda para Pymes brindados por el gobierno, e incluso los dos primeros estaban inscriptos en cursos que dictaba el Instituto Nacional de Tecnología Industrial

(INTI) donde recibían asesoramiento. A través de ellos solicitaron formar parte de programas otorgados por la Comisión Administradora para el Fondo Especial de Salto Grande (CAFESG), pero su acceso era muy complejo y ostentaban una elevada burocracia, por lo cual desistieron en pretender ingresar a tales programas.

Se analizó en qué etapa de la vida de las empresas se generó la necesidad de acercarse a las entidades financieras para solicitar un crédito destinado a las Pymes y cuáles fueron las circunstancias que lo generaron, surgiendo sus respuestas en la tabla 2. En ésta misma se nombra la tasa correspondiente a cada préstamo y el monto a financiar.

Tabla 2: *Etapa de la vida de la empresa en la fue crucial la necesidad financiera.*

|                | <b>Etapa de la vida de la empresa</b> | <b>Necesidad financiera</b>    | <b>Línea de crédito</b>     | <b>Monto</b> | <b>Tasa Nominal Anual</b> | <b>Obtuvo ayuda económica</b> |
|----------------|---------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------|---------------------------|-------------------------------|
| Participante 1 | Crecimiento                           | Adquisición capital de trabajo | Microcréditos de CAFESG     | \$30.000     | Hasta 12%                 | No                            |
| Participante 2 | Crecimiento                           | Adquisición capital de trabajo | MiPyMes “Carlos Pellegrini” | \$500.000    | 24%                       | No                            |
| Participante 3 | Crecimiento                           | Adquisición capital de trabajo | MiPyMes “Carlos Pellegrini” | \$500.000    | 24%                       | No                            |
| Participante 4 | Crecimiento                           | Adquisición capital de trabajo | MiPyMes “Carlos Pellegrini” | \$500.000    | 19%                       | No                            |
| Participante 5 | Nacimiento                            | Inversión inicial              | Crédito joven CAFESG        | \$25.000     | Hasta 6%                  | No                            |

“Datos recabados por el autor”.

Solicitaron prestaciones bancarias pensando en proyectos a largo plazo pero lo terminaron utilizando para cubrir problemas emergentes, excepto el participante 2, que el primer crédito obtenido lo utilizó para lograr un crecimiento futuro, consiguiendo mejorar el establecimiento y las condiciones de trabajo. Cuando obtuvo el segundo, lo utilizó para cubrir las cuentas corrientes ya que contaba con problemas de comercialización y no era suficiente con las ventas realizadas.

Los participantes coincidieron en que en algún momento de su vida tomaron financiamiento a través de créditos a proveedores para poder solventar las demandas exigidas, también se manejaban con descuentos de cheques cuando la tasa de interés no

era tan alta. Aplicaron este último financiamiento para comprar insumos, maquinarias, rodados, muebles y útiles e instalaciones. Concluyeron que constantemente se manejaban con autofinanciación, descubierto en cuenta corriente y utilidades de la empresa hasta que la falta de financiamiento se volvió decisiva para continuar subsistiendo. Manifestaron que la baja cantidad de créditos ofrecidos y otorgados para las Pymes, en primera instancia las estancan, y con el paso del tiempo las condenan al fracaso.

Los instrumentos del mercado financiero que podrían haber sido utilizadas son:

- Cheque diferidos
- Leasing
- Factoring
- Warrant
- Sociedad de garantía recíproca

#### *Acciones para subsistir sin financiamiento*

Los empresarios entrevistados hicieron mera culpa sobre la utilización de sus recursos y los errores cometidos. A saber:

- Participante 1: mal manejo de las compras, invirtió en activos que no llegó a utilizar. Poseía desconocimiento básico en el control de gestión.
- Participante 2: no desarrolló una verdadera visión de marketing ni hizo enfoque de un mercado preciso.
- Participante 3: poseía mala ubicación de plaza e ignoraba la competencia.
- Participante 4: insuficiencia en los niveles de calidad y carencia de personal competente. Desconocía el estado financiero real de la empresa.

- Participante 5: mal manejo de las finanzas, retiraba diariamente efectivo de la caja para gastos personales.

Las empresas bajo análisis finalizaron sus actividades por un conjunto de factores, entre los cuales se destacan: la falta de conocimiento técnico, administrativo y de gestión gerencial, la alta presión impositiva, falta de financiamiento para Pymes comerciales, las leyes laborales, entre otras. En la tabla 3 se hace mención de las acciones correctivas que podrían haber tomado los participantes como así también los motivos por los cuales no las implementaron o desistieron de hacerlo.

Tabla 3: *Acciones correctivas para los emprendedores.*

| <b>Acciones correctivas</b>  | <b>Motivos por los cuales no se tomaron</b>   |
|--|---|
| Contar con planes y programas de asesoramiento externo                               | No existía personal del Estado que se encargue de cubrir ese espacio  |
| Capacitación en los aspectos claves de gestión de empresas                           | Creían no necesitarla. Los emprendedores suelen priorizar el área de producción descuidando y desfavoreciendo a las demás |
| Solicitar créditos para Pymes  | Alta tasa de interés, acceso muy complejo y ostentaban una elevada burocracia   |
| Financiamiento a través de cesiones de facturas y/o descubiertos en cuenta corriente | Elevado costo, lleva a los emprendedores a desfinanciarse aún más   |
| Créditos a proveedores   | Solo servía para cubrir problemas emergentes, solucionando las dificultades de comercialización                           |

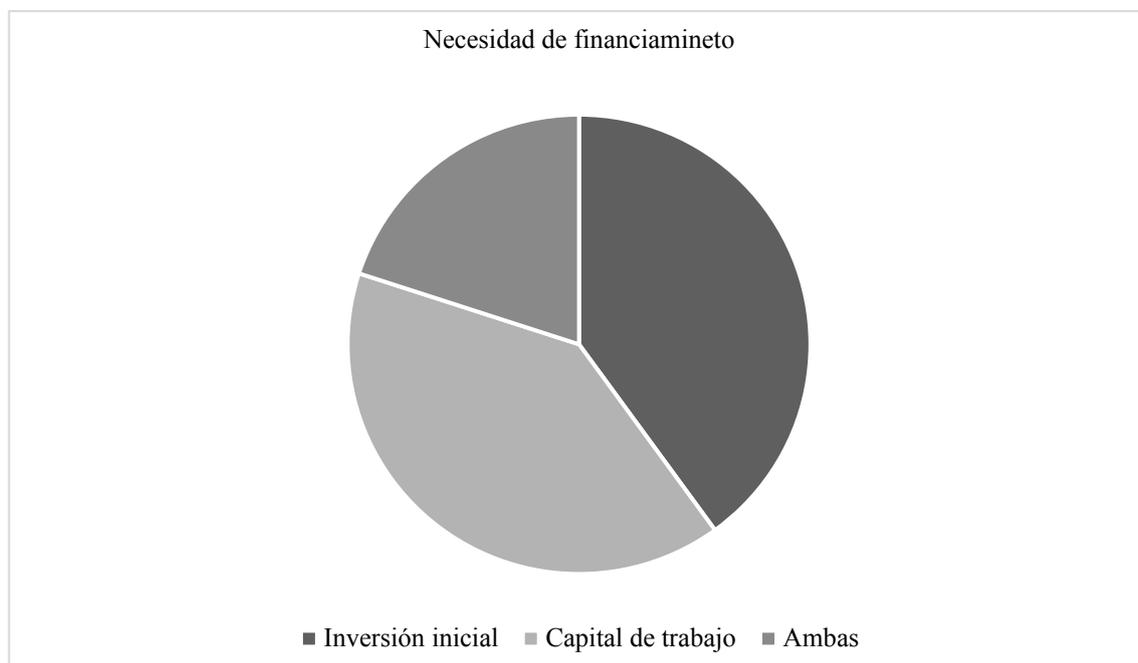
“Datos recabados por el autor”.

En general, hubo mal manejo de los fondos. Los participantes reconocieron compras e inversiones realizadas que podrían haber esperado, utilizando ese dinero para adquirir activos más indispensables o priorizando otros que en su momento no tuvieron en cuenta.

#### *Utilización del financiamiento: inversión inicial vs capital de trabajo*

Respecto a la utilización del financiamiento, al momento de iniciar sus actividades el 60% de los participantes adquirieron la inversión inicial con aportes propios y el 40% lo hizo con créditos a proveedores. Pese a esto, en la figura que se presenta a continuación

puede apreciarse que un 40% considera crucial al financiamiento para la inversión inicial, otro 40% lo hace para el capital de trabajo y el restante 20% para ambas.



*Figura 1.* Necesidad del financiamiento a la hora de invertir. Fuente: elaboración propia.

Este apartado se notó muy dividido y con ambas visiones aceptables. Por un lado, los participantes 2 y 3 sostuvieron que en la actualidad el financiamiento es fundamental en el inicio del negocio, debido a que mucha gente no posee ingresos y tratan de generarlo a través de pequeñas actividades comerciales, las cuales serían más fáciles de desarrollar si contarán con algún tipo de financiamiento externo. Y por otra parte, los participantes 1 y 4 defendieron la idea de que el financiamiento es decisivo al momento de invertir en capital de trabajo porque a medida que uno va trabajando y gastando, el activo disminuye, llegando al punto en que solo una financiación externa puede salvar a la empresa. El participante 5 opinó que de haber contado con financiación para invertir en ambas ocasiones, su crecimiento no hubiera sido tan lento ni hubiera llevado a su negocio a una muerte prematura.

## Discusión

El objetivo principal del presente trabajo fue detallar si el financiamiento es significativo para la supervivencia de las Pymes comerciales del Departamento Colón, analizando a su vez, si la ausencia del mismo es un hecho fundamental que lleva a las empresas del sector comercial a un cierre anticipado. Se destaca el hecho de poder exponer las diferentes herramientas del mercado financiero con los que cuentan las Pymes, su funcionamiento y los problemas que algunos generan, forjando a las empresas a no subsistir a largo plazo. El financiamiento para las Pymes no se encuentra alcanzado de forma eficiente para que éstas puedan desarrollarse al máximo; el fin de manifestarlo en distintas investigaciones, trabajos y estudios ayudará a que el gobierno u otros organismos puedan generar programas para solucionar estas dificultades y las empresas logren perdurar a lo largo del tiempo. Cabe destacar que no existen investigaciones previas relacionadas con el rol del financiamiento en las Pymes de las ciudades de Colón, San José y Villa Elisa, y siendo éste el primer estudio que analiza las empresas comerciales, se observa el aporte a la actividad regional al intentar dar respuestas a los inconvenientes de una economía compleja y dinámica.

Un primer objetivo de la investigación buscaba revelar en qué fase de la vida de las empresas comerciales la falta de financiamiento fue determinante para su continuidad, arribando a la conclusión de que en la etapa de crecimiento es decisivo contar con un financiamiento externo para adquirir capital de trabajo. Los resultados indican que el total de las Pymes bajo análisis solicitaron financiamiento externo en su etapa de crecimiento/consolidación pero ninguna contó con tal financiación y esto fue uno de los motivos que las arrastró a su extinción, pero coincidiendo con Soriano (2018), los empresarios no ejecutan un estudio a fondo de las posibilidades que poseen dejando que

el entusiasmo supere a la realidad, además, no se capacitan en los aspectos claves de la gestión de sus empresas ni cuentan con asesoramiento en la creación y desarrollo de las mismas. En cuanto a los instrumentos del mercado financiero cabe destacar que se verifica que las Pymes comerciales recurren con mayor frecuencia al crédito bancario a través de descubiertos en cuenta corriente, no siendo este el más recomendable ya que las entidades bancarias demandan altas tasas de interés, estos resultados podrían corresponderse con lo planteado por Fernández, Fernández y Rosato (2018) quienes establecen que las tasas de interés para las Pymes van desde un 80% a un 100%, haciéndoles imposible financiarse. En líneas generales, los emprendedores no adquieren el conocimiento preciso sobre el mundo crediticio, desconociendo los programas financieros extendidos por el gobierno, como ser las herramientas de fideicomiso financiero, obligaciones negociables, acciones, leasing, factoring o warrant, no eran de conocimiento para más de la mitad de los entrevistados; lo cual es congruente con Ferraro y Giovanni (2010) que hacen mención al mercado de crédito, sus fallas y como su limitación puede significar el cierre de empresas viables, perdiendo capital físico, humano y organizacional.

En cuanto al período de tiempo en que las empresas lograron subsistir sin financiamiento puede señalarse que las Pymes bajo análisis superaron los 3 años de vida, e inclusive el 80% superó un lustro. Estos resultados no confirman los esperados ni van en línea con el texto de otro estudio llevado a cabo por Soriano (2018), quién determinó que el 7% de los emprendimientos alcanzan el segundo año de vida y únicamente el 3% llega al quinto; aunque en la presente investigación no se trabajó con más de cinco Pymes comerciales muertas, esto podría explicar las diferencias observadas. Los empresarios podrían haber tomado acciones correctivas para seguir persistiendo, como contar con

asesoramiento y capacitaciones o solicitar créditos y financiamiento. Los resultados indican que las razones predominantes que explican la baja solicitud de créditos son la insuficiencia de garantías, las altas tasas de interés, dificultades asociadas a los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios, confirmando lo establecido por Ferraro, Garrido, Goldstein, y Zuleta (2011). Si bien las causales que llevan a las empresas a cerrar sus puertas son diversas, entre las cuales se puede mencionar: la falta de financiación, la inflación sumamente elevada (el dólar está imparable y el crecimiento productivo bajó notablemente), la presión impositiva, la incertidumbre macroeconómica, la competencia desleal, leyes y juicios laborales; lo cual es conforme a lo planteado por Cohen Arazi (2012), se podría afirmar que la desaparición de los nuevos emprendimientos se debe a la falta de financiamiento. Dado que una vez que los emprendedores logran tener éxito con sacrificio, poniendo en funcionamiento las Pymes, deben enfrentar al fantasma más grande, ser sus propios financistas. Esto se debe a que las pequeñas empresas nunca reúnen los requisitos suficientes para que las entidades bancarias las financie, si pueden llegar a clasificar las medianas empresas, pero las micro y pequeñas no.

El tercer objetivo bajo estudio investigaba la necesidad del financiamiento en cuanto a la inversión inicial y/o capital de trabajo, verificando que el acceso al crédito resulta vital para que las Pymes puedan aumentar o reforzar el capital de trabajo que requieren para sostenerse en el mercado y desarrollarse. No ocurre esta situación con la inversión inicial ya que depende de recursos contribuidos por el propio emprendedor y la estrategia de autofinanciarse, acto seguido, suelen fracasar en el intento de sobrevivir debido a que no tienen en claro hacia dónde dirigir sus recursos y sus esfuerzos propios, sufren dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles dada las actuales condiciones

e inestabilidad económica del país. Para que los emprendedores logren invertir, crecer, expandirse y fortalecerse es imprescindible la existencia de un financiamiento dirigido de manera específica para sus Pymes, ya que sin créditos, no hay inversión, lo cual es congruente con el planteo de González (2019). Mediante las entrevistas ejecutadas se manifestó que las Pymes comerciales se han visto gravemente perjudicadas a partir de la crisis económica atravesada por la Argentina, razón por la cual el financiamiento deja de ser una opción y pasa a ser una necesidad.

Se indica que es una fortaleza de este estudio el hecho de que la investigación es una de las primeras realizadas en el Departamento Colón sobre el rol del financiamiento en las Pymes comerciales, observándose el aporte que genera en la actividad regional al querer dar respuestas a los inconvenientes de una economía compleja y dinámica. Se considera que es una limitación haber trabajado con una muestra pequeña de cinco Pymes comerciales muertas ubicadas en el Departamento Colón, lo que restringe la posibilidad de generalizar los resultados a toda la provincia de Entre Ríos. Esta condición se debe al tiempo delimitado para realizar la investigación y a la poca disponibilidad de datos de ciertos factores como haber trabajado con una o dos muestras en las tres ciudades cabeceras (Colón, San José y Villa Elisa) pero dejando fuera de foco a los demás municipios que integran el Departamento. Se carece de ejemplares en las ciudades de Ubajay, Liebig, General Campos y San Salvador que junto a las ciudades principales forman un espacio turístico micro regional denominado “Tierra de Palmares”. Albergan un considerado número de Pymes comerciales ya que cuentan con una de las reservas más importantes del país, el Parque Nacional El Palmar. El análisis que aquí se presentó es acotado en términos metodológicos, su alcance es limitado por la naturaleza cualitativa

del estudio (entrevista) y queda pendiente realizar un estudio cuantitativo exhaustivo a través de instrumentos como la encuesta.

Es interesante continuar estudiando la financiación de las Pymes comerciales en el Departamento Colón ya que presentan graves problemas a la hora de obtener financiamiento, y de no adquirirlo, las probabilidades de que subsistan en el tiempo son exiguas. Este estudio suma evidencia a la discusión sobre las causales que llevan a las Pymes a una extinción prematura en la provincia de Entre Ríos, haciendo hincapié en los instrumentos del mercado financiero.

De todo lo expuesto, se puede concluir que las Pymes comerciales del Departamento Colón enfrentan diversos y numerosos obstáculos a la hora de acceder a un crédito apto y accesible. Si bien el financiamiento tiene una influencia positiva sobre el incremento y rendimiento de las Pymes, el mismo no es la causa definitiva de cierre de los comercios locales, sino que además se requiere de un conocimiento emprendedor con mayor información sobre el tema. Se observa que los principales motivos por los cuales no se solicitan créditos bancarios son la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional y el elevado costo financiero, por lo que se identifica cierto temor a endeudarse y no poder afrontar las obligaciones.

Por lo expuesto, se concluye que es recomendable evitar el endeudamiento excesivo, ya que impacta en pérdida de liquidez por el pago de los altos intereses derivados de los empréstitos obtenidos. Asimismo, se recomienda buscar diversas fuentes de financiamiento y no considerar como único recurso la autofinanciación.

En futuras líneas de investigación se propone profundizar en temas relacionados a la información asimétrica de los tipos de financiamiento en el mercado actual, las economías de escala y los riesgos por las condiciones macroeconómicas. También se

propone ahondar en los factores fiscales y financieros que tienen relación directa con el incremento y la rentabilidad de las Pymes.

### Referencias

- Banco de la Nación Argentina. (2019). *Créditos*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2019, de <http://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>
- Cohen Arazi, M. (2012). Las PyMEs argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas. IERAL .
- Devincenzi, A. (17 de Noviembre de 2017). Emprendedores: cuántas empresas nacen y mueren por año en la Argentina. *El Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Dia-del-emprendedor-el-99-de-las-empresas-argentinas-son-pymes-20171117-0001.html>
- Fernández, E., Fernández, M., & Rosato, D. (19 de Octubre de 2018). La falta de financiamiento y la recesión golpean a las pymes. *El Ciudadano & la región*. Obtenido de <https://www.elciudadanoweb.com/la-falta-de-financiamiento-y-la-recesion-golpean-a-las-pymes/>
- Ferraro, C., & Giovanni, S. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Ferraro, C., Garrido, C., Goldstein, E., & Zuleta, L. A. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas CEPAL.
- Fundación Observatorio Pyme. (27 de Marzo de 2019). *En Argentina nacen pocas empresas, pero estamos en pleno recambio generacional... MITO*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/en-argentina-nacen-pocas-empresas-pero-estamos-en-pleno-recambio-generacional-mito/>

- Gobierno de Argentina. (2019). *Argentina.gob.ar*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2019, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>
- González, R. S. (2019). Acceso al financiamiento Pyme en Argentina. Características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios. *Maestría*. Repositorio Digital UTDT.
- Nietzsche, F. (2015). *Así habló Zaratustra*. NoBooks.
- Quirós, J. M. (2018). *Etapas de la Pyme*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Granica S.A.
- Soriano, C. L. (2018). Los cinco pecados capitales de las Pymes.
- Zonológica. (13 de Diciembre de 2017). *Zonológica. Conocimientos de expertos*. Obtenido de <https://zonologica.com/peso-de-las-pymes-en-la-economia-mundial/>

## **Anexo I: Documento de consentimiento informado**

### *Consentimiento informado para participantes de investigación.*

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Lenner, Anneris Iriel, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es entender si la falta de financiamiento es un hecho fundamental que lleva a la mortandad prematura de las Pymes.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 (treinta) minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

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

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Lenner, Anneris Iriel. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es entender si la falta de financiamiento es un hecho fundamental que lleva a la mortandad prematura de las Pymes.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 (treinta) minutos.

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

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

---

Nombre del Participante

---

Firma del Participante

---

Fecha

## Anexo II: Entrevistas

### *Entrevista a titulares de Pymes comerciales muertas.*

- 1) Para el inicio, crecimiento y expansión de su empresa, ¿con qué fuentes de financiamiento contó?
- 2) ¿Conocía la existencia de programas de ayuda para Pymes?
- 3) ¿Solicitó en alguna ocasión un crédito privado y/o público?
- 4) ¿Acudió a financiamiento para solucionar problemas emergentes o lo hizo pensando en proyectos a largo plazo?
- 5) ¿Qué importancia le da al financiamiento para el crecimiento empresarial?
- 6) Una baja cantidad de créditos otorgados, ¿puede deberse a una baja oferta y a una baja demanda efectiva?
- 7) ¿Piensa usted que la falta de financiación es una de las causas del cierre de las empresas comerciales? ¿Qué otras causales podría mencionar?
- 8) ¿Qué hubiera necesitado para seguir trabajando?
- 9) ¿Qué acciones correctivas considera que podría haber tomado para seguir resistiendo?
- 10) La falta de financiamiento, ¿se produce al momento de la inversión inicial, de capital de trabajo o ambas?