

**Universidad Siglo 21**



**Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito científico**

**El financiamiento de start-up y emprendimientos en Argentina:  
“Dificultades a las que se enfrentan las Pymes cordobesas para el  
financiamiento”**

**“Difficulties faced by SMEs from Córdoba for financing”**

**Mario Asahd Monte Bitar**

**Legajo: CPB03827**

**DNI: 40287965**

**Argentina, 2020**

## **Resumen**

El inicio y el mantenimiento de un emprendimiento es un aspecto fundamental para su crecimiento sostenido en el tiempo, sin embargo en el contexto Argentino esta acción se torna dificultosa dadas las circunstancias del sistema financiero y la realidad específica de cada una de las Pymes. Para llevar adelante tal crecimiento las organizaciones pueden optar por financiar sus proyectos empleando diversas fuentes y herramientas de financiamiento.

El objetivo de este trabajo se erigió para lograr comprender las dificultades ante las que se enfrentan las Pymes de la ciudad de Villa María de Río Seco, provincia de Córdoba, Argentina, respecto al acceso al financiamiento como elemento de contribución al crecimiento organizacional. Para ello se desarrolló una investigación a través de entrevistas a los dueños de las Pymes de la ciudad, aún en actividad, en donde se buscó explicar, gracias a los resultados obtenidos, las dificultades presenciadas ante la búsqueda de financiamiento.

*Palabras clave:* Financiamiento; Pyme; Sistema financiero; informalidad; Fuentes de financiamiento.

## **Abstract**

The start and maintenance of an enterprise is a fundamental aspect for its sustained growth over time, however in the Argentine context this action becomes difficult given the circumstances of the financial system and the specific reality of each of the SMEs. To carry out such growth, organizations can choose to finance their projects using various sources and financing tools.

The objective of this manuscript was erected to understand the difficulties faced by SMEs in the city of Villa María de Río Seco, province of Córdoba, Argentina, regarding access to financing as an element of contribution to organizational growth. For this, an investigation was carried out through interviews with the owners of the SMEs of the city, still in activity, where it was sought to explain, thanks to the results obtained, the difficulties witnessed in the search for financing

*Keywords:* Financing; SME; Finance system; informality; Sources of financing

## Índice

Introducción.....	3
<i>Objetivo General</i> .....	11
<i>Objetivos Específicos</i> .....	11
<i>Diseño</i> .....	12
<i>Participantes</i> .....	12
<i>Instrumentos</i> .....	12
<i>Análisis de datos</i> .....	13
Resultados .....	14
Discusión .....	19
Referencias .....	29
ANEXO .....	30

## Índice de tablas

Tabla 1: Cuadro resumen de empresas .....	14
Tabla 2: Fuentes de financiamiento .....	19

## Índice de gráficos

Gráfico 1: Importancia del financiamiento .....	14
Gráfico 3: Fuentes de financiamiento elegidas.....	16
Gráfico 4: Uso del financiamiento.....	16

## Introducción

En la Argentina se puede observar que las pymes son las empresas que juegan un papel fundamental a la hora de promover y contribuir al desarrollo económico, social, y tecnológico del país, como también lo es en el resto del mundo, tanto en países desarrollados como los emergentes o los en vías en desarrollo. Bajo este planteamiento se entiende por Pyme a las organizaciones que presentan una estructura de costos, de financiación, de ingresos y de números de trabajadores menor al de las grandes empresas o consolidadas. Según AFIP (s.f) una pequeña y mediana empresa es aquella organización que presenta dentro de sus activos una valoración menor \$193.000.000, y que contiene, dependiendo el rubro al cual pertenezcan entre 5 a 590 empleados.

Con estas consideraciones, se puede decir entonces, que una de las actividades que ha promovido dicho crecimiento y desarrollo ha sido gracias al espíritu emprendedor que se ha instaurado en la sociedad, con el fin de implantar diferentes sistemas sociales que ayuden a la puja del sistema económico. Puntualmente, en la Argentina se presenta una particularidad, ya que existen más de 800.000 pymes que se encuentran aportando justamente al desarrollo político y económico de la nación, y especialmente en la provincia de Córdoba estas representan el 98% de las empresas, lo cual se traduce en un aporte sustancial de fuentes de trabajo (Ministerio de Producción de la Nación, 2016).

Pese a esta situación, es decir que estas empresas le brindan un aporte a la economía del país y de la provincia, para que estas funcionen se hace crucial el aspecto del financiamiento, el cual se presenta en las etapas de gestación como una gran posibilidad, pero a medida que las organizaciones desarrollan su modelo de negocio y lo perfeccionan comienza a hacerse más evidente la necesidad de mayores aportes de capital, en donde son las fuentes externas las que se presentan como las que le permitirán un impacto positivo.

Es así entonces que se entiende que el funcionamiento general de las pymes no solo vendrá desde el espíritu emprendedor ni de las planificaciones e instrumentos de gestión, sino que también es el financiamiento el que permitirá justamente la aplicación de dichas herramientas para promover y desarrollar negocios perdurables.

Bajo estas primeras condiciones es que se desarrolla el presente trabajo final de grado en el que se propone analizar y estudiar las implicancias que tiene el financiamiento para las pymes de la ciudad de Córdoba, pudiendo determinar cuáles son los procesos, sistemas y herramientas que se utilizan para acceder a los mismos y para optimizar el funcionamiento y el desarrollo de dichas empresas. Por otro lado se hace imperante la necesidad de analizar cuáles son las razones puntuales por las que se busca dicho financiamiento y cuáles fueron las dificultades que se le presentaron a dichas empresas en el mercado financiero y que por ende no se les brindó la oportunidad de desarrollar más eficientemente sus ideas de negocio.

De acuerdo a la investigación realizada por Morini Marrero y Solari (2015) quienes destacan que es en los países más desarrollados en donde las pymes tienen un mayor peso para el acceso al financiamiento, y en donde son las pymes las que representan la mayor población de las empresas, apuntando principalmente a que unas de las cuestiones que hace que las pymes no puedan acceder a este sistema es dado a que no presentan suficientes garantías o que se plantean como muy riesgosas y no les brindan la información concreta a las diferentes entidades financieras, es decir que depende mucho de la manera en que este estructurada ya sea económica como financieramente, no solo las estructuras económicas y financieras del país sino también de la manera que fehacientemente expongan los datos las pymes que les permitan a estas entidades tomar las decisiones de cara a si es razonable o no prestarle el dinero a las pymes, siendo estas (pymes) las que se lo van a devolver con un cierto interés.

Siguiendo con la perspectiva de Morini Marrero y Solari (2015) el mercado bancario no funciona eficientemente debido a la falla que lo caracteriza, que es la “Información Asimétrica”, la misma se debe a que los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos en relación con los oferentes.

Vinculado a lo anterior, uno de los primeros problemas a los que se ven enfrentadas las pymes es el acceso al financiamiento cuando las mismas requieren un aumento de capital, esto se debe a que los bancos prefieren invertir en empresas más grandes que presentan un riesgo menor a la hora de cumplir con los pagos de los créditos otorgados, si es que el crédito es entregado a una pyme las condiciones para hacerlo terminan siendo un peso más que una ayuda constructiva para las mismas.

Laitón Ángel y López Lozano (2018) identificaron que en América Latina el 72,4% de los créditos otorgados por los bancos exigen algún tipo de garantía, las pymes en la mayoría de los casos no cuentan con información financiera proyectada, carecen de hojas de balance general, estado de resultado y estado de costo de producción y venta. Al faltar lo antes mencionado se produce una falta de capital por dificultarse el acceso al financiamiento, lo cual los empresarios emprendedores lo compensan con préstamos solicitados a personas naturales, sin embargo la cantidad de efectivo necesaria para acelerar los procesos de crecimiento por lo general exceden a esas fuentes personales. Los efectos de la crisis internacional han acentuado los problemas de acceso al crédito en algunos países.

En complemento, González (2016) destaca que la variable “Historial crediticio” que también se perfila como un factor que incide negativamente en el acceso al financiamiento para estas organizaciones, y que hace referencia a las operaciones financieras en las que se suele mover una pyme. Estas pequeñas empresas con sus garantías no llegan a cubrir el valor total del monto del préstamo que solicitan, funcionando esto como un gran freno. Los estados contables no suelen reflejar cabalmente sus realidades, con lo cual la evolución de los proyectos se complica para el Departamento de Riesgos de un banco. El análisis de la gestión interna de las pequeñas y medianas empresas funcionan como barreras de entrada al mercado de créditos, es muy difícil de medir cuánto pesa cada variable de análisis en el camino de la pyme hacia el crédito bancario, pero según González (2016) es determinante y condena a estos organismos al *status quo*.

Por su parte Rojas (2017) ratifica que al mercado financiero afectan tanto a la oferta como a la demanda, las principales fallas de la oferta son: A) asimetrías y costos de información, B) riesgo moral y costo de agencia, C) asimetrías en la distribución inicial de riqueza que poseen los participantes en el mercado; las principales fallas de la demanda: A) carencia de conocimientos, B) selección adversa, C) carencia de habilidades.

América Latina ha diversificado en los últimos años el abanico de medidas para levantar las barreras al financiamiento, a la innovación y al crecimiento. Del análisis surgen tres elementos importantes para el éxito de las políticas en el segmento de capital privado en América Latina: primero, la necesidad de subsanar el déficit de emprendimiento de calidad, segundo, la importancia del entorno de negocios para

incentivar el desarrollo de la industria de capital privado, y tercero, se identificó que uno de los factores más importantes para el segmento de capital privado es facilitar las oportunidades de salida para inversionistas y para los fondos de capital de riesgo (Rojas, 2017).

Otras de las dimensiones que se analizan en esta plataforma para el impulso a las Pymes es lo concerniente al sector público; el Estado tiene un papel fundamental en cuanto a su rol de interventor en el mercado para acompañar a las pymes en su necesidad para financiarse.

Según investigaciones realizadas por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie, (2016) hay una relación entre el ciclo de vida de las empresas y de sus dueños, con la edad crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra, cuestiones que generan un desincentivo al empleo de financiamiento externo. Las pymes deben tratar marcos conceptuales complementarios, en lugar de los mutuamente excluyentes, para brindar a luz sobre las decisiones de estructura de capital. Actualmente el 26% de las pymes industriales tienen proyectos frenados por falta de financiamiento.

En esta misma investigación, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie, (2016) buscan identificar si las pymes pueden considerarse un grupo homogéneo en funciones de su tamaño y forma legal. Respecto al tamaño de las empresas estas no son homogéneas en lo que representa a su antigüedad en profesionales de ciencias económicas y forma legal. Se observa que las mismas presentan homogeneidad en aspectos como: el tipo de objetivo que se busca, el sector de actividad, la demanda de créditos promocionales, el empleo de garantías y la reinversión de ganancias.

Otro aspecto importante que obstaculiza el desarrollo y crecimiento de las pymes es la planificación estratégica, ya que este tipo de empresa no la realiza de la manera más adecuada, principalmente debido a que sus directivos olvidan utilizar herramientas de análisis financiero. Al respecto Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016) describen que en Argentina las pequeñas organizaciones estimulan el crecimiento económico al incrementar la productividad, la competitividad de la economía y generando empleo de alta calidad. La importancia de este tipo de actores radica en que representan uno de los principales canales para llevar el conocimiento hacia productos, procesos y servicios, y finalmente hacia los consumidores a través del mercado. Concretamente el 83% de las empresas financiaron sus necesidades con recursos propios, mientras que el 6,9%

recurrió al sector bancario. El hecho de que las Pymes soliciten financiamiento a proveedores y clientes para financiar activo fijo refleja las necesidades insatisfechas de los empresarios de financiamiento a largo plazo.

Según el Ministerio de Producción de la Nación (2016) en Argentina hay un total de 853.886 pymes, de las cuales están registradas 447.176 que equivalen a un 52,4% del total. Las pymes registradas en el sector industrial son un 73,1%, en el sector agropecuario 71,6%, en el sector de comercio 42%, en el sector de servicios 45,7%, en el sector de construcción 44,2% y en el sector de minería un 39,4%.

En la Ciudad de Córdoba hay un total de 82.089 pymes, de las cuales están registradas 55.102 que equivalen a un 67,1% del total. Las pymes registradas en el sector industrial son un 71,4%, en el sector agropecuario 99,9%, en el sector de comercio 53,9%, en el sector de servicios 47,1%, en el sector de construcción 50% y en el sector de minería un 41,6% (Ministerio de Producción de la Nación, 2016).

Si bien parece viable el acceso al financiamiento a préstamos a tasa bonificada y garantías para invertir, hacer reformas, comprar maquinaria y pagar salario que brinda la nación, la información que se obtiene previa a su acceso suele ser muy corta y poco entendible, hasta incluso engañosa para los que piden tal crédito, lo cual se puede identificar como:

**Fondo Semilla:** La convocatoria en este momento se encuentra cerrada. Los proyectos que estén en fase de evaluación seguirán su desarrollo, como estaban pronosticados anteriormente.

**Primer crédito Pyme:** no es clara la información brindada para acceder a dichos créditos.

**Banca de Garantías:** Si la empresa es una Pyme y se busca acceder a un préstamo bancario sin una garantía que habilite a obtener el mismo, a través de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), se puede conseguir un respaldo que permita acceder al crédito a tasas competitivas y preferenciales. La sociedad antes mencionada (SGR) brindan asesoramiento económico, financiero, y técnico.

**Innovación Digital:** sucede el mismo caso que con el primer crédito, es decir que la información presentada es confusa para los directivos de las Pymes.



Bienes de capital: Si la empresa es una industria nacional la cual se dedica a producir bienes de capital que se emplean para dicha producción, se puede acceder a un bono fiscal de hasta el 9,7% del total de las ventas netas en el mercado local.

El número de maquinarias o materiales que se adquieran del exterior y que se usen para fabricar o construir, influyen en el cálculo del bono.

Créditos para exportar: nuevamente se observan inconsistencias en la manera de presentar la información para acceder a los créditos.

Financiamiento para certificar productos: Si se necesita autenticar productos para mercantilizarlos tanto en el país como en el exterior, se puede acceder a asistencia financiera. El préstamo puede ser hasta el 85% del costo total de la certificación más IVA que se encuentra incluido, tomando la factura proforma y presupuesto obtenido de la certificadora, con un tope máximo de \$2.000.000.

El tiempo que se dispone para devolver el préstamo tiene como plazo máximo 30 cuotas mensuales, con un año para el pago de la amortización del capital, se le aplica la tasa de interés conocida como BADLAR y se amortiza con el sistema francés. (Ministerio de Producción de la Nación, 2019).

Dicha tasa mencionada es una tasa de interés que le pertenece a los bancos privados para depósitos a plazo fijo de 30 a 35 días y de \$1.000.000 sin excepción, la cual se calcula tomando como referencia las publicaciones diarias del Banco Central de la República Argentina (Ministerio de Producción de la Nación, 2019).

De acuerdo a la investigación realizada por Liendo y Martínez (2001), la globalización económica para las pymes trae aparejada amenazas que exigen a estas un cambio de estrategias a fines de lograr una mayor eficiencia para afrontar la competencia, las transformaciones requeridas por las nuevas condiciones de la economía con el fin de superar la insuficiencia de escalas individuales está orientada a promover los procesos “asociativos” entre las pymes o entre pyme y empresas grandes. De esta manera la asociatividad permite a los integrantes de la misma desarrollar proyectos más eficientes minimizando los riesgos individuales.

Es así como Liendo y Martínez (2001) exponen que la asociatividad se encuentra englobada por diversos conceptos que hacen alusión a alianzas estratégicas, acuerdos y establecimientos productivos entre las grandes empresas y la Pymes.

A su vez Liendo y Martínez (2001) exponen que con anterioridad al desarrollo de la modalidad de asociación es necesario que se den ciertas condiciones que permitan sustentabilidad de la misma, las cuales son: compromiso mutuo, proyecto común, riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes, y por último que tengan objetivos comunes.

En la actualidad no solo se trata de empresas compitiendo individualmente entre ellas, si no de grupos de empresas compitiendo entre sí, esta situación ha obligado a las Pymes a enfrentarse con la necesidad de replantear su funcionamiento para adaptarse competitivamente (Liendo y Martínez, 2001).

Es en este sentido que Liendo y Martínez (2001) exponen que uno de los aspectos más importantes a destacar es la falta de cultura asociativa en los pequeños emprendimientos que tradicionalmente han desarrollado un espíritu competitivo y no de cooperación.

Como una táctica de asociación entre pequeñas y medianas empresas y el Estado o grandes empresas, con el objetivo de hacer lo más fácil y simple el acceso al financiamiento de aquellas, la Ley 24.467 la cual ha sido reformada hace muy poco tiempo por la Ley 25.300, se encarga de regular las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), en donde estas tienen la finalidad de hacer más sencillo el acceso al crédito de las Pymes otorgándole garantías para el cumplimiento de sus obligaciones y el asesoramiento en los ámbitos económico, financiero, y técnico de una forma directa o por terceros contratados para dicho fin. Dentro de las ventajas que derivan de la operatoria se puede mencionar la posibilidad de negociar en representación de un determinado grupo de Pymes, como obtener unas condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos que sean mejores a las que se tiene actualmente (Liendo y Martínez, 2001).

En base a estas consideraciones es importante mencionar los avances que han sido realizados como medios para la creación de instrumentos que se enfoquen en el estímulo de generar ventajas competitivas, afianzando el posicionamiento competitivo y estratégico de las Pymes. Es así como Liendo y Martínez (2001) exponen los beneficios otorgados por parte del Ministerio de Producción de la provincia de Buenos Aires quienes implementaron un programa de fortalecimientos para estas empresas, en donde los directivos de la organización incorporan la información de las Pymes para crear

vínculos de asociatividad empresaria. Así dicho programa apunta a desarrollar un conglomerado de organizaciones que puedan realizar la asociatividad, la colocación de productos en mercados internacionales, la puesta en contacto con socios claves, entre otras ventajas. Y de esta manera es que se puede decir que los procesos de asociatividad en la Argentina se han desarrollado como un medio para disminuir las falencias internas en relación al acceso al financiamiento, lo cual traerá aparejado una mejor competencia con las grandes empresas.

Bajo estas circunstancias es que se toma como un caso de vital importancia para el sector de las Pymes, el cual ha sido uno de los sectores más castigados por la recesión, en donde el acceso al financiamiento se hace verdaderamente insostenible, dado que el costo actual del financiamiento y la necesidad de disponer de líneas de crédito con tasas de interés subsidiadas se concentra sobre un reclamo continuo por parte de las Pymes, en donde dado el contexto actual, las tasas continúan en aumento producto de la suba del dólar (El Cronista, 2019).

Es así como el gobierno ha impulsado el lanzamiento de nuevos créditos para las Pymes con tasas subsidiadas, dando respuesta a los planteamientos previamente enunciados, en donde entre las mayores ventajas se observa a que se otorgarán \$80.000 millones destinado al capital de trabajo, \$60.000 millones serán ofrecidos a través del sistema financiero y \$20.000 millones mediante el mercado de capitales, todo el proceso será llevado adelante a través del descuento de cheques; en donde se observa un panorama alentador, ya que hace aproximadamente un año y medio que las Pymes argentinas no se financian al 25% anual, y para descontar los cheques en el mercado de capitales actualmente se cobre una tasa del 38% anual (El Cronista, 2019).

De esta manera se puede decir que el acceso al financiamiento es una temática central para crear las oportunidades de desarrollo dentro de las empresas catalogadas como Pymes. A su vez se pudo destacar que dicho acceso actualmente se encuentra enfatizado por una baja actividad en las Pymes, producto de las circunstancias macroeconómicas actuales, en donde se observan actualmente nuevas líneas de crédito brindadas por el gobierno para fomentar el aumento de las inversiones de las Pymes que contribuirán a al desarrollo económico del país.

A su vez se pudo determinar que las principales razones por las que las Pymes poseen una dificultades para el acceso al financiamiento, vienen aparejadas por fallas

estructurales en los sistemas financieros de América Latina, y a su vez por la falta de compromiso asociativo entre empresas para facilitar dicho financiamiento, que las ayudará no sólo a mejorar sus procesos de trabajo sino también para ser más competitivos en sus sectores.

Bajo las consideraciones planteadas y los antecedentes que han sido utilizados a los fines de comprender el contexto y la realidad a nivel general de las Pymes es que se puede plantear la pregunta de investigación que girará en torno a conocer si ¿las Pymes de la localidad de Villa María de Río Seco poseen dificultades para acceder al financiamiento? Para dar respuesta a tal planteamiento se buscará analizar las fuentes utilizadas por las empresas, las herramientas y metodologías empleadas, como también el nivel de importancia que le confieren al financiamiento de acuerdo a los niveles de necesidades que posean las mismas.

### *Objetivos*

#### *Objetivo General*

Analizar, investigar y determinar las dificultades que presentan las Pymes de Villa María de Río Seco respecto al acceso al financiamiento para facilitar su crecimiento y competitividad, para diciembre de 2019.

#### *Objetivos Específicos*

- Distinguir la importancia que le brindan las Pymes de Villa María de Río Seco al acceso al financiamiento, evidenciando las herramientas utilizadas para su obtención.
- Determinar cuáles son las metodologías empleadas para la búsqueda y selección de fuentes de financiamiento describiendo la realidad actual de las Pymes de Villa María de Río Seco.
- Detectar las necesidades de financiamiento con las que cuentan las Pymes analizadas a la hora de mejorar su nivel de competencia a los rubros a los cuales pertenecen.

## **Método**

### *Diseño*

Continuando con las variables que se buscan investigar y analizar en relación al acceso al financiamiento que tienen las Pymes de la ciudad de Córdoba, y buscando dar una respuesta concisa sobre los objetivos e inferir concretamente sobre la temática, es que se definió una investigación de tipo explicativa cualitativa, en donde se desarrolló una descripción cualitativa de las variables analizadas. De esta manera la investigación se conformó mediante la participación de los directivos de dichas Pymes, a través de distintos métodos, técnicas e instrumentos de análisis

### *Participantes*

Los participantes para dicha investigaciones poseen el carácter de directivos de las diferentes Pymes de la ciudad de Córdoba Capital, que se encuentran desarrollándose desde diferentes etapas de crecimiento, en donde se utilizó un criterio muestral no probabilístico por cuotas, es decir que para la identificación y selección de dichas organizaciones, éstas debieron cumplir con ciertos atributos necesarios para ser catalogadas como muestra de la presente investigación. Específicamente se ahondó en 5 Pymes de diferentes sectores que se encuentran actualmente desarrollando sus actividades en la ciudad de Córdoba Capital. El abordaje se realizó a través de la indagación en torno a las diferentes alternativas y métodos utilizados para realizar un acceso al financiamiento estratégico que ayudara a impulsar su crecimiento dentro de sus industrias respectivas.

### *Instrumentos*

La técnica de relevamiento utilizada fue la entrevista en profundidad, realizada a las 5 Pymes previamente mencionadas, en donde se indagó sobre las temáticas alusivas a las herramientas y métodos utilizados para el acceso al financiamiento. Dicho instrumento sirvo para contextualizar los sectores en los cuales dichas organizaciones se desenvuelven y también para realizar las diferentes comparativas en torno a la etapa de desarrollo en las cuales éstas se encuentran.

De esta forma el instrumento utilizado para llevar adelante dichas entrevistas fue la guía de pautas en donde se buscó analizar las diferentes características de estas 5 Pymes y las percepciones que tienen los directivos de las mismas en relación al acceso al financiamiento.

Es así como dicha guía de pautas se realizó contemplando tres áreas fundamentales que tienen que ver con los objetivos específicos de indagación previamente planteados. En este sentido se abordaron temáticas referidas a la importancia que tiene el acceso al financiamiento como medio para potenciar el crecimiento de las organizaciones; los instrumentos y metodologías utilizadas para la búsqueda y selección de las distintas fuentes de financiamiento; y por último las dificultades ante las que se encontraron dichas organizaciones para efectivizar dicho acceso.

Además para llegar a un relevamiento más conciso y estipulando la normativa de las entrevistas se les brindó a los miembros de estas organizaciones, es decir a los entrevistados, un consentimiento informado, en donde se detallan los objetivos de dicha investigación y los fines que tendrá la misma, para que de esta forma el proceso sea formalmente presentado y la información pueda ser publicada en el presente trabajo.

#### *Análisis de datos*

Una vez que se obtenga la información y los datos necesarios para llevar adelante la investigación procederá a analizarlos y categorizarlos de acuerdo a la guía de pautas previamente descripta, en donde se realiza una descripción cualitativa de los hechos. Es así como la presente investigación adquiere un papel explicativo, ya que la información utilizada proviene de fuentes primarias, es decir de las entrevistas realizadas a los directivos de las Pymes para poder explicar la situación de acceso al financiamiento

De esta manera con la elaboración de las entrevistas se puede observar el carácter cualitativo con el que cuenta dicha investigación, ya que se toman los datos de primera mano en relación a las distintas manifestaciones y descripciones que establecieron dichos directivos de las Pymes, en relación a la temática escogida, es decir al acceso al financiamiento, y sus respectivas inferencias en torno a las distintas metodologías, herramientas de gestión y dificultades ante las que se presentaron.

## Resultados

A modo introductorio se hace una aproximación a las diferentes organizaciones participantes de las entrevistas para llevar adelante la investigación, destacando atributos tales como el sector o rubro al cual pertenecen, cantidad de empleados dentro de su nómina, sus años de existencia, y el nivel de ventas que poseen; tales datos se pueden encontrar en la siguiente tabla.

Tabla 1: Cuadro resumen de empresas

	Entrevistado 1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4	Entrevistado 5
<b>Nivel de ventas (promedio mensual)</b>	\$90,000	\$130,000	\$100,000	\$900,000	\$700,000
<b>Trayectoria (años)</b>	2	3	5	35	15
<b>Cantidad de empleados</b>	5	5	6	18	8
<b>Sector</b>	Servicios médicos	Comercial / Reventa	Servicios legales	Comercial / Reventa	Servicios médicos
<b>Rubro</b>	Consultorio odontológico	Local de indumentaria	Estudio Jurídico	Supermercado	Clínica

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

Se advierte que al momento de indagar a los emprendedores respecto a la importancia de la inversión en las etapas de desarrollo del emprendimiento, la mayoría coincide de una u otra manera en que en la instancia de iniciación es cuando más respaldo se necesita, en algunos casos se refirieron a un respaldo de confianza y en otros directamente a un respaldo económico, en este sentido se puede observar que los emprendedores no terminan de reconocer cuales son las etapas subsiguientes en el ciclo de vida, pero si saben que en el inicio y en la instancia de consolidación necesitan dar el salto, y que es un riesgo que deben experimentar. Uno de los casos puntuales describe que fue clave poder invertir, incluso animarse a generar una inversión determinante para consolidarse, mientras que otros (concretamente el 70%) refirió a que buscando alguien de confianza que pudiera solventarlos puede ser el paso clave para empezar a consolidarse.

Gráfico 1: Importancia del financiamiento



Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado

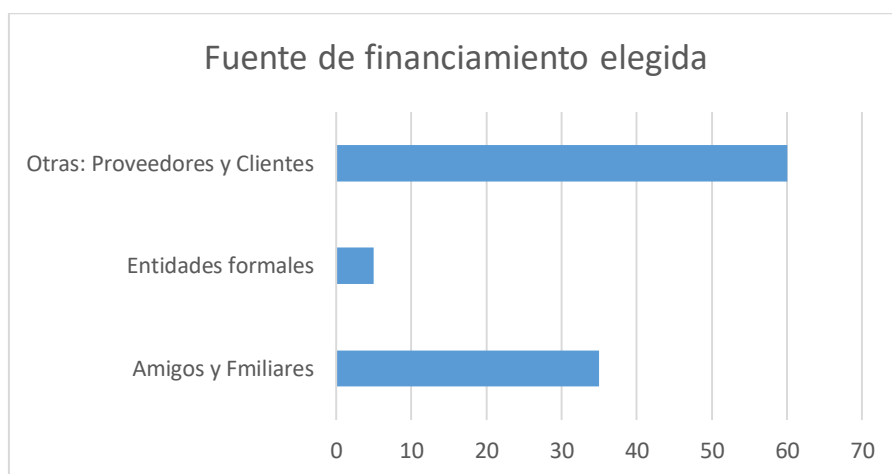
En lo que refiere a otras de las dimensiones alusivas al primer objetivo de indagación sobre las herramientas para acceder al financiamiento los emprendedores respondieron sobre las técnicas y herramientas empleadas para esta búsqueda. Aquí el denominador común trasciende hacia la informalidad, es decir que son empresarios que debido a ciertas frustraciones en vinculaciones con entidades crediticias han optado por mantenerse sin las presiones que estas organizaciones ejercen buscando la confianza en el contacto con el acceso a fuentes primarias y de esta forma puede entenderse por qué apuestan a la informalidad. Desde sus propias vivencias y experiencias narran que salir a contactarse con fuentes formales, como por ejemplo un banco, les requiere una posición de mayor trámite y requerimientos legales, con una preparación que implica costos para sus asesores, como también la presentación de requisitos, trámites y papelerío que hace engorroso al proceso.

Ahora bien, al momento de preguntar acerca de la frecuencia de búsqueda de financiamiento, los entrevistados confunden el concepto de acceso a fuentes de financiamiento con la idea de financiación. Aquí muchos describieron directamente su vinculación con proveedores para lograr financiación en el tiempo, articulando la idea por ejemplo de la mercadería entregada y las formas de pago. Este es un claro ejemplo de la falencia conceptual-técnica que estos emprendedores de la ciudad de Villa de María de Río Seco tienen y arrojan al respecto. Este es un punto que fue detectado anteriormente cuando se hacía alusión a las fuentes de financiamiento y a las técnicas y herramientas empleadas para lograr el acceso a este ámbito. Pues bien en esta nueva pregunta se detecta esta disonancia conceptual y el desconocimiento que los lleva entonces a encontrarse situados en un ámbito que no manejan y menos aún gestionan,



salvo por algunas circunstancias en las que si se enfocan en torno a lo que atañe a entidades financieras.

Gráfico 2: Fuentes de financiamiento elegidas



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento realizado

También se observa que esta variable alusiva al tiempo y frecuencia de búsqueda de financiamiento permite entender una realidad en la que los emprendedores conceptualizan al financiamiento, como bien se decía respecto al hecho de la financiación. Muchos de estos entrevistados dejaron entrever que trabajan pidiendo mayores oportunidades de financiación cuando se encuentran muy escuetos en relación a los ingresos de su negocio, y allí mencionan plazos para pedir desarrollos de financiación ya sea a 30, 60, 90, 120 o 180 días a sus propios proveedores, evidenciando este aspecto que era descripto anteriormente como la confusión entre el acceso a fuentes de financiamiento y el concepto de financiación.

Gráfico 3: Uso del financiamiento



Fuente: elaboración propia en base a relevamiento realizado

De igual manera sucede con lo relevado desde la pregunta alusiva a la importancia hacia el financiamiento externo. En este punto los emprendedores siguen demostrando esta prevalencia de un desvío en el concepto ya que mencionan que entienden que es importante tener una financiación en vinculación a sus proveedores, a sus clientes, y que en determinadas circunstancias este acceso les permite llevar adelante el mantenimiento de su negocio en el día a día.

Aquí vuelve entonces a detectarse esta disonancia conceptual que demuestra una realidad en la que el emprendedor de Villa de María de Rio Seco, no demuestra el conocimiento técnico necesario para estar a la altura de un desarrollo acorde a estos tecnicismos.

En línea con lo que viene describiéndose era de esperarse encontrar respuestas que evidenciaran dificultades técnicas al momento de preguntarles acerca de las restricciones que consideran y que experimentaron en algún momento al vincularse con alguna entidad o fuente formal de financiamiento. En algunos casos las respuestas siguen este sentido del desconocimiento, donde por ejemplo refieren a que en ninguna instancia experimentaron dificultad ya que no salieron a la búsqueda y principalmente el contacto con entidades financieras. En otros, la alusión se asocia directamente a las tasas de interés y al resquemor que esto les genera, y como tal los mal predisponen a planificar y programar un pedido de préstamo que pueda ser alineado a todo un trabajo de desarrollo estratégico. En ese mismo sentido las dificultades descriptas se asientan sobre el tecnicismo y el “papelerío” como ellos bien describen, pudiendo entender que no se encuentran preparados y son reacios a trabajar en este tipo de gestiones.

Es por ello que el análisis que se viene realizando debe ser entendido en el marco de esta ciudad, que como atañe a su contexto termina siendo un factor determinante que evidencia la falta de costumbre y la ausencia de prerrogativas técnicas alusivas a trabajar la programación del acceso al financiamiento principalmente una vinculación a fuentes formales, y no así como lo evidencian fuentes informales y hasta inclusive la confusión entre el concepto de financiación y fuentes de financiamiento.

Además de los factores mencionados que influyen sobre el acceso al financiamiento de los emprendedores de Villa de María de Rio Seco, se puede hacer una comparación con aquellos aspectos que tienen en cuenta la mayoría de las pymes que

buscan crecer en el contexto turbulento actual. En este sentido se toma un estudio realizado por la consultora PWC (2019) en donde se pudo observar que los principales problemas para acceder al financiamiento formal son las elevadas tasas de interés, la complejidad en el armado y la evolución de los tramites, el desinterés por parte de las entidades financieras para fomentar los proyectos de emprendedores, y a su vez las garantías necesarias para acceder.

De lo presentado se pueden observar ciertas coincidencias con los datos relevados durante la investigación, en donde se aprecia que la mayoría de las Pymes se enfrentan ante una situación compleja dentro de la coyuntura actual de la Argentina, en donde las entidades financieras exponen requisitos poco alcanzables por las empresas aumentando así las barreras para acceder al financiamiento. En este sentido se retoma lo expuesto en apartados anteriores respecto a que las Pymes prefieren hacer uso del autofinanciamiento dado a que no lograr acceder al mercado financiero, principalmente debido a las altas tasas de interés solicitadas por las entidades, a la falta de preparación por la alta informalidad y conocimiento respecto a cómo acceder al financiamiento y a la situación de incertidumbre generalizada en el país.

Además en el informe se plantea que será fundamental para las pymes el impulso de nuevas leyes para ayudarles a disminuir la presión tributaria y el acceso a distintas fuentes de financiamiento con el fin de lograr las expectativas para finales de años y los próximos años.

## Discusión

Respecto a la fuente de financiamiento utilizada por los emprendedores, en la totalidad de sus respuestas describieron a la fuente directa, es decir al autofinanciamiento o a los allegados, como familiares y amigos. Tal vez en estos casos se puede considerar que el desenvolvimiento para el acceso al financiamiento este dado por el acceso que ellos creen poder tener en forma concreta e inmediata sobre estos actores, sin embargo trasciende hacia otra explicación. En muchas de sus enunciaciones se aprecia el desconocimiento y la confusión sobre lo que amerita el concepto de la fuente de financiamiento. En varios casos estos emprendedores de la ciudad de Villa de María de Rio Seco consideran y conceptualizan que la fuente de financiamiento es la propia generación de capital que van efectivizando con el mero hecho de la comercialización de sus servicios. En este punto se observa entonces esta confusión y una mala interpretación de lo que aplica a la fuente de financiamiento.

Aquí entonces puede advertirse la falta de preparación, formación y la idea referida al endeudamiento. Si desde un principio el financiamiento no es entendido desde el concepto estratégico que este aplica, mucho más será la confusión respecto a la idea de la deuda como parte de un factor en la programación para el acceso al financiamiento.

Es importante mencionar que se considera una falta de conocimiento en torno a la idea del financiamiento debido a que existen en el mercado diversas fuentes para financiarse, siendo estas no solo el autofinanciamiento, sino también las fuentes de bancos públicos, privados, programas estatales, y en última instancia el mercado de capitales, tal como puede apreciarse en la siguiente tabla en donde se exponen las principales fuentes de financiamiento que pueden ser adquiridas en el mercado actual. Un aspecto a tener en cuenta es que la mayoría de las Pymes entrevistadas cuentan con un alto grado de informalidad, por lo que el acceso a ciertas fuentes de financiamiento se verá difícilmente alcanzables dado a que las entidades financieras requieren la presentación de información contable formal, por lo que dichas Pymes verán reflejadas ciertas barreras a la hora de aplicar para tales fuentes formales de financiación.

Tabla 2: Fuentes de financiamiento

<b>Fuentes de financiamiento</b>	<b>Alternativas de financiamiento</b>
Banca Privada	Préstamos prendarios
	Préstamos avalados por SGR
	Descuento de documentos
	Créditos a largo plazo en pesos
	Descubierto en cuenta corriente
	Descuento de cheques
Banca Pública	Descubierto en cuenta corriente
	Descuento de cheques
	Capital de trabajo para inversiones
	Línea de créditos especial MiPyme
	Préstamos con caución
Planes gubernamentales	Primer crédito Pyme
	Banca de garantías
	Innovación digital
	Bienes de capital
	Fondo de aceleración
	Fondo de expansión
Mercado de capitales	Plazo fijo.
	Pase bursátil.
	Opciones
	Cauciones bursátiles
	Préstamos de valores
	Títulos públicos
	Obligaciones negociables
	Acciones

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento realizado.

Este aspecto es a lo que apuntaban Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie (2016) dado en la medida en que transcurre el tiempo y el ciclo de vida de las empresas los niveles de riesgos deberían disminuir y por ende el costo de acceder a un financiamiento debería seguir la misma línea. Sin embargo, los autores plantean que uno de los aspectos que obstaculizan el acceso a las pymes es el verdadero conocimiento de los conceptos más fundamentales relacionados al financiamiento, lo que se desencadena en el olvido para la utilización de instrumentos y herramientas que le permitan así a las organización acceder a dicho financiamiento e impulsar su crecimiento.

Pese a esto es importante aclarar que en muchos casos ciertos emprendedores consideran que además de que es importante financiarse en las primeras etapas también

lo plantean como fundamental para poder consolidarse en su mercado, es decir aquellas empresas que se encuentran en etapas de desarrollo o de crecimiento, pero que pese a que conocen y que saben de qué es necesario el acceso al financiamiento para promover y potenciar a dichas empresas no hacen la búsqueda de financiamiento. Nuevamente aquí puede observarse lo exployado por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie (2016) plantea en relación a la falta de auto convencimiento y confianza generalizada para acceder al crédito, y en donde plantean que cerca del 26% de la pymes paralizan sus proyectos debido a esta falta de financiamiento. En este contexto se puede decir que una de las falencias más importantes en relación a las debilidades y deficiencias que presentan los emprendedores para el acceso al financiamiento viene dada por la falta de capacitación y acompañamiento presentado por los entes nacionales.

Esto que se viene planteando tiene que ver principalmente con la informalidad generalizada en todos los emprendimientos, en relación a las técnicas y herramientas que utilizan para acceder al financiamiento. Continuando con esta idea los emprendedores comprenden y utilizan primariamente aquellas técnicas de fuente directa, relacionadas principalmente al autofinanciamiento o al financiamiento a través de allegados (familia, amigos, socios, entre otros). Por otro lado una gran parte de los emprendedores entrevistados clasificaban a la financiación propia como aquella que les permite financiar el desarrollo de sus empresas para lograr esa consolidación mediante los bienes que son generados por la mera comercialización de los productos. Najo estos lineamientos expuestos se retoma lo planteado por Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016) quienes plantean dentro de sus investigaciones que cerca del 83% de las pymes desarrollan dicho financiamiento a través de recursos propios, lo cual puede relacionarse con lo expuesto en los resultados, ya que de acuerdo a los autores solo el 6,9% de las empresas recurre al financiamiento externo

Aquí puede entonces discutirse la relación que existe entre la falta de conocimiento, capacitación y estimulaciones por parte de los emprendedores para solicitar financiamiento, en donde, y como se verá más adelante, la suma de procesos engorrosos hace que las empresas decaigan sobre el financiamiento con los actores de su cadena de valor, como lo son sus proveedores o clientes, dada la imposibilidad de financiarse externamente (Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez, 2016).

Con estas consideraciones planteadas se puede decir entonces que se observa un alto grado de desconocimiento en relación a las distintas fuentes de financiamiento y

también a la interpretación e identificación de la etapa en la cual se encuentra cada una de las pymes, y esto generara un proceso negativo para el acceso al financiamiento, ya que de no conocer las diferentes herramientas o fuentes y los mejores momentos para acceder a dicho financiamiento generara entonces problemáticas para eficientizar y materializar la consolidación en sus mercados.

En cuanto al segundo objetivo en donde se buscó indagar respecto a las herramientas utilizadas para acceder al financiamiento se pudo arribar a la conclusión de que los emprendedores entrevistados no llevan adelante metodologías precisas para realizar la búsqueda de las fuentes de financiamiento, sino que el proceso lo realizan desde la inercia o la informalidad, aspecto que se ha denotado como una de las principales razones que impone barreras a las empresas para el acceso al financiamiento.

En este sentido se puede atribuir dicha ausencia profesional en el uso de herramientas y metodologías precisas dado a que los emprendedores no cuentan con un grado de conocimiento respecto a los conceptos que aluden a la financiación, generando de esta forma inconsistencias en la manera en la que llevan adelante el proceso de búsqueda y selección de fuentes.

En relación a lo expuesto, una gran parte de los entrevistados considera sustancial utilizar a la fuente de financiamiento para aquellos estadios en los que el negocio no arroja resultados económicos positivos, lo cual hace incluso más difícil llegar a las distintas fuentes de financiamiento formales. Además que en estos casos utilizan a sus propios proveedores como una fuente de financiación, cuando justamente no es el caso dado a como se explicó previamente a que existe una carencia en el entendimiento de dichos conceptos; aspecto que es referido por Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016).

De esta forma se puede apreciar que la falta de conocimiento y del uso de herramientas e instrumentos que no saben gestionar hace que las empresas pierdan interés para acceder a dichas fuentes, sumados a los impedimentos en función de las complicaciones que se les presentan a la hora de solicitar el acceso a un crédito. Por otro lado, se hace entonces sustancial que exista un ente u organización que les ayude a los emprendedores a distinguir aquellas facetas en las cuales estos se encuentran, y cuáles son las fuentes de financiamiento más comunes para lograr acceder, lo cual les permitirá

no solo afianzarse mejor en el mercado, sino también poder comenzar a comprender las diferentes herramientas y la gestión propia de su negocio para potenciar así su crecimiento. Aquí como lo plantean Morini, Marrero y Solari (2015) las principales cuestiones referidas a la imposibilidad para acceder al financiamiento externo está caracterizada por la falta de eficiencia del propio sistema financiero, ya que el mismo presenta para los diferentes programas de financiamiento de pymes la presentación de información asimétrica, en donde no se deja en claro los requisitos que deben cumplirse para acceder al financiamiento, como también la información que es presentada por la empresa al momento de solicitar un crédito externo. En este sentido también Latón Ángel y López Lozano (2018) expresan la dificultad existente entre el sistema financiero y los emprendedores, quienes recaen en el uso del autofinanciamiento como medida para compensar la falta de financiamiento externo, es así entonces que se denota sustancial la elaboración de procesos que logren integrar verdaderamente a las pymes en el logro de sus objetivos de financiamiento, para que de esta forma el sistema financiero se presente como un recurso estratégicos para las organizaciones y no como un traba para el crecimiento y la expansión de dichas pymes.

Por último y en relación al tercer objetivo que trata sobre las necesidades de financiamiento de los emprendedores se puede decir en lineas generales que el factor predominante en todos los resultados de las entrevistas fue la existencia de una disonancia conceptual entre lo que entienden, los emprendedores, por acceso a fuentes de financiamiento con la idea de la financiación. En este sentido se retoma y se amplía lo expuesto en los primeros apartados de la discusión cuando se enfatizo acerca de la falta de conocimiento por parte de los emprendedores en cuestiones técnicas, y en el uso de las herramientas para acceder a las distintas fuentes de financiación.

Puntualmente las organizaciones le confieren una importancia al financiamiento principalmente cuando se encuentran en situaciones complejas o por una reducción en los niveles de ingresos esperados, y es en dichos momentos en donde las pymes ven la necesidad y el requerimiento de acceder a dichas fuentes. Sin embargo esta confusión respecto a los conceptos que aluden al financiamiento, y precisamente al financiamiento externo, hacen que los empresarios transiten sobre un ámbito que no es de fácil manejo, y que tampoco saben gestionar de manera eficiente, cayendo en errores en cuanto a las fuentes de financiamiento que buscan.



Nuevamente surge la idea por parte de los emprendedores de financiarse, según lo que ellos consideran como una fuente externa a través de proveedores o clientes, y aquí se puede enfatizar aún más la principal carencia que fue previamente mencionada que tiene que ver con la falta de conocimiento técnico de dichas temáticas.

Aquí se toma colación respecto a lo planeado por Morini, Marrero y Solari (2015) quienes evidencian que estas circunstancias no se ven desarrolladas en el contexto de los países desarrollados, sin embargo plantea que las pymes latinoamericanas presentan dificultades para acceder al financiamiento, principalmente debido a las estructuras económicas que estas empresas presentan, y a la falta de conocimiento respecto a las diferentes herramientas y modalidades para hacer uso del crédito. Es en este sentido que puede coincidir lo expresado por los autores en relación a los resultados obtenidos, además de que no es únicamente la realidad de los demandantes del crédito lo que genera dificultades para su acceso, sino también a las fallas que caracterizan al propio sistema financiero, el cual promueve el otorgamiento de créditos a organizaciones que se encuentren ya establecidas y consolidadas en su sector competitivo.

En complemento a la discutido anteriormente, y relacionando los resultados obtenidos en base a los tres objetivos de esta investigación puede decirse que las pymes se encuentran en una situación de desventaja frente al sistema financiero actual, quienes exigen una gran cuantía de requisitos para acceder a sus diferentes programas de financiamiento, aspecto que no es manejado por las empresas, lo cual recae en una falta de interés para con las fuentes formales y obstruyendo así el crecimiento de las pymes a través de fuentes externas de financiación (González, 2016)

La interpretación a la que se llegó en base a los resultados que se obtuvieron de las entrevistas realizadas pertenece a un determinado conjunto de fortalezas y limitaciones que me encontré al entrevistar las mismas.

Respecto a las fortalezas de la investigación se considera en primer lugar la puesta en contacto de primera mano con las organizaciones, en dónde se logró apreciar el grado de importancia que posee el acceso al financiamiento para ayudar al crecimiento de las Pymes, sobretodo en el contexto actual del país. Tal como se ha considerado en el trabajo las Pymes representan prácticamente la totalidad de empresas del país, generado aportes significativos para el crecimiento económico del país, en

donde se aprecia que el número de Pymes asciende a 853.886, mientras que de este número solo 447.176 se encuentran registradas, observando en este caso que los patrones de informalidad no sólo se evidenciaron en los resultados sino también en los antecedentes consultados. Es más en Córdoba existe un total de 82.089 empresas sólo con un volumen de registración de 55.102, observando lo planteado anteriormente.

En relación a lo mencionado anteriormente se pudo determinar que la falta de financiamiento, viene dada primariamente por el alto grado de informalidad que presentan las organizaciones, quitándole la posibilidad de utilizar herramientas de planificación financiera y también en el uso de fuentes de financiamiento confiables y dentro de los mercados formales. Aquí se ha logrado apreciar, como fortaleza de la investigación, que es fundamental para las Pymes crear los espacios necesarios para formalizar su trabajo y por ende obtener mejores beneficios de cara a su futuro.

De esta forma dados los aspectos de informalidad las Pymes han presenciado una serie de barreras para acceder al financiamiento, mayoritariamente referidas a la hora de solicitar una línea de financiamiento, reflejado en el historial crediticio de las empresas, incidiendo de manera negativa en cuanto al acceso al financiamiento. En este sentido se lograron observar dos ejes principales, por un lado el alto nivel de informalidad presentado por las Pymes y en contraposición las trabas del sistema financiera, en donde se solicitan requisitos que difícilmente sean alcanzables por las empresas, es decir que se crea una reacción en cadena en cuanto a las deficiencias observadas en el mercado financiero Pyme.

Dentro de las limitaciones se puede decir que un aspecto sustancial fue la disponibilidad del tiempo con el que se contó para llevar adelante la investigación. Dadas esta razón se tomó a una muestra pequeña, es decir que la misma carece de representatividad general en torno a la temática escogida para el análisis. La información que se obtuvo sobre las Pymes de Villa María de Río Seco fue de calidad dada al conocimiento previo de sus directivos y por estas razones se pudo llegar fácilmente a los mismos. Sin embargo dada la limitación del tiempo, las entrevistas fueron acotadas, creando de esta manera la posibilidad de inferir en supuestos respecto al acceso al financiamiento de dichas Pymes.

Otra de las limitaciones fue principalmente la imposibilidad de hacer contacto con las diversas entidades financieras del sistema, ya que de haber logrado tal aspecto se

podría haber llegado a una interpretación y entrecruzamiento de lineamientos más precisos, otorgándole incluso a la investigación mayor representatividad.

Para concluir con las limitaciones encontradas, más de un entrevistado nombro el contexto socio-económico que hoy en día está atravesando el país, esto produce un aumento de la dificultad a los socios, dueños y/o gerentes de las mismas a la hora de querer acceder al financiamiento adecuado, lo cual produce un entendimiento que no es el correcto respecto del acceso a la financiación, como por ejemplo, el hecho de confundir fuentes financieras. En este caso la limitación es poder hacer llegar el mensaje de ciertas fuentes que se consideran financieras a las determinadas pymes entrevistadas, que se hace muy difícil por el tiempo mencionado.

De esta investigación se concluye que las pymes de Córdoba representan una parte importante de la economía de la misma existiendo actualmente unas 82.089 siendo este número el 98% de las empresas en la ciudad, a pesar de esto se puede ver como se encuentran desprotegidas y desamparadas por el Estado, llegando a considerar que las mismas se encuentran sin la ayuda y la protección que estas necesitan del mismo.

Bajo las entrevistas realizadas en el presente trabajo, se considera que el principal problema se encuentra en el acceso al dinero por parte de las pymes con las entidades financieras, concluyendo que no pueden desarrollar su actividad de manera adecuada ni cumplir con sus obligaciones. Lo antes mencionado genera un gran problema llegando a una etapa en que en las pymes deben vender el capital propio, para obtener rentabilidad y cumplir con sus obligaciones.

La gran falta de apoyo de entidades financieras a las organizaciones llevan a los empresarios a recurrir a medidas más extremas como solicitar ayuda a la familia, amigos o a la financiación propia, y si por ninguna de las anteriores logra tener el financiamiento adecuado lo solicita a un tercero externo, el cual al ver desesperado y sin otra opción al empresario se aprovecha del mismo cobrando altas tasas de interés y saliendo beneficiado de esta situación que atraviesa la pyme.

Un problema fundamental y que se mencionó anteriormente en varias ocasiones, es la falta de cultura de los empresarios de las pymes respecto a la financiación, llegando al punto de que hay ciertos de estos que tienen un grado de ignorancia completo respecto de esta temática, observando también poco asesoramiento respecto de cómo gestionar un financiamiento adecuado, lo cual es de vital importancia para

poder conseguir distintas alternativas de financiación deseada en un determinado momento por las entidades financieras.

Para cerrar se concluye que las entidades actualmente no son dinámicas ni tampoco críticas de ellas mismas para la gestión financiera deseada, es por ello que las pymes se encuentran abandonadas por el Estado, por lo tanto si quieren ser apoyadas por el mismo deberían cambiar su forma de actuar ante este problema al que se enfrentan, a través de esto van a poder superar ciertas barreras que pone el Estado a la hora de acceder a algún crédito u otro tipo de financiación.

En base a lo expuesto anteriormente es entonces que se está en lugar de mencionar las posibles sugerencias para futuras investigaciones basadas en esta temática. En primer lugar se retoma lo expuesto en el apartado de limitaciones en donde se expresó que una de ellas viene dada por la falta de representatividad sobre la que se configuro dicha investigación. En base a esto se plantea entonces la idea de ahondar sobre el tamaño de la muestra que traerá aparejado un mayor cumulo de resultados para ser interpretados, además de que este proceso enriquecerá a la propia investigación.

Por otra parte y continuando con esta linealidad se determina fundamental utilizar un criterio que convine la investigación cualitativa, por medio de entrevistas, con una investigación cuantitativa, para que de esta forma se arrojen datos más precisos y que permitan una mejor aproximación a la realidad de las pymes en relación al financiamiento.

Por último se sugiere además desarrollar un mayor alcance de la propia investigación ya que la misma se centró puntualmente en las pymes de la ciudad de Villa María de Rio Seco, y de esta forma poder llegar a la realidad de organizaciones que vayan más allá de esta localidad. De esta manera aunando mayor representatividad, un enfoque cualitativo y cuantitativo, y un mayor englobe geográfico se podrá llegar a conclusiones más asertivas sobre la realidad de las pymes en cuanto a su dificultad para acceder al financiamiento.

En relación a las recomendaciones profesionales se retoma uno de los puntos más tocados a lo largo de toda la investigación, el cual tiene que ver con la falta de conocimiento técnico que poseen los directivos de las organizaciones seleccionadas en cuanto al acceso al financiamiento. De esta manera se considera que es esencial la puesta en marcha de planes y programas de capacitación dirigidos puntualmente a los

directivos de las organizaciones, para que estos comiencen a tomar conciencia respecto a la importancia de la financiación para el crecimiento de sus empresas.

A su vez, a lo largo de toda la investigación, se planteó que no existen mecanismos proactivos que ayuden y acompañen a las pymes, desde el punto de vista público y estatal. Es por esta razón que se sugiere que se definan programas de mayor incentivo para las pymes para acceder a financiamiento, acompañándolas y brindándoles asesoramiento a lo largo de todas las etapas del proceso, para que de esta forma se logre trabajar de manera conjunta buscando beneficios para ambas partes. Además se recomienda también que las propias pymes, a través de los programas de capacitación y asesoramiento estatal, logren incorporar en su funcionamiento interno el proceso de gestión interna financiera, lo cual les permitirá a estas ser más eficientes en su trabajo diario, además de beneficiarles durante los procesos de solicitud de créditos; aspecto que fue discutido ampliamente ya que las empresas optan por obviar el financiamiento formal debido a los altos requisitos que no logran cumplir.

Por último se plantan diferentes líneas de investigación que pueden realizarse para potenciar la temática alusiva al acceso al financiamiento. Un aspecto fundamental, y tal como se ha planteado con anterioridad, es llevar adelante una investigación con una muestra más representativa, es decir sumando nuevos participantes dentro de la muestra para llegar a resultados más precisos y por ende realizar comparaciones objetivas en torno a dicha temática. Por otro lado se considera que es importante analizar la participación que poseen las Pymes en cuanto al financiamiento de sus proyectos, no desde el punto de vista de las dificultades para el acceso, sino respecto al uso que se le dan al mismo. De esta forma se podrán estructurar investigaciones que traten temáticas alusivas al financiamiento por bancas públicas, privadas, o bien respecto al nivel de participación existente en el uso de instrumentos financieros en el mercado, tanto primario como secundario, de valores. Este último aspecto es fundamental, ya que como se ha apreciado las Pymes recurren al uso del autofinanciamiento, sin otorgarle importancia al resto de fuentes debido a su falta de conocimiento sobre el funcionamiento de tales mercados.

## Referencias

- AFIP (s.f). *Información sobre el registro MiPyme*, extraído de: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>, recuperado el día 06/09/2019.
- Briozzo, A. Vigier, H. Castillo, N. Pesce, G. Speroni, C (2016). *Decisiones de financiamiento en Pymes: ¿Existen diferencias en función del tamaño y la forma legal*, extraído de: [https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/51927/CONICET\\_Digital\\_Nro.571581e3-f376-4ca8-9499-b30aa3b3a6be\\_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/51927/CONICET_Digital_Nro.571581e3-f376-4ca8-9499-b30aa3b3a6be_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y), recuperado el día 05/09/2019.
- El Cronista (2019). *Pymes: el gobierno lanzó créditos a tasa subsidiaria del 25% al 29%*, extraído de: <https://www.cronista.com/economiapolitica/Pymes-el-Gobierno-lanzo-creditos-a-tasa-subsidiada-del-25-al-29-20190227-0055.html>, recuperado el día 31/08/2019.
- González, R (2016) *Acceso al financiamiento Pymes en Argentina*, extraído de: <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/10968>, recuperado el día 03/09/2019.
- Liendo, M. Martínez, A (2001). *Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las Pymes*, extraído de: [http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez\\_a\\_sociatividad.pdf?sequence=2](http://rehip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez_a_sociatividad.pdf?sequence=2), recuperado el día 26/08/2019.
- López, S. López Lozano, J (2018) *Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*, extraído de: <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n85/0120-8160-ean-85-00163.pdf>, recuperado el día 01/09/2019.
- Ministerio de producción y trabajo (2019). *Financiamiento*, extraído de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>, recuperado el día 26/08/2019.
- Morini Marreno, S. Solari, E (2015). *Factores de dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica*, extraído de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5832694>, recuperado el día 06/09/2019

## ANEXO

### Anexo 1: Modelo y procesamiento de entrevistas

Area	Pautas	Posibles preguntas	Entrevistado1	Entrevistado 2	Entrevistado 3	Entrevistado 4	Entrevistado 5
1 - herramienta para acceder al financiamiento	1.1 etapa de desarrollo del ciclo de vida	¿Cuáles son las etapas que consideras como ciclo de vida de una pyme?	inicio es fundamental	Todas las etapas son importantes	No se, creo que la primera etapa es la más importante	Al inicio y una vez que te vas desarrollando	La etapa inicial es primordial, y por supuesto también el desarrollo del negocio
	1.2 técnicas y herramientas para la búsqueda de financiamiento	¿Cuáles consideras que son las principales técnicas y herramientas que debe contar una pyme para buscar un	No sabía para que iba a usar el dinero así que recurrí a amigos y familiares, es fundamental el nivel de confianza	He presentado la información requerida y siempre he sido rechazado por las entidades bancarias.	Al inicio me financian con allegados, luego utilice una financiación con proveedores	No sólo es importante la ayuda familiar en momentos difíciles, también se necesita recurrir a los bancos	Fue fácil acceder al crédito, de igual forma nos solicitaron mucha información que fue complejo reunir
	1.3 fuentes de financiamientos analizadas	¿Cuáles consideras que es tu principal fuente financieras?	La principal fuente son los honorarios que genero de la actividad principal de la empresa	La principal fuente fueron los montos con los que disponíamos al ingreso	Al principio el préstamo que me facilitaron mis familiares, luego es simple hecho de generar ingresos con el negocio.	La principal fuente fue la ayuda familiar y el financiamiento a través de proveedores	La fuente primaria fue externa y también se usa lo generado por el propio negocio
	1.4 frecuencia en la búsqueda de financiamiento	¿Cada cuando tiempo consideras oportuno recurrir al financiamiento?	varia de acuerdo a la economía	hacemos una financiación entre 30 y 45 días a los proveedores	Sólo recurrí una vez así que no tengo un parámetro	por lo general recorro al pedido de mercaderías cada 30 días.	CAJA DE PROFESIONALES DE LA SALUD y solicitando créditos a corto plazo de aproximadamente un año.
2-circunstancia para acceder al financiamiento	2.1 grado de importancia hacia el financiamiento externo	¿Qué grado de importancia tienen el financiamiento externo para tu pyme?	el grado de importancia del financiamiento externo es un 100%	Suma importancia, sin los proveedores no podríamos subsistir.	tiene mucha importancia en financiamiento externo en mi pyme, porque depende de situaciones ajenas al rendimiento laboral propio.	A los proveedores los considero de vital importancia, por las entidades bancarias no lo considero importante porque son muchos los intereses que generan solicitar un crédito	es muy importante ya que me permite avanzar tecnológicamente en equipos tecnológicos para la clínica, también ayudan al crecimiento día a día de mi pyme
	2.2 dificultades presentadas con las entidades financieras	¿Con que dificultades te encontraste con relación a las entidades financieras?	no me encontré con ninguna dificultad con relación a entidades financieras ya que yo en ningún momento de mi	los intereses que nos genera el financiamiento a largo plazo	altas tasas de interés que en su momento era un 40% del total y las garantías exigidas	gran cantidad de papelero que me exigían en el caso de querer operar con la misma,	me exigían mucho el tema de la papelería, como reunir las garantías suficientes, y al mismo tiempo me ponían una tasa de
	2.3 estrategias utilizadas para la búsqueda del financiamiento	¿Qué estrategias utilizaste para buscar el financiamiento de tu pyme al iniciar la misma?	no lo llamaría estrategia ya que con una plata que tenía ahorrada más la ayuda económica de mis padres, pude poner equipar mi consultorio para arrancar	las estrategias que utilizamos fue recomendaciones a los proveedores de clientes de ellos antiguos sobre nuestra pyme	la estrategia que utilice al adquirir el prestamo del banco fue proponer cancelar el mismo en menos meses de lo estipulado en el contrato	una de las estrategias que utilice al continuar con la misma y buscar cierto financiamiento era incorporar nuevos rubros para generar mayores ingresos a los	nos metimos en créditos de un valor no tan elevado y de corto plazo, para ir renovándolo y que no se nos junte con otras deudas.
3- metodologías ante la falta de financiamiento	3.1 casos puntuales por los que no se accedió al financiamiento	¿En qué caso quisiste acceder al financiamiento y no lo obtuviste?	en un crédito que quise sacar del banco hipotecario y no me lo dio porque no cumplía con todos los requisitos	en muchos casos ya que había varios proveedores que nos exigían el pago total de la mercadería al haber el pedido de la misma	inicialmente la idea era hacer una construcción del estudio jurídico y debido a la falta de título perfecto del terreno destino no se pudo acceder a un préstamo hipotecario	fue en una crisis económica del país en donde los gastos superaban las ganancias y solicite un préstamo bancario al cual no pude acceder por no reunir todos los requisitos que me exigían y	pedimos un crédito y en primera instancia nuestro pedido fue rechazado, nos costo conseguirlo ya que esta era de un monto más elevado al que veníamos pidiendo normalmente
	3.2 barreras para la búsqueda de financiamiento	¿Cuáles consideras que fueron barreras en la búsqueda de tu financiamiento?	la situación económica actual del país	la principal barrera fue que algunos proveedores nos ponían muchos para el financiamiento y nos convenía como empresa	la principal barrera fue no poseer el título perfecto del terreno y los requisitos solicitados.	La principal barrera fue poder conectar con los proveedores para alargar los créditos otorgados.	la principal barrera fue cuando solicite el crédito fue rechazado en primera instancia hasta que lo conseguimos.

## AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR TESIS DE POSGRADO O GRADO A LA UNIVERIDAD SIGLO 21

Por la presente, autorizo a la Universidad Siglo21 a difundir en su página web o bien a través de su campus virtual mi trabajo de Tesis según los datos que detallo a continuación, a los fines que la misma pueda ser leída por los visitantes de dicha página web y/o el cuerpo docente y/o alumnos de la Institución:

<b>Autor-tesista</b> <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	Mario Asahd Monte Bitar
<b>DNI</b> <i>(del autor-tesista)</i>	40287965
<b>Título y subtítulo</b> <i>(completos de la Tesis)</i>	<b>El financiamiento de start-up y emprendimientos en Argentina: “Dificultades a las que se enfrentan las Pymes cordobesas para el financiamiento”</b>
<b>Correo electrónico</b> <i>(del autor-tesista)</i>	montebitamario@hotmail.com
<b>Unidad Académica</b> <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21
<b>Datos de edición:</b> <i>Lugar, editor, fecha e ISBN (para el caso de tesis ya publicadas), depósito en el Registro Nacional de Propiedad Intelectual y autorización de la Editorial (en el caso que corresponda)</i>	Asahd Monte Bitar, Mario. Córdoba 2020



Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

<b>Texto completo de la Tesis</b> (Marcar SI/NO) <sup>1</sup>	SI
<b>Publicación parcial</b> (Informar que capítulos se publicarán)	TODO

Otorgo expreso consentimiento para que la versión electrónica de este libro sea publicada en la en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21.

**LUGAR Y FECHA:** \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**Firma autor-tesista**  
**tesista**

\_\_\_\_\_  
**Aclaración autor-**

Esta Secretaría/Departamento de Grado/Posgrado de la Unidad Académica:  
\_\_\_\_\_certifica que  
la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

\_\_\_\_\_  
**Firma Autoridad**  
**Autoridad**

\_\_\_\_\_  
**Aclaración**

**Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado**

<sup>1</sup> Advertencia: Se informa al autor/tesista que es conveniente publicar en la Biblioteca Digital las obras intelectuales editadas e inscriptas en el INPI para asegurar la plena protección de sus derechos intelectuales (Ley 11.723) y propiedad industrial (Ley 22.362 y Dec. 6673/63. Se recomienda la NO publicación de aquellas tesis que desarrollan un invento patentable, modelo de utilidad y diseño industrial que no ha sido registrado en el INPI, a los fines de preservar la novedad de la creación.