

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa de Soto. / The financing  
of small and médium enterprises in Villa de Soto.

Autor: Moreno Corzo Mario Nicolás

Legajo: VCPB14153

Director de TFG: Ferreiro Juan Esteban

Villa de Soto, Provincia de Córdoba

Argentina, Julio 2019

## Índice

<b>Resumen:</b> .....	<b>2</b>
<b>Abstract</b> .....	<b>3</b>
<b>Introducción</b> .....	<b>3</b>
<b>Métodos</b> .....	<b>13</b>
<b>Diseño</b> .....	<b>13</b>
<b>Participantes:</b> .....	<b>14</b>
<b>Instrumentos</b> .....	<b>14</b>
<b>Análisis de datos:</b> .....	<b>15</b>
<b>Resultados</b> .....	<b>15</b>
<b>Descripción de emprendimientos:</b> .....	<b>15</b>
<b>Momento decisivo de la falta de financiamiento:</b> .....	<b>17</b>
<b>Tiempo de permanencia sin financiamiento:</b> .....	<b>18</b>
<b>Determinación de los aspectos relacionados a la necesidad de financiamiento:</b> .	<b>18</b>
<b>Discusión</b> .....	<b>19</b>
<b>Referencias</b> .....	<b>27</b>
<b>Anexo 1: Consentimiento Informado para Participantes de Investigación</b> .....	<b>31</b>
<b>Anexo 2: Entrevista</b> .....	<b>33</b>

## **Resumen**

El siguiente estudio se basó en demostrar la importancia del acceso al financiamiento por parte de Pymes, determinando si es un aspecto considerable en las muertes de los emprendimientos. Se realizaron investigaciones y entrevistas a emprendedores del sector en cuestión para descubrir un enfoque cualitativo, no experimental y transversal. Se eligieron tres proyectos para dar a conocer su historia y experiencias, y a partir de sus respuestas se comparó con otros antecedentes. Se obtuvo como resultado que dos de las empresas fracasaron por haber tenido dificultades en la obtención del financiamiento, permaneciendo así en el mercado por un breve periodo de tiempo; la restante, organizó su capital financiado pudiendo seguir con su actividad después de haber realizado correctamente sus inversiones iniciales y compra de materiales. En conclusión, para que un proyecto emprendedor sea exitoso, se debe considerar los conocimientos básicos administrativos y contables, al mismo tiempo que realizar una exploración del mercado de financiamiento con sus distintas alternativas según las necesidades.

Palabras claves:

Administración - Empresa - Entrevista - Financiación - Sistema Económico -

## **Abstract**

The following study was based on demonstrating the importance of access to finance by Pymes, determining whether it is a significant aspect in the deaths of entrepreneurship. Research and interviews were conducted with entrepreneurs in the sector concerned to discover a qualitative, non-experimental and cross-cutting approach. Three projects were chosen to publicize their history and experiences, and from their responses it was compared to other backgrounds. It was obtained that two of the companies failed because they had difficulties in obtaining the financing, thus remaining in the market for a short period of time; the remaining one, I organize its financed capital and can continue with its activity after having successfully made its initial investments and purchase of materials. In conclusion, for an entrepreneurial project to be successful, basic administrative and accounting knowledge must be considered, while conducting an exploration of the financing market with its different alternatives according to needs.

Keywords:

Administration - Company - Interview - Financing - Economic System -

## Introducción

Según la Real Academia Española (2018) una PYME es “Empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación”, son pequeñas y medianas empresas que tienen como objetivo principal el lucro, conformado por un grupo reducido de personas que se dirigen hacia un mismo objetivo para la sustentabilidad en el tiempo, afrontando las limitaciones de recursos humanos, capital, tamaño y estructura.

Esta forma de emprender en el país, sus dificultades y obstáculos que se van a encontrar al iniciar su carrera no es sencillo y menos cuando todas las probabilidades están en contra. En el 2018 el impacto de la devaluación, las altas tasas de interés, la presión tributaria, la incertidumbre e inflación perjudican este sector, y en lo que va de este año se estima que cerraron 500 pymes y emprendimientos por mes incluyendo entre estas no solo a las que fracasaron sino también a las que se trasladaron a la economía informal. Según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa solo el 7% de los emprendimientos llegaban al segundo año de vida, y solo el 3% a los cinco años (Soriano, 2018), por lo que, si lo miramos de una manera pesimista, estos últimos tienen un 97% de posibilidad de dejar de existir antes de que el emprendedor ponga el primer peso en inversión.

Si bien, la alta mortandad prematura de las empresas es algo endémico a nivel mundial, llama la atención lo que pasa en Argentina, ya que, siguiendo al mismo autor, podemos encontrar que en México la tasa de supervivencia es 25% al segundo año (3.6 veces más), en España un 20% al quinto año (6.7 veces más), Estados Unidos 30% al segundo año (4.3 veces más) y, finalmente, en Chile un 11% al quinto año (3.7 veces más). Si tomamos dos países de Latinoamérica como

comparación, un empresario tiene en promedio un 370% más de posibilidades de emprender y sobrevivir que en Argentina.

No solo las empresas mueren más rápido en Argentina, sino que también se crean comparativamente en menor cuantía. De acuerdo con la Fundación Observatorio PYME (2018), mientras que en Argentina nacía una empresa cada 2.326 habitantes, en Chile cada 124, esto implicaba que en Argentina emprende el 14% de la población económicamente activa, mientras que en Chile el 24%. Estos resultados mostraron que se crearon pocas empresas y en algunos casos con informalidades por causas de incertidumbre que condicionaron las técnicas y habilidades de los emprendedores al decidir en iniciar una actividad por cuenta propia e invertir sus ahorros o trabajar en relación de dependencia. Por esto el país tiene necesidad de una mayor cantidad de empresas para una mayor movilización económica y laboral.

A pesar de la alta volatilidad en la creación y destrucción de las empresas pequeñas y medianas, estas son de extrema importancia para el desarrollo económico del país y una gran fuente de trabajo. De acuerdo con un informe de IERAL (2013) representaban el 99.4% del total de establecimientos, aportaban 66.3% del total de empleos y 50.2% del valor agregado del sector privado y a pesar de esto el gobierno no da contención y dificulta sacando la posibilidad de financiamiento a tasas blandas del Banco Nación, que también suspendió las operaciones de descuento de cheques, no se sumó al plan de apoyo de pymes y aumentó las tasas de los morosos. La caída en el consumo, los costos de producción y el desequilibrio en el tipo de cambio son los puntos que más preocupan a los emprendedores.

En este caso se enfoca el impacto de la falta de financiamiento tanto para la inversión inicial como para los primeros años de necesidad de capital de trabajo

¿La financiación es un factor relevante que puede conllevar al fracaso?

Para llegar al objetivo principal de conseguir una respuesta apropiada a este interrogante se busca diferentes fuentes de investigación, se indaga en empresas que iniciaron su vida recientemente para saber si tuvieron problemas con el tema a investigar e informen cuáles fueron las alternativas para salir adelante; también se busca empresas que fracasaron para que expliquen las causas y motivos de esta trágica situación y así podremos observar si la falta de financiamiento en nuestro país es un motivo clave.

Dado que el foco de este trabajo es analizar el motivo por el que las empresas mueren rápidamente, podemos mencionar que una de las dificultades es no poder acceder al mercado de crédito. Bleger y Rozenwurcel (2000), realizaron un trabajo desde el punto de vista de las fallas de mercado y mencionaron que las Pymes enfrentaban problemas de selección adversa y riesgo moral. El primero se basa en que el oferente de dinero no puede conocer los detalles del proyecto que se presenta, lo que puede llevar a que solo se presenten proyectos que tengan baja rentabilidad y las personas no estén dispuestas a arriesgar su capital personal. El segundo se basa en el hecho de que una vez que se otorgó el préstamo, el banco no tiene exactamente control sobre lo que se hace con ese dinero, por lo que, si los incentivos no se encuentran bien alineados entre tomadores y oferentes de capital es posible que con ese capital se realicen acciones en contra de los intereses de estos últimos.

Al buscar alternativas de financiamientos, se puede encontrar con dos análisis del sistema financiero: formal e informal. En el caso de las informales, según Alejandro B. Rofman (2004) son redes familiares, vecinos, prestamistas, e intermediarios, frente a la ausencia de fuentes formales (bancos) y estatales (programas) y de otras fuentes como las cooperativas. Los créditos son escasos y la mayoría son por la vía informal, en algunos

casos encontramos falta de información e incertidumbre y por eso esta inclinación que puede traer consecuencias de elevadas tasas, falta de comprobantes, entre otros aspectos que no corresponde profundizar en esta investigación pero que puede conllevar motivos para el cierre de una pequeña empresa.

Desde el punto de vista de la teoría económica clásica, estos problemas deben solucionarse con una tasa de interés apropiada, garantías o publicidad acerca de la situación financiera de cada potencial emprendedor. Los bienes que se usan como garantía deben cumplir con algunos requisitos:

- El poder de propiedad bien definidos, para que los prestatarios puedan establecer en forma digna la propiedad de este activo.
- Derecho de los acreedores, para que las entidades financieras puedan utilizar la garantía si es necesario por falta de pago
- Liquidez de los activos, es necesario para que los bancos puedan usar estos activos cuando lo requieran a un bajo costo.

Sin embargo, Cañonero (1997) sugiere que en un entorno como el de Argentina, con sistemas judiciales ineficientes, instrumentos de ejecución débiles y desarrollo insuficiente de las agencias de crédito, se produce un racionamiento en cantidad de los préstamos, independientemente de la tasa de interés que se quiera cobrar por estos.

De acuerdo con FUNDES (2017), este fenómeno afecta a las Pymes de diferentes maneras:

- Los nuevos clientes del sistema bancario son, para las entidades financieras, los que mayores problemas presentan para conseguir



información (por ejemplo, no tienen historial crediticio). En el caso de personas jurídicas, estos nuevos clientes son principalmente pequeñas empresas.

- Las empresas pequeñas, por su propia naturaleza, pueden ofrecer montos pequeños de capital como garantía de la potencial financiación que superan los parámetros bancarios
- Debido a que los montos que suelen solicitar las Pymes son relativamente bajos, los bancos tienen diseconomías de escala a la hora de buscar información alternativa sobre los antecedentes crediticios de las empresas.
- En muchos casos, debido a la falta de profesionalización del management Pyme, no se cuenta con el conocimiento suficiente acerca de las mejores prácticas y procedimientos para acceder al mercado de crédito.

Como comentó el diario La Nación (2018) hay otros factores como el ahorro mal entendido que dejan la operación del negocio a la intuición y no bajo una adecuada planificación; la inexistencia de control de costos; o la falta de capacidad para reclutar colaboradores contribuyen al estado de endeudamiento de las pymes. Como así también la necesidad de competencia laboral, conjunto de conocimientos, aptitudes para saber hacer y actitudes para saber ser, la educación y capacitación de cada trabajador son determinantes para sacar adelante las pequeñas empresas. Otro antecedente que tuvimos en cuenta del mismo diario es

que el 90% de las empresas morosas en nuestro país corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas; y que, por lo general, no alcanzan la etapa de maduración.

Otras características a tener en cuenta según el autor R. S Gonzales (2016) que limita el acceso al financiamiento son:

- No confeccionar registros contables de confiabilidad cuestionable.
- Falta de planificación a la hora de diseñar estrategias de financiamiento a futuro
- Estructura de organización de tipo familiar
- Presentar debilidades en sus obligaciones impositivas/legales que los llevan a entrar en regímenes de facilidades de pago ofrecidos por los organismos gubernamentales
- Presentar dificultades para recopilar información propia que acredite la trayectoria de la empresa

Bebczuk (2010) plantea que la no toma de créditos puede deberse a una conducta de autoexclusión por parte de las empresas, y que más allá que la empresa necesite financiación, puede no solicitarla. Entonces, una baja cantidad de créditos otorgados puede deberse a una baja oferta y también a una baja demanda efectiva. La diferencia entre demanda efectiva y potencial es que la primera se refiere a cuando los demandantes buscan financiación de manera formal en el banco (presentan la documentación requerida) y se acepta o rechaza la solicitud. En cambio, la segunda, se refiere cuando la empresa necesita financiación, pero no presenta la solicitud formal en el banco, cualquiera sea el motivo

El autor plantea que los principales decisores de las PYMES son los dueños y muchas veces estos evitarían pedir préstamos, ya que podrían sentir que pierden su libertad para gestionar su empresa. Sin embargo, es probable que este efecto no sea el único que lleve a la autoexclusión, sino que también hay otros factores como sensibilidad a entornos negativos, escaso volumen de ventas y producción, retraso tecnológico, falta de estrategias y gestión, y dificultad con la competitividad.

Para profundizar en este sentido, es interesante revisar lo que opinan los bancos acerca de otorgar préstamos a Pymes. De la Torre, Martínez Pería y Schmukler (2010) realizaron entrevistas directas con 14 grandes entidades bancarias argentinas y llegan a varias conclusiones, de las cuales se extraen las más relevantes para este trabajo:

- La mayoría de los préstamos eran otorgados mediante adelantos de cuenta corriente y en menor medida al descuento de documentos y cheques. Se utilizaban más para capital de trabajo que para la compra de bienes de capital.
- Para otorgar préstamos a las Pymes, los bancos exigían mayoritariamente garantías del tipo real.
- Los bancos encontraron atractivo el segmento de las Pymes, debido a la alta competencia existente en los segmentos corporativos y consumo, pero se hallaron con el problema de la alta informalidad de las empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables (sumado al alto costo asociado a generar información confiable) y la falta de garantías.

- Los bancos observaron que las Pymes no ejercen suficiente demanda, principalmente porque buscan financiación a largo plazo con tasa fija y los bancos ofrecieron financiación a corto con tasa variable.
- Si bien no existen regulaciones específicas acerca de estos tipos de préstamos, sí mencionaron que el grado de informalidad o precariedad de las Pymes les juega en contra. Por ejemplo, es requisito que las empresas no tengan deudas previsionales o tributarias, y que estén completamente en regla.
- Si bien los bancos reconocieron un sistema judicial ineficiente, estos intentaron sortearlo en casos de que las empresas tengan dificultades para pagar, reestructuran o renegocian la deuda y reclaman garantías personales.

Un antecedente que concedió la autora Juliana Rojas (2015), las Pymes tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable. Además, presentó los porcentajes del acceso al financiamiento bancario y al mercado de capitales, donde se podía observar que, en el caso de las pequeñas empresas, una proporción de los que accedieron al primero es relativamente bajo, salvo en el caso de Chile que más del 72% de las empresas lo hacen. Argentina se ubica por debajo de gran parte de los países de América Latina en este aspecto, ya que solo el 38% de las pequeñas empresas lo hacen.

Entre los factores que existen para una muerte prematura de las empresas, no hay que olvidar el ciclo económico. Este, además de ser normalmente inestable en Argentina

(Angelelli, Kantis, y Gatto, 2000), tiene un efecto de segundo orden y reforzador. Durante las recesiones económicas normalmente las tasas de interés tienen un nivel más alto de lo normal, incluso proyectos que serían viables en tiempos de crisis, no se pueden realizar debido al elevado costo enfrentado para adquirir financiación (Evans y Jovanovic, 1989).

También es importante señalar que existen varios planes del gobierno, que van desde el subsidio de tasa en bancos privados, el otorgamiento de préstamos o subsidios directos, hasta la reducción impositiva por inversión en bienes de capital (Argentina.gob.ar, 2018). No es finalidad de este apartado detallar cada una de estas opciones de financiamiento, sin embargo, lo que si interesa es conocer si realmente son efectivos para retrotraer los problemas observados de financiamiento en las Pymes. El informe del observatorio PYME (2017), mostraron resultados poco alentadores en este sentido, ya que solo el 2.5% se beneficiaron de estos programas, además, el monto total de las inversiones que tienen alguna ayuda del gobierno se encontró entre 0.8% y 2% del total. Esto se refuerza con falta de información (más del 60% de las empresas no conocen que existe estos programas), criterios de selección pocos claros y falta de medición y seguimiento de las empresas que toman estos beneficios (Bebczuk, 2007). Lo dicho en el párrafo anterior es correcto ya que los bancos privados no ven ningún impacto en los préstamos que otorgan por los incentivos públicos, ya que además de la alta escasez de beneficiarios, los subsidios de tasas, por ejemplo, se utilizan principalmente para los clientes ya existentes y no para atraer nuevos clientes (De la Torre, et. al., 2010).

El objetivo general es entender si la falta de financiamiento es un hecho fundamental que lleva a la muerte prematura de las Pymes en la localidad de Villa de Soto

Tenemos 3 objetivos específicos:

- ✓ Conocer en qué parte de la vida del emprendimiento fue primordial la falta de financiamiento.
- ✓ Identificar cuanto tiempo pudieron subsistir a pesar del problema de financiamiento.
- ✓ Comprobar si la necesidad de financiamiento estuvo relacionada con la inversión inicial, con la compra de materiales, con capital de trabajo o con una combinación de estos aspectos

## **Métodos**

### **Diseño**

El alcance de la investigación planteada fue de tipo explicativa, es decir, se intentó determinar las causas de un fenómeno concreto, en este caso, si la financiación (o la falta de esta) fue importante en la supervivencia de las Pymes. Se realizó estudios de casos en general y entrevistas en profundidad en la localidad de Villa de Soto para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El enfoque fue de tipo cualitativo ya que se recolectó datos no numéricos y para descubrir respuestas a interrogantes en base a los hechos e interpretación, también se introdujo a las experiencias de los participantes para obtener el reporte de resultados.

El diseño fue no experimental, no se realizó la manipulación de variables y se observaron los fenómenos tal como fueron en realidad para luego ser analizados

El tipo de investigación fue transversal, ya que se recopiló datos en un momento determinado de la entrevista al emprendedor

### **Participantes**

Para cumplir con la finalidad de este análisis se entrevistó a titulares de empresas activas y que ya no están en actividad.

El trabajo era no probabilístico por conveniencia, ya que a medida que se consiguieron los casos que se pudieron estudiar serán utilizados y analizados.

Se realizó la investigación a 3 casos de empresas que están iniciando o que fracasaron y para ello, al tener que entrevistar a personas, se solicitó el consentimiento firmado de los participantes que es incluido en el Anexo 1

La población y muestra de investigación se realizó en la localidad de Villa de Soto (Córdoba) y para esto se tuvo en cuenta en la muestra criterios de inclusión priorizando a empresas que fracasaron por falta de financiamiento y/o que tienen menos de 3 años de vida.

### **Instrumentos**

Para la recolección de la información se efectuaron investigaciones sobre los antecedentes de la actividad que ejecutó el emprendedor, se realizaron entrevista (Anexo 2), a titulares (o que lo fueron) de emprendimientos para obtener todos los datos necesarios, con su respectiva formalidad, y se transcribió parte de las preguntas y repuestas que se obtuvieron.

### **Análisis de datos**

El análisis de datos que se hizo fue cualitativo ya que se recolectó datos, pero no numéricos.

Se estudió y comparó las entrevistas. Se comenzó con la historia en forma resumida de la empresa, se la describió y contextualizó la situación.

Se averiguó aspectos necesarios para cumplir con el objetivo planteado.

Se determinó qué caso responde a nuestra problemática.

### **Resultados**

Para el cumplimiento del objetivo se realizó la entrevista a 3 emprendedores con sus respectivos consentimientos para cumplir con las formalidades de confidencialidad y anonimato de los participantes.

#### **Descripción de emprendimientos**

El primer emprendimiento inició su actividad en agosto de 2018. Consistía en la fabricación y venta de cerveza artesanal creada por y para soteños, que incluye un depósito con las herramientas e instalaciones para la correcta elaboración. Está conformado por 3 emprendedores, uno de los emprendedores es dueño del lugar de trabajo que lo puso a disposición para facilitar el inicio de la actividad y reducción de gastos. Encabezaron este proyecto con capital ahorrado que fue utilizado para comprar lo que se necesitaba y poner en condiciones la pequeña fábrica. Elaboraron las primeras botellas de 500 CC. para vender al público en fiestas patronales del pueblo para la presentación y publicidad de la marca, también pusieron en marcha planes de publicidad por distintos medios de comunicación y redes sociales. Luego de pasar algunos meses



tuvieron complicaciones con los costos de producción y la falta de volumen de ventas por lo que se vieron en la necesidad de financiamiento para incorporar mejor tecnología en la automatización de la fabricación y poder extenderse sobre la región. Consideraron que era fundamental para la continuación de la producción obtener el financiamiento, pero les fue difícil ya que se les pidió requisitos que no estaban a su alcance por la informalidad contable para demostrar que el negocio era rentable y que tendría capacidad para pagar el préstamo, falta de antigüedad en actividad y garantías.

El otro emprendimiento se trata de un solo emprendedor que siempre se orientó por la artesanía a base de madera y otros materiales reciclables, utilizando herramientas propias, siendo la mayoría antiguas conseguida a lo largo de los años, y trabajaba desde su casa. En el año 2018 pudo obtener por medio de un programa para pequeños emprendedores que lanzó la Municipalidad de Villa de Soto financiamiento para ser devuelto en cuotas accesibles. Con eso compró herramientas más nuevas con las que pudo aumentar la productividad; pero los costos de producción, conservación de herramientas y gastos en servicios (por ejemplo, la luz que tiene una de las tarifas más altas y gastaba mucho por las máquinas que utilizaba) le consumió rápidamente las ganancias que producía y decidió dejar de fabricar por no ser rentable y por falta de efectivo para seguir pagando las cuotas del préstamo municipal. Consideraba que la falta de financiamiento lo estaba llevando a tener pérdidas considerables y con el préstamo al que accedió fue primordial para no caer en el cierre en ese momento.

Por último, el tercer emprendimiento se trata de un emprendedor que estaba en busca de un negocio rentable, y cuando decidió por tener su propia peluquería, empezó a capacitarse para dar un buen servicio a la clientela y estar a la moda. En el año 2018 accedió al programa para emprendedores que propuso la Municipalidad y logró comprar

las maquinas, tijeras y demás herramientas para comenzar la actividad. Empezó a lanzar una campaña propia de publicidad por medio de redes sociales y grupos de WhatsApp. Se lanzó a prestar su servicio desde la casa donde la acondicionó y puso carteleras para captar la atención de la gente. Al no tener tantos costos en conservación de la maquinaria y en servicios empezó a buscar un alquiler mínimo, accesible a pagar con ahorros y ganancias obtenidas. La falta de financiamiento fue un impedimento fundamental por la que no pudo comenzar antes este emprendimiento y en cuanto pudo acceder cumplió sus objetivos.

### **Momento decisivo de la falta de financiamiento**

Con respecto al primer emprendimiento, cuando comenzó a complicarse se vieron forzados en elegir la opción de financiamiento. Luego de la inversión inicial con el capital ahorrado les quedó un monto para la fase de crecimiento de producción y venta, pero al no ser demasiada la demanda, al pasar los meses los costos de elaboración, mantenimiento y gastos de impuestos y servicios agotaron lo que quedó de capital y ganancias por lo que se vieron en la necesidad de un préstamo que no pudieron obtener

Para el segundo emprendimiento el financiamiento fue decisivo en una etapa que quiso tener un crecimiento y mejora en la producción y ventas de sus productos al iniciar con su plan de inversión.

En el tercer emprendimiento la situación se dio al principio, ya que no podía iniciar por las limitaciones que tenía al acceder a un financiamiento.

### **Tiempo de permanencia sin financiamiento**

Los emprendedores del primer caso se pudieron mantener en actividad aproximadamente cinco meses con ganancias que obtuvieron de la venta de stock que quedaba y con capital propio.

El segundo caso pudo persistir antes del financiamiento por más de un año con ayuda económica de sus familiares y con la de los amigos que le conseguían herramientas usadas a bajo costo.

El ultimo emprendedor solo comenzó con el emprendimiento gracias a un préstamo e invirtió en las herramientas necesarias para el trabajo pudiendo así subsistir.

### **Determinación de los aspectos relacionados a la necesidad de financiamiento**

En el primer emprendimiento decidieron dejar de producir y cerrar el negocio por falta de capital de trabajo para poder seguir operando en el corto plazo, sumándose de esta forma a uno de los emprendimientos que fracaso por motivos de financiamiento.

En el segundo emprendimiento la falta de ventas y los altos costos no le permitieron afrontar las obligaciones y se produjo su caída al iniciar su inversión, por haber gastado todo en herramientas nuevas y no obtener las ganancias suficientes para continuar, de esta manera se incluye dentro de las Pymes que tienen muerte prematura por falta de financiamiento.

El tercer emprendimiento sigue con la misma actividad, pagando alquiler y siendo un negocio rentable donde puede cumplir con sus obligaciones por lo que en este caso la falta de financiamiento no fue un motivo clave para perjudicar el mismo a pesar de haber podido acceder a las inversiones iniciales necesarias, al capital de trabajo y compra de

materiales para comenzar a ejercer.

## **Discusión**

Esta investigación plantea analizar la falta de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas para determinar si ésta circunstancia es un factor principal para el cierre de las pymes. Cabe mencionar que no existen estudios previos acerca de esta problemática de financiamiento en la zona e interesa explorar si estos aspectos son de utilidad para contribuir de manera relevante a la solución de esta situación por parte de emprendedores.

El primer objetivo plantea determinar el momento en que el emprendimiento le es esencial el financiamiento. Los resultados para el emprendimiento de fabricación de cervezas son que al iniciar la actividad se pueden mantener con valores positivos económicamente, luego se inicia con una etapa de complicaciones en las ventas y producción en la que necesitan financiamiento para sacar adelante a la pequeña fábrica que requiere de avances tecnológicos para disminuir gastos y aumentar la productividad pero que no pueden acceder por la informalidad y por las garantías que deben cumplir con los requisitos mencionados anteriormente que son poder de propiedad bien definidos, derecho de los acreedores y liquidez de los activos. Estas son las dificultades de estar en las etapas iniciales de un emprendimiento y son el motivo por lo que las Pymes tienen un menor acceso al crédito bancario en relación a empresas de mayor tamaño. En el segundo caso se recurre al financiamiento en una etapa de crecimiento y evolución de su negocio para la facilidad en la construcción de sus artesanías logrando acceder a un programa municipal donde los requisitos y garantías son más flexibles y accesibles. En el tercer

caso, se necesita el financiamiento al inicio del emprendimiento para capacitarse en el rubro que desea ejercer y también comprar los instrumentos necesarios, intenta conseguir un préstamo bancario que no se lo otorgan por falta de requisitos, pero puede acceder por el programa de pequeños emprendedores otorgado por la Municipalidad de Villa de Soto. Como resultado al primer objetivo se puede confirmar que los requisitos de las garantías al iniciar la actividad son un obstáculo importante en el acceso al financiamiento ya que no cumplen con los requisitos de poder de propiedad, derecho de los acreedores y liquidez y por este motivo de falta de garantías el Observatorio Pyme (2019) sugiere recurrir a “Garantizar SGR” que ofrece varios productos para acompañar a las MiPyme en su acceso al crédito, ya sea para capital de trabajo o proyectos de inversión, dentro del sistema financiero y/o el mercado de capitales, mejorando sensiblemente sus posibilidades de financiamiento. De acuerdo a esto, El Cronista Pyme (2017), afirma que más del 80% de las pequeñas y medianas empresas industriales tienen restringido el acceso al financiamiento, por las tasas de interés o las condiciones que imponen las entidades financieras para otorgar créditos, como en el caso del emprendimiento de producción de cerveza por no contar con las garantías requeridas y al mismo caso se le agrega que 7 de cada 10 emprendimientos se financian con recursos propios como realizan en la fábrica y es uno de los principales problemas para el desarrollo del mercado laboral que impulsa el 65% otorgando trabajo a cientos de familias, un aspecto que coincide con lo mencionado en esta investigación subrayando la importancia de las Pymes. También se estima que 7 de cada 10 empresarios en 2018 no han accedido a ningún tipo de financiamiento como se señala precedentemente y confirma que Argentina se encuentra entre los cuatro países con peor desempeño en el acceso al financiamiento

El segundo objetivo consiste en identificar por cuanto tiempo el emprendimiento puede permanecer en el mercado con este problema. El primer emprendimiento se mantiene por cinco meses aproximadamente después de gastar sus ahorros en las inversiones iniciales y utiliza sus ganancias de manera no propicia quedando en quiebra, y así cerrar la empresa. El siguiente emprendimiento, antes de obtener el crédito municipal, trabajan en el proyecto por un año minimizando todos los gastos y las inversiones dificultando el crecimiento de la producción y ventas. El último emprendimiento no puede iniciar la actividad sin el préstamo municipal ya que no cuenta con capital y ni con la posibilidad de acceder al financiamiento de alguna entidad bancaria. Obtenemos como resultado a este objetivo que la mayoría de las pequeñas empresas fracasan antes del quinto año de vida, tal como sucede con la fábrica de cervezas y el caso de las artesanías, teniendo hasta un 97% de probabilidad de dejar de existir que se marca en esta investigación; y el emprendimiento de la peluquería se puede incluir dentro del 7% de los emprendimientos que llegan al segundo año de vida. En relación a esto InfoPymes (2018) informa que, de acuerdo a datos oficiales, el saldo entre empresas que abrieron y las que cerraron en los últimos dos años fue negativa en 4787 Pymes menos, correspondiente al periodo 2016/2017. En este ciclo se abrieron en total 137.488 emprendimientos y se cerraron 142.275. Estos antecedentes se dan de acuerdo a lo que proporciona la última Encuesta Expectativa Pymes de PwC Argentina (2019) porque el 78% de las pymes se encuentran preocupadas por la inflación y el 76% por el financiamiento. A esto se le suma la caída en los indicadores de consumo, elevados costos de producción influenciados por la suba de tarifas de los servicios públicos, presión impositiva y el incremento de la morosidad que impactan negativamente al sector para terminar derrotando a las pequeñas y medianas empresas. Además, se puede afirmar que

la falta de experiencia y administración resulta en contra a los emprendedores al no contar con personas capacitadas para cumplir los requisitos y formalidades por lo que la subsistencia en el mercado no puede continuar por mucho tiempo, según SomosPyme (2017) es el problema común que se observa en las PYMES y emprendimientos es su falta de profesionalización. Esto implica un enfoque más serio de la empresa para lograr la calidad del producto y servicio que se ofrece, estandarización en las operaciones, una mejora en la gestión de los empleados, mayor control de los insumos y sus proveedores, planificación de las acciones, análisis de los resultados y finalmente, una revisión del liderazgo de los dueños. Esto son puntos que fueron mencionados del diario La Nación (2018) a lo largo de este trabajo como aspectos que influyen en la vida de los emprendimientos en la actualidad que se encuentra el país, y por eso se debe analizar las proyecciones, tener creatividad para percibir la atención de los clientes y ofrecer el producto o servicio, optimizar al máximo los recursos, ser realista al formular las estrategias para afrontar la incertidumbre financiera y cambiaria.

El tercer objetivo es comprobar si el problema de financiamiento está relacionado con la inversión inicial, la compra de bienes, con capital de trabajo o la combinación de estas. El primer emprendimiento quiebra por la falta de capital de trabajo para continuar en actividad; la causa de no poder seguir en el mercado es la imposibilidad de financiamiento para cumplir con sus objetivos de venta, producción e inversión. Por lo contrario, el emprendedor de artesanías puede conseguir el financiamiento por medio de planes municipales para tener un crecimiento y evolución inicial de sus herramientas, pero al pasar el tiempo las pocas ventas y los costos provocan la necesidad de más préstamos para el capital de trabajo. El ultimo emprendedor con la inversión inicial, con

capital de trabajo y la compra de los materiales obtenidos gracias al programa para pequeños emprendedores puede continuar con el negocio. En relación, podemos mencionar que los emprendedores buscan créditos accesibles para cumplir sus expectativas en los distintos puntos que identificamos en este objetivo y por eso se inclina al subsidio municipal incluyéndose entre el 2.5% de las pymes que se benefician de esta forma confirmándose también la falta de publicidad, criterios de selección pocos claros y efectivos y falta de medición y seguimiento para encontrar emprendimientos que sean realmente rentables y que pueden evolucionar a largo plazo. Con respecto al programa provincial largado recientemente, para ser tomado como referencia en este caso, llamado Emprendium El Portal de Noticias (2019) confirma que unos 280 proyectos son presentados por alumnos avanzados, o recientes egresados de universidades públicas o privadas, emplazadas en la provincia. La cantidad de presentaciones de proyectos son pocos con respecto a la suma de universitarios en toda la Capital e interior de la provincia de los cuales solo son favorecidos 25 propuestas después de ser evaluados por referentes de distintas reparticiones según sus criterios de selección y seguimiento de la persona dispuesta a emprender, que de acuerdo a lo presentado por el autor Allo Emiliano (2014) un 50% de las PYMES tiene conocimiento de los programas públicos de asistencia, pero los utilizan solo entre el 2% y el 4%. De las empresas que utilizan algún programa de financiamiento entre el 50% y el 70% se declaran satisfechas. Con esto se cumple lo que informa la Fundación Observatorio Pyme de este trabajo que se crean pocas empresas en relación a otros países. Un antecedente que es coincidente con lo mencionado por La Nación (2018) según datos del Banco Mundial, por cada empresa formal que nace, la Argentina tiene 2326 habitantes, Brasil 347 y Chile 124. También se puede encontrar, como en el primer caso, que se utiliza recursos propios para las inversiones iniciales y



compra de los materiales para fabricación de productos o servicios y en correspondencia El Cronista Pyme (2019) afirma que el 44% de las MiPymes compartieron que, en primer lugar, se posiciona el financiamiento a través del uso de capital propio. El 19% se financia con proveedores, el 13% utiliza descuentos de cheques y apenas el 11% apela al crédito privado. Otro medio que se utiliza en algunos casos son los préstamos en el mercado informal que según La Nación (2018) informa que solo el 30% accede al financiamiento del sector bancario o del mercado de capitales. Las restantes consiguen solventar sus proyectos o costos con ahorros propios, de familiares y amigos o en el mercado informal, donde paga tasas de interés aún más altas, pero que tienen menos exigencias en el cumplimiento de requisitos.

Las limitaciones que presenta la investigación que dificulta la obtención de los resultados son que el tamaño de la muestra es demasiado pequeño y se debe realizar averiguación y búsqueda profunda en el sector a analizar ya que por las características de los emprendimientos son negocios pocos difundidos, realizados internamente entre familiares, amigos, no tienen un lugar comercial fijo sino que son realizados en casas de familias, y que del punto de vista de entidades financieras son limitantes por no contar con garantías o experiencia entre otros. Por causas de cantidad de pymes en la muestra no se puede tener más alternativas y se debe recurrir a los casos planteados, tampoco se tiene demasiados antecedentes en el sector lo que complica la comparación con los resultados que se obtienen. Otra limitación que se puede recalcar es que al ser de tipo transversal no se puede hacer un seguimiento de los emprendimientos ya que se selecciona la información en el momento único de la entrevista y se pueden perder detalles o hechos de calidad que interesa al trabajo o haber olvidado los entrevistados.

Como fortalezas de la investigación se puede destacar la posibilidad de acceder a toda la información de las Pymes que se investiga, los balances realizados informalmente por los emprendedores en sus gastos e ingresos para tener conocimiento de sus ganancias y stock. También al ser la primera investigación que estudia este fenómeno en la localidad de Villa de Soto es un aporte importante para ser incluido entre los antecedentes obtenidos a nivel país que son significativos para realizar comparaciones entre las distintas referencias. Además, a pesar de tener poca cantidad de pymes, se puede realizar el estudio correspondiente y responder a los objetivos planteados con normalidad sin restricciones en la información.

Con respecto a las conclusiones podemos afirmar que, de acuerdo a los resultados, la obtención de financiamiento no asegura la continuidad del emprendimiento por lo que se hace imprescindible la obtención de capacitaciones en el rubro contable, administrativo e impositivo entre otros, para llevar adelante un negocio y tomar decisiones correctas. También se debe realizar un análisis del plan de negocio a seguir para tener las formalidades requeridas por las entidades financieras, coordinación de las distintas tareas e inversiones, mejor administración para no entrar en pérdidas y poder llevar la contabilidad al día, hacer un análisis previo de los consumidores, del mercado y el entorno. Estos son algunos de los motivos por el cual los bancos aplican altas tasas de interés para cubrir sus riesgos. Sin embargo, a pesar de las dificultades que existen para entrar al financiamiento, se tiene distintas alternativas de solución con alto grado de flexibilidad en cuanto a requisitos y con posibilidad de ser reembolsados en plazos más comprensibles para emprendedores que quieren iniciar su proyecto.

En esta investigación se puede recomendar tomar los recaudos presentados y en caso de tener la posibilidad de obtener un préstamo debe ser utilizado de la manera más eficaz y eficiente posible para empezar a facturar cuanto antes y fabricar los productos u ofrecer servicios con los mínimos costos y optimizando al máximo los recursos hasta entrar en una etapa de equilibrio económico con resultados positivos para poder realizar las inversiones que se presenten con el paso del tiempo. Las recomendaciones para futuras investigaciones es solucionar las limitaciones que se presentaron anteriormente, por ejemplo el tamaño de la muestra presentada, realizar la misma investigación en un nuevo contexto o lugar cercano, reevaluar y ampliar la teoría, y utilizar este trabajo para otras futuras investigaciones.

## Referencias

Alejandro B. Rofman (coord.), (2004). “Acceso de los pequeños productores al crédito formal e informal: Diagnostico y propuestas”

Allo Emiliano (2014)  
<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>

Angelelli, P., Kantis, H., y Gatto, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿de qué depende su creación y supervivencia? Estudio comparativo sobre Entrepreneurship: América Latina y Asia, Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento.

Argentina.gob.ar. (2018). Busco financiamiento. Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/tema/emprender/financiamiento>

Bebczuk, R. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. Estudios de desarrollo. Naciones Unidas - CEPAL, Serie: Financiamiento del desarrollo, 227.

Bebczuk, R. (2007). Access to credit in Argentina. Estudios de desarrollo. Serie Financiamiento del desarrollo, 188.

Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información. Desarrollo Económico, 40 (157), pp 45-71.

Cañonero, E. G. (1997). Bank Concentration and the Supply of Credit in

Argentina. IMF Working Papers, 40.

De la Torre, A., Martínez Pería, M., y Schmukler, S. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, 34, pp. 2280-2293.

El Cronista Pyme (2019) <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Pymes-reciben-el-2019-con-inversiones-productivas-en-jaque-20190110-0002.html>

Encuesta Expectativa Pyme Pwc Argentina recuperado de <https://www.motivar.com.ar/2019/02/inflacion-y-falta-de-financiamiento-las-principales-preocupaciones-de-las-pymes-argentinas/>

Evans, D., y Jovanovic, B. (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97 (4), pp. 808-827.

Francisco Rodríguez (2018) Las 5 etapas de un emprendimiento <https://www.modoempreendedor.com/etapas-de-un-emprendimiento/>

Fundación Observatorio PYME. (2017). Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PYME. Informe 2016/2017.

Recuperado de:

[http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP\\_IA\\_0604\\_Informe-2005-2006-Evolucion-reciente-situacion-actual-y-desafios-futuros.pdf](http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IA_0604_Informe-2005-2006-Evolucion-reciente-situacion-actual-y-desafios-futuros.pdf)

Fundación Observatorio PYME. (2018). Conferencia Anual 2018. Sin

empresas, no hay empleo y no hay futuro. Recuperado de [http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2018/07/Resumen-Ejecutivo-2018\\_Baja.pdf](http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2018/07/Resumen-Ejecutivo-2018_Baja.pdf)

FUNDES. (2017). Reporte anual 2016. Recuperado de <https://drive.google.com/file/d/0B7QNYIR3s8ghTVdkYjZ0V203WG8/view>

Gestión seis consejos para sacar adelante un negocio a punto de quebrar <https://gestion.pe/tu-dinero/seis-consejos-sacar-adelante-negocio-punto-quebrar-66704>

IERAL. (2013). Las PyMEs argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas. Recuperado de [https://www.cronista.com/documentos/Marcos\\_Cohen\\_Arazi\\_-Pymes\\_y\\_Fluctuaciones.pdf](https://www.cronista.com/documentos/Marcos_Cohen_Arazi_-Pymes_y_Fluctuaciones.pdf)

InfoPyme (2018) <https://www.infopymes.info/2018/07/cuantas-pymes-abrieron-y-cuantas-cerraron-en-tan-solo-dos-anos/>

La Nación (2018) <http://lanacion.cl/2018/06/05/cerca-de-un-80-de-las-pymes-no-sobreviven-3-anos-por-endeudamiento/>

<https://www.lanacion.com.ar/economia/empleos/el-50-de-los-empresarios-de-las-pymes-tiene-masde-60-anos-nid2151143>

<https://www.lanacion.com.ar/economia/pymes-altas-tasas-hay-mas-marginalidad-financiera-nid2180435>

Observatorio Pyme (2019) <https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/sgr-facilidades-en-el-acceso-al-credito-y-alternativas-de-financiamiento-para-las-pyme/>

Recuperado de: [https://www.clarin.com/economia/solo-pymes-accede-financiamiento-bancario\\_0\\_S14f-gFvmg.html](https://www.clarin.com/economia/solo-pymes-accede-financiamiento-bancario_0_S14f-gFvmg.html)

Portal de Noticias (2019) <https://prensa.cba.gov.ar/informacion-general/nueva-convocatoria-de-emprendiun/>

Real Academia Española <https://dle.rae.es/?id=UkRCZQL>

Rocío Soledad González (2016)  
[https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP\\_2016\\_Gonza%CC%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%CC%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Rojas Juliana (2015) Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)

Simmons, P. (1989). Bad Luck and Fixed Costs in Personal Bankruptcies. *The Economic Journal*, 92(107).

SomosPymes (2019) <https://www.somospymes.com.ar/item/14526-principales-problemas-de-las-pymes.html>

Soriano, C. (2018). Los cinco pecados capitales de las Pymes. Recuperado de: <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capital%20de%20las%20Pymes.doc>

Taleb, N. (2007). *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*. Madrid: Paídos Ibérica.

**Anexo 1: 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 \_\_\_\_\_, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es \_\_\_\_\_

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente \_\_\_\_ 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\_\_\_\_\_.

He sido informado(a) de que la meta de este estudio es\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente\_\_\_\_\_ 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 contactara\_\_\_\_\_.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

---

**Anexo 2: Entrevista**

Pregunta 1: ¿Cómo se inició el emprendimiento?

Pregunta 2: ¿La falta de financiamiento le dificultó la normal continuidad de la actividad?

Pregunta 3: ¿Fue fundamental la financiación para no caer en quiebra?

Pregunta 4: ¿En qué etapa del emprendimiento fue necesario el financiamiento?

Pregunta 5: ¿Cuánto tiempo pudieron continuar a pesar de este problema?

Pregunta 6: ¿La necesidad de financiamiento estuvo relacionado con la inversión inicial, con capital de trabajo o con ambas?

Pregunta 7: ¿Qué aspectos considera que complicaron el acceso al financiamiento?