

Universidad Siglo 21



Trabajo final de grado

Manuscrito científico

Carrera contador público

**La falta de financiamiento para las PYMES como componente de impacto
socioeconómico**

Lack of funding for SMEs as a component of socio-economic impact

Autora: Ariana Marquez Alvarado

N° de Legajo: VCPB14876

Tutor: Alfredo Gonzalez Torres

Venado Tuerto, Diciembre de 2019.

Agradecimientos:

Después de estos largos años de estudio existe mucha gente a quién quiero dar las gracias. En primer lugar a mi marido, compañero y sostén quién incansablemente estuvo mi lado en este proceso. Gracias por tanto amor. En segundo lugar a mis padres por apoyarme y tener paciencia ante los altibajos propios de la carrera. Gracias por darme la oportunidad de estudiar, lo cual es sumamente valioso. En tercer lugar, y no menos importante, quiero agradecer a todas las personas que fueron encuestadas para este trabajo. Su buena predisposición y amabilidad contribuyeron a esta producción de la cual me siento sumamente orgullosa y contenta.

Muchas gracias a todos, de corazón. Siento gran felicidad por estar transitando esta última etapa. Y como la felicidad es completa cuando es compartida, hoy quiero compartir este logro con todos ellos.

Resumen y palabras clave:

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Argentina configuran un espacio para el desarrollo y crecimiento de la sociedad. El sector reviste gran importancia debido a su aporte en el producto bruto interno, por lo que la problemática planteada por el presente trabajo apuntó a comprobar si la falta de financiamiento en las PYMES impacta de manera negativa en la sociedad. La investigación se materializó a través de diez entrevistas con empresarios y emprendedores de la ciudad de Venado Tuerto. Bajo el actual contexto recesivo, el acceso al financiamiento para determinadas empresas es complejo. El trabajo dejó de manifiesto que la falta de instrumentos financieros va en detrimento del fortalecimiento de las empresas, condicionando el buen desempeño especialmente de las empresas más pequeñas, debilitando el surgimiento de emprendimientos y bajando la capacidad de desarrollo productivo de la economía. De manera que la falta de financiamiento es un factor de impacto socioeconómico negativo.

Palabras clave: PYMES, financiamiento, impacto socioeconómico, desarrollo y crecimiento.

Abstract and keywords:

Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in Argentina form a space for the development and growth of society. The sector is of great importance due to its contribution to gross domestic product, so the problem raised by this work aimed to check whether the lack of financing in SMEs has a negative impact on society. The research was realized through ten interviews with entrepreneurs and entrepreneurs from the city of Venado Tuerto. Under the current recessionary context, access to financing for certain companies is complex. The work showed that the lack of financial instruments is detrimental to the strengthening of companies, conditioning the good performance especially of smaller companies, weakening the emergence of ventures and lowering the capacity to productive development of the economy. So lack of funding is a factor of socio-economic negative impact.

Keywords: SMEs, financing, socio-economic impact, development and growth

Índice:

Introducción:.....	1
Objetivos:	11
<i>Objetivo General:</i>	11
<i>Objetivos Específicos:</i>	11
Métodos:.....	12
1. <i>Diseño</i>	12
2. <i>Instrumentos</i>	13
3. <i>Análisis de datos</i>	13
Resultados:	14
Discusión.....	20
Referencias	27

Introducción:

En Argentina el 98% de las empresas son PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) las cuales generan el 70% del empleo representando un 45% del Producto Bruto Interno (PBI). La realidad demuestra que resulta complejo comenzar un emprendimiento en Argentina cuando todas las probabilidades están en contra. Según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa solo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida, y solo el 3% al quinto (Soriano, 2018). Se estima que un emprendimiento tiene un 97% de probabilidad de dejar de existir antes del quinto año. Los emprendimientos nacen con bajas probabilidades de éxito antes de que los emprendedores inviertan en ellos.

En este complejo contexto también se torna complicada la subsistencia para empresas en actividad. Si bien son numerosas las causas que pueden atribuirse a la falla en los negocios (tal como la presión tributaria, la inflación, dificultades burocráticas, entre otros componentes), este trabajo se centra en el análisis de la falta en las fuentes de financiamiento considerando el impacto en el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos. Un modelo de emprendimiento innovador y exitoso es un proceso arriesgado que necesita dinero y talento.

Dentro del concepto de PYME, existe un subgrupo de empresas denominado start-up. El concepto de “start-up” traducido al español significa acción o proceso de poner en marcha algo. También significa empresa emergente. Es Eric Ries quien en su libro “El Método Lean Start-up” (2011, pág. 31) expone que una Start-up es una institución humana diseñada para crear un nuevo producto bajo extrema incertidumbre, encontrándose en la temprana etapa de desarrollar su potencial de crecimiento. Tramón (2018) explica que una característica distintiva de una start-up es que los productos o servicios que ofrece son innovadores y disruptivos, por lo que tienden a especializarse en productos tecnológicos. Sus integrantes crean productos que aún no se ofrecen en el mercado es por ello que trabajan la capacidad de adaptación al cambio y flexibilidad.

Entre las características que definen a la start-up se pueden mencionar: la innovación y el apoyo en la tecnología como una de las características principales, actitud flexible hacia los cambios, capital humano de calidad, alta motivación,

perfeccionamiento continuo del área de investigación y desarrollo (Jordá, 2011). Una start-up debe cumplir prolijamente con tres requisitos básicos. El primero es que el equipo de trabajo tenga la capacidad de repetir o replicar el producto sin inconvenientes de por medio; el segundo es que sea rentable; y el tercer requisito es que sea un proyecto de crecimiento escalable sin aumentar significativamente los costos.

La reciente crisis financiera mundial y su contracción crediticia, han sido unas de las principales causas que obligaron al empresario a buscar nuevos proyectos de negocios y vías de financiamiento. En diversos casos las empresas han tenido que transformar, innovar y generar nuevas formas de negocio para sobrevivir o continuar un proyecto viable en medio de una de las más graves complicaciones financieras ocurridas luego de la Gran Depresión de 1930 (Soros, 2008). Así, en medio de altibajos de ciclos económicos, dentro de un entorno versátil, exigente y con la premisa del requerimiento de un capital relativamente bajo aparecen las start-up para convertir el conocimiento tecnológico producido por profesionales en nuevos productos para el mercado.

Es evidente que todas las empresas han sido emergentes en sus inicios, pero ¿Qué diferencia a una start-up de una empresa convencional o una PYME? La respuesta es simple: las start-ups son empresas que aún no han comenzado su desarrollo, se trata de empresas inmaduras (Montoya Pinera, 2015). De contar con un desarrollo exitoso puede convertirse en una empresa convencional. De manera que una start-up está en busca de un modelo de negocio rentable y repetitivo que la catapulte hacia un negocio mayor. En este sentido, es preciso considerar que el esquema empresarial ha sufrido variados cambios a lo largo de su existencia, por lo que ha sido estimulado a constantes transformaciones.

Se torna de vital importancia que las start-ups y las PYMES cuenten con fondos para utilizar en operaciones y prototipos, ya que éste asegura la existencia y el crecimiento de las mismas (Vales, 2018). Para que puedan generar actividades exploratorias, progresar y desarrollarse, necesitan dinero en todas sus etapas.

Para que las empresas puedan contar con fondos, existen fuentes de financiamiento tradicional y no tradicional. Particularmente las fuentes tradicionales tienden a ser de difícil acceso para los emprendedores de pequeñas y medianas

empresas, es por eso que existen alternativas no tradicionales (Herranz, 2017). Como herramientas de financiamiento tradicional se entienden el préstamo bancario, el autofinanciamiento, los contratos de leasing, la financiación pública (Trenza, 2018). También la financiación en cuenta corriente con proveedores. Se trata de las alternativas de uso normal o habitual. Como herramientas de financiamiento no tradicional se mencionan los *Business Angels*, empresas incubadoras y aceleradoras, capitales de riesgo, *Crowdfunding*, capital semilla, las SGR (Sociedad de Garantía Recíproca).

Actualmente, el acceso al crédito bancario por parte de las PYMES depende de características propias de su gestión interna. Los bancos se encuentran con el problema de la alta informalidad, la baja confiabilidad de sus balances contables y la falta de garantías (De la Torre, Martínez Pería, & Schmukler, 2010). La exigencia del cumplimiento de requisitos en cuanto a información, garantías de tipo real y altas tasas de interés son barreras de acceso difíciles de eludir (Bebczuk, 2010). Característicamente las pequeñas empresas, por su propia naturaleza, pueden ofrecer montos pequeños como garantía. También debe considerarse la inexistencia de deudas previsionales o tributarias como requisito para el otorgamiento de créditos por parte de la entidad bancaria.

Las ventajas que ofrece el crédito bancario se postulan la posibilidad de desarrollo de proyectos productivos cuando la capacidad de autofinanciamiento se agota, pero por otro lado se deben evaluar los altos costos relacionados y la asunción de un compromiso fijo frente a ingresos variables. El endeudamiento siempre reduce la autonomía del empresario (LeCornu M., McMahon R., Forsaith D. y Stanger A., 1996).

Un artículo publicado por el periodista Daniel Sticco (2019) expone que Argentina se encuentra entre los siete países con menor penetración crediticia del mundo. La recesión y la inflación fueron las causantes del descenso de volumen de créditos otorgados en los últimos 2 años. Generalmente las PYMES buscan financiación a largo plazo con tasa fija, pero los bancos ofrecen financiación a corto plazo y con tasa variable.

El leasing es una vía de financiamiento tradicional. Se utiliza para modernizar y ampliar equipamientos sin garantías adicionales al bien que se financia (Banco de Inversión y Comercio Exterior, 2018). El dador compra a su nombre el bien elegido por

el cliente y se lo entrega para su uso durante un plazo pactado mediante el pago de un canon. Al vencimiento del contrato el cliente, en este caso el emprendedor, puede ejercer la opción de comprarlo a un precio determinado. Las ventajas del contrato de leasing respecto a los créditos prendarios se fundan en beneficios financieros, impositivos y operativos. Además constituye un financiamiento a largo plazo sin desembolsos iniciales significativos por parte del tomador.

Por su lado el gobierno nacional postula distintos programas, planes y herramientas para la obtención de financiamiento. El 12 de Abril del año 2017 se publicó en el Boletín Oficial de la República Argentina la ley 27.349 conocida como “Ley de emprendedores” facilitando la apertura de PYMES con el objetivo de impulsar a los emprendedores en el país. La ley propuso una nueva figura jurídica que se denomina Sociedades por Acción Simplificada (SAS) (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 2017). Mediante la nueva legislación se acelera el proceso de creación de Clave Única Tributaria (CUIT) y la posterior apertura de una cuenta bancaria para operar. El capital mínimo para crear una SAS se estableció en un mínimo de dos salarios básicos. La ley también creó la utilización de firmas, poderes y libros en formato digital.

En cuanto a la cuestión tributaria, la ley establece la posibilidad de deducir del impuesto determinado en Ganancias, el 75% los aportes en capital que efectúen inversores. El tope para esta deducción es el 10% de la ganancia neta sujeta al impuesto del ejercicio. La legislación considera que si los aportes se realizan en emprendimientos en zonas de menor desarrollo y con menor posibilidad de financiamiento la deducción puede ser del 85%. Es importante destacar que los aportes en capital que se efectúen deben mantenerse por un período de dos años, de lo contrario no formarán parte de las deducciones en el cálculo del Impuesto a las Ganancias.

Dentro de la primera fase que atraviesa un emprendimiento, ya sea con el objetivo de producir innovación tecnológica (start-ups) o no, las inversiones que lo acompañan se denominan capital semilla. Primera fase se entiende como el estado de validación del modelo de negocio, por lo que la inversión en esta etapa significa un alto riesgo de fracaso del proyecto.

Con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas a través de la

innovación tecnológica se creó el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR). Un hecho reciente, fue la inauguración de una obra localizada en el Parque Industrial de Río Grande (Ministerio de Educación, cultura , ciencia y tecnología, 2018). La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPyT) junto al FONTAR invirtieron en el proyecto con el fin de mejorar la competitividad local y brindar servicios tecnológicos requeridos por industrias de la región patagónica.

El Ministerio de Producción y Trabajo brindó financiamiento a través de préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las PYMES. Existió una línea de préstamo denominada Fondo Semilla. Se trata de un préstamo otorgado por el gobierno con tope de \$250.000 a tasa 0% con el fin de invertir en maquinaria, materias primas, gastos de certificación, bajo la asistencia y el acompañamiento de una incubadora para que la start-up o la PYME comience a emprender (Ministerio de Producción y Trabajo, 2019). Cabe aclarar que momentáneamente la convocatoria se encuentra cerrada. Por otro lado, también presenta créditos para PYMES para ampliación de fábricas, adquisición de bienes de capital muebles y modernización productiva mediante un costo financiero total del 124,09% en pesos a tasa variable a devolver en un plazo máximo de 15 años.

El Ministerio de Producción y Trabajo también otorga financiamiento a través de aceleradoras para proyectos tecnológicos, sociales y científicos. Las empresas aceleradoras actúan mediante programas en los cuales grupos de start-ups reciben mentoría estructurada y capital semilla (Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla, 2017). El proceso finaliza con un evento público en donde las start-ups presentan sus proyectos ante posibles inversores. Como ejemplo de aceleradoras líder en Argentina se puede mencionar a NXTP Lab, quien ha realizado más de 200 inversiones en Latinoamérica, y Wayra quien ha realizado variadas inversiones en proyectos nacionales y alrededor del mundo.

En el caso de las PYMES que no cuenten con garantías, pueden acceder a un aval que les permita pedir un préstamo bancario mediante las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Las SGR también ofrecen asesoramiento técnico, económico y financiero. Se trata de entidades financieras que tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito mediante avales, no prestan dinero sino que otorgan garantías (Acindar

PYMES, 2019). Para la entidad de crédito es un beneficio ya que bajo este supuesto la PYME un deudor sin riesgo y en el caso que la operación falle la SGR responderá por el pago de la deuda. Para brindar un aval se verifican los requisitos documentales para acreditar la condición de PYME y la viabilidad del negocio.

Existen variadas fuentes de financiamiento, en el caso de las start-up deben elegir la alternativa adecuada dependiendo de la fase en la que se encuentre, ya que a medida que va alcanzando objetivos a lo largo de su ciclo de vida las fuentes de financiamiento cambian.

Una start-up comienza a tomar forma cuando el emprendedor posee una idea disruptiva, trabaja en ella para darle valor para de este modo obtener beneficios económicos. Como todo proyecto, necesita capital para el comienzo de su actividad. Dentro de esta etapa se produce el proceso de evaluar el mercado y la constituir un producto mínimo viable. Según un artículo publicado por la Universidad de Sydney, el comienzo del proyecto se apoya en el autofinanciamiento, es decir con fondos del propio creador para dar el puntapié económico (The University of Sydney, 2017). En esta etapa aparece la llamada “FFF”, es decir *Family, Friends and Fools* que hace referencia a la familia, amigos y algún desprevenido que arriesgue capital en una idea de proyecto inmadura (Muñoz, 2011). Técnicamente ésta actividad se denomina “bootstrapping” y tiene que ver con emprender a través de pocos recursos, sin grandes inversiones. Se trata de una fuente de financiamiento tradicional, ya que es la primera herramienta de uso habitual entre emprendedores.

Los *Business Angels*, es decir los ángeles inversores constituyen una fuente de financiamiento no tradicional externa en la etapa temprana de un emprendimiento. Éste término hace referencia un individuo con altos conocimientos y con la capacidad de invertir en proyectos de emprendedores con alto riesgo (Muñoz, 2011). Si el emprendedor sabe explotar su destreza y su iniciativa es considerada viable a los ojos del inversor puede contar con los *Business Angels* como fuente de financiamiento externa. Si bien éstos proporcionan fondos para apoyar ideas que tienen posibilidades de ser rentables en poco tiempo, también colaboran con experiencia y contactos para el crecimiento de la empresa a cambio de un porcentaje sobre las ganancias del negocio.

Dentro de lo que es la primera etapa de un emprendimiento pueden presentarse

las empresas incubadoras y aceleradoras. Si bien muchas veces se consideran sinónimos, se puede decir que una sucede a la otra en la fase de crecimiento del proyecto, el punto en común compartido por ambas es reducir la tasa de fracaso.

Una incubadora es una organización altamente institucionalizada dentro del mundo emprendedor (Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla, 2017) El Ministerio de Trabajo y Producción las define como instituciones privadas, públicas y mixtas que ofrecen capacitación y asesoramiento a emprendedores. Tienen como objetivo ayudar a los negocios incipientes a salir al mercado. No todas las incubadoras hacen su trabajo a cambio de participaciones en las futuras ganancias de las empresas, sino que por lo general apuntan a proporcionar mentoría y asesoramiento. El proceso de mentoría o “mentoring” como se denomina en el ambiente empresarial apunta al desarrollo profesional del empresario mediante programas educativos que ayuden a mejorar sus conocimientos en su toma de decisiones (Erazo Ordaz, 2011). En Argentina existen casi 500 incubadoras, la mayor parte de ellas se encuentra en Buenos Aires, pero también hay en Entre Ríos, Mendoza, Córdoba.

Una vez que el negocio ha sido lanzado, la incubadora le cede su lugar a las empresas aceleradores. Como la palabra lo indica, tienen como finalidad acelerar los proyectos, buscar crecimiento rápido para la consecución de beneficios.

Otro modo de financiarse que encuentran los emprendedores dentro de la fase temprana tiene que con los fondos de capital de riesgo, el término es conocido en inglés como *venture capital*. Son aportes realizados por inversores, pueden ser privados, de empresas o de instituciones públicas. Los fondos son destinados a proyectos e iniciativas que impliquen alto riesgo a cambio de una participación en el capital (Arrieta, 2015) Una vez que la empresa ha alcanzado el éxito, los inversores venden sus participaciones para obtener así su ganancia.

En Venado Tuerto, existe un programa denominado “Venado emprende – capital semilla” se trata de una convocatoria destinada a distintos emprendimientos para formar parte de un proceso de incubación y la entrega de un subsidio reintegrable para dar impulso al proyecto (Municipio de Venado Tuerto, 2019).

Cuando la empresa ha logrado consolidarse puede obtener fondos por medio de un proceso denominado *crowdfunding*. Se trata de una conexión directa entre varios

individuos que pueden donar, prestar o invertir a quien necesite financiamiento. Este proceso es realizado a través de plataformas tecnológicas mediante convocatorias abiertas. (Calvo Quesada, 2015). A través de las plataformas se puede conseguir financiamiento de manera ágil y rápida sin la intervención de una entidad financiera.

Argentina cuenta con un gran potencial de desarrollo. La información y la capacitación son características trascendentales que hacen a un emprendedor innovador. Si bien las condiciones del país no son óptimas para empezar un emprendimiento es de real importancia tener comprensión de las alternativas de financiamiento con las que puede contar un proyecto. La historia y las crisis cíclicas argentinas forzaron a los emprendedores a formarse con alta capacidad de adaptación y resiliencia. Gracias a la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor antes comentada se ha dado impulso al rubro, dando su lugar a nuevas formas de financiamiento.

Debe señalarse que el proceso de transformación hacia un negocio consolidado depende de numerosas variables. Puesto que la falta de financiamiento es el segmento a reflexionar, este trabajo hará un estudio sobre las alternativas utilizadas por los emprendedores y empresarios para obtener dinero, el grado de acceso al financiamiento con el que cuentan los empresarios locales, cuáles son las restricciones surgidas y los efectos sociales y económicos derivados. También expone líneas de financiamiento no tradicional, el nivel de conocimiento y la aversión al riesgo que tienen los empresarios de la localidad de Venado Tuerto. El trabajo deja de manifiesto la relevancia de contar con acceso al financiamiento tradicional y no tradicional en el crecimiento de la actividad empresarial local. Los trabajos en general hacen foco el ecosistema empresarial, buscando soluciones y mejoras para el sector, no se ha tratado la problemática desde una perspectiva social, dejando de manifiesto que la problemática en el desarrollo de las PYMES tiene relación directa con el bienestar social. Este trabajo expone la problemática desde una perspectiva que anuncia que la falta de financiamiento es un hecho que genera consecuencias en la vida diaria de la sociedad en general, considerando por decantación otra parte de la sociedad no perteneciente al sector empresario.

Existen trabajos de investigación publicados que hacen hincapié en las limitaciones del sistema de financiamiento bancario tradicional (Villar, Briozzo, Pesce,

& Fernandez, 2016). También se encontraron trabajos que exponen que la actividad tecnológica es una variable de impacto en la probabilidad de obtener financiamiento bancario (Guercio, Martinez, & Vigier, 2017). Desde esta perspectiva no se consideran medios de financiamiento alternativo o menos habitual, ni las barreras geográficas que dificultan la relación con inversores no tradicionales (por lo general las fuentes de financiamiento no tradicional están disponibles en ciudades grandes). A nivel local no existen relevamientos que expongan la situación de las empresas locales. El mismo Centro Comercial e Industrial de Venado Tuerto manifiesta contar con datos en bruto propinados por la municipalidad, sin la posibilidad de discriminar en pequeñas y medianas empresas y grandes empresas.

Se han encontrado trabajos que exponen mejoras en cuanto a acceso, regulaciones y obstáculos para el sistema de financiamiento argentino en base a la comparación con otros países (Rojas, 2015). De este modo se desestima la concentración de empresas que hay en el centro del país, y principalmente en Buenos Aires, concluyendo erradamente al considerar a Argentina como un todo homogéneo.

Un enfoque desde una perspectiva que anuncia consecuencias tangibles facilita la comprensión de la problemática en análisis. Es importante reconocer que grandes empresas de renombre como Mercado Libre, Despegar, OLX empezaron con una idea tecnológica creativa, para transformarse en starts-up y luego en grandes empresas dentro de un contexto que no siempre jugó a su favor. Así lo explica Silvia Torres Carbonell, directora del Centro de Emprendedorismo del IAE Business School: “Hace 20 años el foco no estaba sobre los emprendedores, y hablo de los que hoy son grandes empresas. En los últimos 10 o 15 hemos tenido situaciones muy adversas para la Argentina y a pesar de ello se logró crear un ecosistema local entre organizaciones de la sociedad civil, universidades y organizaciones no gubernamentales (ONG) que apoyaron el nacimiento de emprendedores”.

El presente trabajo tiene el propósito de mostrar la falta de financiamiento y sus consecuencias. Resulta relevante la temática ya que las PYMES tiene una importante actuación como generadoras de puestos de trabajo que estimulan la inclusión social.

Por otro lado, la existencia de PYMES hace competitiva a la economía, ya que evitan los efectos distorsivos de la concentración económica y territorial (Cámara

Argentina de Comercio y Servicios, 2018). Suelen ser el ingreso al mercado laboral para segmentos vulnerables de la población, ya que las bajas competencias académicas no permiten su inserción en compañías de mayor tamaño. Por otro lado, son las PYMES representan oportunidades para quienes deciden convertirse en empleadores, ya que el inicio de actividades empresariales por lo general comienza con una empresa pequeña.

Objetivos:

Objetivo General:

Determinar si la falta de financiamiento en las empresas contribuye a una situación social y económica de inestabilidad.

Objetivos Específicos:

- Describir las limitaciones que sufren los emprendedores y empresarios frente a la obtención de financiamiento.
- Conocer qué destino le dan los empresarios a los fondos obtenidos por medio de financiamiento.
- Revelar si la utilización de herramientas de financiamiento no tradicional tiene relación con el acceso a la información o es un factor cultural.
- Descubrir si la falta de financiamiento en las empresas influye en el nivel socioeconómico local.
- Analizar el grado de conocimiento de los empresarios locales sobre los programas enunciados por el gobierno.

Métodos:

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron los siguientes métodos:

1. Diseño

La investigación planteada fue de tipo explicativa, se intentó determinar las consecuencias de un fenómeno concreto, en este caso, si la falta de financiamiento es un componente de impacto socioeconómico. Respondiendo al objetivo del trabajo, se realizaron entrevistas para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El trabajo tuvo alcance descriptivo también, ya que se necesitó de una introducción que ayude al lector a familiarizarse con tecnicismos propios de la temática en estudio.

Se utilizó un enfoque mixto para cumplir con el objetivo. Hacerlo de esta forma dio el puntapié al relevamiento de datos numéricos, que luego fueron analizados y explicados. De esta manera el trabajo tomó un enfoque cuantitativo. Se utilizó una perspectiva cualitativa al hacer recolección de datos para generar planteos en el proceso de investigación. El rasgo principal de este enfoque fue conocer el impacto que genera la falta de financiamiento. Se basó en la observación de comportamientos, experiencias y resultados obtenidos para su posterior comprensión. Asimismo, se analizó en conjunto el discurso entre los sujetos y la relación de significado para ellos según el contexto cultural y económico. De esta manera, la descripción general de lo que se entiende por enfoque mixto definió correctamente el esquema planteado en la presente investigación.

En cuanto a la estrategia para la obtención de información se ideó bajo un diseño no experimental, ya que en este caso no se pueden manipular las variables para analizar sus posibles consecuencias.

El diseño fue estrictamente expositivo e interpretativo, de tipo longitudinal. Se recabaron datos de diferentes momentos en el tiempo infiriendo en su evolución.

o Participantes:

La población en estudio en el presente trabajo fueron las pequeñas y medianas empresas que demandan y necesitan financiamiento. Se consideraron negocios y

proyectos en formación y empresas en funcionamiento.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario. Se utilizaron casos en los que el empresario acceda a dar información.

2. Instrumentos

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas semidirigidas en base a la guía planteada en el apartado de Anexos. Se incluye también su correspondiente consentimiento informado. La entrevista culmina con una pequeña encuesta que apunta a la exposición de información de manera gráfica y comparativa ya que para todas las partes intervinientes se utilizó el mismo cuestionario previamente diseñado.

Se hizo un relevamiento dentro de la localidad de Venado Tuerto, para entender qué posibilidades y alternativas de financiamiento poseen las empresas y start-up, y por qué consideran relevante el acceso a la obtención de fondos. Si bien actualmente existe una start-up en proceso de desarrollo y otra en funcionamiento a nivel local, se tuvo en cuenta también su experiencia. Desde la perspectiva de la demanda, que en este caso son los emprendedores, se generó un trabajo de investigación en base a enfoques y opiniones reclutadas para exponer una conclusión en base a los resultados.

Se hizo un análisis del contenido obtenido ya que el trabajo está dividido en una introducción concisa a la temática en estudio, la presentación de resultados mediante la encuesta y relevamientos de interés, y la discusión final brindando una conclusión para el aporte de mejoras y nuevas perspectivas.

3. Análisis de datos

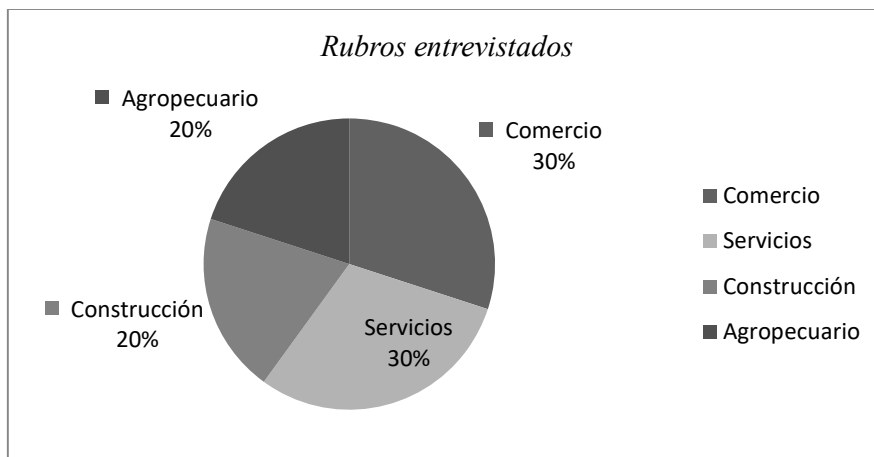
Se realizó un resumen de la información obtenida de las entrevistas. Las respuestas fueron estudiadas y establecen relación con el objetivo principal del trabajo de información.

Se analizaron los datos de manera descriptiva a través de gráficos para una mejor comprensión. Se sistematizó de manera comparativa la información recibida.

Una vez efectuados los análisis gráficos, se procedió a revelar si existen relaciones entre las diferentes variables expuestas.

Resultados:

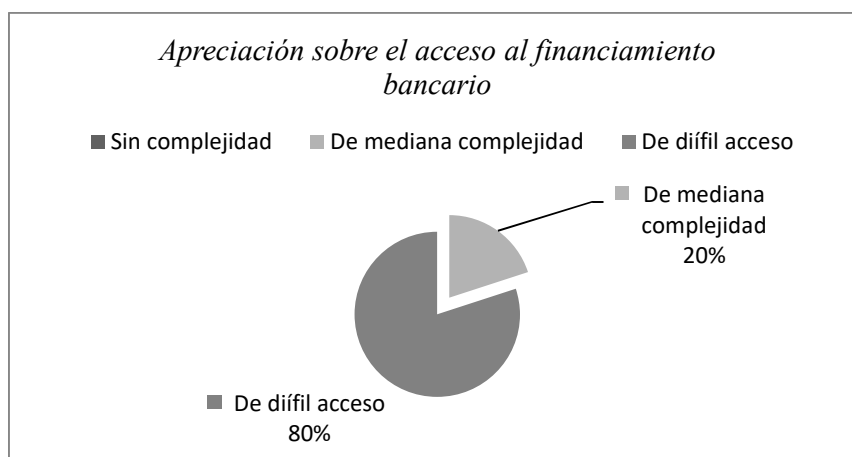
Figura 1: Rubros entrevistados.



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Se entrevistaron a diez personas, algunos integrantes de empresas y otros emprendedores. De los cuales dos de ellas son start-up. Una de las start-ups aún está en proceso de desarrollo, se trata de una máquina para traslado de pacientes. La otra start-up está en funcionamiento, se trata de una aplicación para celulares que provee de distintos servicios tales como delivery de comida, descuentos en comercios adheridos, pagos digitales, radios locales, farmacias de turno.

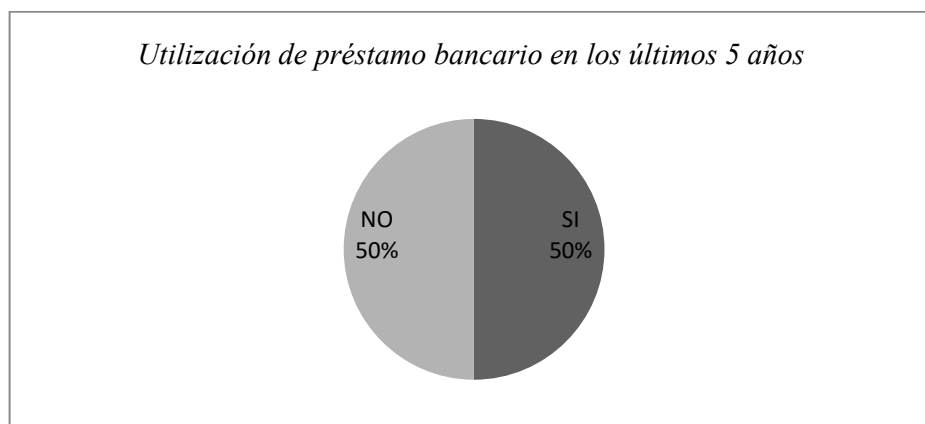
Figura 2: Apreciación sobre el acceso al financiamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Quienes consideraron al crédito como una herramienta de mediana complejidad resultan empresas con años de trayectoria que han sabido capitalizar ganancias. El resto de los entrevistados consideran al crédito bancario como una herramienta de difícil acceso.

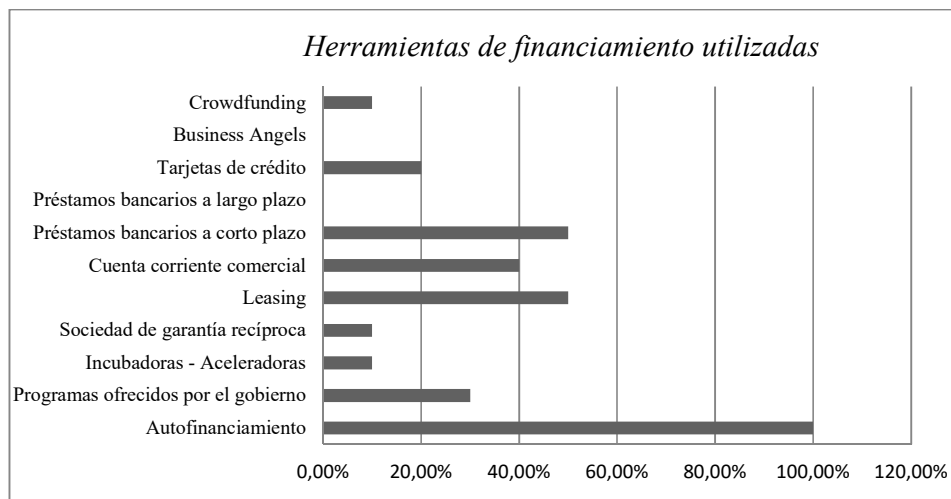
Figura 3: Utilización de préstamo bancario en los últimos 5 años.



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

El destino general de los casos que tuvieron acceso a préstamos bancarios se dedicó a la compra de bienes de capital para incrementar la productividad. Cinco emprendedores, dos start-up, dos pymes constructoras y una fábrica de envasado de agua y soda declararon no haber tenido acceso. Entre los motivos expresaron requisitos difíciles de cumplir, inexistencia de garantías que avalen la operación, costos financieros muy altos no pudiendo trasladarlos a sus ventas.

Figura 4: Herramientas de financiamiento utilizadas.



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Frente a la dificultad de obtener financiamiento externo, el autofinanciamiento es la alternativa utilizada por todos los entrevistados. Si bien un 50% de los entrevistados manifestó utilizar préstamos bancarios y leasing para financiarse, todos argumentan el complejo acceso a herramientas de financiamiento bancarias debido a las altas tasas de interés e impuestos. Actualmente esta alternativa de financiamiento no está siendo usada por tal motivo. La cuenta corriente comercial es el respiro por el que deciden optar el 40% de los empresarios. Las alternativas de financiamiento no tradicionales son muy poco utilizadas debido a la falta de conocimiento y confianza sobre las mismas.

Figura 5: ¿La falta de financiamiento es un factor de impacto socio-económico?

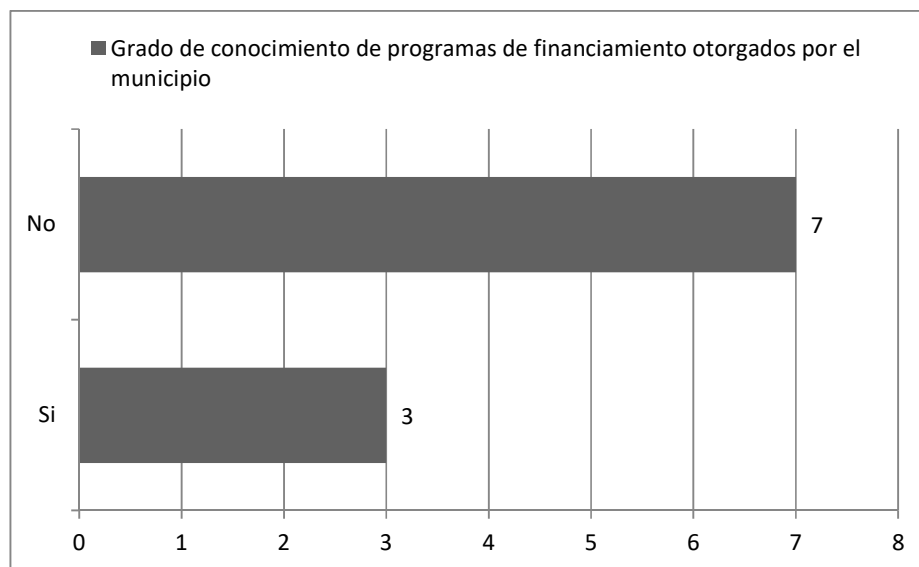


Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Todos afirmaron que la falta de financiamiento para las empresas termina impactando en la esfera social. Ésta respuesta encuentra justificación en el concepto de

PYME como motor de la sociedad. Los entrevistados conciben al financiamiento como una herramienta fundamental y vital para las PYMES.

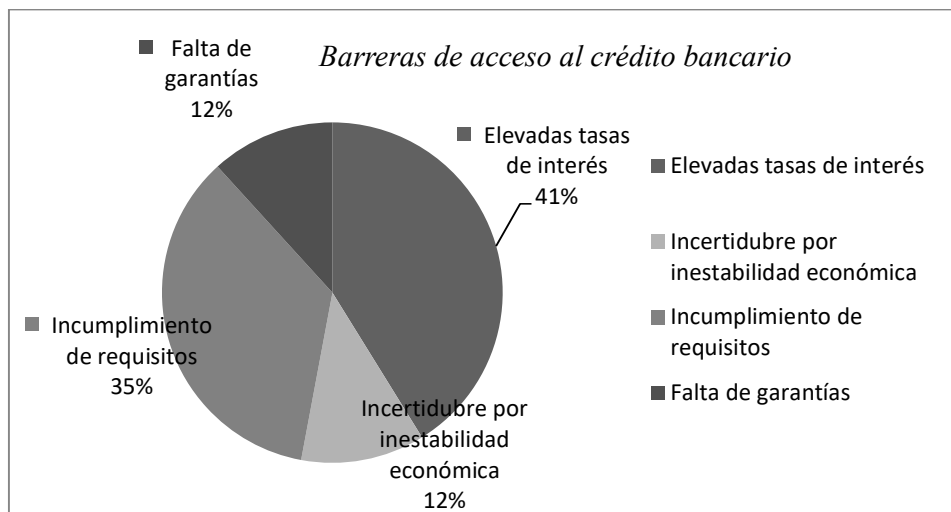
Figura 6: Conocimiento de programas de financiamiento otorgados por el gobierno.



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Sólo tres empresarios expresaron conocer la iniciativa. Los tres participantes tienen algún tipo de conexión con miembros del consejo o la cámara de empresario de la localidad. La publicidad se hizo a través de redes sociales. Participaron alrededor de 85 proyectos, de los cuales se seleccionaron 9.

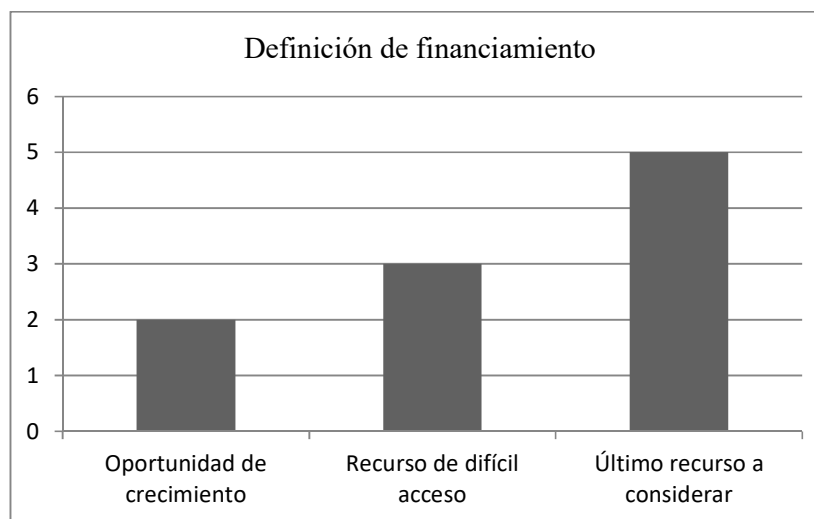
Figura 6: Barreras de acceso al crédito bancario



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Los entrevistados manifiestan dedicar mucho tiempo en procesos burocráticos infructíferos. Los procesos terminan siendo improductivos debido a las altas tasas de interés. Ya no se hace uso de ninguna herramienta de crédito bancario por esta razón.

Figura 7: Percepción sobre la figura del financiamiento

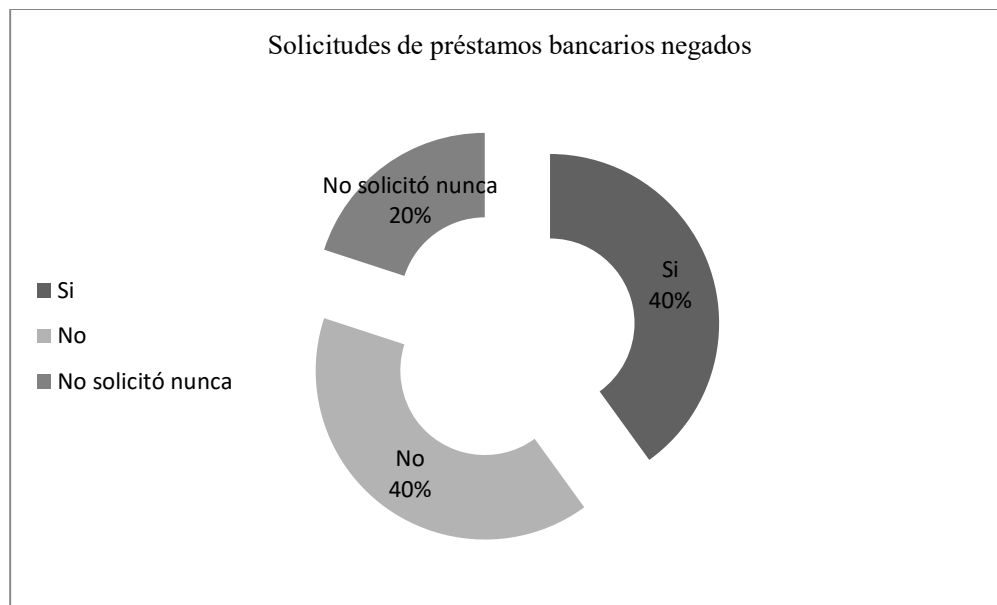


Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Las cinco empresas que considera al financiamiento como un último recurso a pensar sostienen esta respuesta en la medida que no cambien las condiciones de acceso actuales. Bajo condiciones razonables y accesibles todos

los participantes sostienen que el financiamiento es una oportunidad de crecimiento, fundamental y vital.

Figura 8: Solicitudes de préstamos bancarios negados



Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas efectuadas.

Los participantes que manifestaron no haber tenido acceso al sistema bancario por lo general son parte de emprendimientos relativamente nuevos, sin recursos utilizables por parte de las entidades bancarias para ser insertos en el sistema bancario. Posiblemente bajo cierto grado de informalidad, lo cual dificulta la estimación de riesgo por parte del banco. Por otro lado, las empresas a las que nunca se les fue negado un préstamo bancario son negocios de vasta trayectoria, con la solvencia suficiente para garantizar las operaciones de financiamiento.

Discusión:

El objetivo del trabajo es determinar si falta de financiamiento en las empresas deriva en una situación social y económica de impacto negativo, esto se profundizó mediante el estudio y análisis de la información recabada a través de entrevistas con empresarios y emprendedores. Ante todo, es importante mencionar la importancia de la existencia de las PYMES como factor de impacto social. Como explica el Licenciado en Economía Ignacio Bruera (2013) las PYMES son creadoras de riqueza y colaboradoras de una mejor distribución del ingreso por lo que ayudan al desarrollo de las economías regionales. Estimulan la movilidad social por su relevante papel en la generación de empleo representando un sector dinámico de la economía dado por su componente de competencia. La investigación efectuada demuestra que las PYMES requieren la posibilidad de endeudarse para de este modo desarrollar proyectos productivos cuando el autofinanciamiento se agota. Los recursos financieros actúan como medio para la existencia de las empresas, ya que a través de estos se adquieren activos para producir. Cuando no existe acceso al financiamiento la situación deriva en descapitalización, contracción o paralización de la actividad, menor productividad, desinversión. Es claro que estos factores afectan de manera directa al bloque social bajando los niveles de empleo y productividad.

Respecto a las limitaciones o restricciones sufridas por los empresarios y emprendedores a la hora de solicitar financiamiento, los entrevistados coinciden en señalar la situación económica y los parámetros macroeconómicos como principales barreras de acceso al financiamiento. Como consecuencia de la recesión, se ha elevado la tasa de referencia a niveles altísimos lo que traduce en elevación de la tasa de interés doméstica. Es así que se manifiestan bajas participaciones de los recursos bancarios en el proceso de financiamiento de PYMES (Manfredi, 2019). Por otro lado, la información recabada en las distintas entrevistas presenta a los requisitos exigidos por las entidades financieras como un importante factor restrictivo en el acceso al crédito. Se experimentan dificultades frente al cumplimiento de requisitos solicitados por la parte dadora. Desde esta perspectiva, se puede agregar que cuando las PYMES operan con cierto grado de informalidad como resultado ofrecen documentación contable y financiera insuficiente como respaldo de operaciones financieras. De este modo es difícil que cuenten con financiamiento ya que la inexistencia de aval y/o capital que

respalde la solicitud es baja.

El sector de la economía informal está compuesto por el conjunto de empresas que actúan fuera de los marcos legales. Los empresarios dentro de la economía formal pagan sus impuestos y asumen el costo de la regulación gubernamental para llegar a nuevos clientes, recaudar capital y acceder a bienes públicos (La Porta & Shleifer, 2014). La presión tributaria es un importante actor dentro de este flagelo. Las elevadas cargas tributarias son factores de alta relevancia dentro de las empresas informales. Existen estudios realizados en la Universidad de Harvard y publicados en el *Journal of Economic Perspectives* (2014) que exponen que la economía informal se extingue con procesos de desarrollo y educación a los emprendedores. De este modo se establece una relación entre el nivel de educación del empresario y el grado de formalidad de la empresa.

En general, los empresarios y emprendedores entrevistados destinan o destinarían los fondos obtenidos mediante financiamiento a la compra de bienes de capital para incremento de la productividad. Tal como lo explica Ana Ferrari (2018) las sociedades para alcanzar mejores niveles de vida deben alcanzar una mayor producción y esto solo es posible a través de la aplicación de una mayor cantidad de medios de producción. Bajo esta teoría la adquisición de bienes de capital destinada a la producción de bienes de consumo eleva la calidad de vida de la población.

La información obtenida demuestra que hay correspondencia entre la falta de financiamiento y el estancamiento o deterioro de las economías regionales. La totalidad de la muestra obtenida manifiesta que la falta de financiamiento ha afectado su negocio o proyecto. Los casos en estudio consideran este hecho causante de deterioro, descapitalización y desinversión en las empresas. Existen empresas con mayor capacidad de solvencia donde la falta de financiamiento origina estancamiento sin llegar al deterioro del negocio, el impacto es mayor principalmente en las pymes que carecen de espaldas para asumir elevados costos financieros. Las economías regionales se ven afectadas ya que la falta de financiamiento profundiza la incertidumbre y frustración provocada por el actual contexto económico. Los entrevistados desconocen alternativas de financiamiento con mejoras tangibles para empresas que desarrollen economías regionales. Tal es así que las empresas dedicadas al agro no cuentan con tasas

diferenciales que apunten a promover la economía regional.

Cuando el autofinanciamiento es insuficiente, el sistema bancario es la herramienta de financiamiento de mayor interés y utilización por los empresarios y emprendedores entrevistados. A través del sistema bancario los empresarios solicitan descuentos de cheques, préstamos, tarjetas y leasing. En tercer lugar lo sigue el financiamiento comercial, este se trata de financiación a través de proveedores, acreedores y anticipo de clientes. Como se ha mencionado anteriormente, el acceso a las prestaciones bancarias es tarea complicada para las PYMES. Las condiciones para el acceso al crédito son poco competitivas en lo que trata tasas de interés, plazos y garantías (Bloch & Granato, 2007). El crédito bancario pareciera estar destinado principalmente a las grandes entidades. Es claro que las pequeñas y medianas empresas sienten el deterioro de las condiciones financieras. Al momento de consultar por alternativas no tradicionales tales como financiamiento a través de empresas aceleradoras, incubadoras de proyectos, plataformas *crowdfunding* el 80% de los entrevistados contestó no utilizarlas y no conocer su operatoria. Las empresas en conocimiento de estas alternativas de financiamiento no tradicional son start-ups orientadas a brindar servicios. Es importante hacer hincapié en la falta de información y publicidad de las herramientas no tradicionales, ya que este factor influye en su poder de negociación afectando su desarrollo.

En cuanto al fenómeno start-up, cinco de las ocho empresas de operatoria tradicional, reconocen la palabra start-up o se aproximan al concepto pero pocos entrevistados saben con precisión de qué se trata y qué las diferencia de las empresas tradicionales. Las alternativas al financiamiento tradicional están ligadas al concepto start-up ya que comparten la utilización de la tecnología a través de la innovación. Algunas de las fuentes de financiamiento no tradicional mencionadas en este trabajo ejercen su operatoria a través de internet como es el caso de las plataformas *crowdfunding*, o los sitios donde ubicar inversores ángeles. Existen estudios que establecen relación entre las distintas generaciones y la tecnología. Así, los *Baby Boomers*, es decir los nacidos entre 1943 y 1960, experimentan miedo o desconfianza a la hora de incorporar innovación tecnológica (Angulo, 2018, pág. 24). En este punto cabe aclarar que Venado Tuerto es una ciudad en donde si bien existen grandes empresas instaladas, como por ejemplo Corven S.A y ESSEN S.A., la mayor parte de

las PYMES locales se dedican al agro y se trata por lo general de empresas familiares que mantienen cierta tradición y costumbre. En este sentido el Director de la carrera de Contador Público, Ignacio Ruiz, expone: “Si antes se decía que el futuro pertenece a quienes lo hacen, hoy podemos decir que el futuro pertenece a quienes pueden aprender a hacer y rehacer en forma continua”. (2019) Dicho de este modo, es fundamental y necesario que las generaciones más longevas den un salto tecnológico hacia las nuevas formas de emprendimiento establecidas. Dependiendo la perspectiva, la tecnología funciona como barrera o como oportunidad. La realidad actual necesita de cambios profundos y frecuentes para la creación de estructuras productivas y flexibles, la tecnologías digitales permiten una mayor diferenciación y personalización ayudando a mejorar el modelo de negocio de las PYMES.

La educación es un aspecto fundamental en ámbito del emprendedor y su relación con la innovación. Son necesarios programas que apunten formar contenidos específicos para el desarrollo de la creatividad y fomentar una cultura emprendedora que tenga como eje la innovación.

De acuerdo a los resultados obtenidos, es factible afirmar que la falta de financiamiento es un factor de impacto socioeconómico negativo para las PYMES, ya que las mismas representan una importante herramienta de generación de empleo y son fuertes movilizadoras de la economía. La falta de financiación afecta la inversión de las empresas, frena el crecimiento económico, el empleo y como consecuencia el bienestar general de la sociedad. Las PYMES locales están pasando por un proceso crítico. Se puede observar asfixia tributaria y falta de financiamiento con una situación económica actual del país desfavorable. Factores de impacto directo sobre las empresas cuando las variables macroeconómicas en vigencia no son de apoyo frente a este flagelo. Cuando las PYMES no tienen acceso al financiamiento bancario se observa dependencia excesiva sobre el autofinanciamiento y crédito comercial. Esto se traduce en una contracción de las posibilidades de crecimiento.

Como señala Ricardo Bebczuk, las PYMES que tienen un par de años en el mercado, muchas veces no cuentan con toda la documentación legal y contable requerida (2010). Por otro lado, los emprendedores de nuevos negocios no tienen antigüedad ni historia de crediticia para operar con bancos comerciales, lo que implica

caer en préstamos poco atractivos para el emprendedor: altas tasas de interés, montos bajos, devolución en corto plazo y fuertes garantías. Cuando se les es negado el acceso al crédito las empresas utilizan sus propios recursos, dilatan los pagos a proveedores y disminuyen el personal para reducir costos de estructura (PwC, 2019). En este sentido, las entidades bancarias son ineficientes debido a la información asimétrica. El concepto de información asimétrica hace referencia a la posición desigual en cuanto a la cantidad y calidad de información disponible para las partes.

De la interacción con los entrevistados se entiende que se califica como deficiente el alcance obtenido por el Estado en cuanto a efectividad y transparencia de los programas públicos. Los empresarios expresaron no conocer o descreer la simple accesibilidad a los programas ofrecidos por el gobierno, si bien algunos actualmente están interrumpidos. Queda demostrado que existe mala información por parte de las entidades estatales que otorgan beneficios. Es un punto a tratar y reforzar.

El Global Entrepreneurship Monitor (Torres Carboneli, 2019, pág. 30) publica en su informe del año 2018 que los grandes pilares del ecosistema emprendedor son los mercados, la cultura y la sociedad, el marco regulatorio, el financiamiento, los proveedores, la formalización y la puesta en marcha, y el acceso a recursos humanos de infraestructura e información. El informe expone que para que el ecosistema empresario funcione adecuadamente todos los componentes deben estar integrados. De acuerdo a la investigación efectuada, se halla que hay variadas falencias en cuanto al cumplimiento de estos pilares.

Del desarrollo que antecede se desprende que la falta de financiamiento en las empresas repercute tanto en la esfera económica, como en la social. La acción de emprender es un fenómeno complejo, demanda personas con habilidad y motivación que cuenten con la existencia y percepción de oportunidades, y por supuesto un contexto institucional, político y económico que lo estimule y promueva para su desarrollo y productividad. Cuando las empresas no tienen posibilidades de crecimiento no son competitivas, es decir se vuelven improductivas. La falta de financiamiento en el sector PYME es una fuerte causa de contracción de la producción.

También se concluye que existiendo posibilidades de financiamiento para los emprendedores, los mismos se ven imposibilitados de utilizarlas por determinadas

cuestiones desarrolladas en el presente trabajo, tales como la falta de garantías, insolvencia, falta de información, desconfianza e inestabilidad económica. Ante esta situación se observa que las PYMES optan por autofinanciarse mediante la reinversión de utilidades, ya que para mantener el desarrollo de sus actividades se apoyan en sus propios esfuerzos y el de los socios. Por ende, si el desempeño de la empresa no fluye, no existirán utilidades para invertir. Según un informe publicado por el Observatorio PYME (2019) la falta de políticas crediticias orientadas al sector productivo, focalizada en la modernización comercial, productiva y organizacional de sus empresas, ha condicionado el buen desempeño especialmente de las empresas más pequeñas, ha debilitado el surgimiento de nuevos emprendimientos y ha recortado la capacidad de desarrollo productivo de la economía local.

Se percibe que la inversión en las empresas en estudio tiende a la baja. Las condiciones macroeconómicas y la falta de financiamiento hacen que cada vez menos empresas se atrevan a adquirir bienes de capital.

Como limitación a este trabajo de investigación se debe mencionar el método utilizado para su relevamiento. Se utilizó un muestreo por conveniencia, voluntario. Es decir fueron utilizados casos en la medida que se fueron obteniendo. Debido a la naturaleza de este método, es una investigación con cierto grado de sesgo ya que no es posible llegar a conclusiones categóricas.

Dentro de un escenario de estancamiento, los sujetos entrevistados sintieron gratitud frente a la entrevista realizada. En cierto modo se percibieron acompañados y apoyados frente a este flagelo que es la falta de financiación en el sector. Este componente constituye el aporte y la contribución que establece esta investigación.

Como recomendación se debería hacer foco en la inclusión financiera. Esto se trata de proveer de acceso al sistema financiero a entidades que aún no lo tienen y al desarrollo y perfeccionamiento del sistema por parte de las empresas que ya participan en el circuito. Esta recomendación apunta a la inserción productiva de las empresas y el fortalecimiento de sus capacidades. Una alternativa a considerar puede ser que las empresas que mantienen y generan más puestos de trabajo paguen menos impuestos para aliviar la asfixia impositiva. En cuanto a estrategias de financiamiento se debería asistir las diferentes etapas por las que pasa una empresa con programas de empresas

incubadoras, subsidios de capital semilla, contacto con inversores ángeles y acceso a programas de financiamiento viables. Es de gran importancia que estos esfuerzos sean acompañados de un trabajo de publicidad fuerte. El financiamiento con destino en inversiones productivas es muy importante para la modernización de las PYMES. También se considera importante la mejora de parámetros de calificación de los bancos sobre las PYMES, poner el foco en los proyectos a desarrollar y no solo considerar los riesgos asociados a los estados contables sería un buen disparador de créditos destinados a la producción. No menos importante es acompañar el desarrollo productivo de las empresas adecuando la educación a las nuevas necesidades.

Por último, de este trabajo se desprende una sugerencia para futuras líneas de investigación de trabajar sobre la informalidad subyacente en el sector. Se considera importante su estudio y análisis por la preocupante masividad y la limitación que representa frente a la obtención de asistencia financiera. La falta de acceso al crédito impacta directamente en la creación y el desarrollo de las empresas en Argentina. El país necesita más cantidad de empresas con mayor funcionamiento para lograr crecer sostenidamente y favorecer el bienestar social.

Referencias

- The University of Sydney. (2017, Julio 25). *¿Qué es una "puesta en marcha", en realidad?* Retrieved from <https://sydney.edu.au/campus-life/student-news/2017/07/25/what-is-a-start-up-actually.html>
- ¿Qué es una startup?* (n.d.). Retrieved from <https://webtematica.com/que-es-una-startup>
- Acindar PYMES. (2019). *¿Qué es una Sociedad de Garantía Recíproca?* Buenos Aires, Buenos Aires.
- Angulo, R. (2018, Agosto). *Impacto de las Tic`s en la generación baby boomers frente al dinero electrónico.* Retrieved from Repositorio Institucional: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/15920/1/UPS-QT13075.pdf>
- Arrieta, E. (2015, Mayo 10). *Se busca inversor para una 'start up'.* Retrieved from <https://www.expansion.com/emprendedores-empleo/emprendedores/2015/05/10/554ceefe22601db8458b4594.html>
- Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla. (2017). *Panorama argentino de inversiones de capital privado, emprendedor y semilla.* Buenos Aires.
- Banco de Inversión y Comercio Exterior. (2018). *BICE.* Retrieved from <https://www.bice.com.ar/preguntas-frecuentes/>
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Bloch, R., & Granato, L. (2007). Las PyMEs y el acceso al crédito. *OBSERVATORIO IBEROAMERICANO DEL DESARROLLO LOCAL Y LA ECONOMÍA SOCIAL*, 454-461.
- Bruera, I. (2013, Agosto). *Situación de las pymes en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires.* Retrieved from <https://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/archivos/presentacion-ignacio-bruera.pdf>

- Calvo Quesada, J. C. (2015). *La financiación de startups y el efecto en la financiación de empresas consolidadas mediante su inclusión en el mercado alternativo busátil*. Madrid.
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios. (2018). *LAS PYMES: ANTÍDOTO CONTRA LA POBREZA*.
- De la Torre, A., Martínez Pería, M., & Schmukler, S. (2010). *Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending*. *Journal of Banking & Finance*.
- Erazo Ordaz, F. (2011). *Mentoría y Estrategia*. Guanajuato.
- Ferrari, A. P. (2018, Septiembre 28). ¿Qué son los bienes de capital? *Cuida tu dinero*.
- Fundación Observatorio PYME. (2019, Junio). *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Retrieved from Fundación Observatorio PYME. Información e ideas para la acción: <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Guercio, M. B., Martínez, L., & Vigier, H. (2017). *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de altatecnología*. Cali.
- Herranz, M. (2017, Enero 30). *Métodos de financiamiento tradicionales*. Retrieved from <https://emprendedoresempresas.wordpress.com/2017/01/30/financiamiento-tradicional/>
- Jordá, I. (2011). Start ups. *La Coruña: Netlibo SL*.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). *Informality and Development*. Retrieved from https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/informality_may27_abstract.pdf
- LeCornu M., McMahon R., Forsaith D.y Stanger A. (1996). *The Small Enterprise Financial Objective*. *Journal of Small Business Management*.
- Manfredi, M. (2019, Mayo 05). *Alternativas de financiamiento para pymes en un año complejo*. Retrieved from

<https://www.cronista.com/pyme/herramientas/Alternativas-de-financiamiento-para-pymes-en-un-ano-complejo-20190409-0001.html>

Ministerio de Educación, cultura , ciencia y tecnología. (2018, Octubre 09). *Argentina. gob.ar*. Retrieved from <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-inauguro-el-centro-tecnologico-de-tierra-del-fuego-0>

Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (2017, Marzo 29). APOYO AL CAPITAL EMPRENDEDOR. *Ley 27349*. Buenos Aires, Argentina.

Ministerio de Producción y Trabajo. (2019). *Fondo Semilla*. Buenos Aires.

Montoya Pinera, D. M. (2015). *Startups: tendencias en América Latina y su potencialidad para el crecimiento empresarial*. Retrieved from <https://revistas.ugca.edu.co/index.php/contexto/article/view/416/733>

Municipio de Venado Tuerto. (2019). *Venado Emprende - Capital Semilla*. Retrieved from <http://venado.gob.ar/venado-emprende-capital-semilla/>

Muñoz, J. (2011, Diciembre 13). *Tipos de financiación en una startup*. Retrieved from <https://www.eoi.es/blogs/jorgemunoz/2011/12/13/tipos-de-financiacion-en-una-startup/>

NoviCap. (2019). *¿QUÉ ES EXACTAMENTE EL CAPITAL RIESGO?* Retrieved from <https://novicap.com/financiacion/fuentes/alternativa/capital-privado/riesgo.html>

PwC. (2019). *Expectativas 2019 - Pymes en Argentina*. Retrieved from pwc Argentina: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

Ries, E. (2011). *El método lean startup*. Barcelona: Grupo planeta.

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*. Buenos Aires.

Ruiz, I. (2019, Mayo 7). *Identidad 21*. Retrieved from CONTADORES 4.0: LA TECNOLOGÍA LLEGÓ A LAS PROFESIONES PARA REVOLUCIONARLO TODO: <https://identidad.21.edu.ar/contadores-4-0-la-tecnologia-llego-a-las-profesiones-para-revolucionarlo-todo/>

- Soriano, C. (2018). *Los cinco pecados capitales de las Pymes*. Retrieved from <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capital>
- Soros, G. (2008). *El nuevo paradigma de los mercados financieros*. Taurus.
- Sticco, D. (2019, Septiembre 29). Sin acceso al crédito: Argentina está entre los peores siete países del mundo en cantidad de préstamos bancarios. *Infobae*.
- Torres Carboneli, S. (2019, Junio). *Resumen Ejecutivo - GEM – Argentina 2018*. Retrieved from <file:///C:/Users/cz%20nmjyhgs/Downloads/resumen-ejecutivo-gem-arg-2018-final-1570451926.pdf>
- Tramón, L. (2018, Abril 30). *TodoStartups*. Retrieved from <https://www.todostartups.com/recursos-para-emprendedores/que-es-una-startup-mas-alla-del-concepto-y-su-desarrollo>
- Trenza, A. (2018, Junio 25). *Miss Finanzas*. Retrieved from ¿Cuáles son las fuentes de financiación más usadas por una empresa?: <https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/>
- Vales, A. (2018, Junio 19). *¿QUERÉS ARMAR TU PROPIA STARTUP? ACÁ PODÉS CONSEGUIR FINANCIACIÓN*. Retrieved from <https://www.infotechnology.com/negocios/Queres-armar-tu-propia-startup--Aca-podes-conseguir-financiacion-20180619-0001.html>
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Fernandez, A. (2016). *El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil*. Bogotá.

Anexos:

Anexo I: Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por Ariana Marquez, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es determinar si la falta de financiamiento en las empresas locales es un componente de impacto socioeconómico. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 20 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 Ariana Marquez. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es es determinar si la falta de financiamiento en las empresas locales es un componente de impacto socioeconómico.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 20 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a Ariana.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II: Entrevista: La falta de financiamiento en las empresas como componente de impacto socioeconómico.

Entrevista N°1:

Empresa: Agro Campo SA

Rubro: Venta de maquinarias agrícolas y viales

Persona entrevistada: Mario Sandri

Edad: 57

Cargo: Presidente

Cantidad de empleados: 10

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

Tuvimos acceso a créditos bancarios hasta hace tres años. En el año 2016 compramos a tasa subsidiada de 17% destinada a la compra de bienes de capital.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Las empresas siempre tienen necesidad de financiamiento con el objetivo de tener capital circulante.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Es absolutamente necesario para la reactivación de la economía. En nuestro caso particular actualmente no nos conviene la venta financiada. Compramos insumos en dólares y si bien vendemos en dólares, nuestros clientes cancelan los pesos que indica la factura al día de la emisión. Si vendemos a plazo y el dólar se dispara, no tenemos espalda para soportar las diferencias de cambio. Nosotros le vendemos a contratistas, no a productores.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

El mercado actual no permite proyectar nada. Las condiciones están dadas para la desinversión de la empresa. El mercado está totalmente planchado. No existe el financiamiento hoy día.

v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

En el año 2016 compramos bienes de capital a tasa subsidiada de 17%, un crédito otorgado por el banco Francés. Por supuesto a corto plazo.

vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Claramente, yo no puedo ofrecer financiamiento en mi negocio por las razones que antes expliqué. Tampoco tengo acceso al financiamiento bancario porque las tasas son una locura. Por ejemplo de hacer excepción, y vender a 60/90 días, y negocio cheques al 70% para pagar sueldos poco a poco la empresa se va asfixiando. Es imposible de mantener.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Considero que no debería ser un recurso limitado. Debería estar bien direccionado.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

No. Si existió, todos sabemos que esas cosas siempre quedan entre ellos. Hace muchos años la municipalidad hizo una selección de proyectos, de manera transparente. Por supuesto la ayuda que te ofrece la muni es absolutamente nada, es como empezar un emprendimiento. Actualmente no escuche de ninguna convocatoria.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No las conozco. Sería bárbaro tener más información en cuanto a plazos, tasas, condiciones generales. No tengo ningún tipo de información sobre estas alternativas. En esta empresa siempre utilizamos financiamiento bancario. A excepción de éstos últimos años que su acceso es imposible y nos estamos autofinanciando y descapitalizando.

Trabajamos en algún momento con una SGR, pero la cantidad de requisitos exigidos son exagerados. Depende mucho de tu balance, patrimonio. La única ventaja es que un proceso más ágil que el bancario y funcionan como aval. De igual modo siempre estamos hablando de montos chicos. Y los plazos son de 8-10 meses. El largo plazo hoy no existe para las PYMES.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

- X Autofinanciamiento
- Programas ofrecidos por el gobierno
- Incubadoras / Aceleradoras
- X SGR (sociedades de garantía recíproca)
- X Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

- X Préstamos bancarios de corto plazo
- Préstamos bancarios de largo plazo
- Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

- Si
- X No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

X Garantías

X Elevadas tasas de interés

X Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

X Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

X Un último recurso (Hoy es un último recurso, en condiciones competitivas es una oportunidad de crecimiento)

Otro

Entrevista N°2:

Empresa: Construhaus

Rubro: Construcción de viviendas con paneles prefabricados

Persona entrevistada: Leonardo Simoncini

Edad: 48

Cargo: Presidente

Cantidad de empleados: 6

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

La realidad es que este proyecto se inició en el año 2017 y no he tenido financiamiento bancario desde entonces.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Sí claro, para la compra de maquinarias y herramientas para la construcción.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Es necesario para acompañar el crecimiento de proyectos como el mío. De no contar con fondos propios no hubiese tenido la posibilidad de iniciarlo.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

Sí.

- v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Acceso a créditos bancarios no hemos tenido, subsidios tampoco. Recibí el apoyo económico de mi familia para iniciar el negocio. No contamos con capital ni garantías que nos ayuden a solicitar crédito bancario.

- vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Desde luego. El principal problema que tenemos las pequeñas empresas es el nivel de informalidad. Cuando no tenés un proyecto sólido y tu negocio aún no está en proceso de prueba no encontrás a absolutamente nadie que te de un peso como envión. Yo voy con mi carpeta al banco y se me rien. Reconozco que es una carpeta muy escueta, pero de contar con financiamiento podría agrandar la estructura, tomar nuevos empleados. Hoy no puedo endeudarme y correr ese riesgo.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Que deberían existir menores restricciones a las PYMES.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Supe, me enteré de casualidad por Instagram. No participé porque ya era tarde para anotarnos.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No conozco ninguna.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

X Autofinanciamiento
 Programas ofrecidos por el gobierno
 Incubadoras / Aceleradoras
 SGR (sociedades de garantía recíproca)
 Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

X No (por las altas tasas)

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

Elevadas tasas de interés

X Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

X Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..

X Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

Un último recurso

Otro

Entrevista N°3:

Empresa: Transporte Conte

Rubro: Transporte y flete de cargas livianas.

Persona entrevistada: Morena Conte .

Edad: 33

Cargo: Gerente general

Cantidad de empleados: 32

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

Sí hemos tenido acceso a un crédito bancario en 2015, lo destinamos a la compra de vehículos y para ampliación de sucursales.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Existe y va a existir. El financiamiento es una herramienta muy importante para que la empresa crezca. Es una oportunidad de crecimiento.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Absolutamente. Una empresa aislada, sin ninguna asistencia económica, no tiene futuro.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

No.

- v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

A lo largo de los años que lleva esta empresa en el mercado hemos tenido acceso a créditos, préstamos y subsidios. Gracias al apoyo y el compromiso de mucha gente esta empresa se convirtió en lo es hoy.

- vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento

de los negocios? ¿Por qué?

Sí, sí. Quien no tiene dinero para seguir solventando su negocio va directo a la quiebra. Si no existe la posibilidad de obtener un auxilio externo que le permita remontar o mantener su negocio, cierra.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Considero que las herramientas financieras deben adecuarse a la demanda. Hoy en día contamos con altísimas tasas de interés provistas por los bancos que invitan a ni pensar en financiarse contra ellos. De todos modos, siempre existieron barreras de acceso. La solvencia, la documentación requerida no aspectos fáciles de mostrar para la empresa chica. Entiendo que el banco debe tener un respaldo ya que prestando el dinero corre un riesgo, pero deberían tomarse otras medidas, como hacer un seguimiento más cercano a los proyectos que se inicien con préstamos bancarios por ejemplo. Seguimiento y capacitación. De algún modo reducir la tasa de riesgo.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Supe, me enteré por mi cuñado que es parte del consejo de la ciudad. No nos sumamos ya que estaba destinado a proyectos en desarrollo.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

Me suenan familiar algunos términos pero la realidad es que no las usamos en la empresa. Puede decirse que por cultura, o costumbre.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo

De mediana complejidad

De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

- Autofinanciamiento
- Programas ofrecidos por el gobierno
 - Incubadoras / Aceleradoras
 - SGR (sociedades de garantía recíproca)
- Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

- Préstamos bancarios de corto plazo
- Préstamos bancarios de largo plazo
- Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

- No (No es el momento de invertir en el negocio)

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

- Elevadas tasas de interés
- Requisitos difíciles de cumplir
- Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

- No

6. Considera al financiamiento externo como..

- Una oportunidad de crecimiento
- Recurso de difícil acceso
- Un último recurso

Otro

Entrevista N°4:

Empresa: Soda Lopez

Rubro: Venta y envasado de agua.

Persona entrevistada: María José Lopez .

Edad: 40

Cargo: Gerente general

Cantidad de empleados: 9

Preguntas de entrevista:

i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

No.

ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Sí para cancelación de saldo con proveedores.

iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sí obvio.

iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

Sí.

v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Tuvimos acceso en algún momento. No te podría precisar la fecha. Entiendo que la compra de maquinarias de la fábrica se hizo a través del banco.

vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

No solo el crecimiento y desarrollo, la falta de financiamiento deriva en desinversión, descapitalización. Tiene consecuencias más graves que detener el crecimiento de una empresa. Colabora con su cese.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Que es el medio por el cual la empresa puede mantenerse y proyectar.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

No, no sabía.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No sé de qué se trata.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

X Autofinanciamiento
 Programas ofrecidos por el gobierno
 Incubadoras / Aceleradoras
 SGR (sociedades de garantía recíproca)
 Leasing

X Deuda en cuenta corriente con proveedores

X Préstamos bancarios de corto plazo

 Préstamos bancarios de largo plazo

 Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

X No (Por las condiciones ofrecidas)

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

X Garantías

X Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

X Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

X No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

X Recurso de difícil acceso

Un último recurso

Otro

Entrevista N°5:

Empresa: House Construcciones

Rubro: Venta y construcción de viviendas prefabricadas.

Persona entrevistada: Claudio Fraix .

Edad: 30

Cargo: Gerente

Cantidad de empleados: 27

Preguntas de entrevista:

i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

No. No contamos con crédito bancario. Si tenemos organizado un circuito de cobranzas y pagos que lo fuimos construyendo con mucha cautela. En primer lugar para cuidar al cliente, y en segundo lugar poder solventar los gastos mes a mes.

ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

En este contexto contar con fondos de afuera siempre te dan aire. Las condiciones para empresas como las nuestras son muy rígidas, es prácticamente imposible pensar en tomar un préstamo. Somos una empresa joven.

iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sí, como te decía en este contexto es sumamente necesario.

iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

No por el momento.

¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

No, formamos la empresa con capitales propios y nos manejamos con los adelantos de los clientes que nos eligen.

v) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Si por supuesto. Es un factor más que desalienta al crecimiento económico de las empresas con poca envergadura. Como también es la inflación, la suba de los servicios..

vi) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Lo que dije anteriormente.

vii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

No.

viii) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No sé qué es.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad X De difícil acceso

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

X Autofinanciamiento
 Programas ofrecidos por el gobierno
 Incubadoras / Aceleradoras
 SGR (sociedades de garantía recíproca)
 Leasing

X Deuda en cuenta corriente con proveedores
 Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Sí

No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

Para compra de insumos y materias primas.

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

Un último recurso

Otro

Entrevista N°6:

Empresa: Hijos de Daniel Young SA

Rubro: Venta de semillas y agroquímicos.

Persona entrevistada: Marcos Young.

Edad: 47

Cargo: Presidente

Cantidad de empleados: 15

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

Si, nos endeudamos con el banco Río en 2015 para la compra de hectáreas de campo. Los créditos obtenidos en ese momento se destinaron al crecimiento del negocio, dinero que se usó para invertir. El último crédito obtenido fue en Mayo de este año, fue un crédito en dólares. De hecho los créditos tomados en los últimos años fueron todos en dólares porque las tasas en pesos no son convenientes, sobre todo para este negocio donde la facturación se hace en dólares.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Siempre es necesario para acompañar el crecimiento de la empresa.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sí, que haya oferta pública y privada me parece interesante porque es una manera de regular el mercado. Los créditos que tomamos acá siempre fueron de entes privados.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

No.

¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

v) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Si, si hoy por hoy se tendría que emprender un proyecto de inversión y no contás con los fondos, sería imposible llevarlo a la realidad. Nosotros tuvimos acceso al crédito bancario una vez que construimos respaldo patrimonial, antes nada.

vi) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Yo creo que es fundamental contar con financiamiento, te lo digo desde la figura de presidente de la firma y lo considero fundamental también para el crecimiento personal de los individuos. Hoy por hoy el mercado está manejando tasas de 70%, es una locura, es imposible. ¿Quién puede pagar esas tasas? Solo unos pocos.

vii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

No.

viii) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

X Autofinanciamiento
 Programas ofrecidos por el gobierno
 Incubadoras / Aceleradoras

SGR (sociedades de garantía recíproca)

Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

Un último recurso

Otro

Entrevista N°7:

Empresa: Delko Petfoods

Rubro: Venta de alimentos balanceados.

Persona entrevistada: María Eugenia Del Arco.

Edad: 43

Cargo: Administrativa

Cantidad de empleados: 7

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

El último crédito que tomamos fue en 2017 para la compra de una procesadora industrial.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Como necesidad te diría que no. De todos modos si tuviese la posibilidad me endeudaría en pos de invertir en la empresa.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sí es muy importante. Nosotros somos una empresa familiar que está en el mercado hace varios años. Hemos crecido, hemos instalado nuestras propias cocinas y llevamos adelante todo el proceso de elaboración de alimentos. Esta estructura no hubiese sido posible sin el acceso a créditos bancarios en su momento. Por supuesto que es sumamente importante saber utilizar de manera eficiente el dinero.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

No que recuerde.

- v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Créditos bancarios sí. Compramos vehículos por leasing también en algún momento, que bueno es otro producto bancario también.

vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Si, como te comentaba esta planta fue posible gracias a prestaciones de dinero de distintos bancos. Hoy por hoy está todo paralizado. Hoy no se puede pensar en pedir dinero para invertir. O lo hacés con tus fondos o no lo hacés porque de hecho el mercado está bastante jodido. Es un momento para quedarse piola, a esperar un poco de calma.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Creo que es una herramienta sumamente importante y vital para las PYMES. Yo te estoy hablando de crecimiento y de detener el crecimiento. ¿Pero las empresas que recién arrancan? Esas hoy por hoy están complicadas.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Si mirá algo escuché. Seguramente se trata de montos mínimos de dinero, eso no ayuda. Es política.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

Sí las conozco pero no usamos ninguna.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

X Autofinanciamiento

Programas ofrecidos por el gobierno

Incubadoras / Aceleradoras

SGR (sociedades de garantía recíproca)

X Leasing

X Deuda en cuenta corriente con proveedores

X Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

X No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

X Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

X No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

X Un último recurso

Otro

Entrevista N°8:

Empresa: Apperto

Rubro: Servicios de software de aplicación.

Persona entrevistada: Angelo Antonelli.

Edad: 35

Cargo: Desarrollador

Cantidad de empleados: 5

Preguntas de entrevista:

i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

Línea de crédito bancario no.

ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Sí, para seguir perfeccionando la aplicación.

iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sumamente importante. A nosotros no nos fue sencillo hacernos del dinero para llevar adelante el proceso.

iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

Sí, nos llevó mucho tiempo recaudar los fondos necesarios para el desarrollo de la aplicación. Hay cuestiones muy técnicas que requieren de mucho dinero como la creación del gestor que hicimos a medida para la actualización de contenidos en la aplicación, entre otros.

v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Un subsidio muy pequeño que lo destinamos a la creación del registro de usuarios. Por supuesto que sumado a capitales privados.

vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Claramente, nuestro caso es un ejemplo de tal. Crear un prototipo y evaluarlo a prueba y error es un proceso costoso y necesario. Las entidades bancarias parecían no comprender este proceso ya que se nos exigieron requisitos de difícil cumplimiento. Somos una start-up en proceso de desarrollo y no nos encontramos con personal idóneo.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Yo te puedo decir que poco a poco Venado Tuerto se va a ir actualizando en cuanto a medio alternativos al crédito bancario. En algún momento existió una aceleradora de proyectos, pero ¿qué pasó? No se sabía de qué se trataba ni se le dio la relevancia necesaria. Terminó cerrando. Yo creo que hay una cuestión cultural, la gente le teme a los cambios, son desconfiados. Por otro lado, a nivel local hay poco apoyo a los emprendedores. Se necesita más información, cursos, mentorías, asesoramientos con personal idóneo. Hace falta un cambio radical. En un punto esto no deja de ser un pueblo.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Si supimos, participamos de la convocatoria. Nos llegó la información por un boca a boca creo, sinceramente ahora no recuerdo bien.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

Nada de desconfianza. Trabajamos con aceleradoras, participamos en reuniones de plataformas de crowdfunding y recibimos dinero de business angels. Sin estas alternativas nuestro proyecto no hubiese llegado a donde llegó hoy.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

- X Autofinanciamiento
- X Programas ofrecidos por el gobierno
- X Incubadoras / Aceleradoras
- SGR (sociedades de garantía recíproca)
- Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

X No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

Elevadas tasas de interés

X Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

 No hay oferta de préstamos

 Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

X Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..
- Una oportunidad de crecimiento
 - Recurso de difícil acceso
 - X Un último recurso
 - Otro

Entrevista N°9:

Empresa: Movimiento inteligente

Rubro: Venta de maquinarias de traslado de personas con discapacidad motriz

Persona entrevistada: Juan Kreiff.

Edad: 44

Cargo: Creador del elevador.

Cantidad de empleados: 7

Preguntas de entrevista:

i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

No. No me dieron crédito bancario por ser un proyecto en inicio.

ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Sí, los insumos utilizados por el elevador se compran en dólares, imagínate que para nosotros es cada vez más cuesta arriba. La máquina aún no está a la venta porque estamos haciendo stock.

iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Sí, como ente público está la Cámara de Jóvenes Emprendedores de Venado Tuerto. Ellos te acompañan y ayudan en lo que pueden. Se hacen reuniones semanales donde asisten emprendedores y entre todos tratamos de darnos una mano. Es una buena iniciativa. En cuanto a dinero, hace poco la municipalidad hizo un aporte a 9 o 10 proyectos que ellos mismos seleccionaron.

iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

Sí, yo en este momento estoy con el proyecto frenado. Tengo que comprar insumos y hasta que no consiga esa plata no puedo avanzar. Somos 7 personas trabajando en este proyecto, lo positivo es que fuera de esto cada uno tiene su trabajo porque si fuera por el elevador en este momento estaríamos todos sin trabajo.

- v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Tuvimos aporte de la provincia y la municipalidad.

- vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

Sin dudas. Nosotros venimos desarrollando este proyecto hace 6 años. Por supuesto que la falta de dinero es el principal motivo de estancamiento.

- vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Sin ayuda externa de dinero no hay avance posible. Por lo menos en proyectos de innovación como el mío. Cuando fuimos al banco no dimos con personal idóneo. Hace falta gente con más apertura mental. Entiendo los riesgos que corre el banco dándote plata que no sabe si va a recuperar, pero de algún modo eso se tiene que solucionar. No hay incentivos hacia la innovación tecnológica.

- viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Si de hecho yo soy un beneficiario de ese aporte. Lo publicitó la Cámara de Jóvenes Empresarios.

- ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

Si me han comentado al respecto. La verdad no tengo información.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo De mediana complejidad De difícil acceso X

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

- Autofinanciamiento
- Programas ofrecidos por el gobierno
- Incubadoras / Aceleradoras
- SGR (sociedades de garantía recíproca)
- Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

Préstamos bancarios de corto plazo

Préstamos bancarios de largo plazo

Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

Sí

No

6. Considera al financiamiento externo como..

Una oportunidad de crecimiento

- X Recurso de difícil acceso
- Un último recurso
- Otro

Entrevista N°10:

Empresa: Expo Chapa SRL

Rubro: Venta de materiales ferrosos y no ferrosos.

Persona entrevistada: Celina Bogino.

Edad: 50

Cargo: Socia gerente.

Cantidad de empleados: 27

Preguntas de entrevista:

- i) ¿Ha tenido acceso a alguna línea de crédito en los últimos 5 años? Si es posible indique su destino.

Sí. En este momento estamos cancelando dos créditos, uno corresponde a una ampliación y con el otro compramos un puente grúa. El crédito obtenido para la ampliación lo obtuvimos en 2017. A la maquinaria la compramos por leasing. Ambos créditos fijos y en pesos.

- ii) Actualmente, ¿Existe necesidad de financiamiento para la empresa? ¿Con qué objetivo?

Sí, el crédito que recién te mencioné que se destinó a ampliación de planta era en un principio para trasladar las oficinas. El tema es que con lo que recibimos y la inflación que hubo solo llegamos a comprar el lote pero no a construir e instalar las oficinas. En este momento necesitaríamos dinero para eso.

- iii) ¿Es necesario para las empresas el apoyo económico de entes de financiamiento privados y estatales? ¿Por qué razón?

Siempre es necesario que exista una línea de financiamiento porque la empresa no está estática, tiene que crecer, agrandarse, incorporar nuevos rubros, incorporar personal, ofrecer otros productos. En este momento puntual de nuestro país, la empresa tiene que mantener lo que se hizo a lo largo de estos años.

- iv) ¿Desestimó proyectos por falta de financiamiento?

Sí, lo que te comentaba. El traslado de las oficinas en este momento. Las tasas de los bancos están altísimas. No podemos tomar esos créditos.

v) ¿Tuvo en algún momento acceso al crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio?

Sí para el destino que te comenté. Subsidios no.

vi) ¿Considera que la falta de financiamiento afecta el desarrollo y crecimiento de los negocios? ¿Por qué?

El ejemplo de la ampliación de oficinas es un claro ejemplo que sí. La falta de financiamiento detiene el crecimiento de los negocios.

vii) ¿Cuál es su perspectiva sobre el financiamiento externo? ¿Qué considera al respecto?

Contestado anteriormente.

viii) ¿Supo Usted que el municipio de Venado Tuerto hizo entrega de aportes de capital semilla a emprendedores? Si su respuesta es positiva, ¿Qué medio de comunicación se lo informó?

Vi algo en las redes sociales. En cuanto a esto opino que esos aportes deben ir acompañados de un seguimiento. No sirve de nada entregar dinero a la gente para que arranque un proyecto si no tiene las herramientas necesarias para saber capitalizarlo.

ix) ¿Le generan confianza las herramientas de financiamiento no tradicional? Entiéndanse éstas como incubadoras, aceleradoras, crowdfunding, business angels, venture capital, factoring. ¿Las conoce?

No hemos trabajado nunca con ninguna de ellas. Tampoco hemos tenido acceso ni propuestas.

Encuesta:

1. ¿Cómo percibe el acceso al financiamiento externo para las pequeñas y medianas empresas?

Sencillo

De mediana complejidad X

De difícil acceso

2. ¿Qué herramientas de financiamiento ha utilizado para su empresa?

- Autofinanciamiento
 - Programas ofrecidos por el gobierno
 - Incubadoras / Aceleradoras
 - SGR (sociedades de garantía recíproca)
- Leasing

Deuda en cuenta corriente con proveedores

- Préstamos bancarios de corto plazo
 - Préstamos bancarios de largo plazo
- Tarjetas de crédito

3. ¿Tomaría créditos en este momento?

Si

- No

Si su respuesta fue positiva marque el posible destino de los fondos

4. ¿Cuáles son los principales problemas que se le presentan a la hora de tomar financiamiento bancario?

Garantías

- Elevadas tasas de interés

Requisitos difíciles de cumplir

Inestabilidad económica del país (incertidumbre)

No hay oferta de préstamos

Otros

5. ¿Le ha sido negado financiamiento bancario?

- Sí
- No

6. Considera al financiamiento externo como..

- Una oportunidad de crecimiento

Recurso de difícil acceso

Un último recurso

Otro