

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

El financiamiento de start-up y emprendimientos en Argentina

La falta de financiamiento en las pymes del rubro cárnico

The lack of financing in SMEs of the meat sector

Autor: Tejeda María José

Legajo: VCPB16913

DNI: 26.815.493

Director de TFG: Márquez Agustín

Ciudad de Pilar, Provincia de Córdoba, Argentina

Noviembre de 2019

Índice

Introducción.....	4
Objetivo general:.....	15
Objetivos específicos:	16
Métodos	17
Diseño	17
Participantes.....	17
Instrumentos.....	18
Análisis de datos	18
Resultados.....	20
Discusión	24
Referencias	31

Resumen

El presente manuscrito científico se centró en tratar de determinar si la falta de acceso al financiamiento fue la causal de la muerte prematura de las pymes. Se analizó una muestra de tres casos de empresas del rubro cárnico de la localidad de Pilar, Córdoba. El estudio fue de tipo descriptivo, a través de entrevistas realizadas a los propietarios de las carnicerías, en donde se buscó comprender cual fue el principal motivo del cierre de sus negocios. Los resultados obtenidos indicaron que el financiamiento fue necesario durante todas las etapas de la vida de sus comercios. Los propietarios indicaron que, si bien la falta de acceso al financiamiento fue un factor importante durante el desarrollo de sus actividades, no fue la principal causa de su muerte. Influyeron factores tales como la inflación, el precio del dólar, la crisis económica del país, la baja histórica de consumo de carne vacuna, los altos costos de mantenimiento y la presión impositiva entre otros componentes que llevan a que las empresas jóvenes no logren proyectar y llevar a cabo negocios rentables y duraderos.

Palabras clave: Empresa, financiación, crédito, interés, requisitos.

Abstract

The present scientific manuscript focused on trying to determine if the lack of access to financing was the cause of the premature death of SMEs. A sample of three cases of companies in the meat sector of the town of Pilar, Córdoba was analyzed. The study was descriptive, through interviews with the owners of the butchers, where it was sought to understand what was the main reason for the closure of their businesses. The results obtained indicated that financing was necessary during all stages of the life of its businesses. The owners indicated that, although the lack of access to financing was an important factor during the development of their activities, it was not the main cause of his death. Influenced factors such as inflation, the price of the dollar, the economic crisis of the country, the historical decline in consumption of beef, high maintenance costs and tax pressure among other components that lead to young companies fail to project and conduct profitable and lasting business.

Keywords: Company, financing, credit, interest, requirements.

Introducción

Las cifras de fracaso de las pymes son abrumadoras en cualquier país en que se analicen, en España el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años, en México al cumplir 10 años solamente el 10% de las empresas maduran, tienen éxito y crecen, el 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar sus operaciones apenas después de dos años en el mercado, mientras que en Estados Unidos de América el promedio de vida de las empresas es de seis años y más de un 30% no llega al tercer año. Por otra parte en Argentina, según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al quinto año de vida, mientras que en Chile un estudio en el que se le dio seguimiento a 67.310 empresas creadas en 1996, indicó que el 25% de ellas desapareció en el primer año, un 17% en el segundo año, el 13% en el tercer año y un 11% en el cuarto año. De acuerdo con estos datos en Hispanoamérica la experiencia demuestra que el 50% de las empresas quiebran durante el primer año de actividad, y no menos del 90% antes de cinco años. (Soriano, 2018)

Según los datos obtenidos de Entrepreneur (2016), las estadísticas son contundentes y prácticamente iguales en todo el mundo, aproximadamente el 75% de las Pymes que se emprenden cada año no llegan a los primeros dos años de vida y del 20% restante, solo un pequeño porcentaje llega al quinto año y aún un menor porcentaje llega a los 10 años. Y la gran mayoría de las pymes que pasan del segundo año de vida, se mantienen en un estado de supervivencia, estancados en un ciclo de poco o nulo crecimiento y poca rentabilidad.

De acuerdo a las estadísticas que ofrece el Ministerio de Industria en la actualidad representan el 99% de las empresas, el 60% del empleo y el 40% de las ventas actuales.

Tratándose de 603.000 empresas, de las cuales el 10% son industriales, y 229.000 fueron creadas en la última década. (Allo, Amitrano, Colantuono, y Chedan, 2014)

La realidad muestra un panorama altamente negativo, ya que, según el registro de empleadores activos, en apenas cuatro meses de 2019 se dieron de baja 5170 razones sociales de empresas productoras de bienes y servicios que realizaban aportes en la Afip. El número equivale al cierre de 43 empresas por día. Se trata de un agravamiento de la situación ya que se registraron 23 cierres diarios en esos mismos cuatro meses de 2018, mientras que el promedio diario de todo el año pasado fue de 18 cierres. (Mundo Empresarial, 2019)

Como introducción en el tema de investigación, se puede definir a una PyME como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería y agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Siguiendo con la información extraída de la misma fuente, para formar parte de Registro de Empresas PyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa. (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2019).

CATEGORÍA	CONSTRUCCIÓN	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA Y MINERÍA	AGROPECUARIO
MICRO	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
PEQUEÑA	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
MEDIANA Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
MEDIANA Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Figura 1. Clasificación de la categoría pyme. Resolución 220/2019 Fuente. AFIP

Las pymes tienen características en común, aspectos tales como su constitución social, la que suele variar entre forma unipersonal y sociedad comercial, bajo una dirección de empresarios por herencia o iniciativa propia. Dueños que dirigen la marcha de la empresa en forma empírica con una toma de decisiones centralizada. Poseen estructura familiar y dificultades para obtener mano de obra especializada. Actitud pasiva y soluciones informales en el manejo del personal, administración mixta, registración interna y armado de estados contables, asesoramiento y manejo impositivo por contadores externos. En cuanto a la tecnología, utilizan sistemas de producción tradicionales, poco automatizados. Se basan en el trabajo más que en el capital. Los objetivos que se plantea una Pyme es buscar rentabilidad a corto plazo. No planean crecer por temor a que se les escape el control de la empresa. En caso de crecer requieren de asesoramiento. Con respecto al fisco, las Pymes poseen un importante peso impositivo y previsional que suele derivar en informalidades. (Allo et. al. 2014)

De acuerdo a los datos obtenidos de la Fundación Observatorio Pyme (2019), se destaca que durante el último año (primer trimestre de 2019 en comparación con igual período de 2018) las dificultades en la obtención de financiamiento crecieron 62% entre las PyME manufacturera. A la par se observa una caída cercana al 11% en la actividad de este segmento (medida por sus ventas deflactadas) y un 6% en la planta de ocupados (casi 40.000 empleos).

Si bien existen muchas barreras para acceder a créditos, Bebczuk (2010) advierte que la toma de no créditos puede deberse a una conducta de autoexclusión por parte de las empresas, y que más allá que la empresa necesite financiación, puede no solicitarla. Por tal motivo el autor plantea que al ser los dueños de las Pymes quienes deciden la toma o no de créditos, estos pueden llegar a evitar pedir préstamos ya que los lleva a darles la

sensación de que pierden su libertad de manejo de la empresa, postergando en más de una oportunidad su expansión.

Siguiendo con el tema de análisis, se expone que es lo que consideran los bancos en el momento de otorgar préstamos a Pymes. (De la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2010) realizaron entrevistas directas con 14 grandes entidades bancarias argentinas y llegan a varias conclusiones, de las cuales se extraen las más relevantes para este trabajo:

- La mayoría de los préstamos son otorgados mediante adelantos de cuenta corriente y en menor medida al descuento de documentos y cheques. Se utilizan más para capital de trabajo que para la compra de bienes de capital.
- Para otorgar préstamos a las Pymes, los bancos exigen mayoritariamente garantías del tipo real.
- Los bancos encuentran atractivo el segmento de las Pymes, debido a la alta competencia existente en los segmentos corporativos y consumo, pero se encuentran con el problema de la alta informalidad de las empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables (sumado al alto costo asociado a generar información confiable) y la falta de garantías.
- Los bancos observan que las Pymes no ejercen suficiente demanda, principalmente porque buscan financiación a largo plazo con tasa fija y los bancos ofrecen financiación a corto con tasa variable.
- Si bien no existen regulaciones específicas acerca de estos tipos de préstamos, sí mencionan que el alto grado de informalidad o precariedad de la Pymes les juega en contra. Por ejemplo, es

requisito que las empresas no tengan deudas previsionales o tributarias, y que estén completamente en regla.

- Si bien los bancos reconocen un sistema judicial ineficiente, estos intentan sortearlos en casos de que las empresas tengan dificultades para pagar, reestructuran o renegocian la deuda y reclaman garantías personales.

Se pueden encontrar créditos de promoción con tasas subsidiadas que permiten reducir el promedio del interés del sector, sin embargo, el acceso a este tipo de créditos es más restringido, está sujeto a un límite de cupos y los requisitos para poder tramitarlos dificulta muchas veces que las PYMES se encuentren con capacidad de poder tramitarlo.

Dado que la PyME típicamente solicita préstamos de una cuantía importante, pero no cuenta con la información necesaria para respaldar su solicitud, sus posibilidades de obtener crédito pueden verse seriamente limitadas. Esta carencia de información dura puede sustituirse con el aporte de garantías reales, pero a costa de discriminar a aquellas empresas que no cuentan con patrimonio previo, como suele ser el caso habitual en las PyMEs. El dilema resultante, tanto para la banca privada como para las políticas públicas, es cómo insertar a deudores opacos en un mercado altamente intensivo en información. El caso de las empresas informales, que suelen estar excluidas del mercado crediticio tradicional, es de especial trascendencia en este debate, ya que los programas públicos podrían proveer asistencia financiera, en especial a través de entidades privadas especializadas, microempresas o empresas pequeñas. (Bebczuk, 2017)

Siguiendo con el tema investigado, se expone lo que expresan los autores Cohen Arazi , Alonso y Cerbán (2016) acerca de las principales fuentes de financiamiento a corto plazo con las que cuentan las Pymes, en primer lugar, se ubica el capital propio (34%),

seguido por el financiamiento de proveedores (24%), descuento de cheques (18%) y crédito privado (16%). En menor orden de volumen, 5% de las empresas señala como principal fuente el adelanto en cuenta corriente, 3% el crédito público y 1% subsidios específicos.

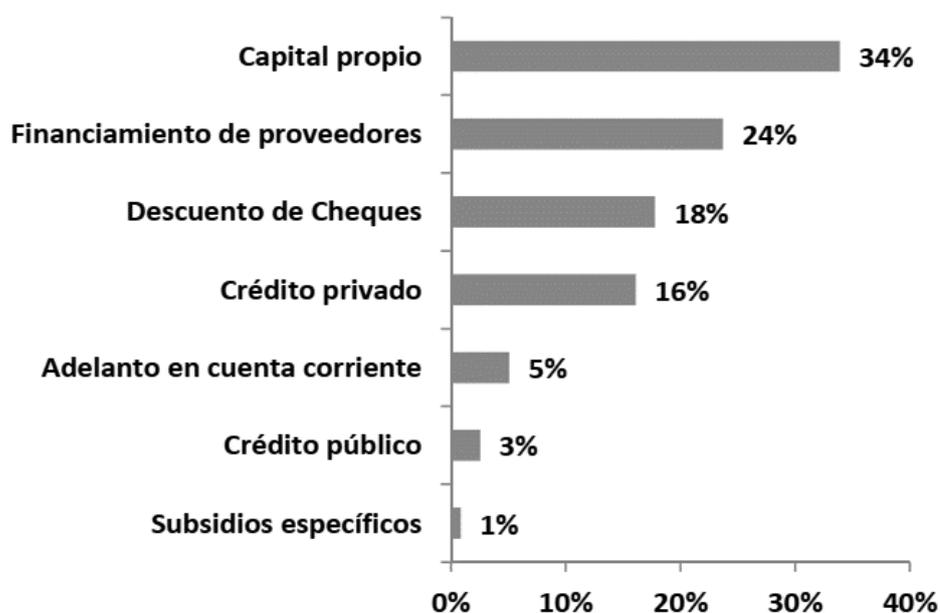


Figura 2. Principal fuente de financiamiento a corto plazo a la que acceden las MiPyMEs.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea.

Existen casos en los que los grandes proveedores o clientes de las PYMES procuran colaborar con la grave situación que transitan éstas, implementando algunas acciones tales como: 1) incrementar la frecuencia de entrega de mercancía (lo que aliviana el peso de cada pago que la PYME debe hacer ya que se entregan menos productos, pero conlleva un costo adicional de su proveedor; 2) aceptar la extensión de los plazos de pago; 3) otorgar algún tipo de garantía con los bancos para que las PYMES puedan acceder a menores tasas bancarias. (Fundación Observatorio Pyme, 2019)

Más allá de estas acciones descritas anteriormente y tal vez bastante puntuales, surge el interrogante acerca de qué pasó con las tasas de interés cobradas por el descuento

de documentos desde mediados de 2018. Partiendo de una ya deteriorada situación como la de 2018, se observó un fuerte incremento en la tasa de interés para este instrumento. En julio y agosto del año pasado, el 70% del monto operado lo hacía con tasas de hasta 45%. Un mes después ese porcentaje se redujo a tan sólo cerca del 30%; mientras que aproximadamente el 50% lo hacía a tasas superiores a 45% y hasta 65%, y el 20% restante incluso descontaba a tasas superiores, pero sólo un mes después la situación se agravó aún más, siendo más del 80% del total del monto operado que se descontó a tasas superiores al 45%, con una marcada preponderancia de tasas superiores al 65%. Esto significa que la escasa caja que pueden hacer las PYMES producto de la recesión económica se combinó con un notorio deterioro de las condiciones de acceso al financiamiento del capital de trabajo. (Infopymes, 2019).

Cohen et. al. (2016), indagó también acerca de una serie de obstáculos que dificultan el crecimiento del negocio. Los resultados obtenidos son los siguientes: la mayor parte de los empresarios considera a la presión tributaria como principal obstáculo, luego, son fuertemente significativas la inflación, los costos laborales y la legislación y conflictividad laboral. Le siguen, como obstáculos relevantes los problemas financieros y las dificultades burocráticas. Continuando con el orden de importancia se encuentran problemas relacionados a la incertidumbre macroeconómica, competencia desleal, escasez de mano de obra calificada e inseguridad jurídica.

Este panorama es desolador para las pymes quienes, a pesar de buscar opciones de pago y financiamiento para poder seguir compitiendo en el mercado, las barreras y dificultades son cada vez peores, los más afectados son evidentemente las micro Pymes que no pueden acceder a otro de financiamiento más beneficioso para paliar la situación por la cual atraviesan.

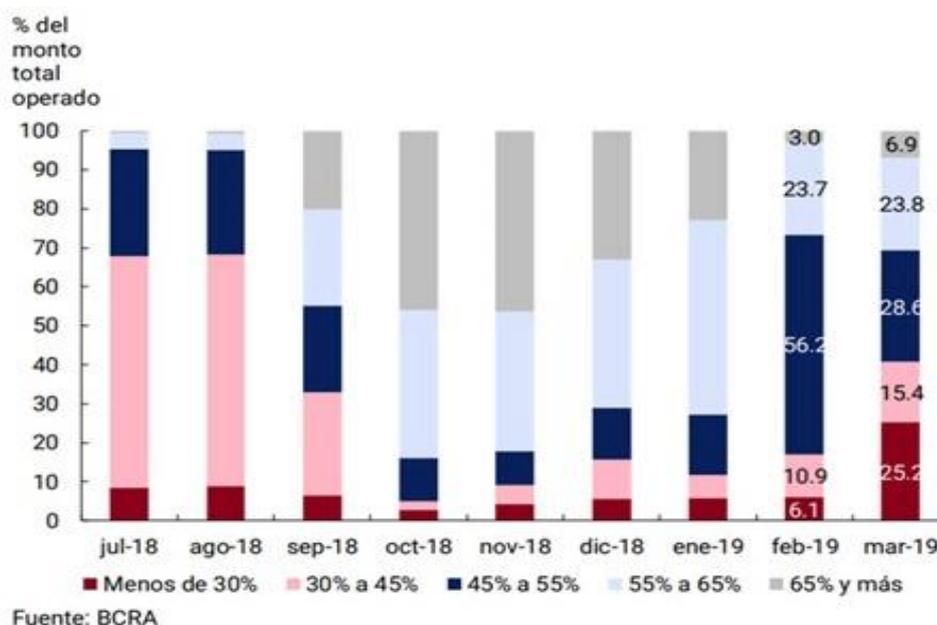


Figura 3. Monto operado del sector privado en documentos descontados por estrato de tasa de interés (TNA). *Fuente.* Infopymes.

La presente investigación se centra en analizar la falta de financiamiento de las pymes del rubro cárnico y si esta es causal de la muerte prematura de la mismas.

Se puede afirmar que la industria de la carne constituye uno de los sectores económicos más importantes del país.

De acuerdo con los datos obtenidos de la Asociación de Frigoríficos e Industriales de la Carne (2018), la combinación de la normalización de la oferta de faena sumada a la política monetaria restrictiva del gobierno con menos pesos en el mercado, provocó una caída de los valores de la hacienda tanto de invernada como del gordo en el mes de octubre de 2018, del orden del 4,3%.

Se advierte que, si bien la ocupación de los corrales de engorde entró en un período de vaciado, todavía hay un volumen importante de hacienda gorda para enviar a faena.

Por su parte, los establecimientos de engorde a corral se encuentran atravesando una gran dificultad como consecuencia del incremento del precio de la alimentación, en

dónde la energía y la proteína están atados al precio dolarizado de los commodities agrícolas, la suba de los combustibles y demás gastos operativos. Esto potenciado por la imposibilidad de apalancarse financieramente a tasas razonables. La retrotráida de los precios de la hacienda de invernada en el mes de octubre, provocó que el precio del ternero en los últimos doce meses subiera la mitad que la inflación. En tanto que la inflación se calcula que ronda el 45%, el ternero de invernada subió solamente un 24% mostrando claramente las dificultades que atraviesa el criador.

La restricción monetaria extrema sumado a la elevada tasa de inflación ocurrida después del cimbronazo del dólar, impactó fuertemente sobre el nivel de actividad económica en dónde la hacienda gorda no fue ajena. El mercado argentino de carnes absorbe la totalidad de la oferta ofrecida y ajusta por precio. Por lo cual, la mayor oferta y menor demanda provocó indefectiblemente la caída de los valores.

Cabe agregar que la demanda en el mercado interno se encuentra cada vez más retraída por la merma en el nivel de actividad con bajo poder adquisitivo a consecuencia de la importante recesión que está sufriendo la economía del país.

Siguiendo con los datos extraídos de la misma fuente, se demuestra que comparativamente con otros alimentos, la carne vacuna ha subido menos que otros alimentos. Puede mencionarse el fuerte incremento en los precios de los fideos (+89%), arroz (+76%), aceites (+58%), pollo (+57%) contra un 40% de la carne vacuna. (AFIC, 2018)

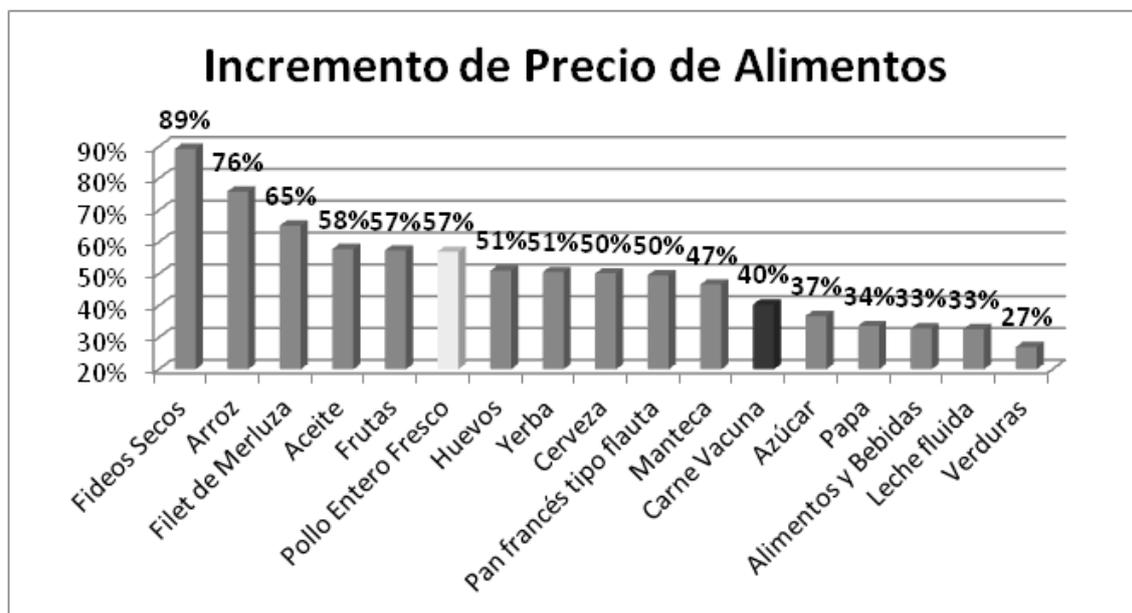


Figura 4. Fuente. AFIC 2018.

Continuando con la problemática analizada y de acuerdo al Informe Económico Mensual de Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (2019), en lo que va del año se percibe una disminución del número de animales faenados. La producción de carne del mes de febrero presenta una caída de 4,4% en comparación con febrero del 2018. Si se analiza el bimestre en términos interanuales se puede ver que en el acumulado del 2019 se produjeron 2,5% menos que en igual período del año pasado. La retracción del volumen de carne producida se explica por una disminución del número de animales faenados.

La caída del poder adquisitivo del salario, sumado al aumento de la canasta básica y total, más el incremento del costo de vida, en términos generales, repercute en el consumo de la carne vacuna. El Documento N°217 de CICCRA muestra que el consumo per cápita de carne vacuna cayó casi 10 puntos porcentuales en el primer bimestre de 2019, en comparación con el mismo período del año pasado.

En poco más de dos meses el precio de la carne se elevó cerca de un 25%, lo que representa la mitad de las subas que ocurrieron durante los doce meses del 2018.

Miembros de los diferentes segmentos que conforman la cadena de producción de la carne vacuna advirtieron que el precio al consumidor se encontraba atrasado, habiendo aumentado menos que la inflación, por debajo del pollo o el cerdo, y que el monto en góndola se iría actualizando en la medida en que aumentara el poder adquisitivo de los ingresos de las familias.

La caída del poder adquisitivo de los salarios y el deterioro económico generalizado hicieron que los aumentos presentes en los diferentes segmentos de la cadena no se trasladaran en su totalidad al precio final. En consecuencia, el traslado de las subas al consumidor minorista fue de menos de la mitad, para hacer frente a la disminución del consumo de carne, durante el año pasado. Por lo tanto, las subas bruscas de principio de este año repercutieron en el consumo.

Solamente en la capital del país, las ventas de las carnicerías se desplomaron un 20%, agravando el presente de un sector comercial castigado, que en el último año padeció el cierre de más de mil carnicerías. Además del aumento del valor de la carne, las carnicerías deben enfrentar los tarifazos e incrementos de alquileres que repercuten en el precio de góndola.

En consecuencia, el incremento de los costos fijos de las carnicerías que deben mantener heladeras y cámaras de conservación prendidas las 24 horas, de lunes a lunes, en un contexto de caída del consumo, perjudica la rentabilidad empresarial, ya que los comercios deben absorber costos para poder vender la mercadería. (CICCRA, 2019)

Por todo lo antes expuesto, se puede confirmar que la Industria de la carne vacuna no está exenta de la grave realidad económica por la que atraviesan todas las industrias del país. Esto se evidencia en el cierre de las carnicerías que no pueden competir debido a las desventajas antes descriptas.

A continuación del análisis, el presente manuscrito se centró en el rubro minorista de la venta de carne vacuna de la localidad de Pilar, situada a 40 km de la Ciudad de Córdoba, con una población de 14.735 habitantes de acuerdo al Censo del año 2010.

A la problemática de la desactualización del precio de venta y la baja en el consumo de carne vacuna, se le suman las barreras para el acceso al financiamiento, estos factores afectan de manera directa en las pymes de la localidad, ya que no están ajenas de lo que ocurre a nivel nacional y provincial.

La ciudad concentra la actividad comercial principalmente en la zona céntrica, allí se encuentran casi todos los rubros de la actividad económica, se destaca que para iniciar un negocio de venta de carnes se debe tener un conocimiento previo del oficio, además la inversión inicial puede variar de acuerdo a las características del comercio.

En los últimos tres años y como consecuencia de la persistente crisis económica por la que atraviesa el país, los consumidores tuvieron que cambiar patrones de consumo, tratando de buscar opciones de tipos de carne, por lo cual los nuevos productos sustitutos de la carne vacuna fueron el cerdo y el pollo, lo que provocó niveles históricos de bajo consumo de este alimento.

De esta manera se plantean las siguientes interrogantes:

¿Qué factores inciden en la crisis de la industria cárnica de consumo interno a nivel local?

¿La falta de financiamiento fue el causante del cierre de Pymes del rubro cárnico?

Objetivo general:

Determinar si la falta de financiamiento fue la causal de la muerte prematura de los comercios del rubro cárnico de la ciudad de Pilar, Córdoba.

Objetivos específicos:

- Analizar si las pymes entrevistadas necesitaron financiamiento externo y en qué etapa fue decisivo.
- Investigar cuales fueron los tipos de financiación más utilizados.
- Determinar si para las pymes del rubro cárnico el acceso a financiamiento fue limitado y cuáles fueron sus causas.

Métodos

Diseño

El trabajo de investigación que se realizó fue de alcance descriptivo, ya que se buscó definir propiedades, características y sus rasgos importantes, buscando posibles aspectos similares entre ellos, con un enfoque cualitativo, en donde se recolectaron datos no numéricos durante el proceso de investigación tomando las experiencias de los participantes, fue no experimental ya que no hubo manipulación de variables, sólo se observaron los casos y se analizaron las respuestas obtenidas, y de tipo transversal, efectuando la cita una única vez, a través del mismo se trató de establecer si la falta de financiamiento fue lo que provocó la muerte prematura de las empresas entrevistadas, para ello se seleccionaron tres comerciantes del rubro cárnico, de la localidad de Pilar.

Participantes

La población utilizada para el relevamiento de datos fueron los representantes de Pymes de la localidad de Pilar, Provincia de Córdoba todos ellos pertenecientes al rubro alimenticio. Se tomó como muestra a tres comercios todos ellos se dedicaban a la venta minorista de carne vacuna, dos de ellos cerraron sus puertas y uno sigue en actividad.

Para ello se realizó un muestreo no probabilístico, de tipo accidental en donde se seleccionaron comercios que tenían las mismas características para el tema de investigación, por lo que se realizó una visita a cada participante, previo consentimiento informado por escrito, con el fin de analizar si la falta de financiamiento fue determinante para cerrar sus puertas o si la falta de acceso a préstamos u otros instrumentos crediticios fueron relevantes en algún momento de la vida de sus negocios.

Instrumentos

Se utilizó como instrumento para la recolección de los datos, entrevistas informales abiertas, para que los participantes pudieran expresarse y semi dirigidas, tratando de recabar la información de relevancia para la investigación, una vez concluidas fueron grabadas y luego transcritas a papel.

A través de la información obtenida por medio del Centro Comercial, Industrial y Agropecuario de Pilar, se logró contactar a los tres comerciantes del rubro cárnico, dos de los comercios cerraron sus puertas entre finales de 2017 y mediados 2018 y el restante está en actividad desde hace dos años.

Esta investigación fue realizada a los fines de tener una óptica general de la problemática planteada, desde las personas que al momento de solicitar financiamiento se encontraron con diversas barreras para poder obtenerlo.

Análisis de datos

Para la elaboración del informe de los tres casos estudiados, se realizó una comparación en donde se transcribieron la entrevistas y se sintetizaron las preguntas realizadas que dieron respuesta a los objetivos específicos, permitiendo responder al objetivo general para determinar qué aspectos en común tenían referidos a: la historia de cada emprendedor, la decisión de comenzar un proyecto de ese tipo, si contaban con experiencia ya que es un oficio que requiere un aprendizaje previo, que esperaban lograr al abordar su emprendimiento, si hicieron algún estudio de mercado antes de iniciar sus negocios, si tenían claro a qué tipo de mercado querían llegar, si a la hora de iniciar sus negocios tuvieron en cuenta el contexto político y económico de nuestro país, el origen

del capital inicial invertido y en este sentido saber si fue capital propio o mediante préstamos solicitados a entidades crediticias o a particulares.

Por último, se intentó establecer en qué momento de la vida del negocio fue fundamental el acceso al financiamiento para la consecución o crecimiento del mismo, y en caso de que no hayan podido acceder a éste, si fue lo que ocasionó su cierre.

Resultados

A partir del relevamiento, se expusieron los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a las tres empresas del rubro cárnico de la localidad de Pilar, Córdoba, todas ellas coincidían en su condición de Monotributo ante Afip.

A continuación, se realiza una breve descripción de cada participante:

- El entrevistado 1, se dedicaba exclusivamente a la venta de carne vacuna y algunos productos semi elaborados del mismo origen, tenía dos empleados, estuvo en actividad hasta finales de 2017 y este emprendimiento era su principal fuente de ingresos.
- El entrevistado 2, tenía tres empleados y anexaba algunas verduras y conservas a su principal actividad que era la venta de carne vacuna y productos semi elaborados de igual origen, estuvo en el rubro hasta mediados de 2018, era su única actividad y fuente de ingresos.
- El entrevistado 3, al momento de la investigación tenía en funcionamiento su empresa, la cual además de la venta al público de carne vacuna y sus derivados, producía embutidos como un complemento importante en su actividad, trabajaban en total cuatro personas del entorno familiar y este emprendimiento que llevaba dos años era su principal fuente de ingresos.

En base a los objetivos específicos planteados anteriormente, se relevaron los aspectos más importantes aportados por los entrevistados que dan respuesta a éstos, los cuales se presentan en tablas y de manera comparativa.

Objetivo 1- Analizar si las pymes entrevistadas necesitaron financiamiento externo y en qué etapa fue decisivo.

Tabla 1

Resultado de Entrevista según objetivo 1.

Industria Cárnica	Inversión inicial	Etapas de crecimiento	En ambas etapas
Entrevistado 1 (Inactivo)			Fue necesario en ambas etapas.
Entrevistado 2 (Inactivo)			Fue necesario en ambas etapas.
Entrevistado 3 (Activo)	No	Fue necesario en esta etapa.	

Nota. Fuente de elaboración propia.

Tabla 2

Otros tipos de financiación utilizados. Según objetivo 1.

Industria Cárnica	Capital Propio	Préstamos de familiares	Financiamiento de proveedores	Préstamos personales
Entrevistado 1 (Inactivo)	No poseía.	Si fue necesario.	Si fue necesario.	No porque ya había solicitado uno con otros fines.
Entrevistado 2 (Inactivo)	Poco.	Si fue necesario.	Si fue necesario.	No porque no cumplía con los requisitos.
Entrevistado 3 (Activo)	Si poseía.	No fue necesario.	Si fue necesario.	Si fue necesario.

Nota. Fuente de elaboración propia.

En esta tabla se muestran los distintos tipos de financiación a los que tuvieron que recurrir los entrevistados ante la imposibilidad de obtención de financiamiento bancario.

Objetivo 2- Investigar cuales fueron los tipos de financiación más utilizados.

Tabla 3

Resultado de la Entrevista según objetivo 2.

Tipos de Financiación	Préstamo para Pymes	Préstamo personal	Venta de cheques
Entrevistado 1 (Inactivo)	No porque no cumplía con los requisitos.	No porque ya tenía créditos personales.	Si, con una tasa de interés muy elevada.
Entrevistado 2 (Inactivo)	No porque no cumplía con los requisitos.	No lo consideró conveniente.	Si, con una tasa de interés muy elevada.
Entrevistado 3 (Activo)	No porque las tasas eran muy altas, el plazo muy corto y las barreras muy altas.	Si fue necesario.	Si, con una tasa de interés muy elevada.

Nota. Fuente de elaboración propia.

Se puede observar que los entrevistados utilizaron como principal fuente de financiamiento la venta de cheques de pago diferido por adelantado en entidades bancarias y financieras, este método fue la única manera de obtener dinero de una manera más ágil y rápida para lograr cancelar sus obligaciones a tiempo y aunque las tasas de interés vigentes para este tipo de operaciones cambistas eran muy elevadas no encontraron otra salida para paliar la situación, como consecuencia esto impactó en sus utilidades de manera considerable.

Se destaca como factor importante en esta investigación, que a causa de la crisis económica y debido al quiebre en la cadena de pagos, los proveedores han optado por extender los plazos de cancelación de pago de la mercadería, dando de esta manera un alivio a las voluminosas cuentas a pagar tales como impuestos, aportes de empleados y servicios entre otros.

Objetivo 3- Determinar si para las pymes del rubro cárnico el acceso a financiamiento fue limitado y cuáles fueron sus causas.

Tabla 4

Resultado de la Entrevista según objetivo 3.

	Solicitud de préstamo bancario	Principales dificultades para el acceso a créditos.
Entrevistado 1 (Inactivo)	Consultó, pero por las informalidades no pudo concretarlo.	*Corto plazo. *Informalidades. *Poca antigüedad. *Falta de garantías
Entrevistado 2 (Inactivo)	Consultó, pero por las informalidades no pudo concretarlo.	*Informalidades. *Plazos muy cortos *Poca antigüedad.
Entrevistado 3 (Activo)	Consultó, pero por las elevadas tasas de interés y el corto plazo no lo creyó conveniente.	*Tasas de interés muy elevadas. *Variación espontánea de las tasas de interés. *Poco ágil. *Plazos muy cortos.

Nota. *Fuente de elaboración propia.*

Se puede observar que los entrevistados se encontraron con varios impedimentos para poder acceder a créditos para pymes, como consecuencia de esto no pudieron concretar sus proyectos de expansión y captación de más clientes. Por otra parte, los comerciantes frente a este contexto de incertidumbre si bien estaban muy interesados en obtener financiamiento para el logro de sus planes de negocios prefirieron mantenerse al margen y buscar fuentes alternativas de financiamiento ya que debido al contexto de crisis del país no tenían la certeza de poder cumplir con los plazos de pago de las cuotas de los préstamos.

Discusión

En este trabajo de investigación se plantea como objetivo general, analizar la problemática de la falta de acceso al financiamiento por parte de las Pymes en la etapa inicial y la de crecimiento, y así determinar si las barreras e impedimentos para acceder a créditos son factores claves que llevan a la muerte prematura de los comercios del rubro cárnico de la localidad de Pilar, Córdoba en el año 2019.

Cabe mencionar que no se encontraron antecedentes acerca de trabajos de investigación sobre la problemática planteada en el presente trabajo, por lo que es el primero de estas características realizado en esta localidad.

El primer objetivo busca analizar en qué etapa del ciclo de vida de las empresas entrevistadas la necesidad de financiamiento fue necesaria, y de ser así si este factor fue de relevancia para la vida de las mismas. Los resultados indican que las pymes estudiadas sí necesitaron financiamiento externo durante el desarrollo de sus negocios, pero al ser emprendimientos de tan poca antigüedad se encontraron con obstáculos ya que no cumplían con los requisitos solicitados por las entidades financieras. Esto es congruente con lo que plantea Bebczuk (2017), quien sostiene que las pymes típicamente solicitan créditos, pero no cuentan con la información necesaria para respaldar su solicitud, por lo que sus posibilidades de obtenerlos se ven seriamente limitadas. El dilema resultante para la banca pública y privada es cómo insertar deudores opacos en un mercado altamente intensivo en información.

Por otra parte, la Fundación Observatorio Pyme (2019) advierte que, durante el primer trimestre del presente año, las dificultades de obtención de financiamiento por parte de las pymes se incrementaron en un 62%, lo cual corrobora el resultado logrado.

También se desprende de los resultados obtenidos, que como consecuencia de no poder acceder a créditos buscan otro tipo de financiación como el capital propio, los aportes de familiares, préstamos personales y financiación de sus proveedores, de esta manera intentan seguir compitiendo en el mercado. Estos resultados coinciden con lo que exponen Cohen Arazi, Alonso y Cerbán (2016) quienes comprobaron que las principales fuentes de financiamiento de las pymes a corto plazo son, el capital propio en un 34%, la financiación de proveedores 24%, el descuento de cheques 18% y el crédito privado en un 16% y en menor orden de volumen, 5% de las empresas señala como principal fuente el adelanto en cuenta corriente, 3% el crédito público y 1% subsidios específicos.

El segundo objetivo busca investigar cuales son las herramientas financieras más utilizadas por las Pymes entrevistadas de la localidad de Pilar, Córdoba. Como respuesta, se puede observar que la más usada es la negociación de cheques de pago diferido, ya que todos los casos analizados coinciden en que, si bien es muy costosa, es la manera más ágil al momento de necesitar dinero para poder cumplir con sus obligaciones, aunque su utilización impacte considerablemente en sus utilidades. Este resultado concuerda con el informe realizado por Infopymes (2019), en donde se analiza la deteriorada situación económica del país y se expone que durante el año 2018 el 70% de este tipo de operaciones se realizaba con una tasa del 45%, pero ante la inestabilidad económica y política y el disparo del dólar, en pocos meses el 80% de estas operaciones se realizan a tasas que superan el 65%. Esto agrava aún más la situación de la liquidez de las empresas en forma conjunta con la recesión económica y las dificultades de obtención de otros tipos de financiamiento más favorables.

También surge de los resultados obtenidos que los proveedores ante la crisis por la que atraviesan sus clientes, han implementado extender los plazos de pago de la mercadería vendida, dando de esta manera un poco alivio a los comerciantes, los cuales

se encuentran con serios problemas a la hora de seguir trabajando, entre ellos se pueden nombrar la presión tributaria, la inflación, los altos costos laborales, entre otros factores de importancia. Estos resultados van en línea con el informe efectuado por la Fundación Observatorio Pyme (2019), en donde se destaca que los grandes proveedores de pymes para colaborar con sus clientes en la difícil situación por la cual atraviesan han optado por implementar acciones tales como incrementar la frecuencia de entrega de la mercadería en cantidades más pequeñas, lo que alivia las facturas a pagar, extienden los plazos de pago de las obligaciones de sus clientes y otorgan garantías a los bancos para que éstos puedan acceder a menores tasas bancarias.

El tercer objetivo busca analizar si el financiamiento para las pymes es limitado y de ser así, cuáles son sus principales causas. Los resultados arrojados demuestran claramente que las tres empresas entrevistadas necesitaron financiamiento y para ello al momento de consultar en las entidades bancarias, se encontraron con varias limitaciones, ya que al ser empresas de poca antigüedad no contaban con los requisitos necesarios para que los créditos les sean concedidos.

Entre las limitaciones podemos mencionar la falta de garantías reales que cubran de manera total o parcial la deuda con activos muebles o inmuebles, la inexistencia de balances contables y no tener deudas previsionales entre otras. Estas informalidades fueron barreras en conjunto con los cortos plazos y las tasas altas y variables ofrecidas por los bancos. Los resultados obtenidos concuerdan con las conclusiones a las que arriban De la Torre et. al. (2010), en donde se observa que los bancos encuentran atractivo al segmento de las pymes, debido a la alta competencia existente en los segmentos corporativos y de consumo, pero se encuentran con el problema de la alta informalidad de las empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables y la falta de garantías.

Los bancos observan además que las pymes no ejercen suficiente demanda ya que buscan financiación a largo plazo con tasa fija y los bancos ofrecen financiación a corto plazo con tasa variable. Si bien las pymes pueden acceder a créditos de promoción con tasas subsidiadas que permiten reducir el promedio del interés del sector, este acceso es restringido y con cupos limitados, además de no estar muy bien promocionados por las entidades oficiales.

Cabe recalcar que otros factores fueron relevantes al momento de la solicitud de los créditos ya que, debido al contexto de incertidumbre económica del país, los comerciantes prefirieron mantenerse al margen y aplazar sus planes de expansión. Este resultado es coincidente con lo que presenta Bebczuk (2010), quien advierte que la toma de no créditos puede deberse a una conducta de autoexclusión, ya que, si bien las empresas necesitan financiación, pueden no solicitarla por temor a perder el control de sus negocios.

Como aporte a los resultados antes descriptos por parte de Bebczuk (2010), en cuanto a la no toma de créditos por parte de los entrevistados, por temor a perder el control de sus empresas, se exponen también antecedentes que van en la misma línea de investigación, tal cual concluye Allo et. al. (2014) en su investigación acerca de características de las pequeñas pymes, tales como su forma de constitución la cual es casi siempre unipersonal, los dueños son quienes dirigen las empresas, la toma de decisiones es centralizada, tienen una estructura familiar, con registración interna de los estados contables y son asesorados por contadores, utilizan poca tecnología ya que su fuerte es el trabajo más que el capital, estas características son comunes de las pymes.

Resulta importante destacar que este estudio de investigación estuvo limitado ya que se trabajó con sólo tres muestras de locales de venta de carne vacuna de la localidad de Pilar, lo que restringe las posibilidades de encontrar relaciones y generalidades

significativas a partir de los datos y resultados obtenidos para asegurar una distribución representativa de la población pymes.

Además, fue una muestra de tipo intencional en donde se buscaron aspectos similares entre los entrevistados, lo que limitó los resultados obtenidos.

Al mismo tiempo, se trató de una investigación de tipo cualitativa, en donde no se pudieron recabar datos de tipo numérico.

Sin embargo, es de destacar que, al ser pymes con características en común, esto facilitó el análisis de los datos recolectados, pudiendo de esta manera realizar un análisis más profundo de los casos estudiados y arribando a resultados de manera más simple.

También es de relevancia resaltar que, en la localidad de Pilar no existen antecedentes de investigación relacionados a la falta de acceso al financiamiento, como causal de la muerte prematura de los negocios dedicados a la venta de carne vacuna. Así el presente estudio aporta evidencia a la discusión sobre la problemática planteada.

Este trabajo al ser el primero en la zona, resulta de utilidad para aquellos emprendedores que intentan insertarse en el mercado de la carne, pudiendo a través del mismo, analizar los factores que llevaron a los entrevistados al cierre y así tener una óptica más amplia al momento de comenzar con sus negocios.

De acuerdo a todos los elementos recabados en la presente investigación se concluye que, si bien el acceso al financiamiento es un factor relevante en el rendimiento económico de las pymes del rubro cárnico de Pilar, no es la principal causa de su cierre.

Se le suma a las barreras de acceso al financiamiento para pymes, otros factores de riesgo tales como la inflación, el precio imparable del dólar, la crisis económica y política del país, la falta de información acerca de programas beneficiosos para pymes

que están vigentes pero son desconocidos por los emprendedores, las altas tasas cobradas por las entidades financieras en otros tipos de financiamiento utilizados tales como los préstamos personales y la negociación de cheques de pago diferido, la baja histórica en el consumo de la carne vacuna la cual es reemplazada por otros alimentos sustitutos, los altos costos de mantenimiento de los locales, la presión impositiva, los embargos de Afip, los altos costos laborales, la competencia desleal, la inseguridad jurídica entre otros, son algunos de los factores que influyen en la muerte prematura de las pymes.

Frente a este difícil contexto macroeconómico, no resulta fácil proyectar negocios rentables y duraderos.

Por todo lo antes expuesto, se recomienda abrir nuevas líneas de investigación usando métodos como por ejemplo un análisis de tipo cuantitativo, tomando muestras más representativas de la población, que permitan medir otros elementos de manera numérica, utilizando como instrumentos las encuestas, pudiendo realizar de esta manera un estudio con más profundidad.

Ya que las pymes del rubro cárnico se encuentran con barreras para el acceso al financiamiento, esto representa un problema de suma importancia en la vida de estos negocios.

También es de importancia agregar que las pymes son el motor de la economía del país, generan empleos y reducen los índices de pobreza, razón por lo cual el Estado en conjunto con las entidades bancarias estatales y privadas, deberían facilitar el acceso al crédito por parte de éstas, mediante programas de inserción de las microempresas en el sector financiero.

Una forma de lograrlo sería haciendo más flexibles las condiciones para acceder a créditos, ofreciendo tasas promocionales y plazos de pago más largos, a los fines de que

puedan competir y desarrollarse en la economía regional. De esta manera se les daría un incentivo muy atractivo a los emprendedores ya que son el sector más golpeado por la crisis económica.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2019). *afip.gob.ar*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- AFIC. (2018). *Informe Sectorial de la Cadena Carne Vacuna Octubre 2018*. Obtenido de https://docs.wixstatic.com/ugd/b0cb4b_5f026ff4a7344e7bb110242d65f152cf.pdf
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Chedan, N. (2014). *Financiamiento de Pymes: Riesgo crediticio, oferta y demanda*. Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>
- Asociación de Frigoríficos e Industriales de la Carne. (2018). *afic.gob.ar*. Obtenido de https://docs.wixstatic.com/ugd/b0cb4b_5f026ff4a7344e7bb110242d65f152cf.pdf
- Bebczuk, Ricardo N. (2010). *Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y proepuestas de política*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/lcl3241e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bebczuk, Ricardo N. (2017). *Políticas de financiamiento para pymes*. Obtenido de <https://biblioteca.produccion.gob.ar/document/download/326>
- Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina. (AGOSTO de 2019). *CICCRA*. Obtenido de <http://la5pata.com/wp-content/uploads/2019/03/Inf-N%C2%BA-217-2019-febrero.pdf>

- Cohen Arazi , M., Alonso , A. L., & Cerbán, L. (2016). *ieralpyme.org. Relevamiento sobre la Realidad Empresaria 2016 y Perspectivas 2017*. Argentina. Obtenido de <http://www.ieralpyme.org/noticias/relevamiento-sobre-realidad-empresaria-2016-perspectivas-2017--7133.html>
- De la Torre, A., Martínez Pería, M., & Schmukler, S. (2010). *Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending*.
- Entrepreneur. (25 de Abril de 2016). *¿Porqué fracasan los negocios?* Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/274610>
- Fundación Observatorio Pyme. (junio de 2019). *Financiamiento desempeño PyME y desarrollo productivo*. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/08/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Infopymes. (2019). *Infopymes.info*. Obtenido de <https://www.infopymes.info/2019/06/el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes/>
- Mundo Empresarial. (28 de Agosto de 2019). *Mundo Empresarial*. Obtenido de <https://mundoempresarial.com.ar/noticia/3047/segun-afip-son-43-empresas-las-pymes-que-cerraron-por-dia-entre-enero-y-abril-de>
- Soriano. (2018). *foroempresarias.com*. Obtenido de <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capitales%20de%20las%20Pymes.doc>