



Seminario Final de Contador Público

Manuscrito Científico

**Tema: El financiamiento de las Start-Up y Emprendimientos en la  
Argentina**

**Título: El acceso al financiamiento de las pymes Cordobesas:**

**Dificultades, Oportunidades, ¿Muerte prematura?**

Carrera: Contador Público

Humberto Horacio Romero

DNI: 22.224.772

Legajo CPB02382

2020

## **Resumen**

El presente trabajo final de grado consistió en una investigación enmarcada en un manuscrito científico de la Carrera de Contado Público y tuvo como objetivo analizar el acceso al financiamiento que experimentan las Pymes de la Ciudad de Córdoba advirtiendo si este fenómeno es desencadenante de su obsolescencia, frustración o muerte prematura.

Para su abordaje se llevó adelante una investigación de alcance descriptiva con enfoque cuantitativo y también en algunos aspectos cualitativos. Se empleó como técnica de relevamiento de encuesta a través del instrumento cuestionario abordando una muestra de 25 casos seleccionada a través de un criterio maestral no probabilístico intencional.

Con los resultados expuestos se puede describir a una realidad de estas Pymes en la Ciudad referida a la falta de preparación y formación en cuanto a temática del acceso al financiamiento y esto se suma a un ecosistema emprendedor que concentra más sus perspectivas en aspectos abstracto que en dinámicas técnicas alusivas a esta problemática.

Lo que se advierte es que tal como lo dicen en varios informes las organizaciones de esta naturaleza no logran superar los 2 años de existencia y las razones concretan se refieren a lo que anteriormente se describe.

### *Palabras Clave*

Pymes. Acceso al financiamiento. Profesionalización. Formalización. Muerte prematura.

## **Abstract**

The present final degree project consisted of an investigation framed in a scientific manuscript of the Public Cash Career and aimed to analyze the access to financing experienced by SMEs in the City of Córdoba, warning if this phenomenon is triggering their obsolescence, frustration or premature death

For its approach, a research of descriptive scope with quantitative approach and also in some qualitative aspects was carried out. It was used as a survey survey technique through the questionnaire instrument addressing a sample of 25 cases selected through an intentional non-probabilistic master criterion.

With the results presented, a reality of these SMEs in the City can be described, referring to the lack of preparation and training in terms of access to finance, and this adds to an entrepreneurial ecosystem that concentrates its perspectives more on abstract aspects than on technical dynamics alluding to this problem.

What is noted is that, as stated in several reports, organizations of this nature fail to exceed 2 years of existence and the specific reasons refer to what is described above.

### *Keywords*

SMEs Access to financing. Professionalization Formalization. Early death.

## Índice

Introducción.....	1
Objetivos .....	15
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
Métodos.....	16
Diseño.....	16
Participantes .....	16
Instrumentos.....	17
Análisis de Datos.....	17
Resultados .....	18
Discusión.....	25
Referencias .....	35
Anexos.....	37
Anexo 1: Formulario de consentimiento informado .....	37
Anexo 2: Modelo de cuestionario .....	38
Anexo 3: Tabulación de encuestas .....	39

## **Introducción**

El presente es un manuscrito científico desde la perspectiva de la Carrera de Contador Público, que analiza el desenvolvimiento de las Pymes del sector tecnológico de la ciudad de Córdoba centrándose en la posibilidad de acceder al financiamiento como herramientas de gestión que le permita su consolidación y crecimiento.

En distintos espacios y lugares de los mercados internacionales las pequeñas y medianas organizaciones juegan un papel fundamental para articular la producción y comercialización de bienes y servicios en la economía de los países y como tal son muchos los que analizan la trascendencia y protagonismo que tienen las pequeñas organizaciones como células productoras dentro de estos países. Específicamente existen posturas donde presentan a las Pymes como organizaciones que potencian las economías y generan plataformas para el desenvolvimiento de espacios de trabajo, y al mismo tiempo, existen otras perspectivas que critican y describen a estas entidades como espacios donde se llevan adelante aspectos negativos por considerarlas como compañías que aún no logran la madurez y generan inconvenientes a la propia economía. En palabras de Sequeda Tenas (2016) las Pymes son conceptualizadas como organizaciones que llevan como características ser prestatarias de alto riesgo y de esta forma no presentan garantías suficientes para estar a la altura de involucrarse en un circuito virtuoso crediticio, de producción y comercialización. Según este estudio las pequeñas empresas deben luchar para cambiar su reputación articulándose a una asimetría de información que no les deja espacio para poder desenvolverse eficientemente

Para evitarlo, Fracica Naranjo, Matiz, Hernández y Mogollón (2011) expresan que es fundamental que las pequeñas empresas sean acompañadas como así también capacitadas en cuanto a la forma de acceder al financiamiento situándose estos como elementos de trascendencia que les posibilita comenzar sus primeros lineamientos como organizaciones de una forma prudente y al mismo tiempo promulgando la incorporación hacia el circuito económico. En esta misma línea Francisca Naranjo Matiz, Hernández y Mogollón (2011) siguen su investigación reflexionando acerca de la necesidad de un ecosistema emprendedor consistente, es decir que estén configurado no solamente por las propias Pymes, Start-up y emprendedores sino también por otros actores, como incubadoras las entidades de financiación y el propio Estado. Al referirse al concepto de

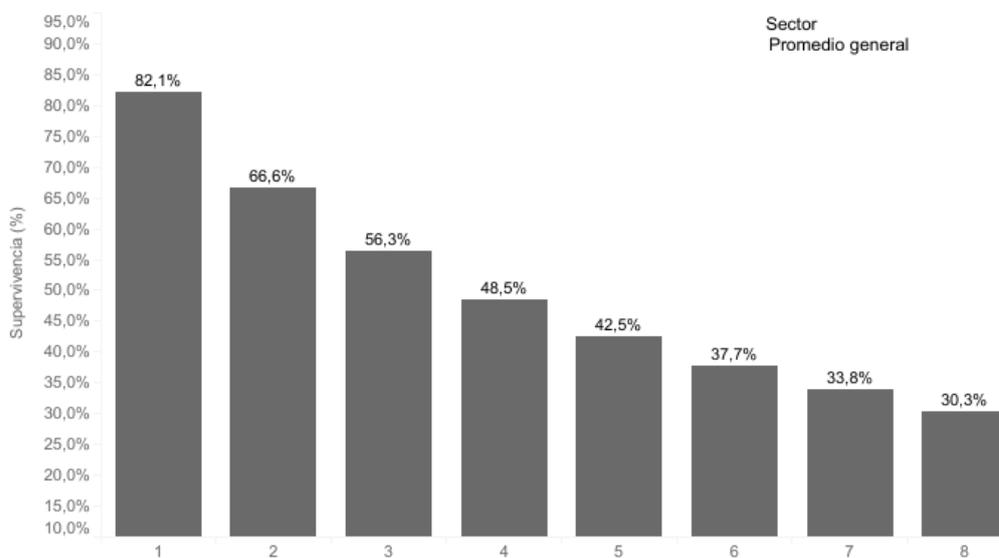
robustez estos autores mencionan la importancia de conjugar distintos elementos que alimenten y estimulen el desarrollo del emprendedurismo. Específicamente refiere a que es preciso que todos estos actores que se encuentran rodeando el crecimiento de una Pyme puedan diversificar sus fuerzas y enfocarse no solamente en la motivación y el estímulo sobre el espíritu emprendedor sino focalizarse también en factores técnicos, que vayan dando sustento a una premisa de formación y formalización en la metodología de trabajo que un emprendedor comienza a dilucidar en su aventura emprendedora, y más aún cuando tiene bajo su responsabilidad el direccionamiento de una Pyme.

De esta forma Fracica Naranjo Matiz, Hernández y Mogollón (2011) culminan describiendo que deben concentrarse todos estos participantes en el desarrollo de competencias técnicas y genéricas, y al mismo tiempo buscando una gestión de modelo de negocios que incorporen el capital económico, es decir no solamente aquellos elementos alusivos al capital humano, al capital del espíritu y los factores abstractos sino también a lo fundamental del desenvolvimiento en el plano financiero y económico y para ello el tecnicismo necesario que dará espacio a una evolución mancomunada.

Estos aspectos técnicos a los que refieren los autores mencionados son de índole fundamental y es esencial en la supervivencia de los emprendimientos, y particularmente en Argentina, las competencias genéricas son mucho más trabajadas que las técnicas y esto se refleja en el promedio y en las estadísticas mencionadas hasta el año 2019 donde según un estudio realizado por la Asociación de Empresarios Nacionales (ENCAC, 2019) describen que las expectativas económicas de los pequeños emprendedores no son del todo positivas, ya que sobre más de 700 emprendimientos analizados se observa una participación del 6% de desarrollo cordobés en el que evidencian que en el primer semestre del año 2019 menos del 20% tiene rentabilidad positiva, lo que traducido a números más exactos significa que 2 de cada 10 pequeñas organizaciones logran llevar adelante sus proyectos organizacionales con éxito. En este mismo estudio se expresan que muchas de las inclemencias a las que se enfrentan refieren a fuerzas exógenas pero que sin lugar a dudas la administración técnica alusiva a los requerimientos económicos financieros en los que se desenvuelven es uno de los puntos claves que deviene en esta realidad.

Lo anteriormente descrito toma mayor relevancia al prestar atención a un informe efectuado por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018) refiriéndose al sostenimiento que logran establecer los emprendimientos a lo largo del tiempo y el mismo revela que en cuanto a la supervivencia de nuevas empresas en especial las micro pequeñas y medianas organizaciones, en la Argentina 8 de cada 10 llegan a los 2 años de vida, mientras que solamente 3 de cada 10 llegan a los 8 años. Estos indicadores son concretamente alarmantes y evidencian una muerte prematura, dejando a estas organizaciones sin chances de poder establecerse y consolidarse.

Se puede observar con mayor precisión este informe del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018) al advertir que más del 80% de estas organizaciones que nacen pueden subsistir el primer año, pero luego comienza su declive no alcanzando el segundo y mucho menos el tercer año lo que evidencia que en los primeros estadios de vida de este tipo de organizaciones en el país no se logra generar aquel ecosistema a que acompañe y al mismo tiempo estimule la preparación de las organizaciones, por supuesto teniendo en cuenta las fuerzas externas que también juegan su papel y terminan teniendo una incidencia directa. A continuación se observa un gráfico en el que puede describirse con mayor precisión lo anteriormente expresado.



Fuente: Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018)

En este marco en las que las Pymes necesitan de un acompañamiento en sus primeros pasos, García de Brahi (2018) sostiene que son distintas las fuentes a la que una Pyme puede acceder y que en muchos casos tienen estrecha vinculación con la

etapa en la que se encuentre su emprendimiento. En este punto García de Brahi (2018) realiza un aporte refiriendo a las alternativas a las que puede acceder una Pyme de acuerdo a la instancia que se encuentre su desenvolvimiento como organización. Cabe destacar que son etapas que pueden confluenciar y al mismo tiempo solaparse en una dinámica de transición que va dejando resabios y que una pequeña empresa por más que pueda describirse como consolidada siempre ha de guardar algunos aspectos de su iniciación y también en la instancia de comienzos pueden darse rasgos que sean elocuentes de su culminación. Se encuentran en la primera etapa de iniciación, luego de evolución y capital semilla, posteriormente trabajar sobre su consolidación y finalmente sobre su venta y comercialización.

En el caso de las entidades que se encuentran sobre una instancia de comienzo e iniciación la financiación es generada desde sus propios recursos, es decir con avatares de informalidad y de premura para garantizarse su subsistencia y no poner en riesgo el control que otros puedan ejercer aprovechando la oportunidad de una organización que recién comienza a instaurarse.

García de Brahi (2018) sostiene que están aquellos métodos formales e informales de acceso al financiamiento y que en estas instancias prematuras lo informal es lo que más cómodo le sienta a un emprendedor ya que se siente seguro de poder acaecer con sus compromisos y al mismo tiempo no desperdigar sus fuerzas en responsabilidades que atañen a terceros. Es por ello que uno de las primeras fuentes de financiamiento son las llamadas fuentes informales alusivas a la familia, amigos y allegados que pueden colaborar casi desinteresadamente en esta inquietud de los emprendedores por articularse hacia el formato Pyme.

Trabajar sobre esta investidura informal les permite desenvolverse sin presiones y aplicándose desde una configuración que no asigna a tecnicismo y por ende el método se vuelve más circunstancial, situacional y sin un mapeo ni controles. Estas fuentes tienen ventajas y desventajas, pero principalmente García de Brahi (2018) sostiene que el emprendedor iniciado busca no sentirse presionado y por ello las desventajas son, desde su percepción, coyunturales y no terminan de aflorar en la consistencia de lo que pretende desenvolver.

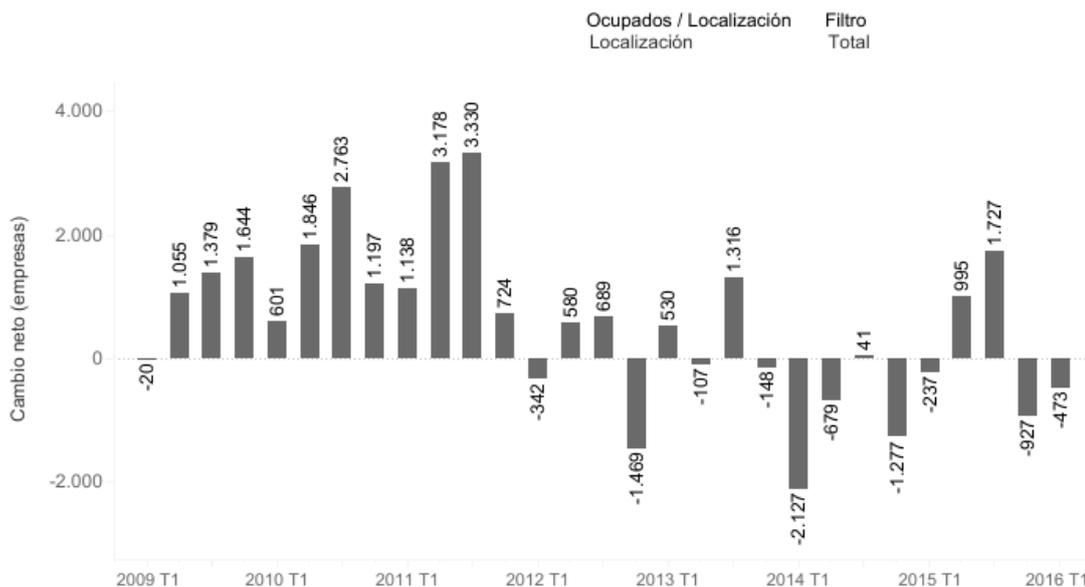
Esta reticencia a fuentes formales es descripta en el contexto emprendedor y de las Pymes como el Bootstrapping que justamente es la conjunción de herramientas o

técnicas informales que permiten llevar adelante la iniciativa sin configurar y entrar en riesgos sobre la financiación externa ya que de esta forma ampliarían su espectro dando posibilidad a que actores que no son parte de su núcleo emprendedor puedan tener injerencias en la toma de decisiones y hasta tomar el control de su desarrollo.

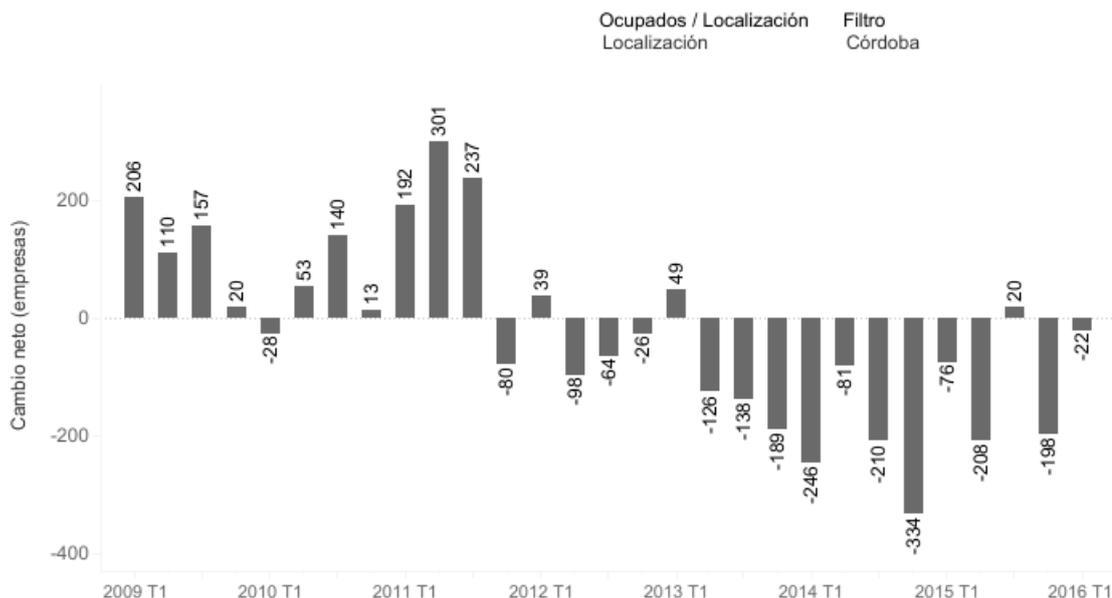
Ahora bien, García de Brahi (2018) deja en claro que, a medida que la organización comienza a escalar las etapas trascendiendo desde la iniciación hacia el capital semilla, las fuentes deben ser otras y que es fundamental que el emprendedor sea consciente de esta necesidad (casi obligación) de transitar hacia una financiación bancaria, articulando también la posibilidad de capital de riesgo especializados con capitales ángeles que puedan invertir en el proyecto, ya que de no madurar este proceso la Pyme estará condenada hacia la obsolescencia o quizás a un circuito que no permita evolución y crecimiento más allá de lo que maneja en su cotidianeidad.

Claramente esto que menciona García de Brahi (2018) aludiendo a la casi obligación de trascender las etapas, arriesgándose mediante el sustento de tomar contacto con otro tipo de capitales, no se da de ninguna forma, o al menos de la más óptima posible ya que entre el año 2007 y 2016 nacieron más de 70.000 empresas, pero cerraron 69.000, lo que aplica en términos netos la cantidad pueda verse regular, pero el indicador real evidencia que la cantidad de nacimientos se minimizó y los cierres se mantuvieron constantes mostrando una disminución y una caída específica en el total de organizaciones activas de estas características. Estos datos pertenecen al ministerio de producción y trabajo de la Nación (2018), y ratifican que estas oscilaciones que en el último tiempo se han mantenido regulares en cuanto al aspecto negativo sobre la trascendencia de las pymes, se deben a diversos factores tales como la demanda agregada los cambios en las condiciones de financiamiento los aspectos regulatorios y también en las tendencias sectoriales, pero es evidente que además de todos estos elementos las pymes no cuentan con un desarrollo desde su fuero interno lo posiblemente abrirse camino a todas estas fuerzas exógenas que terminan generando su muerte prematura.

Para mayor precisión puede advertirse en los gráficos siguientes el desempeño trimestral que ha experimentado la evolución o involución de la cantidad de pequeñas empresas nuevas que surgen y al mismo tiempo se diseminan al nivel de todo el país.



Fuente: Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018)



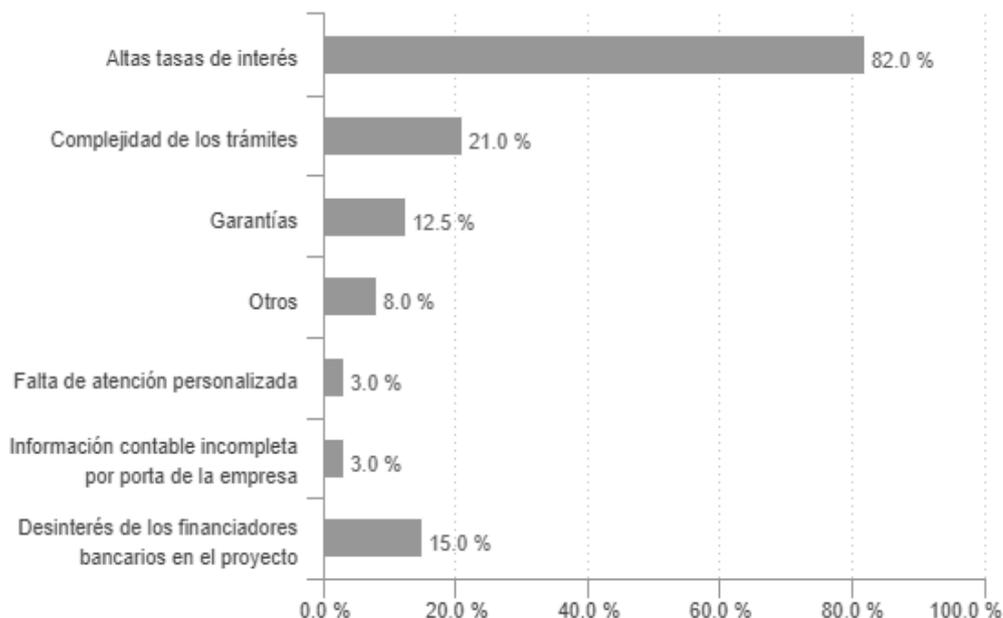
Fuente: Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018)

Teniendo en cuenta estas reflexiones en las primeras etapas las Pymes tienen que apostar a solidificarse, y no esperar del afuera, y esto es justamente lo que apoya Alba Ortuño (2015) quien en su investigación describe que los modelos de desarrollo de las Pymes y de una Start up necesitan estar articulados sobre el conocimiento técnico, apostando a que son estos los elementos cruciales que garantizaran el sostenimiento de una empresa de estas características. Con esto Alba Ortuño (2015) quiere decir que el incentivo y la estimulación, sobre lo que también reflexionaba Fracica et al. (2011), no surge sólo desde un ecosistema robusto, sino que es necesario concentrarse en aspectos

técnicos. Alba Ortuño (2015) explica que sin el bagaje instrumental técnico de nada servirá toda la ebullición emprendedora que pueda aplicársele a una Pyme ya que el contexto no perdona y tiene por sobre todas las cosas la necesidad de trabajar de forma técnica y más en el mercado financiero.

Todo esto toma mayor trascendencia si se presta atención a que en el contexto mencionado también se encuentran desenvolviéndose aquellas sociedades de garantías recíprocas que se enfocan y están especializadas en los sistema de evaluación de riesgo del crédito en las Pymes, que son depurados con criterio profesional, atribuyendo especial concentración en las evaluaciones de la calidad de cada uno de los proyectos que se presentan como así también el nivel de profesionalización, la reputación de aquellos que ponen en alto sus expectativas de abordar un crédito. Aquí se les pide contragarantías y una serie de informes para poder responder con los aspectos relacionados a los fondos de riesgo frente a la entidad en caso de incumplimiento por parte de la pequeña organización (Pietrantueno y Siebens, 2011) esta exigencia y los altos estándares que establecen las organizaciones crediticias puede verse reflejado en una suerte de restricción del acceso al crédito donde las estadísticas versan refiriéndose a que 7 de cada 10 empresarios se financian de alguna forma con capital propio o a través de otras fuentes directas y dejando de lado el acceso al financiamiento de fuentes formales.

Según un informe de la Price Wterhouse Cooper (2019) son diversas las razones por la que los directivos de Pymes prefieren trabajar con fuentes directas y evitando las entidades formales. A continuación de muestra un gráfico donde puede apreciarse las altas tasas de interés y la complejidad de los tramites el engorroso hecho de conseguir garantías la capacidad de preparar informes entre otros elementos, que sin lugar a dudas llevan a que las Pymes tengan que afinar su forma de expresión para mostrarse contundentes concisas y elocuentes frente a estas organizaciones.



Fuente: PWC Argentina (2019)

En esta misma línea Migolla fundador de Globant cit. en Catalano, (2017) expresa se ha puesto énfasis en el desarrollo del espíritu emprendedor en detrimento de los aspectos más cruciales técnicos quedando demostrado que en Argentina el trabajo sobre la articulación de capitales de riesgo aún no ha alcanzado un estadio de madurez, y menos aún como espacio proveedor para las Pymes, siendo limitadas las opciones que los emprendedores experimentan para acceder a inversiones y fondos que posibiliten una gestión de transición en las distintas etapas que bien describía García de Brahi (2018)

En este análisis Catalano citando a Migolla deja entrever que el estado, como ente externo tiene un protagonismo absoluto y que debe trabajar para dar pautas sobre un sistema de capital que involucre tanto a incubadoras entidades financieras y a sus propios programas de incentivo capacitación y acompañamiento. Al respecto lo critican y describen en los últimos diez años no se ha advertido un asesoramiento de un sentido consciente y consistente para lo que necesitan las Start up en la Argentina.

Más allá de su crítica también ratifica que lo anterior no implica que no se estén promoviendo y generando acciones sino que las mismas no se encuentran cohesionadas y alineadas y al mismo tiempo no se integran a un programa global consistente que demuestre regularidad con el paso del tiempo, y eso sin lugar a dudas socavado la estabilidad para que los emprendedores logren la confianza de salir de su propia burbuja

para integrarse a una órbita de mayor afluencia de actores que podrían colaborar en su evolución y sostenimiento.

Específicamente Catalano (2017) describe que los aspectos que no son considerados de forma consistente por el estado ratifican a por ejemplo la exención del IVA que no es incorporada en la forma precisa sobre como articula una Pyme en comparación por ejemplo a otras compañías de mayor envergadura, de igual manera la gestión legal y los tramites que apelan para un proceso de formación se vuelven complejos y terminan situando a la Pyme en un espacio limitado, que las restringe y le saca confianza para salir a buscar nuevos mercados como así también aliados estratégicos.

En esta misma línea pueden citarse también a Morales Urrutia y Rodill Marzábal (2015) quienes mencionan el protagonismo del estado como un trabajador en beneficio de la Pyme y que su aporte no debe circunscribirse en la generación de programas, que como bien decía Migolla son bastos, pero no consistentes, sino también en la creación de medios que se encuentren integrados a esos programas. Cuando estos autores mencionan la aparición de programas fomentados desde el gobierno lo estipulan como espacios para darle concatenación al movimiento de las Pymes, pero que no son suficientes desde el aval técnico ya que no existen programas de consistencia con un formato de entrenamiento sino más bien de disparadores conceptuales hacia las competencias blandas. Morales Urrutia y Rodill Marzábal (2015) expresa entonces que estos programas deben tener su complementariedad hacia herramientas de trabajo y al mismo tiempo con programas concretos de financiamiento donde la entidad financiera pueda conectarse directamente con la Pyme y viceversa en este sentido el estado funcionaria como un intermediario siempre desde un plan global.

Llama la atención esta posición que puede describirse como indiferente ya que si bien son creados ciertos programas los mismos no terminan de dar esa consistencia necesaria y pertinente. Todo lo mencionado puede advertirse con números concretos. Según la agencia Telam citando el estudio y censo del Ministerio de Producción y Trabajo en Argentina existen más de 600000 Pymes que representan casi el 100% de las células económicas que van dando su aporte a todo el ecosistema económico social del país. Concretamente de esas más de 600000 Pymes el 99% puede ser definida como organización activa y que la gran proporción esta aunada e inclinada hacia la

producción de servicios mientras que aquellas destinadas a la mano factura alcanzan solo un total de 61400 entidades. Esto demuestra sin lugar a dudas que trabajar en el marco de la mano factura consiste en un esfuerzo mucho más delicado que implica el trabajo técnico y como tal las empresas que buscan dicho horizonte no logran trascender ergo los emprendedores se atañen y agolpan en el desarrollo de los servicios.

Siguiendo este estudio de la agencia Telam la evolución de la cantidad de industrias en los últimos años fue descripta en dos periodos. Entre el año 2007 y 2011 el número de organizaciones tuvo un crecimiento del 8% implicando un aumento aproximado de 11200 empresas en promedio durante el año, mientras que desde el año 2011 hasta el 2014 la cantidad se estancó en torno a las 610000 y a partir de ese periodo hasta la fecha retrocedió hasta 602080 unidades. Todo esto va demostrando lo que anteriormente Morales Urrutia y Rodill Marzábal como así también Migolla en Catalano advertían sobre esta inconsistencia del estado que no puede sino más bien incentivar el espíritu emprendedor, pero no logra la consolidación para solidificación de aquellas Pymes que van naciendo. En concreto desde el Ministerio de Producción se señaló que en Argentina por año van iniciándose alrededor de 70000 empresas y que al mismo tiempo cierran 68000 esto aplica entonces a un desequilibrio entre el fomento y luego la incapacidad para sostener aquello que se ha iniciado.

Este es un marco y un contexto que se advierten posturas e investigaciones que reparten la responsabilidad, por un lado, están los que describen que estas es una cuestión exclusiva de las fuerzas externas a las Pymes y responsabilizan al Estado, entre otros actores como el principal participe que deja de lado la importancia que implica una Pyme para un país, mientras que otros sitúan a la propia Pyme y sus carencias como el caldeamiento de esta realidad estanca.

Por su lado Allami y Civil (2011) acentúan total responsabilidad en el Estado por no saber aplicar las herramientas para garantizar un sistema en el cual el sentido del acompañamiento se configure sobre una fase técnica y de financiación. Allami y Civil (2011) coinciden lo que venía mencionando Fracica Naranjo Matiz, Hernández y Mogollón (2011) al aplicar a Alba Ortuño (2015) en lo referido a la estipulación de programas ambiguos como bien decía Migolla no tiene un encause si no se concreta el vínculo estratégico entre la Pyme y la entidad que la financiara, y que además la autofinanciación es buena pero no consistente en el tiempo lo mismo que expresaba

García de Brahi (2018) al llamar a la reflexión sobre la necesidad de madurar prácticamente una obligación de trascender las etapas saliendo del autofinanciamiento y las fuentes informales para aplicar a aquellas fuentes que generan una obligación pero al mismo tiempo una oportunidad mayor de crecimiento.

Desde otra perspectiva pero siguiendo esta misma idea Martínez, Ormaña Silvestre y San German – Jarquin (2013) expresan que las entidades públicas son el instrumento clave para dar plataforma y escenario crediticio al que puedan acceder las Pymes que son estas la que en países en vía de desarrollo deben tomar el absoluto protagonismo y saber negociar ya que no se encuentran en un sistema donde las bases ya se han establecido por lo tanto, para su propio beneficio estas entidades deben soliviarán exigencias y ponerse al servicio de las Pymes ya que en el mediano y largo plazo serán estas las que le darán el sustento pudiendo así entonces ingresar a un circuito virtuoso de evolución. En este marco Martínez, Ormaña Silvestre y San German – Jarquin (2013) sostienen que la apuesta debe ser mancomunada y que ese es el pensamiento estratégico al que referían Fracica Naranjo, Matiz, Hernández y Mogollón (2011) sosteniendo este ecosistema robusto interconectado entre las Pymes, las entidades que acompañan desde el sector privado, y también del sector público y por supuesto el Estado.

Allí Fracica Naranjo es donde pone énfasis sobre la pericia de acompañar y financiar a las Pymes en sus primeros pasos enfocándose, para que, en un segundo nivel de escaldamiento, puedan comenzar a articular la capital semilla, bien alineado al pensamiento e investigación García de Brahi (2018), en el que ratificaba esta línea de crecimiento en la que debe involucrarse la Pyme y en la que deben colaborar las otras entidades para que éstas puedan integrarse en forma eficiente.

Teniendo en cuenta todo lo presentado, se entiende porque las Pymes han diversificado sus búsqueda de alternativas, al menos esto desde la postura de la Fundación Observatorio Pymes (2019) quien en su último estudio ratifican que las pequeñas y medianas organizaciones han ido alternando respecto a las fuentes de financiamiento, principalmente en la última década, esto replica una situación que se ha gestado de manera consistente y según el observatorio se ha planteado como un denominador común en esta clase de organizaciones. Concretamente se encuentran desarrollando no solamente artilugios que se imprimen sobre el acceso a su auto

financiamiento, sino también se animan a trabajar más allá de sus límites logrando una articulación de diversas fuentes y actores. Tal vez esto se contradiga con lo que bien planteaba García de Brahi (2018) refiriéndose al límite que se planteaban las propias Pymes al trabajar de manera informal, pues bien esto puede responder a un sesgo de la propia investigación y por ello frente a todas estas disonancias se vuelven más interesantes aun tomar posición para implementar una investigación en el contexto de la ciudad de Córdoba y así identificar qué aspectos son los considerados por las Pymes, si inclinándose hacia sus fuentes informales o animándose a aquellas fuentes de exuberancia en el exterior es decir trascendiendo su ceno interno como organización.

Sin lugar a duda esto puede representarse ante lo que bien planteaba Alba Ortuño sobre la falta de profesionalización, pero la zozobra en cuanto al espíritu emprendedor. Es decir, las Pymes argentinas a verse presionadas siguen apalancando su idea buscando una inercia, pero no desde el sustento técnico desde la coyuntura y la circunstancialidad.

Esto se advierte con mayor puntualidad si se retoma el estudio de Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016) donde explican que las mayorías de las Start-up y de las Pymes en argentina se sitúan sobre un aspecto de financiamiento que se esgrime sobre alguna entidad demostrando que no poseen los recursos y el desarrollo para lograr otras alternativas, es decir contrariamente a lo que plantea el estudio de la Fundación del Observatorio Pyme.

Tal vez lo que falte sea preparación más que actitud y espíritu emprendedor evidentemente es lo que sobra y eso se refleja en la tasa de natalidad, y al mismo tiempo de mortandad de las Pymes como bien explicaba la agencia Telam citando al Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, así como se entusiasman, también se quedan sin recursos para sostener ese desenvolvimiento.

Como antecedentes de trabajos similares pueden mencionarse la investigación realizada por Morini Morrales y Solari (2015) quienes en su artículo llevan adelante una investigación y posterior análisis referido a las implicancias de las restricciones de crédito que experimentan las pequeñas y medianas empresas en toda Latinoamérica y allí van interpretando todo lo que significa, como organización, clasificada SRC (Sin Restricciones de Crédito) considerando que pueden estarlo dentro CRC (Con Restricciones de Crédito) considerando si no ha logrado tener el suficiente capital, y en

ese marco estudiaron la capacidad para solicitar acceso al crédito bancario, teniendo en cuenta la posibilidad de rechazo o no a partir de las 2 categorías antes mencionadas.

En este antecedente Morini Morrales y Solari (2015) van reflexionando a cerca de la problemática de la restricción del crédito como la causa que justifica el riesgo moral y la selección adversa generada por asimetrías de información.

Para ampliar su estudio Morini Morrales y Solari (2015) citan a Cantone tal. 2013 refiriéndose a que las Pymes tienen potencialidad para acceder a diversas fuentes de financiamiento, pero no lo logran establecer una diversificación pertinente a lo que son sus fuentes externas ya que concentran el crédito comercial y los préstamos tanto para llevar adelante un financiamiento del fondo de maniobra como para inversiones no corrientes y esto según su estudio es la base en la que van estipulando sus primeros errores y desvíos.

Morini Morrales y Solari agregan también que a las Pymes se le dificulta acceder al financiamiento porque no presentan las garantías suficientes y llegan a ser consideradas como prestatarias de alto riesgo y a partir de ese punto comienza toda una odisea en cuanto a un proyecto y desenvolvimiento en el camino al acceso al financiamiento.

Otro antecedente es la investigación llevada adelante por Rangel (2014) donde establece la forma de gestionar el financiamiento en México de las Start up buscando un apoyo a estas pequeñas organizaciones que buscan establecerse en un ecosistema que le permita el acceso a capital, plataforma que posibiliten la vinculación de llevar adelante su especialización y por supuesto colocar el producto en el mercado.

Rangel (2014) estipula resultados que se enfocan haciendo alusión que los factores claves son los inversores que pretenden llevarse los lauros por encima de todo, sin importar lo que haya significado el proceso de desarrollo en los propios emprendedores y su equipo como fórmula de logro establecido para el resultado previsto. De esta forma en su estudio Martha Rangel va delimitando que los emprendedores deben cuidarse y ser cautelosos al momento de reconocer a quien confían los lineamientos de sus ideas y por su puesto de su pequeña o mediana organización. Según sus palabras los inversores tienen intenciones encontradas y

muchas veces no dimensionan la determinación de la creación de un proyecto, dejando esto de lado y enfocándose exclusivamente en los resultados económicos.

En ese sentido Rangel (2014) propone un modelo de financiamiento oportuno y asequible al entorno económico actual que se encuentre fundado por la idea de la globalización y la interconexión entre todos los actores y no dando preeminencia solamente a unos cuantos. Aquí se debe trabajar sobre el cambio continuo y profundizar en el perfeccionamiento de las condiciones en el conocimiento sobre la gestión de financiamiento de los directivos de las Pymes para que puedan crear nuevas organizaciones y al mismo tiempo ramificar dentro de estas los modelos de negocios pertinentes para consolidarse y ser elementos que articulen todo el ecosistema económico y social de un país.

Como puede observarse a lo largo de todo este planteamiento temático del acceso al financiamiento, considerándolo como una oportunidad y al mismo tiempo como la plataforma mediante la cual pueden llegar a su muerte prematura, es que se dilucida una idea ambigua en los diversos antecedentes planteados, que como bien se manifiestan algunos ratifican su postura respecto a la determinación de las fuerzas exógenas que socaban la realidad de las Pymes, mientras que otras explican que son las propias organizaciones las que muestran limitaciones internas y que por ello más del 80% no logra subsistir los 2 años de vida. Esto es lo que concretamente sucede en Argentina y la ciudad de Córdoba no es la excepción y bajo ese contexto es que es propicio poder analizar el acceso al financiamiento que las Pymes Cordobesas logran concretar y si esto es justamente lo que en el año 2019, y seguramente en el mediano plazo seguirá sucediendo. Pues bien este es un disparador reflexivo que es abordado en este manuscrito científico y tiene como idea esencial comenzar una investigación que pueda ampliar y profundizar la información para colaborar con la toma de decisiones ya sea de aquellos asesores, el estado y las entidades públicas y por supuesto para los principales protagonistas de este ecosistema que son los directivos de las Pymes.

La reflexión anterior es quizás una idea que resume la realidad de las Pymes y es por ello en este trabajo final de grado desde esta perspectiva crítica del Contador Público se plantea el interrogante que surge como problema a partir de los siguientes enunciados: ¿Cuál es la realidad que experimentan las Pymes de la ciudad de Córdoba respecto al acceso al financiamiento? ¿Son realidades opuestas las planteadas a lo largo

de todo este planteamiento de artículos científicos alusivos a una contrariedad entre la responsabilidad desde las entidades externas y la propia capacidad de la Pyme? ¿Es cierto lo que plantean varios autores como por ejemplo Alba Ortuño al decir lo que sobra es espíritu emprendedor pero lo que falta es la preparación y la formalización en la gestión al acceso al financiamiento?

Estos son los disparadores técnicos que dan lugar a toda una reflexión en esta investigación y que se esgrimen en los siguientes objetivos de indagación.

## **Objetivos**

### *Objetivo general*

- Analizar la realidad del acceso al financiamiento de las Pymes de la ciudad de Córdoba, indagando sobre la posibilidad de evolucionar o al mismo tiempo la amenaza de morir prematuramente

### *Objetivos específicos*

- Identificar las perspectivas que tienen los emprendedores a cargo de las Pymes, respecto de las fuentes de financiamiento con la que deben trabajar para consolidar su negocio y evitar su muerte prematura
- Indagar sobre las experiencias que han tenido las Pymes de la ciudad de Córdoba en materia de financiamiento.
- Detectar las razones referidas al acceso al financiamiento que llevaron a las pymes a su obsolescencia o muerte prematura

## Métodos

### *Diseño*

El diseño de este trabajo fue no experimental, ya que el objeto de estudio no fue manipulado ni intervenido directamente por el investigador, sino que se tomaron los datos a partir de las vivencias directas de los participantes.

En complemento, esta fue una investigación con un tipo de estudio descriptivo, debido a que se buscó indagar sobre una temática ya establecida en el campo profesional, y que desde lo que se relevó, se aportaron nuevas ideas y perspectivas, fundamentalmente referidas a la ciudad de Córdoba como espacio de desarrollo de pymes en relación al acceso al financiamiento.

El enfoque de estudio fue mixto, es decir cuantitativo y también cualitativo; esto fue así ya que se prestó atención a la cantidad de pymes que dieron respuestas similares y disimiles, pudiendo clasificar sus expresiones, y al mismo tiempo enfocando inferencias sobre los mismos para determinar sus experiencias, para luego sentar las pautas para un posterior trabajo de mayor profundización, ergo, con este planteamiento se dará lugar a un inicio de investigación en Córdoba, prestando las premisas suficientes para lograrlo.

### *Participantes*

Tal como viene describiéndose, fueron las Pymes las protagonistas de la presente investigación, y, en consecuencia, los participantes directos fueron sus directivos/dueños. Los mismos se eligieron a partir de un criterio no probabilístico – intencional, lo que implica que no todos los integrantes de la población tuvieron las mismas probabilidades de ser elegidos para conformar la muestra; en contraste, fue el investigador el que definió los casos pertinentes de relevamiento, acordes a los objetivos de análisis y, por supuesto a la accesibilidad del trabajo.

Concretamente fue la población de las pymes del sector de la tecnología y aplicaciones las que fueron abordadas, y se tomaron 25 casos, a los que se contactó siguiendo las normativas éticas y profesionales materializadas en un pedido de participación mediante un formulario de consentimiento informado (Ver anexo 1)

### *Instrumentos*

Teniendo en cuenta el enfoque cuantitativo y cualitativo que se pretende dar al manuscrito, las técnicas que se consideran pertinentes fueron la entrevista semi-estructurada y la encuesta. Cabe aclarar que se tomó a la entrevista como la instancia principal para luego profundizar mediante la aplicación de un cuestionario con preguntas cerradas; se confeccionó el instrumento siguiendo los tópicos de análisis devenidos de la variable principal “acceso al financiamiento”, y luego sus dimensiones alusivas a “las dificultades en la gestión de las fuentes”, “obsolescencia y muerte prematura de las pymes”, “metodologías utilizadas para el acceso”. (Ver anexo 2)

### *Análisis de Datos*

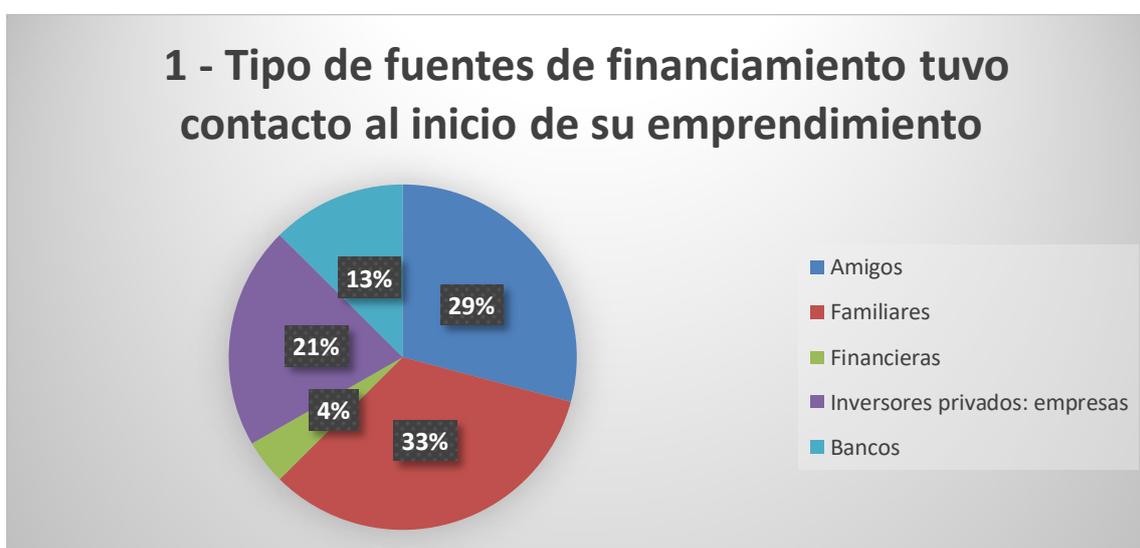
Una vez ejecutados los instrumentos de relevamiento de información, se procedió a la correspondiente sistematización de los resultados mediante el uso de la tabulación de datos, empleando una planilla Excel en la que fueron cargándose los datos pertinentes teniendo en cuenta cada una de las respuestas y clasificaciones.

1. Para eso se implementó la siguiente secuencia:
2. Contacto con los participantes.
3. Envío del formulario.
4. Consultas intermedias para guiar la implementación.
5. Confección de la planilla.
6. Categorización de la planilla.
7. Tabulación de los resultados siguiendo cada categoría de análisis en base a las preguntas.
8. Diseño de los gráficos.
9. Descripción de los resultados.

## Resultados

En este apartado de resultados se exponen los datos extraídos a partir de la aplicación del cuestionario que estuvo configurado siguiendo las variables alusivas al acceso al financiamiento, las dificultades las fuentes de financiamiento, y sobre todo la experiencia que estuvieron estos emprendedores de Start up del sector de la tecnología y aplicaciones en la Ciudad de Córdoba. Mediante estas preguntas pudieron entenderse cuáles son las fuentes de financiamiento a las que recurren en sus inicios y también los motivos por lo que consideran que una fuente de financiamiento (informal) es mucho más segura que otras de las fuentes de financiamientos (formales).

Al comienzo de la vida de este tipo de emprendimiento las fuentes de financiamiento a las que recurren claramente están estipuladas entre las informales donde los familiares como así también amigos y allegados son los que se llevan la mayor proporción evidenciando que estos emprendedores, que por lo general son jóvenes y se encuentran iniciando su vida en el territorio empresarial prefieren sentirse tranquilos en toda esta dinámica de apoyatura en el sentido financiero.



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

Ahora bien, al advertir que las fuentes de financiamiento más instauradas remiten a las informales, se les pregunto acerca de las ventajas por la que pensaron remitirse en primera instancia a este tipo de fuentes. Aquí la mayor proporción específicamente un 60% refirió a que se sintieron cómodos ya que no tenían que trabajar con una preparación que evidentemente los desgasta y los lleva a evadir todo lo que

implica la formalidad. En ese sentido también al momento de conversar con estos emprendedores explicaban que las razones se circunscriben bajo una idea de inmediatez y acceso directo donde no existen trabas y pueden continuar con su idea.



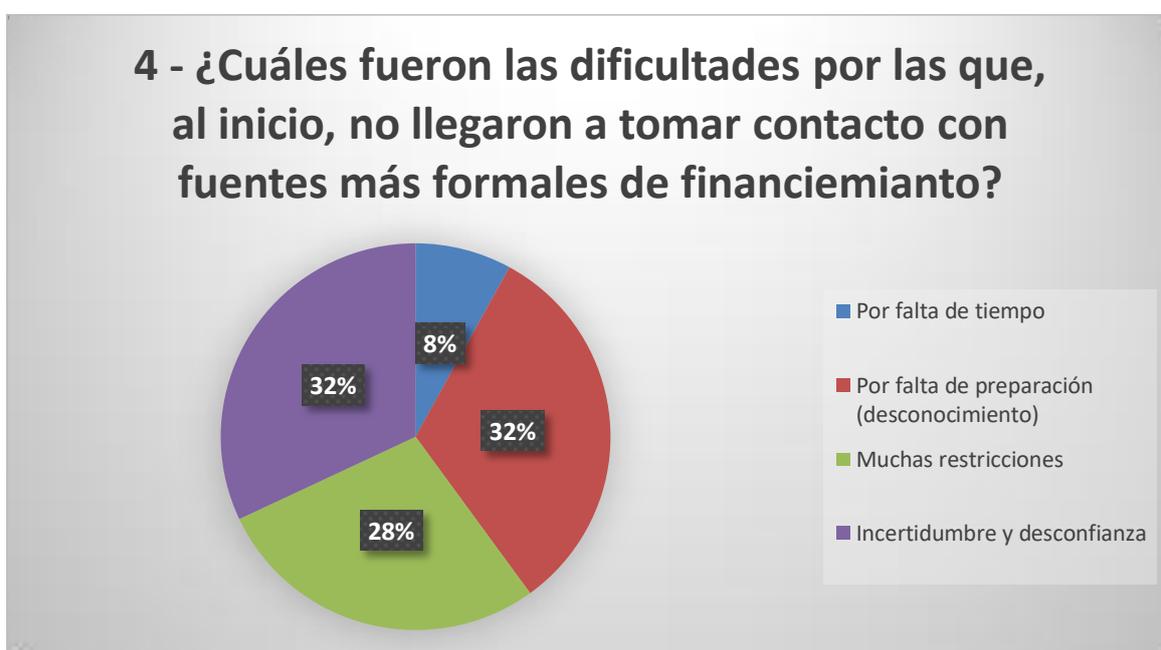
Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

En esa misma línea comenzó a indagarse acerca del nivel de confianza y también el de preparación en lo que respecta al asesoramiento técnico de cómo pedir financiación. En este marco casi el 50% se mostró indiferente al asesoramiento técnico refiriéndose que no le hacía falta. Por el contrario, son escasos los casos en los que si se llevó adelante una petición donde tuvo éxito mientras que un 46% estuvo distribuido entre aquellos que si lo hicieron pero que consideran que no les sirvió o en el caso más negativo no entendieron como funciona todo este sistema.



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

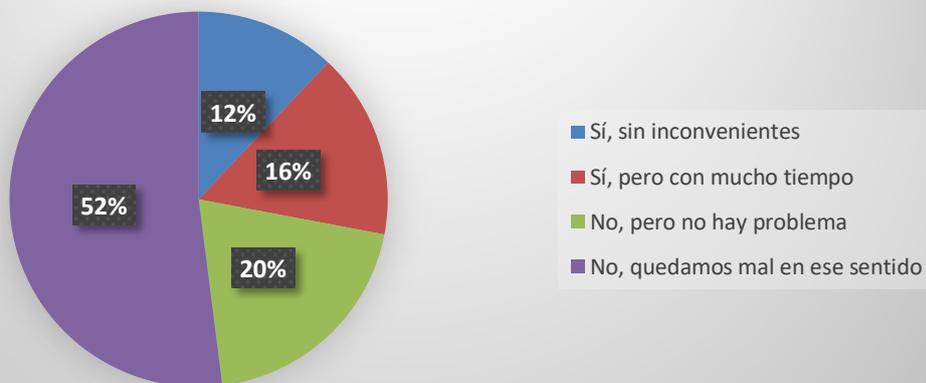
Luego también se consideró pertinente indagar acerca de las dificultades por las que ellos consideraron que al inicio no pudieron tener el contacto con fuentes formales, dado la situación descrita anteriormente en la en su totalidad todos se remitieron a fuentes informales. En este sentido, las respuestas aludieron y se presentan proporcionalmente casi equitativas salvo en uno de los casos. Las respuestas oscilan entre la incertidumbre y desconfianza, una su misma proporción la falta de preparación es decir que reconocen tener desconocimiento sobre esta temática lo que coincide en gran proporción a lo que expresaron anteriormente, donde casi el 50% no hizo ninguna gestión para acudir al asesoramiento técnico.



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

Ya trascendiendo a una pregunta más específica se les solicitó que describieran el tiempo en que habían podido devolver el dinero que habían solicitado al inicio del desarrollo de su emprendimiento, o si en caso negativo no habían podido hacerlo. Las respuestas aluden a que más de la mitad no pudo hacerlo y consideran haber quedado en una mala posición respecto a aquellos que confiaron en sus ideas, por el contrario, un 20% describe no haberlo hecho pero que al ser familiares allegados y amigos no existen inconvenientes con esta frustración, mientras que el 28% sí tuvo éxito alguno en un tiempo prudente y otros describiendo que no lo hicieron en un tiempo óptimo.

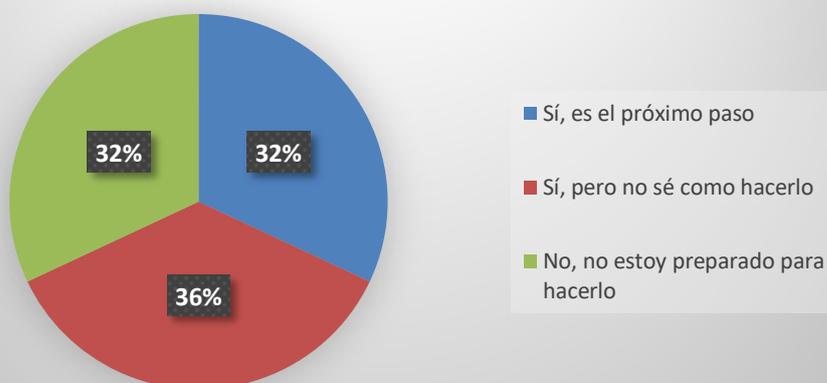
## 5 - ¿Lograron devolver el dinero prestado por familiares, amigos y allegados?



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

Finalmente comenzó a preguntárseles acerca de si actualmente se sienten preparados, o estarían dispuestos a pedir financiación a una entidad formal como por ejemplo un Banco. Las respuestas van perfilándose hacia una predisposición positiva más del 60% específicamente un (64%) si lo haría considerando que es el próximo paso para consolidar su emprendimiento y otros, aunque si están dispuestos reconocen no saber cómo efectivizar dicha acción. Por el contrario, un 36 % describe que no lo haría por sentir que no se encuentra preparado para llevar adelante esta gestión.

## 6 - Actualmente, ¿Pedirían financiación a un banco?



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

Por último, se cierra esta presentación de resultados con la opinión de estos emprendedores de emprendimientos tecnológicos y de aplicaciones de la Ciudad de Córdoba con una aseveración referida a las razones por la que muchos emprendimientos no han tenido éxito. Según su percepción casi el 50% dice que los emprendimientos no tener acceso al financiamiento terminan no logrando establecerse y consolidarse, otros piensan que pedir préstamos sin saber para qué es una razón que los lleva a frustrarse mientras que solamente un 8% piensa que pedir financiamiento en el momento inadecuado es lo que lleva a no tener éxito. El aspecto positivo de esta última pregunta es que solamente un 16% piensa que la razón de no tener éxito es el hecho de endeudarse es decir que más allá de no estar preparados, y de no haber tenido un contacto directo hasta el momento con fuentes formales, conceptualizan el endeudamiento como un rasgo que puede llevarlos a potenciarse y consolidarse en el mediano y largo plazo.



Fuente: elaboración propia en base a aplicación de cuestionario

## Presentación de empresas y tabulación de resultados

Preguntas	Opciones	Total	Gym	Panadería	Fábrica de calzados	Indumentaria	Gimnasio	Taller Mecánico	Consultora MKT	Peluquería	Distribuidor	Distribuidor	Inmobiliaria	Estudio Arq
1 - ¿Con qué tipo de fuentes de financiamiento tuvo contacto al inicio de su emprendimiento?	Amigos	7	x	x			x	x		x				
	Familiares	8				x								
	Financieras	1												
	Inversores privados: empresas	5										x	x	
	Bancos	3			x				x		x			
2 - ¿Cuáles son las ventajas de recurrir a amigos y/o allegados/familiares?	Comodidad/Menos trámites	8	x	x		x	x					x	x	
	Menor riesgo/Tranquilidad	2			x			x						
	Acceso directo sin trabas	15							x	x	x			x
3 - ¿Pensó en pedir asesoramiento técnico respecto a cómo pedir financiación?	Si, me sirvió	1							x					
	Si, pero no entendí cómo funciona	4	x											
	Si, pero no me sirvió	5		x	x	x								
	No, no me hacía falta	12					x	x			x	x	x	x
	No, pero podría haberlo hecho	3								x				
4 - ¿Cuáles fueron las dificultades por las que, al inicio, no llegaron a tomar contacto con fuentes más formales de financiamiento?	Por falta de tiempo	2												
	Por falta de preparación	8	x	x			x	x		x				
	Muchas restricciones	7			x	x			x					
	Incertidumbre y desconfianza	8									x	x	x	x
5 - ¿Lograron devolver el dinero prestado por familiares, amigos y allegados?	Si, sin inconvenientes	2	x							x				
	Si, pero con mucho tiempo	2		x				x						
	No, pero no hay problema	3				x	x							
	No, quedamos mal en ese sentido	8												
6 - Actualmente, ¿Pedirían financiación a un banco?	Si, es el próximo paso	8		x		x								
	Si, pero no sé como hacerlo	9	x				x	x		x				
	No, no estoy preparado para hacerlo	8			x				x		x	x	x	x
7 - ¿Cuál crees que es la razón por la que muchos emprendimiento no tienen éxito?	Endeudarse pidiendo financiamiento	4			x				x		x		x	
	Pedir prestamo sin saber para qué	7	x				x	x		x		x		x
	No acceder al financiamiento	12		x		x								
	Pedí financiamiento en el momento inadecuado	2												

Fuente: elaboración propia

Preguntas	Opciones	Total	Agencia de Viajes	Farmacia	Centro de estética	Heladería	Carnicería	Distribuidor	Fábrica de maní	Agencia de Viajes	Gym	Artículos del hogar	Dietética	Quesería	Gomería
1 - ¿Con qué tipo de fuentes de financiamiento tuvo contacto al inicio de su emprendimiento?	Amigos	7					x				x				
	Familiares	8		x	x					x		x	x	x	x
	Financieras	1				x									
	Inversores privados: empresas	5	x					x	x						
	Bancos	3													
2 - ¿Cuáles son las ventajas de recurrir a amigos y/o allegados/familiares?	Comodidad/Menos trámites	8			x				x						
	Menor riesgo/Tranquilidad	2													
	Acceso directo sin trabas	15	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	x
3 - ¿Pensó en pedir asesoramiento técnico respecto a cómo pedir financiación?	Si me sirvió	1													
	Si pero no entendí cómo funciona	4		x	x		x								
	Si pero no me sirvió	5	x			x									
	No, no me hacía falta	12						x	x			x	x	x	x
	No, pero podría haberlo hecho	3								x	x				
4 - ¿Cuáles fueron las dificultades por las que, al inicio, no llegaron a tomar contacto con fuentes más formales de financiamiento?	Por falta de tiempo	2	x							x					
	Por falta de preparación	8		x			x				x				
	Muchas restricciones	7						x	x			x		x	
	Incertidumbre y desconfianza	8			x	x							x		x
5 - ¿Lograron devolver el dinero prestado por familiares, amigos y allegados?	Si sin inconvenientes	2													
	Si pero con mucho tiempo	2													
	No, pero no hay problema	3		x											
	No, quedamos mal en ese sentido	8			x		x			x	x	x	x	x	x
6 - Actualmente, ¿Pedirían financiación a un banco?	Si es el próximo paso	8	x						x	x		x	x	x	
	Si pero no sé como hacerlo	9		x	x		x				x				x
	No, no estoy preparado para hacerlo	8				x		x							
7 - ¿Cuál crees que es la razón por la que muchos emprendimiento no tienen éxito?	Endeudarse pidiendo financiamiento	4													
	Pedir prestamo sin saber para qué	7	x												
	No acceder al financiamiento	12			x		x	x	x	x	x	x	x	x	x
	Pedri financiamiento en el momento inadecuado	2		x		x									

Fuente: elaboración propia

## Discusión

En este último apartado se lleva adelante la discusión de todo el trabajo de investigación que fue tomando forma en un manuscrito científico que tuvo como temática principal el acceso al financiamiento de las Pymes de la Ciudad de Córdoba y las razones por las que las mismas no acceden de la manera más eficiente posible a este fenómeno, siendo parte potencial de una muerte prematura y de su obsolescencia.

Para llevar adelante la discusión, se toman como parámetros los antecedentes descriptos al inicio de este trabajo siendo estos los lineamientos de contraste para con los resultados obtenidos, tomando en cuenta los objetivos de indagación y sus respectivas categorías de análisis comenzando con las perspectivas respecto a las fuentes de financiamiento que estas Pymes conocen, las experiencias que han tenido a lo largo del acceso y vinculación con fuentes y también la conceptualización del endeudamiento y finalmente las razones que llevan o podrían llevar a las Pymes a la obsolescencia o a su muerte prematura.

Considerando el primer objetivo es decir respecto a las perspectivas y el conocimiento sobre las fuentes de financiamiento, es importante destacar a García de Brahi (2018) cuando mencionaba que existen tanto fuentes formales como informales y que estas van estipulándose acorde al tiempo de evolución de cada una de las pequeñas organizaciones. Por lo general en esta investigación explican que las pequeñas organizaciones aluden y se sienten mucho más cómodas trabajando con fuentes informales tales como amigos, allegados y no así con otros actores como proveedores, clientes o inclusive hasta entidades financieras por sentir mayor presión y encontrarse en obligaciones de mayor índole. En este mismo sentido lo que se detectó fue que las organizaciones estudiadas, tienen como principal alternativa las fuentes informales donde los familiares como así también amigos y otros allegados son los que se presentan como la alternativa ideal

En este contexto, claramente lo que es elegido por las pequeñas organizaciones es la informalidad, y como bien lo expresan los antecedentes, las razones se sustentan en que trabajar con entidades, o más bien individuos que no generan obligaciones les sienta de manera cómoda y les permite desenvolverse sin experimentar presiones, y hasta inclusive sin profesionalizarse lo que a primera vista podría ser una dificultad, y que ellos no se encuentran dispuestos a enfrentar.

Dentro de las razones por la que argumentan trabajar informalmente, es que se sienten dentro de un marco que no los obliga a una preparación técnica, que evidentemente los desgasta y los lleva a evadir todo lo que implica un desarrollo de formalización. Esto se encuentra en concordancia con lo que describe García de Brahi (2018) diciendo que el emprendedor inicial busca no sentirse presionado y trata de evadir todo lo que implica trabajar bajo un mote de compromiso, y es allí donde las fuentes informales se convierten en su principal alternativa, teniendo también como características que llevan a elegir las la inmediatez y el acceso directo, pudiendo trabajar sin trabas y continuar abiertamente con sus ideas y proyectos.

Hasta aquí en esta discusión e interpretación de los resultados se describen como razones del acceso a las fuentes informales la comodidad la inmediatez y la falta de trabas que estos espacios les demuestran y también hay que agregar la otra perspectiva donde los mismos emprendedores reconocen no estar a la altura de las circunstancias en cuanto a su nivel de preparación, formación y que esto lo lleva a mal predisponerse sobre cómo abordar a las entidades bancarias por ejemplo, siendo estas símbolos de las fuentes formales.

Estos aspectos tienen un corolario inmediatamente asignado al aspecto técnico del cual carecen estas organizaciones, que era justamente lo que se describía al inicio de este trabajo cuando se planteaba como pregunta inicial si los aspectos que se describían en la generalidad de los estudios también se daba en las pequeñas empresas y fundamentalmente en los emprendimientos de la ciudad de Córdoba. Pues bien, esa respuesta es generada de forma directa y puede contestarse concretamente diciendo que la falta de preparación, el desconocimiento y también del seguimiento técnico son aspectos que inciden indefectiblemente en la predisposición de estos emprendedores para tener un vínculo directo, estratégico y eficaz con otras fuentes que no sean amigos, conocidos allegados u otros de estos actores de similares características.

Luego también, al igual en los aspectos de comodidad e inmediatez, sumado a la falta de preparación, es importante adherir que la desconfianza sobre el contexto y las presiones de toda índole ya sea administrativa, tributaria y la propia percepción de estos emprendedores lleva a que no tengan una visión positiva respecto a este tipo de fuentes, orientándolas de forma directa hacia informalidad.

En este sentido puede concluirse con respecto al primer objetivo, que estos emprendedores son reacios a fuentes formales y se inclinan netamente por las informales ya que a partir de allí podrán seguir trabajando sin ningún inconveniente y presiones, lo que en primera instancia podría significar una ventaja, pero que indiscutiblemente con el paso del tiempo se irá convirtiendo en una traba, en un aspecto que las sitúa en un circuito vicioso, sin salida y sin perspectiva de crecimiento a largo plazo.

En lo que aplica al segundo de los objetivos de indagación, es decir a las experiencias desarrolladas respecto al acceso al financiamiento, en los antecedentes se encontraron premisas desde el estudio de Sequeda Tenas (2016), quienes ejemplifican que las Pymes son conceptualizadas como organizaciones que tienen estereotipos y lineamientos que generan inseguridad y que no logran las garantías suficientes para que las entidades puedan abordarlas con toda la seguridad que se necesita. En este marco puede entenderse que la experiencia de las Pymes frente a entidades formales de financiación no haya sido lo más positiva posible, sino que van desandando un camino de incertidumbre y al mismo tiempo de aspectos que ponen trabas, que si bien parecen desventajas generadas por el exterior en realidad son auto limitaciones que van infligiéndose las propias organizaciones.

En ese marco los directivos de las Pymes consideran que su experiencia no fue lo más positiva, dado que al inicio no pudieron tener el contacto con fuentes formales y a partir de allí la incertidumbre y la desconfianza fueron el denominador común que hicieron que siguiera con un desarrollo hacia las fuentes informales.

Aquí se advierte entonces como el desenvolvimiento entre dos aristas, por un lado, lo que las entidades formales exigen, y por otro las carencias que las Pymes presentan confluyendo en un escenario que mal predispone finalmente a las organizaciones a buscar el financiamiento. Este hecho, genera una asimetría, y una discrepancia de perspectivas en las que en vez de otorgar un mayor sustento para garantizar el trabajo y acompañamiento de las Pymes, las mismas van tomando una posición reacia y alejándose de estos instrumentos.

Justamente Fracica Naranjo, Matiz, Hernández y Mogollón (2011) como uno de estos antecedentes fundamentales en esta investigación declararon que es fundamental que las pequeñas organizaciones puedan ser acompañadas y capacitadas desde una

perspectiva de formalización para el acceso al financiamiento. En este punto, los resultados arrojados en la presente investigación describen que las Pymes que han obtenidos prestamos desde fuentes informales no se encuentran siendo comprendidas por sus pares y menos aún lo harán las entidades formales. Aquí se desplaza una articulación sobre lo que implica su nivel de compromiso, y se observa que de ninguna manera estas organizaciones están preparadas para afrontar un mayor compromiso, ya que, si no se sienten preparadas para hacer frente a las obligaciones informales, menos aún serán las alternativas y la predisposición para acaecer sobre los pedidos, requerimientos y exigencias de organizaciones en el plano de mayor formalismo.

Es por eso que en la mayoría de los estudios se encuentra como coincidencia que el desenvolvimiento debe estar articulado en la necesidad de crear un ecosistema emprendedor que dé como desarrollo la articulación entre las PyMES, Start up, asesores, empresas ángeles y también el propio Estado, que sean aquellos responsables de poder darles un marco de mayor sostenimiento. Según estos estudios, que las Pymes no se encuentren predisuestas, o que vean con incertidumbre la posibilidad de acceder al financiamiento es un indicador de un nivel de falta de ecosistema emprendedor y que es allí donde se debe trabajar. Es decir, el desarrollo estratégico debe estar configurado en un plano global y no solamente prestar atención a las exigencias de las organizaciones externas como así tampoco quedarse en las limitaciones de preparación de las propias Pymes, sino que debe trabajarse globalmente para que todos los actores sean partícipes de un escenario que promueva el acceso al financiamiento.

Además en este estudio, Fracica Naranjo Matiz, Hernández y Mogollón explicaban que no solamente alcanzará con el trabajo sobre el estímulo o del espíritu emprendedor sino que este ecosistema emprendedor debe estar instaurado en bases mucho más sólidas con un trasfondo de focalización en factores técnicos, donde el desenvolvimiento de la formación se encuentre no solo en la motivación por emprender sino también en el sustento en cómo hacerlo, principalmente en cuanto a las herramientas que van más allá de la administración del capital humano, concentrándose en aspectos de financiación, comercialización, estudio y gestión de costos, entre otros.

De esta manera se advierte la firmeza con la que estos estudios van realizando crítica y van elevando el nivel de preparación en el que deben encontrarse las pequeñas y medianas organizaciones si pretenden ser parte de todo este fenómeno y tendencia del

acceso al financiamiento. Muy en contra a estas aseveraciones, las Pymes evaluadas se perfilan de manera indiferente al asesoramiento técnico donde se observaron escasos casos en los que si se llevó adelante una petición que atañe al desenvolvimiento técnico. En la mayoría de los casos el desarrollo se da situacionalmente y la falta de preparación y de planificación en materia estratégica es el denominador de toda sugestión y articulación como organizaciones.

Concretamente la falta de preparación se perfila en distintos indicadores como por ejemplo la no estipulación de una planificación estratégica en que las pequeñas organizaciones podían trabajar signadas no solo en las estrategias funcionales de producción y comercialización sino también de su desarrollo de estructuras financieras. Sobre este punto nada realizan y en los resultados se advierte aspectos que permiten inferir la carencia e indefinición sobre estos temas, que se convierten en herramientas ausentes y que obviamente en el mediano y largo plazo terminarían siendo elementos que hayan dejado de ser considerados y por ende la imposibilidad de plantear un lineamiento de desarrollo específico.

Otro de los aspectos que alude y permite entender esta falta de desarrollo técnico es la ausencia de una cadena de valor en donde las pequeñas organizaciones estudiadas pudieran demostrar su experiencia en cuanto a organizar las actividades claves complementadas a las actividades de apoyo. Por bien en este ámbito solamente tienen en cuenta las tareas genuinas, de cotidianeidad y referidas exclusivamente al que hacer específico, como por ejemplo la producción en si misma pero no así el paralelismo referido al capital de trabajo o a la proyección de sus egresos e ingresos en el mediano y largo plazo.

También es indicador de esta falencia técnica la falta de un cálculo respecto al capital de trabajo (como se decía anteriormente), la proyección de un punto de equilibrio, además la no estructura optima de financiación cumpliendo de esta manera con rasgos que evidencian sin lugar a dudas una gran carencia y posiciona a estas organizaciones en un marco de desfase respecto al tecnicismo pertinente para hacerse presente de forma contundente en el mercado crediticio.

De igual manera la incertidumbre y la desconfianza sumado a la falta de preparación y el desconocimiento sobre las herramientas, lleva a que estas organizaciones tengan un concepto erróneo de la idea de endeudamiento, prefiriéndose

un escenario que no le es para nada favorable sino que consideran a la deuda como algo negativo aplicando nuevamente este fenómeno de asimetría de información generando entonces una disonancia total entre lo que verdaderamente puede significarles información eficaz y aquella que desvirtúa su propia realidad.

En este contexto puede decirse que son organizaciones que tienen experiencias mínimas en lo que aplican al desarrollo técnico y que su devenir organizacional se sustenta en la inercia de su propio accionar, dejando de lado la formación paralela, lo que sin lugar a dudas se convierte en una limitación y en una posible razón de llevarlas a la obsolescencia.

Con esta última conjeturase abre la tercera dimensión y categoría de análisis alusiva al tercero de los objetivos: las razones por las que las organizaciones llegan a la obsolescencia y hasta inclusive pueden verse en una muerte prematura. Aquí cabe destacar lo que decía Alba Ortuño (2015) expresando de que no prestar atención a la preparación profesional y técnica las organizaciones estarán condenadas a la obsolescencia. En una misma línea se suma Sainz de Vicuña Ancín (2015) quien dice que toda organización, y más en el siglo XXI con los aspectos de la globalización en las que se encuentran inmersas deben trabajar con herramientas técnicas y principalmente desde la planificación estratégica que atañe a las estrategias funcionales de organización, producción, recursos humanos, comercialización, investigación y desarrollo y sobre todo, este autor, pone énfasis en la estrategia funcional de financiamiento, describiendo que es allí donde las organizaciones deben hacer hincapié si pretenden estabilizarse y más aún trascender sin darle espacio a aquellas limitaciones que pueden generar su muerte prematura.

Es importante culminar con esta última categoría de análisis diciendo que las razones son secuenciales y mutuamente complementarias ya que no existe una única razón que lleve a estas organizaciones a alejarse de la formalidad en el acceso al financiamiento y luego experimentar su disolución o muerte prematura. Vale aclarar, como interpretación final de resultados que todos los aspectos son netamente conca tenantes que van transformando una realidad en la que las Pymes producto de su desconocimiento, falta y carencia de preparación en aspectos técnicos la no planificación y la indefinición en cuanto a utilización de herramientas tales como producción de indicadores proyecciones y estructuras de financiamiento van

adentrándose en una plataforma que no le deja otra alternativa que la incertidumbre y el bagaje situacional en el que se advierten generadas y apalancadas por la propia inercia de contexto que sin lugar a dudas en la Argentina el mismo es propulsor de miedos y desconfianza debido a las diversas vicisitudes, cambios y desequilibrios en la que se encuentra la economía al inicio del ciclo XXI.

Esta falta de confianza lleva entonces a que el emprendedor tenga que focalizarse en lo que considera aquella fuente que le generara una comodidad y un acceso inmediato sin situarse en la incertidumbre de la incapacidad para devolver o estar a la altura de los requerimientos y exigencia de las entidades crediticias.

Además, todo lo que aplica la presión tributaria de la formalización lleva a que estos emprendedores vuelvan a gestarse sobre esta aura de incertidumbre y desconfianza, donde no logran visualizar un panorama que los encause hacia el acceso formal sin contemplar contraindicaciones, que según sus prejuicios serán productos de una mala administración en el mediano y largo plazo.

En ese sentido, puede entenderse cuáles son las razones por las que las empresas del marco Pyme en la ciudad de Córdoba no trascienden y se da aquella estadística negativa descrita por la Fundación Observatorio Pymes donde son en similares proporciones las cantidades de Pymes que inician y al mismo tiempo la cantidad que mueren o se disuelven.

Finalmente, a modo de cierre de este objetivo habiendo descripto las razones de la muerte prematura que es sin lugar a duda la informalidad, y la falta de confianza para animarse a estabilizarse y acceder a, más allá de los requerimientos técnicos que las entidades formales piden, a toda la plataforma de financiamiento, que es un indicador de la falta de preparación que tienen estas organizaciones.

Si bien todo lo planteado puede ser tomado para enriquecer y ampliar los conocimientos acerca del desarrollo de las pequeñas y medianas organizaciones en el marco del acceso al financiamiento, es importante describir que esta investigación ha experimentado sus limitaciones: por un lado, el escaso tiempo para el desarrollo de la temática y para el abordaje de las organizaciones. Al tener un límite de tiempo, no más de tres meses, el relevamiento tuvo que realizarse de forma concreta y sin la posibilidad

de re direccionar conceptualmente el tipo de empresas y las formas como así también el instrumento de abordaje.

La escases de tiempo también repercutió en cuanto a las réplicas sobre el relevamiento ya que es sabido que una investigación necesita de reiteradas conexiones con sus objetos de estudios; en este caso las Pymes fueron abordadas en mínimas ocasiones y se dejaron de lado aspectos que podrían haber sido profundizados, en todas sus dimensiones y variables, específicamente en lo que alude a una descripción más profunda sobre su experiencias en contacto con las entidades financieras, y también en lo que amerita a la descripción de las herramientas técnicas. Aquí se arrojaron aseveraciones referidas a la ausencia e indefinición de técnicas e instrumentos, pero no pudieron ser contractados en evaluaciones mucho más precisas, que, si bien pudieron ser inferidas como carentes, habría sido determinante poder generar mayores reflexiones y conversaciones con estos emprendedores.

Trabajar sobre preguntas técnicas como la articulación de indicadores financieros, el desarrollo de esquemas de seguimiento, la planificación estratégica y otros implica un abordaje más dilatado en cuanto a tiempo y también respecto a la repetición de instancias conversacionales y de interacción con estos empresarios.

En otro sentido la cantidad de empresas puede ser ampliada ya que como se explicó el fragmento de métodos este es un estudio no probabilístico y como tal no pueden ser extrapolados los resultados a la generalidad de la población. Es por ello que los resultados generados sirven para extraer supuestos y premisas, pero de ninguna manera pueden ser entendidos para llevar adelante una conjetura absoluta. A partir de aquí es importante profundizar y ampliar el número de muestras en investigaciones que prosigan lo que se ha establecido en este manuscrito científico.

En lo que atañe a las fortalezas esta es una investigación que ha generado un contacto directo con las pequeñas y medianas empresas del sector en la Ciudad de Córdoba y como tal ha revelado de forma espontánea las experiencias como así también perspectivas y la percepción de los directivos de las Pymes pudiendo entender y comprender su realidad de forma específica. Como se decía anteriormente, este contacto directo nada garantiza que los conceptos generados puedan ser generalizaciones y dar respuesta a todo un fenómeno en la Ciudad capital de la Provincia de Córdoba. Otro aspecto tomado como fortaleza es que con esta primera investigación enmarcada en un

manuscrito científico se han sentado las bases sobre las diversas dimensiones pertinentes para diagnosticar a las pequeñas y medianas organizaciones como así también a las start up que buscan integrarse y sortear el mínimo camino de iniciación de los dos años de existencia, periodo que hasta el momento no ha sido superado por más del 20% de aquellas micro empresas que dan inicio a su actividad. Por ello ser críticos y generar elementos de construcción reflexiva terminara repercutiendo en la materialización de herramientas para el asesoramiento técnico de estas organizaciones, y es entonces una investigación que arroja aportes significativos especialmente sobre la estructura de los lineamientos en los que deberían trabajar las pequeñas y medianas organizaciones como así también aquellos profesionales que decidan enfocarse en este espectro de organizaciones.

Teniendo en cuenta estos aspectos es que se busca seguir trabajando sobre líneas complementarias en esta investigación tanto desde líneas conceptuales en la formalización, el conocimiento de las fuentes, el desarrollo de sistemas integrales en un ecosistema emprendedor que trabaje tanto la motivación como así también las estrategias funcionales de financiamiento.

Es por ello, que como recomendación se expresa continuar con estas líneas conceptuales en otras investigaciones con un enfoque cuantitativo y un alcance descriptivo en el que el trabajo sobre las razones que llevan a estas organizaciones a no abordar su formalización, sea la base de las propias investigaciones. Profundizar y ampliar la información al respecto les permitirá a los distintos profesionales que asesoren a esta tipología de organizaciones llegar a conclusiones más acabadas y poder crear instrumentos que se encuentren a la altura para establecer un asesoramiento estratégico, técnico y operativo, que dé pie a lo que se mencionaba como ecosistema emprendedor que acompañe holísticamente al desenvolvimiento de este tipo de organizaciones.

Como conclusiones se puede decir que estas Pymes son indiferentes a una expectativa referida a todo un desarrollo estratégico que asegure el acceso al financiamiento. Se muestran reacios actores que vayan más allá de sus allegados, amigos y fuentes informales y que sin dudar las sitúan en un escenario que no garantiza su evolución sino todo lo contrario ya que se van estancando y posicionando en un lugar, que, si bien garantiza su desarrollo, no así su crecimiento. Además, no debe

perderse de consideración los elementos exógenos principalmente la inestabilidad económica del contexto argentino, donde aspectos tales como la inflación, la desconfianza sobre las decisiones gubernamentales y también la disonancia y la inconsistencia e incongruencia de los escalafones tributarios que son asignados sobre estas organizaciones terminan llevando a las mismas a prescindir de este marco formal, conceptualizándolo como un medio que las perjudica más que beneficiarlas. En este sentido no debe confundirse desarrollo con evolución ya que las Pymes continúan con su negocio, pero de ninguna manera van trascendiendo y creciendo, menos aun consolidándose en objetivos estratégicos de crecimiento.

Es por esta razón que desde la perspectiva y disciplina del profesional contador público es importante trabajar sobre bases sólidas para que estas organizaciones tomen conciencia de la importancia en formalizarse no solo en su estructura sino también en la metodología y pensamiento filosófico conceptual que les permitirá transformarse en Organizaciones profesionalizadas desde distintos ángulos ósea tienen que articularse en el marco organizacional como de recursos humanos, comercial y sobre todo en el aspecto financiero.

## Referencias

- Alba Ortuño, C (2015) Modelo de Incubación de Empresas: Una Propuesta. PERSPECTIVAS. Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425943146003>> ISSN 1994-3733. Extraído el día 19/8/2019
- Allami, C y Cibils, A (2011) El financiamiento bancario de las pymes en Argentina (2002-2009) Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v42n165/v42n165a4.pdf>. Extraído el día 23/8/2019
- Catalano, S (2017) Los nuevos reyes argentinos. Las increíbles historias de Mercado Libre, Globant, Despegar y OLX. Cómo se construyeron las empresas tecnológicas que valen más de 1000 millones de dólares. Editorial Paidós. Buenos Aires
- ENAC (2019). *Sólo 2 Pymes de cada 10 tiene rentabilidad positiva*, recuperado de: <https://enac.org.ar/noticia/890/solo-2-de-cada-10-pymes-tiene-rentabilidad-positiva>. Extraído el día 10/11/2019
- Fracica Naranjo, G; Matíz, F; Hernández, G; Mogollón, Y. (2011). Capital semilla para la financiación de Start ups con alto potencial de crecimiento en Colombia. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/206/20623157009.pdf> Extraído el 3/9/2019.
- Fundación Observatorio Pymes (2018). Las Pyme diversificaron las fuentes de financiamiento durante la última década. Disponible en: <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-diversificaron-las-fuentes-de-financiamiento-durante-la-ultima-decada-mito/>Extraído el día: 4/9/2019
- García de Brahi, L.H. (2018). Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos. Revista Ciencias Económicas, 15(01), 147-161. Extraído el día: 20/8/2019.
- Martínez, B, Ormaña Silvestre, J y San German – Jarquin, D (2013) Esquema ideal de acceso al financiamiento en la red de innovación Azteca-maíz del estado Guerrero. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/2631/263128356001.pdf>. Extraído el día 1/9/2019

- Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2018). *GPS de empresas*, recuperado de:  
<https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/#navitem-4> . Extraído el día 15/10/2019
- Morales Urrutia, D y Rodil Marzábal, O (2015) Factores explicativos de la creación de empresas en diez países europeos: una propuesta desde la perspectiva institucional. Disponible en:<<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86641407005>> ISSN 1576-0162. Extraído el 29/8/2019
- Morini Marrero, S., y Solari, E. (2015). Factores de las dificultades de Financiación de las Pymes en Latinoamérica. Recuperado de:  
<https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf> Extraído el día 27/09/2019
- Price Wterhouse Cooper (2019). *Expectativas 2019 – Pymes en Argentina*, recuperado de:  
<https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>.  
Extraído el día: 18/11/2019
- Rangel, M (2014) Propuesta de un modelo de financiamiento sostenible para nuevas empresas (start-ups). Una aplicación a la incubadora del tecnológico de Monterrey, campus Querétaro, México. Disponible en:  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/autor?codigo=1239496>. Extraído el día 27/9/2019
- Sequeda Tena, J (2016) Criterio de decisión para la financiación alternativa en la creación de empresas Start Up. Disponible en:  
[http://dehesa.unex.es/bitstream/handle/10662/3813/TDUEX\\_2016\\_Sequeda\\_Tena.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dehesa.unex.es/bitstream/handle/10662/3813/TDUEX_2016_Sequeda_Tena.pdf?sequence=1&isAllowed=y)Extraído el día: 27/8/2019
- Siebens, M. Pietrantueno, C (2011). Exploración de alternativas de Financiamiento para Pymes, recuperado de: <https://es.scribd.com/document/328596683/Exploracion-de-Alternativas-de-Financiamiento-Para-PyMEs>. Extraído el día: 12/11/2019
- Telam (2017) En la Argentina hay 605.626 empresas activas: el 99% son pymes y el 0.6% grandes compañías. Disponible en: <http://www.telam.com.ar/notas/201706/192914-argentina-empresas-activas-cifras-mayoria-pymes.html>. Extraído el día: 4/9/2019

## **Anexos**

### *Anexo 1: Formulario de consentimiento informado*

Yo, Humberto Romero, teniendo en cuenta mi rol como estudiante y al mismo tiempo director de esta investigación, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar la principal problemática referida al acceso al financiamiento de las pymes Cordobesas: Dificultades, Oportunidades, ¿Muerte prematura?; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Nombre y Apellido: \_\_\_\_\_

Edad: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

## Anexo 2: Modelo de cuestionario

1 - ¿Con qué tipo de fuentes de financiamiento tuvo contacto al inicio de su emprendimiento?	Amigos Familiares Financieras Inversores privados: empresas Bancos
2 - ¿Cuáles son las ventajas de recurrir a amigos y/o allegados/familiares?	Comodidad/Menos trámites Menor riesgo/Tranquilidad Acceso directo sin trabas
3 - ¿Pensó en pedir asesoramiento técnico respecto a cómo pedir financiación?	Sí, me sirvió Sí, pero no entendí cómo funciona Sí, pero no me sirvió No, no me hacía falta No, pero podría haberlo hecho
4 - ¿Cuáles fueron las dificultades por las que, al inicio, no llegaron a tomar contacto con fuentes más formales de financiamiento?	Por falta de tiempo Por falta de preparación (desconocimiento)
	Muchas restricciones Incertidumbre y desconfianza
5 - ¿Lograron devolver el dinero prestado por familiares, amigos y allegados?	Sí, sin inconvenientes Sí, pero con mucho tiempo No, pero no hay problema No, quedamos mal en ese sentido
6 - Actualmente, ¿Pedirían financiación a un banco?	Sí, es el próximo paso Sí, pero no sé cómo hacerlo No, no estoy preparado para hacerlo
7 - ¿Cuál crees que es la razón por la que muchos emprendimientos no tienen éxito?	Endeudarse pidiendo financiamiento Pedir préstamo sin saber para qué No acceder al financiamiento
	Pedir financiamiento en el momento inadecuado

## Anexo 3: Tabulación de encuestas

Preguntas	Opciones	Total
1 - ¿Con qué tipo de fuentes de financiamiento tuvo contacto al inicio de su emprendimiento?	Amigos	7
	Familiares	9
	Financieras	1
	Inversores privados: empresas	5
	Bancos	3
2 - ¿Cuáles son las ventajas de recurrir a amigos y/o allegados/familiares?	Comodidad/Menos trámites	8
	Menor riesgo/Tranquilidad	2
	Acceso directo sin trabas	15
3 - ¿Pensó en pedir asesoramiento técnico respecto a cómo pedir financiación?	Sí, me sirvió	1
	Sí, pero no entendí cómo funciona	4
	Sí, pero no me sirvió	5
	No, no me hacía falta	12
	No, pero podría haberlo hecho	3
4 - ¿Cuáles fueron las dificultades por las que, al inicio, no llegaron a tomar contacto con fuentes más formales de financiamiento?	Por falta de tiempo	2
	Por falta de preparación	8
	Muchas restricciones	7
	Incertidumbre y desconfianza	8
5 - ¿Lograron devolver el dinero prestado por familiares, amigos y allegados?	Sí, sin inconvenientes	2
	Sí, pero con mucho tiempo	2
	No, pero no hay problema	3
	No, quedamos mal en ese sentido	8
6 - Actualmente, ¿Pedirían financiación a un banco?	Sí, es el próximo paso	8
	Sí, pero no sé cómo hacerlo	9
	No, no estoy preparado para hacerlo	8
7 - ¿Cuál crees que es la razón por la que muchos	Endeudarse pidiendo financiamiento	4

emprendimiento no tienen éxito?	Pedir préstamo sin saber para qué	7
	No acceder al financiamiento	12
	Pedir financiamiento en el momento inadecuado	2