

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público.

Problemas de financiamiento en los motores económicos de Argentina.

Financing problems in the Argentinian economic engines.

Autor: Bussetto, Giuliana Lucila.

DNI: 37.321.956

Legajo: VCPB22763.

Director de TFG: Ferreiro, Juan Esteban.

Ciudad de Villa Mercedes, Provincia de San Luis

Argentina, 22 de Noviembre 2019

Índice

Agradecimientos	2
Resumen	3
Abstract.....	4
Introducción.....	5
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos	17
Análisis de datos	18
Resultados.....	18
Motivo por la cual las PyMEs murieron.....	18
Momento de la falla del financiamiento y el tiempo que pudieron subsistir a pesar de ello.	20
Opciones para evitar la muerte de las PyMEs.	21
Discusión	23
Referencias	27
ANEXOS	29
Anexo I: Documento de consentimiento informado.....	31
Anexo II: Preguntas para las entrevistas.....	29

Agradecimientos

Agradezco en primer lugar a mi marido, por ser mi pilar donde he podido apoyarme y sentirme segura frente a cada momento de duda y por la paciencia durante toda mi carrera. En especial por ayudarme concretamente en la realización de este trabajo, escuchando mis opiniones, dando otro punto de vista con el cual pude enriquecer esta tesis.

Además, a todas aquellas personas que también contribuyeron con la redacción del trabajo, ya sea brindándome contactos para las entrevistas e información para las mismas. También a mi tutor por el acompañamiento y los consejos brindados a lo largo de estos seis meses.

A mi familia por el apoyo incondicional que me han brindado desde niña. Especialmente a mis padres y abuelos por el esfuerzo que han hecho para que yo pudiese seguir esta carrera.

También a mi segunda familia (suegros y cuñadas) por la motivación y el apoyo que nunca dejaron de darme.

No quiero dejar de agradecer a amigos que me acompañaron a lo largo de mis estudios con sus consejos y motivaciones.

Finalmente agradezco a Dios por la vida que me regala, situaciones maravillosas, alegrías infinitas y personas las cuales amo para compartirla.

Resumen

En Argentina, uno de los principales motores económicos son las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). La creación y éxito de estas dependen de varios factores. Este trabajo tiene como objetivo principal describir la importancia del financiamiento en las empresas mencionadas, analizando los factores socio-económicos que las afectan y pueden ocasionarles la muerte. Además, se mencionan aquellos limitantes y problemas que presentan las PyMEs al momento de financiarse. Para poder llevar a cabo este análisis, se realizaron entrevistas a diversas empresas del sector comercial de la localidad de Villa Mercedes, que luego fueron estudiadas. Según lo obtenido en ellas los resultados fueron que la mayoría de las empresas murieron a los 3 años de vida y que el problema de financiamiento ocupa el segundo lugar dentro de las dificultades que tienen que enfrentar este tipo de empresas. Por lo que se puede llegar a la conclusión de que en Argentina es muy difícil comenzar con un emprendimiento, debido que en la actualidad estas empresas sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles, pero también sufren a causa de las actuales condiciones de inestabilidad económica en el país. Debido a esto es que es imperioso este estudio, analizar la causa de muerte de las empresas, para atacar la causa raíz y poder proponer alternativas para lograr longevidad de las PyMEs.

Palabras claves: Pequeña empresa, financiación, muerte, crédito.

Abstract

In Argentina, one of the main economic engines is small and medium-sized enterprises (SMEs). The creation and success of these depend on several factors. The main objective of this work is to describe the importance of financing in the aforementioned companies, analyzing the socio-economic factors which affect them and can cause their death. In addition, limitations and problems that SMEs present at the time of financing are mentioned. In order to carry out this analysis, interviews were conducted with various companies in the commercial sector of the town of Villa Mercedes, which were then studied. According to what was obtained in them, the results were that most of the companies died within 3 years of life and that the financing problem ranks second among the difficulties that these types of companies have to face. Therefore, it can be concluded that in Argentina it is very difficult to start a business, because at the present these companies suffer serious difficulties obtaining financing at affordable rates, but they also suffer due to the current conditions of economic instability in the country. Due to this, this study is imperative, to analyze the cause of death of companies, to attack the root cause and to be able to propose alternatives to achieve longevity of SMEs.

Keywords: Small business, financing, death, credit.

Introducción

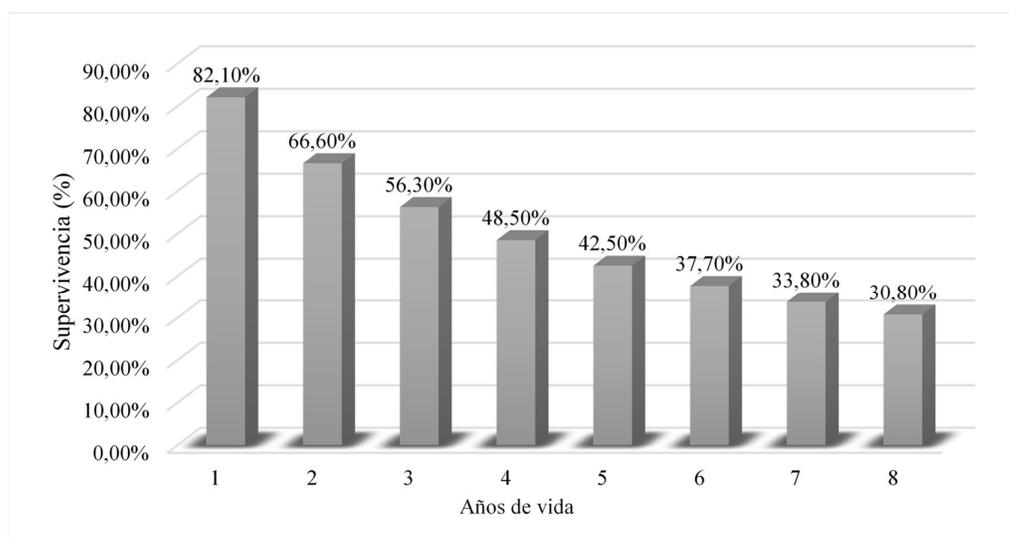
Existe un tema recurrente en la economía de diferentes países el cual es la corta duración en cuanto al tiempo de vida de pequeñas y medianas empresas (PyMEs). Los diferentes países presentan diferentes tasas de mortalidad de PyMEs. Estas empresas tienen una gran importancia para la economía mundial, ya que, según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios, pertenezcan al sector formal o informal de la economía, representan más del 90 por ciento del total de empresas, generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Puntualmente en Argentina de acuerdo con un informe de IERAL (2013), estas empresas representan el 99.4% del total de establecimientos, aportan 66.3% del total de empleos y 50.2% del valor agregado del sector privado. Por lo tanto, las PyMEs poseen un gran valor en la económico para el país.

El problema que están teniendo este tipo de empresa es que, en Argentina, la mayoría no supera los 5 años de vida. Dentro de las diversas causas asociadas a estos eventos se encuentra la falta o mala implementación de financiación. En el presente trabajo se tratará el tema sobre las PyMEs en Argentina y si el problema principal de que estas no lleguen a los 5 años de vida es debido a problemas de financiamiento.

A dichas empresas, según el Ministerio de Producción y Trabajo de la Presidencia de la Nación solo el 42,5% logra alcanzar la barrera de los 5 años. Por ende, más de la mitad queda en el camino. En Argentina 8 de cada 10 empresas llegan a los 2 años de vida y solo 3 de 10 llegan a los 8 años. A continuación, se puede ver en el siguiente gráfico de como decae el porcentaje de empresas conforme pasan los años.

Figura 1 Proporción de nuevas empresas que alcanzan cierta edad. Promedio 2008-2017.



Fuente: datos recuperados del ministerio de producción y trabajo.

Volviendo a lo que nos dice el Ministerio de Producción y Trabajo de la Presidencia de la Nación, otra forma de analizar el crecimiento de las PyMEs es a través de la evolución según su tamaño. Analizando el período que comprende los años entre 2008-2015, considerando que ocurrió a lo largo de 5 años de vida con las empresas, podemos preguntarnos cuántas crecieron, cuántas cerraron o si se han mantenido en tamaño. Este análisis arroja que la mayoría de las empresas tendió a permanecer en su categoría de tamaño o a transitar a una más baja. El 60% de las empresas con menos de 10 ocupados se mantuvo en esa categoría y el 37% de las empresas cerró antes de alcanzar los 5 años. Sólo el 3% logró superar el umbral de 9 empleados. En el caso de las empresas entre 50 y 200 ocupados, solo el 6% pasó a ser parte del grupo de empresas de más de 200 empleados lo que denota que el crecimiento (o estabilidad) de las empresas para menos de 10 empleados solo alcanza un 3% y para las que se encuentran con empleados entre 50 y 200 solo el 6% logró crecer.

La siguiente tabla muestra los cambios en la categoría de tamaño de las empresas luego de 5 años según su tamaño inicial, según Ministerio de Producción y Trabajo de la Presidencia de la Nación. Los valores son un promedio entre los años 2008-2017.

Tabla 1

Cambios en el tamaño de las PyMEs luego de 5 años.

Tamaño inicial	Cierre	Entre 1 y 9	Entre 10 y 49	Entre 50 y 200	Más de 200
Nacimiento	55,6%	39,5%	4,3%	0,5%	0,1%
Entre 1 y 9	39,7%	57,8%	2,5%	0,0%	0,0%
Entre 10 y 49	20,3%	16,3%	59,1%	4,2%	0,1%
Entre 50 y 200	10,3%	2,5%	13,0%	68,5%	5,6%
Más de 200	6,5%	1,4%	1,9%	11,0%	79,1%

Fuente: Datos recuperados del ministerio de producción y trabajo.

Según la Fundación Observatorio PyME (2019) en el sector manufacturero PyME se perdieron entre el primer trimestre de 2018 y el primer trimestre de 2019 cerca de 40.000 puestos de trabajo.

Según Soriano (2018), en su artículo de “Los cinco pecados capitales de las Pymes”, describe que hay dos posturas que explican por qué se produce el cierre de las PyMEs. Por un lado, tenemos la opinión de los analistas empresariales que explican este hecho diciendo que los emprendedores y responsable de las PyMEs cometen alguno o todos de lo que ellos denominan los “pecados capitales”, estos son:

1. No desarrollar una verdadera visión de marketing: este punto se refiere a la relación del mercado con los clientes y la competencia, entre ellos se encuentra: mala ubicación, falta de enfoque en segmentos, inexistencia de planes de marketing y ventas, ignorar a los clientes, ignorar a la competencia, entre otros.
2. Deficiencias en las áreas de producción y operaciones: entre ellas podemos mencionar deficiencias en los niveles de calidad, falta de capacidad técnica, desconocimiento del sector en que opera, dificultades de suministros, mal manejo de las compras, entre otros.
3. Desconocimiento de los sistemas básicos de control de gestión: hace referencia a la parte financiera de la empresa entre ella podemos mencionar al manejo inadecuado

de los créditos y las cobranzas, desconocimiento del estado financiero de la empresa, gastos innecesarios, etc.

4. Ignorar la planificación: para cualquier emprendimiento hace falta que la misión y visión del mismo sean claros, precisos, alcanzables, al momento de analizar una forma de financiamiento hay que tener una planificación adecuada y correcta evaluación del financiamiento que se tomará.

5. Carencias en la gestión: se debe mantener capacitado, adecuarse a las necesidades de los consumidores, conocer la empresa, entre otras.

Entonces, se puede ver que los analistas llegan a la conclusión de que un aspecto clave para la gestión de sus empresas es la capacitación de los empresarios. Sin embargo, por otro lado, se encuentra la postura de los dueños de las PyMEs, los cuales sostienen que las razones que lleva a que una empresa fracase son debido a las fuerzas externas a las empresas, que actúan en el entorno económico-político-social. Entre ellas podemos encontrar el escaso apoyo oficial, deficientes programas de ayuda a las Pymes, casi inexistentes fuentes de financiación, excesivos controles gubernamentales, altas tasas impositivas, alto costo de las fuentes de financiación disponibles y similares.

Por lo tanto, el punto a definir es; dejando en claro que este tipo de empresas fallan, ¿porque lo hacen? ¿es debido a lo que mencionan los analistas, que se debe a la capacidad de los emprendedores o lo que dicen los dueños que es falta de financiación? Por otro lado, se puede mirar a aquellas empresas que se han mantenido vivas más allá de los vaivenes, o incluso las que han crecido y cabe preguntar ¿cuál fue la causa? ¿Cuáles fueron los puntos de inflexión que tuvieron que sortear?

Explorando esta problemática podemos referirnos también, como una tercera opinión al respecto, a encuestas realizadas por el Banco Mundial, donde se pone en evidencia que los principales obstáculos que deben enfrentar las PyMEs en Argentina son los siguientes: “a) Administración tributaria; b) Acceso al financiamiento; c) Prácticas de

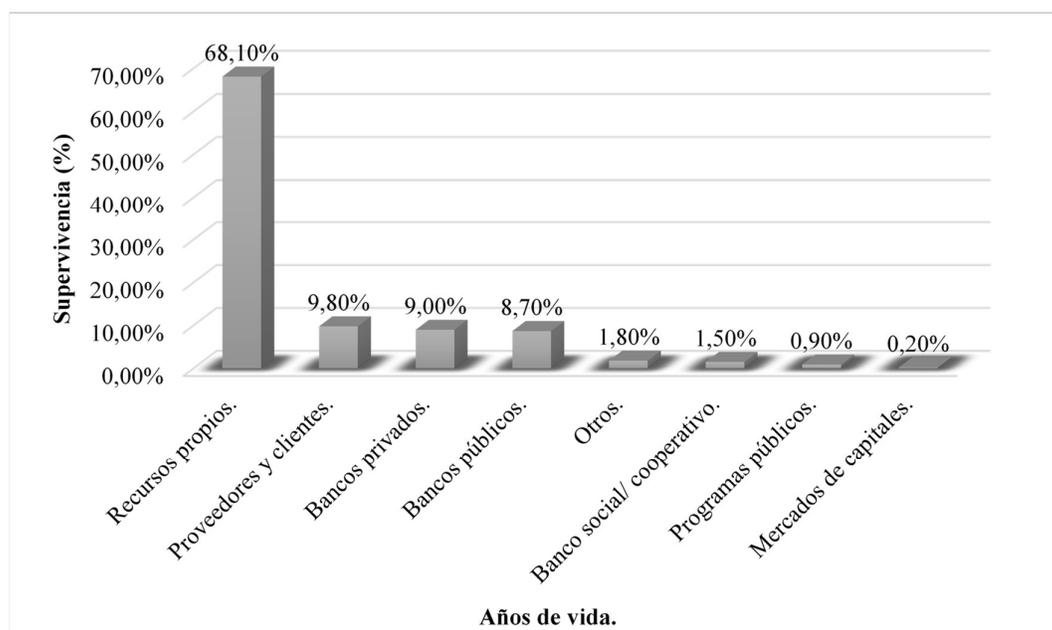
competidores del sector informal (o competencia desleal); d) Inestabilidad política; y e) Legislación laboral”. (Ricardo, 2017)

Entonces puede verse que como se mencionó antes hay muchos aspectos que llevan a la muerte prematura de una PyME. Pero independientemente de la fuente, se puede coincidir en que el problema de financiamiento está presente en todas las opiniones. Por ello en este trabajo se hará enfoque en el financiamiento de la empresa y en cómo afecta al desarrollo de la misma.

Los datos relevados por Fundación Observatorio de PyMEs (FOP) se señala que, habitualmente, estas empresas financian el desarrollo de toda su actividad en un 9% con bancos públicos, 9% con bancos privados y 10% a través de los créditos de sus proveedores y clientes. (Fundación Observatorio PyME, “Las cadenas de valor no financian a las PyME” ... MITO, 2019)

En la siguiente tabla se muestran los porcentajes de financiamiento según la FOP.

Figura 2 Estructura de financiamiento de las PyME manufactureras (%).



Fuente: datos recogidos de la Fundación Observatorio PyME.

De este gráfico surge el interrogante de porque la tasa de los bancos es tan baja con respecto a la tasa de los recursos propios. Como respaldo a este planteamiento, según estadísticas del Ministerio de Trabajo, teniendo en cuenta las PyMEs registradas el 23% estaría gozando de acceso al crédito, pero si se incluyen las empresas informales (relevadas en la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC), este porcentaje caería al 9,4% (Bebczuk, 2010).

Entonces, podemos plantear cuales son los problemas que enfrentan las PyMEs a la hora de solicitar un crédito (Miranda, 2013):

1. Información asimétrica: Según Stiglitz y Weiss (1981), cuando existe información asimétrica, las tasas de interés que cobran los bancos afectan el riesgo de los créditos. Quienes estén dispuestos a pagar mayores tasas, pueden ser en promedio más riesgosos. Los individuos menos riesgosos, que no están dispuestos a pagar esa mayor tasa, se autoexcluyen, dando lugar así a la selección adversa. A medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de los prestamistas aumenta – porque sólo toman préstamos los más riesgosos-, disminuyendo los beneficios del banco.
2. Costo de información: De acuerdo a Cieza Pérez, Lozano Lozano, & Lozada Tam, (2013), los costos de información se ven compuestos principalmente por dos variables, estas son: a) El costo de oportunidad por malas colocaciones: se considera que es el resultado de un problema de riesgo moral traducido en costos. Además, el costo de oportunidad por malas colocaciones significaría una falta de liquidez para el banco. b) El diferencial del margen financiero entre bancos de distintos grupos: en el mercado financiero existen cuatro grupos de bancos: bancos grandes, bancos medianos, bancos pequeños y bancos de consumo. Siendo los bancos de consumo los que cobran mayores intereses, además de comisiones elevadas, comparados con los que aplican los bancos grandes; esto es así porque

el manejo de información relevante por los bancos grandes ha llevado a una segmentación del mercado, logrando posiciones de mercado que no les exigen incurrir en mayores riesgos, dejando los riesgos potenciales más altos para que sean asumidos por los demás grupos de bancos.

3. Problemas de señalización: Según Kessler & Rubini (2013), la presentación de garantías o colaterales es un mecanismo para no ser excluidos del mercado de crédito. No obstante, cuando se trata de las PyMEs presenta algunos problemas. Uno de ellos, común en la mayoría de las PyMEs, es la menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías. Otro, es la diferencia en la valuación del activo puesto en garantía dado que el empresario PyME tiende a sobrevalorarlo, ya sea por falta de recursos o por una notoria subjetividad.
4. Problemas del personal especializado: De acuerdo a lo expuesto por Chauca Malásquez (2005), el entorno mundial y nacional actual exige a las PyMEs elevar su productividad y competitividad. Para ello, es necesario mejorar sus condiciones tecnológicas físicas, las condiciones de trabajo, las relaciones y actitudes sociales de los grupos de trabajo.
5. Protección imperfecta de los contratos de crédito: Según estudios de La Porta (1997, 1998), Galindo y Micco (2001) y Kaufman, Krauf, y Mastruzzi (2003), esto implica dificultades en su cumplimiento y permite al deudor, a través del incumplimiento, recuperar parte de los activos involucrados en la actividad o proyecto objeto de financiamiento. Al decidir el incumplimiento el deudor compara la utilidad esperada que representa el incumplimiento con el valor de continuar operando el proyecto y pagando el servicio de deuda. Manteniendo fijo el tamaño del proyecto, el valor de continuarlo se incrementa con el capital de la empresa (y decrece con el apalancamiento), ya que el empresario obtiene una mayor proporción (menor proporción) del rendimiento del proyecto; por lo tanto,

a medida que aumenta el apalancamiento la opción de incumplir resulta más atractiva. El establecimiento por parte de las instituciones financieras de restricciones en el otorgamiento de créditos constituye una forma de limitar el apalancamiento de la empresa; en consecuencia, los empresarios con bajo capital (situación que comprende a las PYMES) ven restringido su acceso al crédito.

6. Escasa diversificación de los clientes: Dado que en su mayoría a los clientes que se le otorgan préstamos son PyMEs, generalmente el financiamiento se realiza a corto plazo, ya que de esta manera el banco recupera más rápidamente el capital prestado (con sus respectivos intereses) y las empresas no se endeudan por grandes períodos de tiempo.

Si se tiene en cuenta lo expuesto en el párrafo anterior, se puede deducir que la diversificación respecto a los clientes es escasa, ya que los bancos realizan pocos préstamos y de similares características, situación por la cual no pueden dividir o expandir el riesgo hacia distintos clientes.

7. Informalidad: De acuerdo al Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (2001), los empresarios pueden acudir al sector no registrado de la economía debido a una elección racional o a que no han tenido la oportunidad de realizar elección alguna. En el primer caso, es de esperar que muchas personas acudan en forma espontánea al sector financiero informal porque de esta manera pueden obtener un rendimiento muy superior al que otorgan los mecanismos convencionales. También es de esperar que un empresario acuda a un prestamista informal para obtener fondos al valorar la flexibilidad y la rapidez por encima del sobre costo que deberá pagar en términos de una tasa de interés más elevada. Con respecto al segundo caso, esta situación proviene debido al propio funcionamiento de los entes financieros, que puede partir de la autoridad monetaria mediante la aplicación de regulaciones (requisitos de liquidez y de capital, divulgación de

información, etc.) o de los propios bancos (requisitos para el otorgamiento de préstamos, etc.). Estas condiciones suelen dejar fuera a ciertas personas de poder acceder a créditos dentro del sector financiero formal.

8. Condiciones macro económicas: Según Juan Cuattromo y Leandro A. Serino (2010), el régimen cambiario y las características de la política monetaria limitan la expansión del crédito. Debe notarse aquí el rol central que juega en el mercado de crédito la solvencia potencial de los tomadores de crédito. Más aún, cuando la normativa de la autoridad monetaria procura evitar a toda costa situaciones de inestabilidad financiera pueden generarse estrangulamientos en el mercado de créditos, cuya naturaleza implica la toma de riesgo en función de potenciales ganancias.

En conjunto, los expositores han destacado que la caracterización de las limitaciones a la expansión del crédito en Argentina responde a problemas de índole estructural, cuya resolución escapa al ámbito formal y las políticas públicas orientadas exclusivamente al corto plazo.

Por otro lado, podemos citar a De la Torre, S. Martínez Pería, & S. Schmukler, (2008) donde llevaron a cabo entrevistas directas con 14 grandes entidades bancarias argentinas y llegan a varias conclusiones, entre ellas podemos mencionar:

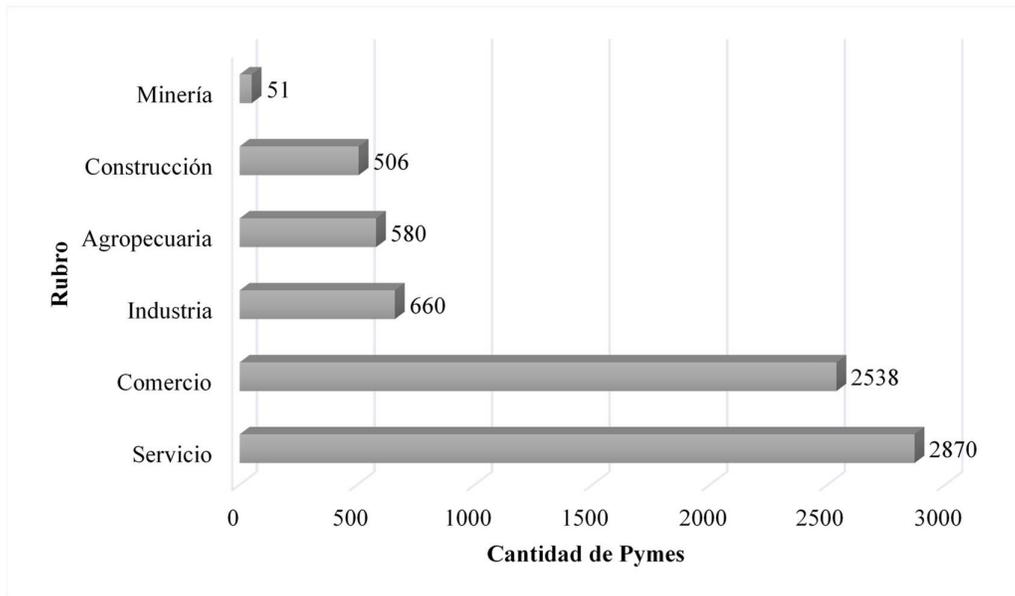
- a) La mayor parte del crédito toma la forma de adelantos en cuenta corriente y en menor medida el descuento de documentos y cheques;
- b) Los préstamos se destinan principalmente a capital de trabajo relativo a bienes de capital;
- c) Mayoritariamente los bancos exigen garantías reales sobre los préstamos a pymes;
- d) Los bancos buscan capturar clientes pymes que estén previamente vinculados, como proveedores o clientes, con su clientela corporativa;

- e) Los bancos encuentran atractivo el segmento pyme ante la creciente competencia en los segmentos corporativo y de consumo;
- f) Los mayores obstáculos para expandir el crédito al sector es la extendida informalidad de estas empresas;
- g) Los bancos consideran que existe un alto grado de competencia en este segmento;
- h) La carga regulatoria no es un obstáculo de primer orden en opinión de los bancos, aunque creen que los requisitos documentarios podrían relajarse para acomodar la demanda de crédito de las firmas informales;
- i) Los bancos reconocen que un alto número de pymes no ejerce suficiente demanda. Uno de los motivos es que las firmas buscan financiamiento de largo plazo a tasas fijas al tiempo que los bancos están dispuestos a prestar a corto plazo con tasa variable;
- j) El marco legal e institucional es considerado defectuoso;
- k) La carencia de personal especializado en el segmento pyme y el alto costo y las dificultades para aplicar técnicas de scoring y estandarizar los productos y la administración del riesgo se presentan como otro obstáculo para el crecimiento de esta operatoria.

Habiendo mencionado las generalidades que afectan a la toma de créditos por parte de las PyMEs, se comenzará a profundizar y sectorizar el estudio de fallecimiento prematuro de las empresas. Este estudio se va a enforcar en la provincia de San Luis; concretamente en la ciudad de Villa Mercedes con el fin de sectorizar y acotar el grupo de estudio al sector donde se encuentra esta sede de la Universidad. Para esto es importante conocer cuál es el porcentaje de PyMEs que hay en la ciudad.

Según el Ministerio de Producción de la Presidencia de la Nación (2019) actualmente la provincia por rubro cuenta con las siguientes cantidades de PyMEs:

Figura 3 Cantidad de PyMEs en la provincia de San Luis.



Fuente de información de AFIP de empresas registradas empleadoras y no empleadoras inscriptas en IVA y estimaciones de la Secretaría de Transformación Productiva y de la Secretaría de Emprendedores y Pymes.

Puede verse en la figura 3 que existe una gran concentración de PyMEs en los sectores de Comercio y Servicios, siendo el siguiente rubro en cantidad de empresas el industrial. Debido a esto se considera oportuno, enfocar el estudio en los sectores comerciales o de servicios ya que estos representan el 75% de la actividad de la provincia.

Como resumen, según lo expuesto a lo largo de la introducción, se puede decir que las PyMEs conforman una de las principales fuentes de ingreso y trabajo, no solo a nivel local sino a nivel global. También, remitiéndonos a la figura 1, se puede deducir que el 51,5% de las empresas mueren antes de cumplir 4 años de vida y que la gran mayoría no logra superar el umbral de los 9 empleados, quedando estancadas. Esto según teóricos se debe principalmente a dos teorías que se plantearon anteriormente que en resumen son debido a la falta de financiamiento o la falta de conocimiento.

La elección como foco de estudio a la falta de financiamiento como pilar base para realizar este estudio es debido a que surge el siguiente objetivo general que es describir

la importancia de la falta de financiamiento de las PyMEs del sector comercial en la ciudad de Villa Mercedes, provincia de San Luis.

Los objetivos específicos para poder alcanzar el objetivo general serán:

- * Determinar si la falta de financiamiento fue un punto crucial para que la empresa muera o existieron otros motivos ajenos a esto.
- * Determinar el momento en el que se produjo la falla en el financiamiento y cuánto tiempo las empresas pudieron subsistir a pesar de este problema.
- * Determinar las alternativas que podrían haber sido utilizadas para evitar la muerte prematura de las PyMEs.

Métodos

Diseño

La investigación planteada ha sido de tipo explicativo, ya que se busca determinar los motivos por la cual una PyME ha cerrado y si estos tienen que ver con la falta de financiamiento. Para esto se realizaron entrevistas, donde los datos recolectados son de tipo cualitativo ya que los datos recolectados fueron datos sin una medición numérica. El diseño de la investigación elegido fue no experimental ya que no se realizó manipulación deliberada de las variables y solo se recolectó los datos en su ambiente natural para luego analizarlos, además dicha investigación fue transversal ya que se recolectarán datos del inicio de la empresa y del momento del quiebre de la misma; como también de aquellos acontecimientos determinantes que pudieron haber afectado al tiempo de vida de la empresa.

Participantes

Las entrevistas se realizaron en la ciudad de Villa Mercedes, provincia de San Luis. Estuvieron enfocadas en el sector comercial ya que como se observó en la figura 4 mostrada en la introducción, es el segundo rubro con mayor cantidad de empresas. A su

vez se presupone que siendo un rubro bien específico, los empresarios conocerían el mismo y de esta forma se busca eliminar del análisis motivos de muerte de la empresa ajenos al financiamiento.

Para esto se contactó con los dueños de empresas que hayan dejado de existir o que tengan menos de 3 años de vida, donde se buscó contactos de los dueños de dichas PyMEs en la cámara de comercio de la ciudad de Villa Mercedes, en la municipalidad y en grupos cercanos.

Para poder determinar en primera instancia si el problema radica en la financiación, se evitó una búsqueda específica dentro de esta situación y se aceptó como foco de estudio a cualquier empresa dispuesta a ser entrevistada; de este modo apenas se obtuvo un caso que se pueda utilizar fue utilizado. Según el tamaño de la ciudad, se realizaron las entrevistas a 5 empresas para poder aproximarnos a una conclusión del tema. Antes de realizar dichas entrevistas se les hizo firmar el consentimiento (presentado en el Anexo II).

Estas 5 empresas entrevistadas son 1 despensa, 1 zapatería, 1 pizzería y 2 panaderías. En la cual solo una de las panaderías sigue con vida, la cual tiene 1 año de vida. Todas poseían entre 1 a 9 empleados y no han crecido más de 9 empleados, ya que, no han tenido recursos para poder expandirse.

Instrumentos

Para la obtención de información se realizarán entrevistas (presentadas en el Anexo I) con los dueños de las empresas contactadas. Donde se grabará y transcribirán las entrevistas, y se les hará leer y firmar el consentimiento.

Análisis de datos

Una vez realizadas las entrevistas a los dueños de las PyMEs, se procederá a realizar los siguientes pasos:

- ✓ Se analizó la entrevista en particular de cada empresa para situar en el contexto donde nació y cuáles fueron los motivos de su muerte.
- ✓ Se analizó la información, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada.
- ✓ Se agrupó a las PyMEs con problemas de financiamiento, haciendo un análisis detallado de esta información.
- ✓ Se profundizó el análisis evaluando para cada empresa en particular cual fue la problemática específica y cual hubiese sido un plan de financiamiento adecuado.
- ✓ Se realizó las conclusiones haciendo foco en el cumplimiento de los objetivos planteados.

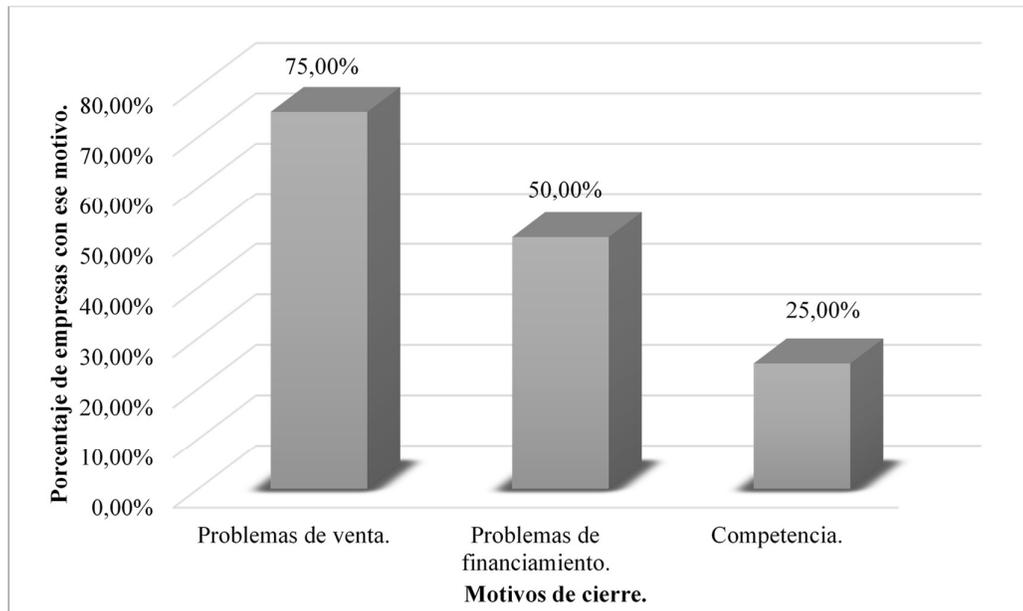
Resultados

A continuación, se muestran los resultados obtenidos como respuesta a los objetivos previamente planteados.

Motivo por la cual las PyMEs murieron.

De las 5 empresas entrevistadas, si bien la falta de financiamiento tuvo un peso importante a la hora de cerrar, este no fue el único motivo por la cual la mayoría cerro. Otro motivo fue por la situación económica del país, que hizo que las ventas disminuyeran notablemente ya que el poder adquisitivo de los consumidores fue decayendo y por ende cayó el consumo. También podemos mencionar que 1 de las empresas entrevistadas se vio en gran medida afectada por la competencia. Se puede apreciar en la figura 4 la distribución de empresas según la causa del cierre.

Figura 4 Causas por la cual las PyMEs cerraron.



Fuente: datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Se destaca que los porcentajes no suman 100% ya que algunas empresas dieron más de un motivo de cierre.

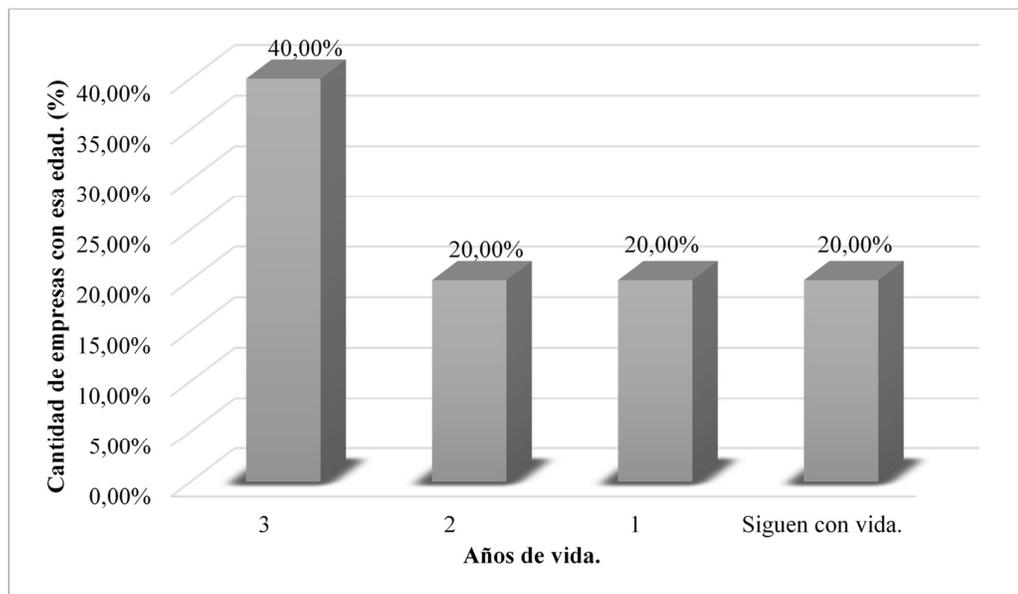
También es necesario mencionar, que durante las entrevistas se apreció que existe una falta de conocimiento general del negocio. Para cada empresa y rubro, se evidenció un desconocimiento financiero general, lo cual lleva a muchas dificultades al momento de gerenciar y gestionar un negocio. También se evidenciaron falencias en análisis de mercado, análisis del negocio, entre otras. Para esto se recomienda que el estado provea capacitaciones para futuros emprendedores que incluya además de un análisis previo del mercado en el cual se va a instaurar el nuevo emprendimiento, herramientas de gestión y conocimiento financiero básico.

Se menciona al Estado como principal ente para solucionar estas falencias ya que como se expuso en la introducción del reporte, las PyMEs representan un gran motor para la economía del país generando gran cantidad de empleo y por ende es de interés estatal que las mismas tengan éxito.

Momento de la falla del financiamiento y el tiempo que pudieron subsistir a pesar de ello.

De las empresas investigadas la zapatería y la pizzería murieron a los 3 años, mientras que una de las panaderías alcanzó los 2 años; finalmente la despensa murió al cabo de 1 año de vida. Solo una de las empresas entrevistadas sigue con vida la cual es una panadería que hasta el día de hoy tiene 3 años de vida. A continuación, se pueden observar en la figura 5 la distribución de tiempo de vida de las empresas.

Figura 5 Años de vida de las PyMEs.



Fuente: datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

En las empresas que declararon tener problemas de financiamiento, establecen que sucedieron en la última etapa de su vida. Sin embargo, no hay que olvidar que la mayoría declara que cerraron debido a la situación económica del país que hizo que sus ventas decayeran. Solo una empresa (despensa) expresa que fue debido al surgimiento de una nueva competencia más grande y con más variedad de precios, donde le resultó imposible competir contra esta nueva empresa.

Como se mencionó previamente, solo una de las empresas entrevistadas pudo subsistir a pesar de haber tenido problemas financieros, gracias a un préstamo pedido, y a otros movimientos que realizó como la disminución del personal, el cierre de una sucursal, entre otros.

En cuanto a las empresas que murieron, se pueden mencionar en un caso, un evento concreto que fue la apertura de la competencia para una de las empresas como punto de inflexión. Como acción correctiva podría haberse tomado la adquisición de un crédito u otro tipo de financiación para hacer una transición del negocio a uno más competitivo.

Para las otras empresas no hubo un momento claro desde cuando poder contar cuanto tiempo pudieron subsistir; si se menciona la inestabilidad y crisis económica de diversos sectores en los últimos dos años. En este caso, el financiamiento podría haber sido una alternativa a corto plazo en espera a que la situación económica del país mejore.

Siempre dentro de las opciones se tienen las expuestas por la empresa que sobrevivió las cuales involucraron reducir costos mediante el despido de empleados, o también trasladarse a lugares con menor alquiler, entre otras.

Opciones para evitar la muerte de las PyMEs.

Al momento de establecer algunas alternativas para evitar la muerte de las PyMEs corresponde enfocarse en la respuesta dada por las empresas en cuanto al porqué de su cierre.

Una de las empresas cerró debido a la competencia; concretamente abrieron un local de mayor envergadura y con mejores precios en la proximidad de su negocio. Al perder competitividad se vio obligado a cerrar.

En cuanto a las empresas restantes las cuales algunas comparten la causa de muerte de falta de financiamiento con la situación del país y otra solo atribuye el cierre a esto último; se destaca que el financiamiento podría haber ayudado a mantener en vida a

las empresas hasta que la situación económica general mejorara. De hecho, se destacan dos cosas; por un lado, una de las empresas efectivamente solicitó financiación a la municipalidad, pero nunca la obtuvo; pero, sobre todo, el dato más relevante es que de las empresas entrevistadas, la que aún sigue con vida, manifiesta haber hecho uso de financiación a una entidad bancaria para lograr solventar las dificultades que presentaba y así hoy continuar trabajando.

Exceptuando la empresa mencionada la cual solicitó un préstamo y no le fue otorgado, el resto de las empresas no solicitó ningún préstamo la mayoría debido a las altas tasas de interés, la burocracia que lleva pedirlos y otras por falta de conocimiento.

Por otro lado, se destaca que todas las empresas reconocen haber trabajado con algún tipo de financiación a través de proveedores.

Según lo recolectado en las entrevistas se puede observar que el motivo que dan las PyMEs del porque no solicitan un financiamiento en sistemas financieros es debido a las altas tasas de interés ya que el 67% no lo solicitaron debido a este motivo, el 33% restante manifestó no necesitar el financiamiento a través de un crédito bancario. Además de esas 5 empresas, una de ellas manifestó que el motivo que la lleva a no solicitar un tipo de crédito es la burocracia que esto conlleva. Con respecto a otras formas de financiamiento las 5 empresas recurren a financiamiento a través de proveedores, pagando a contra factura, y solo 2 de ellas solicitaron un financiamiento a la Municipalidad, el resto no solicitó por falta de información.

Se puede establecer entonces que, aunque algunas empresas no lo reconozcan, el factor financiamiento es fundamental para evitar muertes prematuras en empresas. Y esto es importante a considerar como opción para evitar la muerte de las empresas. Como se ha visto, la única empresa que se ha mantenido con vida, ha expresado que fue gracias a un crédito obtenido (entre otros factores mencionados en el cuerpo del informe). Y se destaca que uno de los principales motivos por los cuales no se han solicitado estos tipos

de financiación es la falta de conocimiento sumado a las altas tasas de interés. Por ende, como una recomendación para solventar esto, es que el estado debería fortalecer líneas de financiamiento para evitar la muerte prematura. Por otra parte, los futuros emprendedores deberían considerar antes de desarrollar un emprendimiento un análisis de los posibles financiamientos que podrían obtener; teniendo como punto de inicio el análisis el start-up ya que esto fue una carencia en todos los entrevistados. No solo considerar el financiamiento en el caso de que ocurra un problema, sino como herramienta para desarrollarse y crecer.

Discusión

En este manuscrito se realiza una investigación para poder comprender si uno de los principales problemas que enfrentan las PyMEs y que las conducen a su muerte, es la falta de financiamiento, principalmente en el sector comercial, el cual es el que actualmente posee mayor cantidad de empresas en la ciudad estudiada.

Cabe destacar que no se han encontrado estudios previos realizados en la ciudad de Villa Mercedes donde se llevó a cabo esta investigación.

En la investigación se pudo observar que, si bien la falta de financiamiento jugó un rol muy importante a la hora del cierre las empresas, hubo otros factores que no favorecieron a que la empresa siguiera. Podemos mencionar dentro de estos factores, el contexto económico general del país ya que en todas las empresas se notó una disminución en sus ventas en este último tiempo. Esto es debido entre otras cosas a la creciente inflación que disminuyó el poder adquisitivo de los consumidores afectando en gran medida a las PyMEs.

Con respecto a la edad de la muerte de las PyMEs se cumplió lo que en la introducción hicimos mención, de que más del 50% de las empresas entrevistadas no llegaron a los 3 años de vida. También se pudo ver que en ningún momento de sus vidas

superaron el umbral de los 10 empleados. Cabe destacar que la única empresa entrevistada que continua con vida, sin embargo, esto fue no solo gracias al financiamiento conseguido sino al recorte de gastos, que incluyen reducción de personal y cierre de una sucursal. Esto también se apoya en lo visto en la introducción con respecto a que, a lo largo del tiempo, las empresas que sobreviven en su mayoría no crecen e incluso cambian a una categoría más baja.

Como recomendación, en cuanto a las diferentes formas de evitar el cierre de las empresas, podemos establecer que, en la mayoría de los casos, el acceso a un plan de financiación podría haber ayudado. Ya que independientemente de si el problema era a causa exclusiva de falta de capital o era atribuible a la situación económica del país; la financiación podría haber mantenido con vida a la empresa hasta tanto la situación económica mejorara y se pudiera revertir la posición de la empresa. Por otra parte, con respecto a aquella empresa que manifiesta haber cerrado por la competencia; la financiación no necesariamente hubiera sido una solución a largo plazo. La alternativa podría haber sido enfocarse en un rubro, especificarse y competir desde otro lado que no fuera por precio.

Lo que cabe destacar, es que ninguna de las empresas consideró un financiamiento en el start-up. Todas ellas comenzaron con capital propio y solo contemplaron la financiación cuando ya estaban establecidas y comenzaron a tener inconvenientes.

Otra de las recomendaciones sería lanzar programas de financiamiento por parte del estado para este tipo de empresas, que fomenten el desarrollo y eviten la muerte prematura.

A la hora de hacer esta investigación se presentaron distintas dificultades; en primera instancia, una gran problemática fue conseguir empresas que hayan quebrado ya que es difícil poder contactar con el dueño de una empresa que ya no existe. Además, una vez sorteado el problema anterior, aún existe por parte de algunas personas cierto recelo

para compartir la información; de hecho, existieron algunas empresas que una vez contactadas se rehusaron a ser entrevistadas.

Por otro lado, nos encontramos con la imposibilidad de extrapolar los resultados obtenidos de la investigación, debido a la característica de la muestra. Esto quiere decir que es muy difícil poder establecer una regla general a partir de un análisis de 5 empresas de un rubro específico en una ciudad específica que pueda aplicar a todas las PyMEs.

Debido a lo mencionado; podemos resumir ciertas debilidades en la investigación; en primer lugar, el bajo número de empresas entrevistadas, en segundo lugar, a que el rubro que se entrevistó fue exclusivamente comercial con lo cual se pierde la heterogeneidad de la muestra; y como se mencionó en el párrafo anterior, esto hace que sea muy difícil establecer reglas generales.

Analizando las fortalezas de esta investigación, se destaca el hecho de que las entrevistas fueran personales. Al reunirse personalmente con el dueño de la empresa, se pudo ahondar en los problemas de cada empresa en particular y poder conocer la historia de cada una de ellas, evitando preguntas cerradas las cuales limitan la información que puede recabarse. De esta forma, se le dio libertad a cada entrevistado a que se expresara y expusiera todas aquellas cosas que a su criterio respondieran a los interrogantes, evitando dirigir las respuestas hacia aquellas “deseables” para contestar los objetivos. Por otro lado, este tipo de entrevistas solo puede efectuarse con un número pequeño de muestra debido al gran tiempo que suponen.

Esta característica hace que la investigación tenga un fuerte muy importante garantizando que el pilar de la investigación que proviene de la información brindada por las empresas, sea de buena calidad; completa, sin respuestas sugeridas. De esta forma no solo se cuenta con información de primera mano directamente de la fuente, sino que al interactuar y profundizar los temas con las personas puede obtenerse solidez en las respuestas y coherencia en las mismas que con otro tipo de entrevistas es más difícil.

Por otra parte, suma como fortaleza de la investigación el hecho de no haberse encasillado en buscar al financiamiento como única causa de la muerte de PyMEs sino estar abiertos a encontrarse con respuestas diversas, las cuales abren otro panorama y pueden cambiar el paradigma de quiebre de las empresas para lograr que futuras investigaciones exploren estas aristas y así avanzar en la búsqueda de la disminución de la tasa de mortandad de las pequeñas y medianas empresas.

Luego de haber estudiado las entrevistas, y expuesto los datos, se pueden exponer algunas conclusiones.

En primera instancia, se evidencia que el financiamiento es un punto clave a tener en cuenta por una PyME, no solo al momento de tener inconvenientes sino tenerlo presente desde el start-up. Que en la mayoría de los casos el acceso a financiación puede lograr hacer subsistir a la empresa hasta revertir la situación que la mantiene en crisis, de hecho, ha sido demostrado en esta investigación que haber adquirido un crédito a tiempo significó la diferencia entre morir y continuar con vida frente a la crisis general económica del país. Sin embargo, también que pudieron identificar otras causas que hacen que las empresas mueran. Como futuras líneas de investigación, se cree necesario profundizar en cuales son estos otros factores, por ejemplo, los pecados capitales nombrados en la introducción y que se han visto reflejados en las entrevistas como puntos de interés. Considerando como un tema a tratar la muerte prematura de las PyMEs, se cree correcto ahondar en el tema y buscar desde otros enfoques y ver desde otras aristas cuales son las otras dificultades a atender; teniendo como principal objetivo determinar todas las causas que hacen que las empresas sufran una muerte prematura para poder trabajar en ello. Otro tema a desarrollar, podría ser profundizar en los diferentes métodos de financiamiento existentes y cuál sería el más apropiado según las distintas circunstancias. Es importante que la información que nos brinda el análisis de empresas que han quebrado sirva para asesorar a empresas aún en vida para evitar que sigan el mismo camino.

Referencias

- Aires, M. d.** (2001).
- Bebczuk, R. N. (2010).** *"Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política."* Santiago de Chile.
- Chauca Malásquez, P. M. (2005).** *"Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe"*. Morelia, México.
- Cieza Pérez, V., Lozano Lozano, J., & Lozada Tam, G.** (Agosto de 2013). *"Costo de la información en la intermediación financiera."* Universidad Nacional Mayor de San Marcos: UNMSM. Obtenido de <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/economia/11/a15.pdf>
- De la Torre, A., S. Martínez Pería, & S. Schmukler.** (2008). *"Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework"*. Policy Research Working Paper No. 4788, Banco Mundial.
- Fundación Observatorio PyME.** (2019). *"Informe Coyuntural I-2019: Desequilibrios sectoriales en la generación de empleo"*. Argentina.
- Fundación Observatorio PyME.** (2019). *"Las cadenas de valor no financian a las PyME" ... MITO.*
- IERAL.** (2013). *"Las PyMEs argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas."* Obtenido de https://www.cronista.com/documentos/Marcos_Cohen_Arazi_-_Pymes_y_Fluctuaciones.pdf
- Kessler, A., & Rubini, H.** (Agosto de 2013). *"Financiamiento a las PyMEs en Argentina: Una revisión de la experiencia reciente"*. Obtenido de <http://aplicaciones.icesi.edu.co/ciela/anteriores/Papers/pmed/10.pdf>
- La Porta, Galindo, & Micco.** (Agosto de 2013). *"El papel de las instituciones económicas y financieras"*. Obtenido de

http://www.redegarantias.com/archivos/web/ficheros/2010/acceso_a_financiamiento_de_las_pymes_situacion_en_america_latina.pdf.

Ministerio de Producción de la Presidencia de la Nación. (11 de Julio de 2019).

Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Miranda, M. L. (2013). *"Los problemas de financiamiento de las PyMEs."*. Mendoza.

Naciones Unidas. (27 de Junio de 2019). Obtenido de

<https://www.un.org/es/events/smallbusinessday/>

Ricardo, S. (14 de Abril de 2017). *"La situación actual de las PyMEs"*. Obtenido de

Agencia de Noticias de San Luis: <http://agenciasanluis.com/notas/2017/04/14/la-situacion-actual-de-las-pymes/>

Soriano, C. (2018). *"Los cinco pecados capitales de las PyMEs."*. Obtenido de

<http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capital%20es%20de%20las%20Pymes.doc>

Stiglitz, J. y. (1981 Jun.). "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information".

American Economic Review.

ANEXOS

Anexo I: Preguntas para las entrevistas.

1. Actividad o rubro de la empresa:
2. Fecha en que se inició sus actividades:
3. ¿De dónde se obtuvo el capital inicial de la empresa?
Ahorros personales ()
Préstamos particulares o de familiares ()
Préstamo Bancario ()
Préstamo de otras entidades financieras ()
Otros:
4. ¿Cuántas personas trabajan en su negocio?
Entre 1 y 9 personas ()
Entre 10 y 49 personas ()
Entre 50 y 200 personas ()
Más de 200 personas ()
5. ¿Cuál fue su principal crisis?
Mayor demanda ()
Mayor número de proveedores ()
Mayor financiamiento externo ()
Mayor formalidad (Poseer RUC) ()
Mayor capacitación ()
Otro
6. En el caso de que pudo solventarla ¿Cómo lo hizo?
7. ¿Usted considera que algún tipo de financiación hubiese sido útil? ¿Cuál?
8. ¿Ha solicitado alguna vez algún tipo de financiación?

- Si-
- No
9. Si ha solicitado algún tipo de financiación. ¿A quién lo ha solicitado?
- Programas de ayuda para las PyMEs
- Sistema financiero
- PyMEs
- Proveedores
- Aporte nuevo de los socios
- Otro
10. En el caso de que si haya solicitado. ¿Obtuvo la financiación?
- Si
- No
11. ¿Pudo resolver el problema gracias a la financiación?
12. Si no ha solicitado algún financiamiento. ¿Por qué no lo ha hecho?
- No ha tenido necesidad
- Los intereses son altos
- Falta de información
- No tiene acceso al crédito
- Otro
13. ¿Qué dificultad tiene para conseguir financiamiento?
- Garantías
- Información
- Trámites
- No sabe porque no ha solicitado
- Ninguna
- Otra

14. Año de cierre:
15. El principal motivo de cierre fue debido a la falta de:
- Mayor demanda ()
 - Mayor número de proveedores ()
 - Mayor financiamiento externo ()
 - Mayor formalidad (Poseer RUC) ()
 - Mayor capacitación ()
 - Otro

Anexo II: Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es _____

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier

momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

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

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha