

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“El financiamiento y las Pymes del sector comercial de Santiago del Estero”

“Financing and SMEs in the commercial sector of Santiago del Estero”

Autor: Ana Florencia Sequeira

Legajo: VCPB29816

DNI: 37736638

Director de TFG: Rogelio Cristian Lombardo

Santiago del Estero, Noviembre 2019

Índice

Resumen	3
Abstract	4
Introducción	5
Métodos	17
<i>Diseño</i>	17
<i>Participantes</i>	17
<i>Instrumentos</i>	17
<i>Análisis de datos</i>	18
Resultados	19
<i>El financiamiento y las etapas de la vida de las Pymes que ya no existen</i>	19
<i>Etapas de vida, herramientas financieras y restricciones existentes de pymes vivas</i>	20
<i>Subsistencia de las pymes muertas sin financiamiento</i>	21
<i>Financiamiento al momento de la inversión inicial versus capital de trabajo</i>	22
Discusión	24
Referencias	32
Anexo I: Documento de consentimiento informado	35

Anexo II: Preguntas para entrevista a pymes vivas 37

Anexo III: Preguntas para entrevista a pymes muertas 39

Resumen

El presente trabajo refleja el desarrollo de una investigación que buscó determinar la importancia de la falta de financiamiento para comprobar si la inexistencia del mismo provoca la muerte prematura de las pequeñas y medianas empresas. Se analizó una muestra de cinco pymes del sector comercial de la provincia de Santiago del Estero, de las cuales tres de ellas son emprendimientos que surgieron hace no más de tres años y dos dejaron de existir. La investigación propuesta fue de alcance explicativa y para comprender si el difícil acceso al financiamiento (o la falta de ésta) es importante para la supervivencia de las pymes se realizaron estudios de casos y dos tipos de entrevistas en profundidad para recopilar la información, una dirigida a pymes vivas y otra dirigida a pymes muertas. Los resultados indicaron que las limitaciones por parte de las pymes para acceder a opciones de financiamiento surgen en las primeras etapas de vida, debido a que presentan problemas en su forma de gestión, en la presentación de información y justificación de calidad de la misma, sumado a las altas tasas de interés por parte de los bancos y garantías exigidas imposibles de cumplir, provocando el cierre de pequeñas y medianas empresas al poco tiempo de haber iniciado su camino en el mercado.

Palabras clave: Empresa financiación crédito interés mercado.

Abstract

The present work reflects the development of an investigation that sought to determine the importance of the lack of financing to verify whether the absence of it causes the premature death of small and medium enterprises. A sample of five SMEs from the commercial sector of the province of Santiago del Estero was analyzed, of which three of them are ventures that arose no more than three years ago and two ceased to exist. The proposed research was of explanatory scope and to understand if the difficult access to financing (or lack thereof) is important for the survival of SMEs, case studies and two types of in-depth interviews were conducted to collect the information, one directed to live SMEs and another aimed at dead SMEs. The results indicated that the limitations on the part of the SMEs to access financing options arise in the early stages of life, because they present problems in their management, in the presentation of information and justification of quality of the same, added to the high interest rates on the part of the banks and demanded guarantees impossible to fulfill, causing the closing of small and medium enterprises shortly after having started their way in the market.

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

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) poseen una gran importancia en la economía de un país, ya que además de ser una forma habitual de organizar la producción, contribuyen también a la generación neta de empleo (Coronel y Cardona, 2013). Según la Fundación Observatorio Pyme (2018) la creación de nuevas empresas es un factor fundamental para el crecimiento y el desarrollo económico, ya sea porque se generan más puestos de trabajo y se incrementa el ingreso total, o porque se generan nuevos procesos y/o productos. Sin embargo, las tasas de fracaso de las mismas son abrumadoras. Estudios demuestran que la mayoría de las empresas nacen siendo pequeñas y desaparecen al poco tiempo de ser creadas, y el resto se mantiene en un estado de supervivencia. Según la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa solo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida, y solo el 3% al quinto (Soriano, 2018). La elevada mortandad prematura de las empresas es algo que afecta a todos, ya que, siguiendo al autor, la tasa de supervivencia en México es 25% al segundo año (3.6 veces más), en España un 20% al quinto año (6.7 veces más), Estados Unidos 30% al segundo año (4.3 veces más) y en Chile un 11% al quinto año (3.7 veces más). Además, Recalde (2016) estableció que en Ecuador el 80% de las pymes fracasan antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. Por su parte, Rojas (2017) denomina “valle de la muerte” a la etapa en la que desafortunadamente fallan muchos emprendimientos. En esta fase la empresa no es atractiva para fondos de capital de riesgo, porque no ha probado su viabilidad comercial o el éxito de su estrategia. Hay varias razones para el fracaso durante esta etapa, como retrasos en los

planes, haber partido de supuestos financieros o de mercados errados, haber escalado demasiado rápido o falta de financiamiento.

No solo las empresas mueren más rápido en Argentina, sino que también se crean comparativamente en menor cuantía. En su informe, la Fundación Observatorio PyME (2018), estableció que mientras en Argentina nace una empresa cada 2.326 habitantes, en Chile cada 124, esto implica que en Argentina emprende el 14% de la población económicamente activa, mientras que en Chile el 24%.

La importancia económica de las pequeñas y medianas empresas reside en su capacidad para crear empleo. En Argentina, las PyMEs son responsables del 78% del empleo, el 67% del valor agregado y el 40% del PBI. En Alemania estas participaciones son del 66% y 35%, en Italia 49% y 41%, en Estados Unidos 54% y 48%, en Japón 74% y 57% y en España 63% y 64%, respectivamente (Barreda, 2010).

“En su concepción más amplia, una PyME, es una unidad económica productora de bienes y servicios, dirigida por su propietario, de una forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado” (Cardozo, Velásquez y Rodríguez, 2012, p.3). Como principal característica se destaca su flexibilidad, así lo establecen Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) cuando hacen referencia a la capacidad que tienen las PyMEs de adecuarse a cada entorno incierto y cambiante. Esto permite deducir que un país que se encuentre formado en su mayoría por empresas con esta principal característica favorable, poseerá una gran capacidad de afrontar cada modificación del entorno. Con respecto a la clasificación de las pequeñas y medianas empresas, éstas varían entre países. Algunos de los criterios más utilizados son la cantidad de empleados, facturación, inversión, RRHH, etc. Rojas (2015) estableció que los criterios según países son:

- Argentina: Ventas
- Bolivia: Empleo, ventas y activos
- Chile: Empleo, ventas
- Colombia: Empleo y activos
- Costa Rica: Empleo, ventas, activos y otro
- El Salvador: Empleo y activo
- Guatemala: Empleo
- México: Empleo
- Panamá: Ventas
- Venezuela: Empleo, ventas y otros

En Argentina, la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo, a través de la Resolución 220 (2019), publicó la nueva clasificación de las categorías PyME que adopta como criterio las ventas totales anuales expresadas en pesos (\$) según el sector económico:

Tabla 1: *Límites de ventas totales anuales expresados en pesos*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: Ministerio de Producción y Trabajo.

En cuanto al marco normativo de las pequeñas y medianas empresas, se encuentra vigente la Ley 24.467 denominada “Ley de PyMEs” a la cual se le agregó una Ley modificatoria que es la Ley 25.300, en fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Estas dos leyes, constituyen la columna vertebral en lo referente a la normativa de las pymes

en Argentina. Dichas normativas tienen como objetivo promover su crecimiento y desarrollo, brindándoles facilidades para acceder a una mayor financiación y además proveerles beneficios fiscales para lograr la reducción de costos (Arostegui, 2013).

El problema que enfrentan las empresas para financiar sus inversiones resulta una tarea difícil pero las que más se ven afectadas son las PyMEs. El financiamiento permite a las organizaciones poder incrementar su capital, influyendo en su producción y creando más fuentes de trabajo. Saavedra García y León Vite (2014) definen al financiamiento como el aporte de fondos y recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva ya sea para poder emprender o invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación, cuyo costo está representado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización.

Rojas (2017) argumentó que una de las características de las pymes es la utilización de recursos propios para financiar su inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento, además, las altas tasas de interés, la falta de garantías y los trámites burocráticos encabezan la lista de principales razones por la cual las pymes no logran acceder al crédito.

La falta de garantías reales a las empresas más pequeñas provoca que los recursos internos no distribuidos (los resultados y las reservas) se constituyan en la principal fuente de financiación, debido al difícil acceso que tienen estas empresas para obtener el crédito y las inversiones de capital que resultan fundamentales para financiar sus planos de inversión. Esta ausencia de garantías reales y la incertidumbre en la generación de flujos de caja futuros que aseguren la efectiva devolución de los préstamos obtenidos hace que el coste financiero sea muy elevado para las empresas pequeñas que quieren financiar su crecimiento a través

de crédito, y como consecuencia, aumenta la probabilidad de fracaso y de quiebra (Castillo y Crespo, 2011).

Las Pymes pueden financiarse de dos maneras, a través de la financiación propia o mediante la financiación externa. Bustos y Pugliese (2015) hacen referencia a la financiación propia como a la formada por recursos financieros que la firma genera por sí misma sin necesidad de acudir al mercado financiero, en cambio en la financiación externa los recursos provienen de terceros y se realizan con el compromiso de devolverlos a una fecha determinada, sumándole un interés en concepto de remuneración del préstamo otorgado. El autor observó además que las fuentes principales de financiamiento de las Pymes son los fondos propios (es decir el autofinanciamiento) seguido por el crédito de proveedores y el crédito bancario. En relación a esto, Quiroga (2010) afirmó que el financiamiento con capital propio resulta una fuente insustituible cuando se trata de emprendimientos nuevos que involucran un elevado nivel de riesgo, ya que inversores externos no siempre están dispuestos a aceptar esas inseguridades. Asimismo, la porción de capital propio es uno de los pilares básicos para chequear la sustentabilidad de la empresa.

El financiamiento a través de proveedores se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas (Arostegui, 2013). En el caso de la financiación externa, se encuentra la financiación mediante el mercado de capitales que, siguiendo al autor, ofrece a las pequeñas y medianas empresas diferentes herramientas que le posibilitan el acceso al financiamiento, a tasas similares a las que obtienen las grandes firmas, y disponer de los fondos en el corto plazo.

Las empresas pueden obtener los fondos necesarios para su crecimiento a través de los siguientes instrumentos definidos por Bolsar (2019):

- Cheques de pago diferido: Permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro (por un plazo máximo de 360 días) adelantar su cobro vendiéndolos en la Bolsa. A su vez, presentan dos sistemas de negociación: El sistema avalado y el sistema patrocinado. En el sistema avalado, las pequeñas y medianas empresas entregan los cheques a la Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.) para que ésta los avale y envíe a la Bolsa para su posterior negociación. De esta manera, ante cualquier dificultad de cobro del cheque, la S.G.R. se transforma en principal pagador abonando el monto comprometido. En cambio, en el sistema patrocinado, una empresa grande o PyME (sólo sociedades comerciales legalmente constituidas, cooperativas, asociaciones civiles, mutuales o fundaciones) es autorizada por la Bolsa para emitir cheques de pago diferido para el pago a proveedores, que pueden ser negociados en el mercado de capitales.

- Obligaciones negociables: Son bonos privados que representan valores de deuda de la sociedad anónima y/o cooperativa que las emite y pueden ser colocadas entre el público inversor calificado mediante su cotización y negociación en la Bolsa. Muchas empresas recurren a estos bonos para ampliar su capital, mejorar tecnología, implementar proyectos de investigación, realizar inversiones o refinanciar deudas.

- Fideicomisos financieros: Se trata de una herramienta financiera mediante la cual las PyMEs, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria quien interviene para que los activos cedidos sean

transformados en activos financieros líquidos y se puedan negociar en el mercado bursátil. De esta manera, aun teniendo dificultades, una empresa con buenos negocios proyectados puede ingresar al sistema.

- Acciones: Solo pueden ser adquiridas por inversores calificados. Las acciones lanzadas a la oferta pública son negociables en el mercado de capitales una vez realizada la colocación en el mercado primario. Luego, el precio de la acción estará determinado por la interacción de oferta y demanda entre los inversores en el mercado secundario.

Los pagarés son otro de los instrumentos financiero negociables donde una persona por escrito se compromete a pagar en una fecha determinada, el capital más los intereses. Son utilizados generalmente para la venta de mercadería, prestamos de efectivo o conversión de una cuenta corriente. El documento deberá ser firmado por el librador y por el beneficiario o tomador además de contener una orden de pagar cierta cantidad de dinero estableciéndose la cuota de interés de acuerdo al plazo de tiempo. Debe ser pagadero, a favor de una persona o puede estar hecho al portador, a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable (Allo et al, 2014).

Otra fuente de datos relevante para reflejar las dificultades que afrontan las firmas para acceder al sistema financiero en Argentina son una serie de encuestas realizadas por la Fundación Observatorio PYME (2019). La misma advirtió que el financiamiento de la inversión se caracteriza por estar constituido mayormente por recursos propios así como por financiamiento bancario, aunque en menor porción: la reinversión de utilidades y el aporte de socios suele participar en un 60% mientras que el crédito bancario financia poco más de un 25% del gasto en inversión (maquinaria, equipo, infraestructura, IT, etc.) y el

financiamiento vía mercado de capitales (cheques de pago diferido, obligaciones negociables, etc.) es prácticamente nulo.

Las argumentaciones que suelen utilizarse para explicar la baja participación de las PyMEs en el financiamiento son de diversa índole. Por el lado de los bancos, se establece la falta de información para realizar las evaluaciones de riesgo y las deseconomías en las que incurren por analizar múltiples créditos de montos pequeños. Por el lado de las PyMEs, fundamentan que los bancos imponen diversas exigencias en la solicitud de información, que incluye balances contables auditados o informes con proyecciones de caja (Rojas, 2015).

Cohen y Baralla (2012) afirmaron que el 13,5% de las pequeñas empresas argentinas considera el acceso al financiamiento como un obstáculo, situándose en el cuarto lugar del ranking (por encima de la cifra correspondiente a otros seis países, entre los que se encuentran Brasil y Chile). En cambio, para el caso de empresas medianas la proporción que lo considera un obstáculo es 19,2%, ubicándolas en el tercer lugar del ranking.

La ausencia de financiamiento persiste como uno de los obstáculos principales para la creación de nuevas empresas. Los bancos suelen considerar a una empresa naciente, como un actor de alto riesgo y sin historial crediticio, lo que hace difícil su acceso al crédito comercial y sus creadores se ven obligados a invertir utilizando capital propio. Como resultado de la reticencia de las firmas a utilizar el crédito bancario, o debido a la imposibilidad de cumplir con los requisitos de las entidades financieras, en muchos casos se recurre al autofinanciamiento (Ferraro, 2011).

De acuerdo con Miranda (2013), el acceso al crédito es de vital importancia para las pymes, ya que su fin es sostener sus inversiones en activos fijos y generar empleo, pero resulta un obstáculo debido a que el mercado bancario presenta una falla que lo caracteriza:

la existencia de asimetrías en la información, que surge cuando los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos en relación con los oferentes. Además, genera como consecuencia una brecha entre la demanda de fondos (empresas) y la oferta (entidades bancarias). Por lo tanto, el problema de asimetría se agudiza cuando son las pymes las que demandan fondos.

Tal como lo indica Amor (2017) las asimetrías de la información pueden tomar diferentes formas como: el costo de monitoreo, selección adversa y riesgo ético. El mismo define a el costo de monitoreo cuando el deudor busca ocultar la información para su privilegio, declarando por ejemplo ganancias menores a las obtenidas. En el caso de la selección adversa, no es posible diferenciar proyectos con distintos niveles de riesgo en el instante en que se establecen los créditos, por lo que el acreedor opta por los proyectos más seguros frente al deudor que selecciona los que presentan mayores riesgos, pero con mejores retornos. En cambio, cuando el deudor utiliza los fondos adquiridos para un fin distinto al predeterminado con el acreedor se lo denomina riesgo ético, esto se produce porque el deudor posee información que el acreedor desconoce.

Con el fin de corregir las dificultades del acceso al crédito de las Pyme argentinas, el Gobierno Nacional dispuso en los últimos años una variedad de programas que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, además de brindar apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor (Allo et al, 2014).

La Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) es quien administra el régimen de bonificación de tasas de interés, que subsidia entre 3 y 8 puntos de la tasa de

interés a préstamos otorgados por bancos comerciales, los cuales mantienen a su cargo el proceso de selección, monitoreo y cobro. El programa cubre préstamos para capital de trabajo de hasta unos US\$100.000 y hasta 3 años, bienes de capital (US\$800.000 y hasta 5 años) y proyectos de inversión bienes de capital (US\$1,2 millones y hasta 5 años). Los fondos son asignados a las entidades mediante subastas públicas, empezando por aquellas con tasas más bajas para las pymes. Otro programa a cargo de la SEPYME es el FONAPYME (Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), que financia montos de entre US\$14,000 y US\$140.000 a una tasa del 50% de la tasa activa promedio del Banco Nación, el plazo máximo es de 5 años y se cubre hasta el 70% del proyecto (Bebczuk, 2010).

Por otro lado, La Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, a través del programa FONTAR (Fondo Tecnológico Argentino) ofrece instrumentos de financiamiento para fomentar innovaciones y mejoras de competitividad (Goldstein, 2012).

A pesar de la amplia variedad de programas mencionados, Bustos y Pugliese (2015) establecieron que hay empresarios Pyme que no se interesan o no los conocen, en primer lugar, por la falta de información sobre los beneficios disponibles y, en segundo lugar, a raíz del descreimiento por parte de los empresarios respecto a que estos beneficios realmente existan.

Como se ha mencionado anteriormente, las pequeñas y medianas empresas han sido las más castigadas en cuanto al apoyo crediticio, y también se consideran las menos asistidas para desarrollar proyectos a bajo costo tanto por su tecnología como el asesoramiento externo recibido, o en la capacitación adecuada de su personal, además son calificadas con un riesgo superior al que realmente poseen o son excluidas de toda posibilidad de asistencia financiera (Mirabal, 2016). En relación con las economías regionales, las PYMES contribuyen al

desarrollo local dado que, al generar empleo, disminuyen los procesos migratorios hacia las grandes ciudades y evitan lo que se denominan falta de oportunidades (Coronel de Renolfi y Cardona, 2013).

El problema que se busca comprender en esta investigación es si la falta de financiamiento es la razón fundamental que lleva a la mortandad prematura de las Pymes del sector comercial en la ciudad de Santiago del Estero en el año 2019.

Resulta importante estudiar este hecho ya que la consolidación de un sistema financiero adecuado y favorable es fundamental para impulsar el desarrollo productivo, en particular el de las Pequeñas y Medianas Empresas (Bustos y Pugliese, 2015).

El objetivo general de la investigación es determinar la importancia de la falta de financiamiento de las pymes del sector comercial de Santiago del Estero, comprobando si la inexistencia del mismo causa la muerte prematura de las pequeñas y medianas empresas de la provincia en el año 2019.

Además, se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Conocer en qué etapa de la vida de las PyMEs la falta de financiamiento fue decisiva, identificando las herramientas financieras que se podrían haber utilizado.
- Determinar si las pymes vivas piensan que podría ser decisiva una falta de financiamiento en las diferentes etapas de su vida, identificando las herramientas financieras que pueden llegar a utilizarse y teniendo en cuenta si existen restricciones.
- Establecer cuánto tiempo sobrevivieron las empresas a pesar del problema de falta de financiamiento, determinando acciones que se podrían haber tomado para evitar la muerte prematura.

- Analizar si la falta de financiamiento en las empresas se produjo o produce normalmente al momento de la inversión inicial, capital de trabajo o ambas.

Métodos

Diseño

La investigación propuesta fue de alcance explicativa, se intentó determinar las causas de un fenómeno concreto, en este caso, si el difícil acceso al financiamiento (o la falta de ésta) es importante para la supervivencia de las Pymes del sector comercial de la provincia de Santiago del Estero.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en un momento único para cada participante.

El enfoque fue cualitativo buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa de la problemática planteada.

Participantes

La población estuvo conformada por emprendedores y pymes del sector comercial de la ciudad capital de la provincia de Santiago del Estero. El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de pymes en la provincia, apenas se obtuvo un caso que se pudo utilizar se utilizó. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, solo se revelaron y analizaron cinco casos. Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I).

Instrumentos

Se contactó a las cámaras empresarias de la provincia, entes bancarios y grupos cercanos para intentar conseguir los contactos de titulares de pymes que hayan dejado de

existir. Como no se pudo tener acceso a la cantidad de empresas muertas que se necesitaba, se relevaron empresas existentes con no más de tres años de antigüedad. Para este caso se profundizó sobre la dificultad del acceso al financiamiento y que tan probable consideran que esto sea un factor desencadenante hacia la muerte prematura de las pymes.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de casos y dos tipos de entrevistas en profundidad para recopilar la información, una dirigida a pymes vivas (Anexo II) y otra dirigida a pymes muertas (Anexo III). Las entrevistas cuentan con preguntas abiertas y cerradas, de tipo semiestructurada, elaboradas con anterioridad. La conversación fue registrada mediante grabación digital y posteriormente transcripta.

Análisis de datos

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes para luego codificar los datos y su posterior análisis.

Se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general que muestre una breve historia de la empresa a modo de contextualizar la situación, además cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Se comparó la información obtenida en cada caso observando en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

Resultados

El universo de análisis estuvo constituido por cinco pymes del sector comercial de Santiago del Estero, de las cuales tres de ellas se encuentran funcionando hace no más de tres años y dos dejaron de existir.

El entrevistado 1 es una pyme que se dedica a la venta de indumentaria femenina, se fundó en el año 2017, cuenta con un socio y cinco empleados.

El entrevistado 2 es un emprendimiento que nació en el año 2017, su actividad consiste en alquiler de salón de fiestas infantiles y cuenta con un staff de quince personas que se encargan de organizar el evento y brindar los servicios disponibles.

El entrevistado 3 es una empresa que se dedica a la venta de comida saludable, inicio su actividad en el año 2018, posee cinco empleados y dispone de un local ubicado en el centro de la provincia.

El entrevistado 4 era una pyme que se dedicaba a la venta de indumentaria femenina y masculina. Fue fundada en el año 2002 junto a su socio, que decidió retirarse al año siguiente. En el año 2007 finalizó su actividad y cerró definitivamente su emprendimiento.

El entrevistado 5 era una empresa dedicada a la venta de accesorios de computación, estaba ubicada en la zona oeste de la provincia, a quince cuadras del centro de Santiago del Estero. Nació en el año 2014 y cerró sus puertas en el año 2016.

A continuación, se detallan los datos obtenidos en las entrevistas.

El financiamiento y las etapas de la vida de las Pymes que ya no existen

Debido a la falta de documentación necesaria e informalidad del sector para lograr acceder a algún tipo de financiamiento, los participantes 4 y 5 en el momento inicial de la

empresa se financiaron a través de recursos propios y a lo largo de la vida de su emprendimiento lo hicieron mediante reinversión de utilidades. Además, se les consultó en qué etapa necesitaron acceder al financiamiento, que herramientas se podrían haber utilizado y cuál fue el motivo por el cual no solicitaron las mismas.

Tabla 1: *Tiempo y motivo por el cual no se accedió al financiamiento*

Entrevistado	Etapas donde se necesitó financiamiento	Herramientas Financieras	Motivos por el cual no se solicitó financiamiento
4	Etapa de Consolidación	Cheques de pago diferido, Prestamos financieros con avala SGR y Pagarés.	No contaba con los papeles en regla para solicitar un préstamo bancario. Altas tasas de interés. Insuficiencia de garantías o avales personales exigidos por las instituciones financieras.
5	Etapa inicial	Cheque de pago diferido, Obligaciones negociables, Factoring y Programas públicos como el Plan integral "Santiago Emprende"	Falta de viabilidad del proyecto. Insuficiencia de garantías. Elevados costos de financiamiento. No posee buenos antecedentes crediticios.

Fuente: Elaboración propia.

Etapas de vida, herramientas financieras y restricciones existentes de pymes vivas

Al inicio de vida de su empresa, los entrevistados 1 y 3 invirtieron mediante recursos propios y préstamos familiares, en cambio el entrevistado 2 solicitó financiamiento del gobierno provincial destinado a pymes para el inicio de su empresa. Los 3 entrevistados coincidieron en que es decisivo acceder a algún tipo de financiamiento en la etapa de crecimiento de la empresa para incrementar las ventas, adquirir mercaderías como así también para pagar los sueldos de sus empleados.

Ante la necesidad de conocer las herramientas que podrían utilizarse durante las diferentes etapas de vida de la empresa, 2 de los participantes aseguraron que hubiera sido

bueno utilizar las herramientas de cheques de pago diferido y obligaciones negociables para financiarse, pero al no contar con los papeles necesarios para solicitarlo, decidieron desistir. El participante 1 indicó que, debido a la situación de su emprendimiento, que se encuentra pronto a su cierre, con bajas ventas y poco capital de trabajo, no está en condiciones de cumplir con los requisitos para solicitar algún tipo de financiación. El resto establece que las restricciones que se presentan a la hora de solicitar un crédito es:

- La informalidad. A esto se le suma que Santiago del Estero tiene un contexto de falta de desarrollo y se encuentra en inferioridad de condiciones respecto a pymes del resto del país, provocando que el financiamiento en la provincia se obtenga a través de la evasión impositiva.
- Altas tasas de interés imposibles de pagar.
- Requerimientos específicos como tener un aval y diferentes tipos de garantía.
- La diferencia de cantidades entre el monto que se solicita y el que se recibe posterior a todas las comisiones que cobra el banco por el trámite, lo que disminuye la cantidad de recursos netos a invertir.

Subsistencia de las pymes muertas sin financiamiento

El participante 4 solo se financió a través de la reinversión de utilidades, así sobrevivió en el mercado por 5 años, ejerciendo presión de venta sobre sus empleados, ya que si no vendía su mercadería no tenía dinero para reponerla. En los últimos años de vida de su emprendimiento, necesitó acceder a un financiamiento externo, pero fue imposible debido a la falta de documentación en regla de la empresa. Además, considera que ningún banco financia sobre proyectos, solo brinda financiamiento sobre hechos reales. El

participante 5 transitó un breve camino de supervivencia, cerró su emprendimiento dos años después de haberlo iniciado debido a que el capital que disponía no era suficiente para afrontar los gastos que representaba su negocio, además de no poder acceder a la financiación bancaria por la falta de activos para ofrecerlos como garantía de pago y por tener un historial crediticio que no lo beneficiaba.

Se hizo hincapié sobre las diferentes acciones que los entrevistados creen que podrían haber realizado en el normal funcionamiento de su empresa para evitar su cierre y ambos coincidieron en acceder a la financiación externa para poder invertir en mayor variedad y cantidad de mercadería. Por su lado, el participante 4, afirmó que contar con un mejor plan de negocios, políticas de comercialización y conocer en profundidad los programas que están a su alcance para acceder a un financiamiento acorde a su empresa, podrían haber permitido que su empresa prosperara. El participante 5 estableció que las acciones que podría haber tomado para evitar el cierre de su empresa es trasladar su local a un lugar más céntrico, ya que su ubicación en las afueras del centro comercial hacía que sus ventas no sean las esperadas, como así también analizar previamente el mercado, con una mejor visión estratégica y horizontes de planificación.

Financiamiento al momento de la inversión inicial versus capital de trabajo

Tabla 2: *Financiamiento en los distintos momentos vida de la pyme*

Entrevistado	Inversión inicial	Capital de trabajo
1	Aportes propios	Cheques de pago diferido
2	Programa ofrecido por el gobierno provincial destinado a PyMEs.	Pago a proveedores y utilización de tarjetas de crédito.
3	Aportes propios	Financiamiento de proveedores.
4	Aportes propios	Reinversión de utilidades
5	Aportes propios	Reinversión de utilidades

Fuente: Elaboración propia.

El participante 4 indicó también que el crédito para la pyme siempre fue costoso y que se exige tener todos los papeles en regla para pertenecer a una institución financiera que en definitiva no genera ningún beneficio, además pensó en pedir una ayuda transitoria, para adquirir mayor capital de trabajo, mediante tasas de descubierto, pero las tasas ofrecidas eran altísimas y difíciles de costear. El participante 1 considera que los instrumentos financieros actuales no cubren sus necesidades ya que el flujo del dinero no es el mismo, los costos de mercadería, traslados e insumos aumentan y las ventas disminuyeron considerablemente, por lo que se vuelve difícil lograr un equilibrio, además que debe ofertar y vender la mercadería aún sin obtener ganancia, solo logra recuperar lo invertido. Por lo tanto, ve a su emprendimiento próximo a cerrar.

Discusión

El objetivo general de este trabajo ha sido investigar la importancia que representa para las pymes comerciales de Santiago del Estero no poder acceder al mercado financiero, provocando la muerte prematura de las mismas, en el año 2019. Cabe destacar que el acceso y las condiciones del financiamiento de las PyMEs constituyen cuestiones fundamentales para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público. Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las PyMEs es de gran importancia para identificar y promover opciones favorecedoras al desarrollo de las mismas.

El primer objetivo de la investigación buscaba conocer en qué etapa de vida de las PyMEs que dejaron de existir fue decisiva la falta de financiamiento, identificando las herramientas financieras que se podrían haber utilizado en el funcionamiento de la empresa. Los resultados indican que fue determinante para el negocio no tener acceso a algún tipo de financiación en la etapa inicial y de crecimiento. Al comienzo, las pymes deciden invertir con recursos propios por ser más conveniente y económico que tomar deuda, pero la reinversión de utilidades no es suficiente para sobrellevar todos los gastos que significa tener una organización en marcha. Esto concuerda con el estudio de Mirabal (2016) quien afirma que los recursos financieros son vitales para iniciar y llevar adelante una empresa, debido a que se necesitan fondos para adquirir activos para fabricar un producto o brindar un servicio. A su vez, la escasez del mismo, entorpece el crecimiento de las empresas sobre todo si se trata de pequeñas y medianas (PyMEs) ya que son, en su gran mayoría, mano de obra intensiva. Por ende, dicho problema repercute en el desarrollo de la región.

Con respecto a los instrumentos financieros, las pymes perciben que los cheques de pago diferido son la herramienta que les faltaba como elemento de financiación de su capital de trabajo, después le siguen las obligaciones negociables, financiación con aval SGR, pagarés y finalmente los programas públicos. Estos resultados son congruentes con la investigación de Barreda (2010) quien afirma que la utilización más intensiva del mercado de capitales puede proveer elementos que permitan un mejor desarrollo de este sector, en este sentido, el uso y comercialización pública de instrumentos financieros no tradicionales tales como el fideicomiso financiero, sociedades de garantía recíproca, el *factoring*, los cheques de pago diferido y otros podrían actuar como un principio de utilización más efectiva de mercado de capitales.

Un segundo objetivo pretendía determinar si las pymes vivas creen que podría ser decisiva una falta de financiamiento en las diferentes etapas de su vida, reconociendo las herramientas financieras y restricciones existentes. Debido a la falta de financiamiento, las PyMEs inician operaciones con limitado capital que les permite sobrevivir en un periodo de tiempo corto, además se observa la necesidad de contar con algún tipo de financiación en la etapa de crecimiento para ampliar su capital de trabajo o pagar sueldos, utilizando descuento de cheques de pago diferido y obligaciones negociables como instrumento principal, mientras que los menos solicitados son los programas públicos que brinda la provincia, *factoring*, pagarés y sociedad de garantía recíproca. También se observan razones de mayor relevancia que obstaculizan la utilización de crédito bancario por parte de las PyMEs como los altos costos de financiamiento, seguido por la falta de transparencia contable, escasa viabilidad del proyecto, el costo de obtención de la información adecuada y la insuficiencia de garantías exigidas. Esto podría corresponderse con la investigación de Bustos y Pugliese (2015)

quienes establecen que el 35% de las pymes considera que las tasas de interés exigidas por los bancos constituyen la principal barrera impuesta a la banca pyme, el 30% piensa que el excesivo tiempo que se toman los bancos en responder resulta también un obstáculo para ellos y el 26% considera excesivos los recaudos exigidos para el análisis del crédito, las garantías exigidas se perciben también un limitante a la hora de solicitar un crédito pero en menor medida.

La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta, permite indicar que los instrumentos disponibles a las Pymes se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos. Todo esto genera dificultades en las mediciones y estimaciones de riesgo por parte de los bancos, haciendo imposible su acceso al crédito.

Además, se demuestra un desconocimiento por parte de los entrevistados con respecto a los productos disponibles para financiarse, por ejemplo, el programa público para pymes implementado por la provincia, al cual solo uno de los entrevistados pudo acceder al inicio de su emprendimiento. Esto se debe a que son aún insuficientes en cobertura y transparencia, con problemas en su ejecución que resultan de la falta de conocimiento y consolidación de toda la información que delimita e incide en el sector, la no integración de los gobiernos e instituciones y empresas de apoyo para el análisis y búsqueda de soluciones, la falta de recursos económicos y humanos necesarios, una inadecuada divulgación de los programas de asistencia y ausencia de programas integrales de capacitación, accesibles y eficaces para los emprendedores comerciales de la provincia. Esto también podría corresponderse a lo planteado por Arostegui (2013) cuando establece que ninguno de los empresarios se financia con Programas Estatales, solo el 15,00% conoce la operatoria mientras que el 85,00% no

utiliza este servicio por desconocimiento, el 17,65% no utiliza este servicio por falta de interés y el restante 11,76% no lo utiliza por falta de asesoramiento.

El tercer objetivo planteado investigaba el tiempo que sobrevivieron las empresas sin financiamiento y las acciones que se podrían haber tomado para evitar la muerte prematura. Como resultado se obtuvo que las pymes transitaron un corto camino manejándose solo con aportes propios y ganancias obtenidas de las ventas, pero esto no fue suficiente para el crecimiento y prosperidad del negocio debido a que el autofinanciamiento no alcanza para consolidar la estructura adecuada para así abastecer un potencial incremento de la demanda. Además, llega un punto en el que, para continuar con su normal desarrollo, es necesario para las pymes realizar inversiones en capital operativo y en estructura, por lo tanto, consideran indispensable el crédito bancario para el crecimiento del negocio. Del análisis surge que, debido a la informalidad de las pymes comerciales, seguido de las altas tasas de interés, falta de confianza de los bancos respecto a proyectos, plazos de pago y garantías exigidas, el acceso al mercado financiero resulta inaccesible por contar con condiciones casi prohibitivas para las empresas, condicionando su crecimiento futuro. Estos resultados siguen los del estudio de Mirabal (2016) donde se destaca que la principal fuente de financiamiento son los recursos propios, asegurando que en la Argentina el 36% de los emprendedores se financian con fondo de familiares o amigos, debido fundamentalmente a la falta de antecedentes comerciales de las empresas nuevas y la escasez de líneas crédito para empresarios pyme.

Se comprueba que, en parte, la decisión de no demandar crédito, se relaciona principalmente a los altos costos que supone financiarse y además a una conducta de auto-exclusión, ya que la pyme anticipa el rechazo por más que quiera acceder al financiamiento, debido a que considera que no cumple con los requisitos exigidos. Esto coincide con el

estudio realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2019) al establecer que la causa más difundida a la cual asignan la falta de fondos y el impedimento de poner en marcha los proyectos consisten efectivamente en la elevada tasa de interés y luego que la propia empresa considera que no reúne las condiciones necesarias para aplicar una solicitud de préstamo bancario. Por otro lado, es importante considerar que ciertos tipos de inversiones difícilmente puedan realizarse con recursos propios dado que comprometen una cantidad de fondos que no siempre están disponibles o suponen que el empresario asuma riesgos demasiado elevados.

Teniendo en cuenta las acciones correctivas para evitar que la empresa llegue a su fin, se observa como principal medida acceder a un sistema de financiación externo que posibilite la continuidad del emprendimiento, con mayor capital de trabajo y un margen necesario para cubrir gastos, además de la planeación estratégica, el conocimiento del mercado, la administración financiera y la administración de los recursos humanos. Lo cual es congruente con lo planteado por Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) al afirmar que las acciones que deben tomar las pymes para la mejora de sus procesos es el cambio en las fuentes de financiación, desarrollo de nuevos negocios y de nuevos canales de comunicación, reducción de costos y perfeccionamiento administrativo.

El cuarto y último objetivo de la investigación se enfocó en el momento en que se produjo la falta de financiamiento en las pymes comerciales, identificando si fue en la inversión inicial, capital de trabajo o ambas. Se verifica que el 80% de las empresas estudiadas utilizaron recursos propios como inversión inicial y el 20% restante accedió a un programa público brindado por el gobierno provincial. A lo largo de la vida del emprendimiento, las pymes que dejaron de existir optaron por no acceder al financiamiento

externo y manejarse solo con utilidades de la empresa, en cambio las pymes vivas prefieren el descuento de cheque de pago diferido y pago a proveedores.

Se infiere que el problema de financiación que enfrentan las pequeñas y medianas empresas, surge en las primeras etapas de vida. Primero, al iniciar un negocio, los propietarios evalúan los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo, utilizando préstamos de familiares o amigos, y la segunda etapa ocurre entre el año dos y tres, una vez que los recursos iniciales se han agotado. Por lo tanto, la falta de crédito limita su crecimiento e inhibe el desarrollo de nuevos productos o servicios. Esto resulta adecuado a el estudio realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2019) donde menos del 40% de las PyMEs acceden a crédito bancario de algún tipo, para el 60% restante la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que aproximadamente la mitad considera que no lo necesita y un 40% también adjudica dicha situación a tasas de interés elevadas. Un quinto de las PyMEs afirma que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo y un 15% declara que el plazo de financiamiento tampoco es apropiado.

Desafortunadamente, un alto porcentaje de las pymes estudiadas opera en el mercado informal y no prepara estados financieros ni contabiliza debidamente sus ingresos y erogaciones, por lo tanto, la elevada dependencia del financiamiento con recursos propios plantea ciertos interrogantes sobre la fortaleza del proceso de crecimiento y su sustentabilidad en el mediano plazo.

Los resultados obtenidos en esta investigación pueden estar condicionados por una serie de aspectos que la limitan a nivel conceptual y metodológico lo que representa, a su vez, unos nuevos futuros caminos de investigación. Esto se debe a no poder contar con una

muestra más grande de pymes comerciales en la provincia de Santiago del Estero, haciendo difícil descubrir relaciones y generalizaciones significativas. Además, cabe destacar que no se pudo acceder a una lista detallada de pymes cerradas en la provincia, por lo tanto, a través de una amplia búsqueda se pudo tomar como análisis de estudio pymes vivas y muertas. Este obstáculo podría ser solventado ampliando el estudio con una muestra más detallada de pymes cerradas y así obtener una mayor exactitud sobre el problema de investigación.

Sin embargo, es importante mencionar que no se registraron estudios previos sobre la temática planteada en la provincia, por lo tanto, este sería el primer trabajo de investigación que trata el problema de financiamiento en las pymes comerciales de esta región.

Finalmente, como conclusión de este trabajo, dado el contexto económico-financiero actual estudiado, referido a las pequeñas y medianas empresas comerciales y en su relación con el sistema financiero y las políticas públicas vigentes, se revela que las Pymes enfrentan serias limitaciones a la hora de acceder a opciones de financiamiento externo provocando el cierre de las mismas al poco tiempo de haber iniciado su camino en el mercado, lo que confirma en totalidad el objetivo de esta investigación. Estas empresas, como demandantes, no están profesionalizadas y sufren problemas en su forma de gestión. Al mismo tiempo, tienen dificultades en cuanto a la presentación de información y justificación de la calidad de ésta, lo que provoca un mayor riesgo por parte del banco.

Como consecuencia de lo expuesto en el párrafo anterior, el sistema financiero reacciona mediante restricciones en el otorgamiento de financiación, ya sea en virtud del monto a otorgar de la línea de crédito o bien en el rechazo de la solicitud. Una de las características de las pymes analizadas es que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles

para su crecimiento, especialmente en los comienzos de la empresa, y proyectos innovadores cuando la necesidad de financiamiento es superior a las utilidades. También es importante resaltar que el desconocimiento de los programas e incentivos y la falta de interés por parte de los empresarios también configuran un obstáculo.

Para una mayor bancarización de las pymes, se recomienda un marco regulatorio eficiente que propiciara la competencia y la transparencia en el sistema financiero, complementado con un conjunto de apoyos gubernamentales, de lo contrario, no se darán los resultados esperados y el sistema financiero argentino seguirá siendo estructuralmente pequeño e insuficiente para dinamizar la inversión de las pequeñas y medianas empresas.

Después de haber analizado diversos aspectos que se presume afectan el desempeño de las pequeñas y medianas empresas del medio local, sería importante para investigaciones futuras que busquen ampliar el tema de gestión financiera o incluso el estudio de otras variables organizacionales internas que puedan favorecer un mejor acceso a fuentes de financiamiento, determinando su relación de causalidad positiva o negativa, haciendo hincapié en un método cuantitativo, realizando encuestas a bancos y empresarios de pymes comerciales cerradas de la provincia, ya que debido al alcance de esta investigación este tipo de exploraciones no fueron realizadas, sin embargo constituyen un complemento importante que agrega valor a los resultados encontrados y que permiten la construcción de estrategias más apropiadas y contundentes.

Referencias

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Schedan, N. (Octubre de 2014). Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Amor, F. (Enero de 2017). Obtenido de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11134>
- Arostegui, A. A. (9 de Diciembre de 2013). Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo__.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Barreda, M. (2010). Obtenido de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/2165>
- Bebczuk, R. (Septiembre de 2010). Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/lcl3241e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bolsar. (22 de Agosto de 2019). Obtenido de <https://www.bolsar.com/Vistas/Investigaciones/Pymes.aspx>
- Bustos, E., & Pugliese, L. (Noviembre de 2015). Obtenido de <https://rdu.iaa.edu.ar/handle/123456789/782>
- Cardozo, E., Velasquez de Naime, Y., & Rodriguez Monroy, C. (Julio de 2012). Obtenido de <http://oa.upm.es/19446/>
- Castillo, D., & Crespo, P. (21 de Marzo de 2011). Obtenido de https://accid.org/wp-content/uploads/2018/10/La_financiacion_de_la_innovacion_empresarial.pdf
- Cohen Arazi, M., & Baralla, G. (Abril de 2012). Obtenido de http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf

Coronel de Renolfi, M., & Cardona, G. (2009). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5761509>

Coronel de Renolfi, M., & Cardona, G. (23 de Junio de 2013). Obtenido de https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/661/588

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (Abril de 2011). Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fundacion Observatorio PYME. (Abril de 2018). Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/08/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

Fundación Observatorio Pyme. (Septiembre de 2018). Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2018/10/Informe-Especial-Programas-internacionales-para-la-promoci%C3%B3n-de-la-natalidad-empresarial-y-el-desarrollo-de-las-PyME.pdf>

Fundacion Observatorio Pyme. (Junio de 2019). Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/08/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

Goldstein, E. (Julio de 2012). Obtenido de <https://www.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Desarrollo%20Humano/2012-4%20Goldstein%20Financiamiento%20del%20Desarrollo.pdf>

Ministerio de Producción y Trabajo. (2019). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>

- Mirabal, R. (2 de Febrero de 2016). Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0970_MirabalRC.pdf
- Miranda, L. M. (2013). Obtenido de http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Quiroga, E. (Noviembre de 2010). Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3426/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Recalde Espinoza, P. (23 de Septiembre de 2016). Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/13018>
- Rojas, J. (Noviembre de 2015). Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Rojas, L. (Julio de 2017). Obtenido de <http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Saavedra Garcia, M. L., & Leon Vite, E. L. (12 de Diciembre de 2015). Obtenido de <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/Ruta1621/624>
- Soriano, C. (2018). Obtenido de <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capital%20de%20las%20Pymes.doc>

Anexo I: Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

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

Anexo II: Preguntas para entrevista a pymes vivas

1. ¿Qué estrategia de financiamiento utiliza actualmente?
2. ¿Qué tipo de financiación utilizó al iniciar con el emprendimiento? ¿Necesitó financiamiento externo al iniciar?
3. ¿En qué etapa de la vida de la empresa (Inicio, crecimiento, expansión) considera que es crucial acceder a algún tipo financiamiento?
4. ¿Considera que la falta de financiamiento normalmente se produce al momento inicial del emprendimiento, capital de trabajo, o ambas?
5. ¿Cree que los instrumentos financieros actuales cubren sus necesidades?
6. ¿Qué factores condicionan su decisión y la de otras empresas a la hora de solicitar financiación? ¿Cuántas veces solicito un crédito y cuál fue su experiencia?
7. ¿Cuáles fueron las limitaciones que encontró para poder empezar a cotizar en el mercado de valores?
8. ¿Qué confianza deposita usted en el sistema financiero argentino para solicitar financiación? ¿Por qué?
9. ¿Conoce las opciones de financiamiento, público y privado, que ofrece nuestra provincia?
10. ¿Qué opinión guarda respecto a los programas públicos? ¿Tiene conocimiento de los programas que están a su alcance?
11. ¿Cuál fue el principal desafío de su startup hasta el momento, y cómo ve el estado de su empresa de aquí a 5 años?

12. ¿Cómo ve usted el principal problema que afecta a las Pymes al dificultarse su acceso al crédito?

13. ¿Cree que las pymes tienen actualmente buenas oportunidades de financiamiento?

Anexo III: Preguntas para entrevista a pymes muertas

1. ¿Utilizó algún tipo de financiamiento en su emprendimiento?
2. ¿Qué tipo de inversión utilizó al iniciar su emprendimiento?
3. ¿Cuál fue la principal causa del cierre de su empresa?
4. ¿Considera usted que la falta de financiamiento influyó en el cierre de su empresa?
5. ¿Qué acciones se podrían haber tomado para evitar la muerte prematura de la empresa?
6. ¿En qué etapa de la vida del negocio considera que fue crucial la falta de financiamiento? ¿Por qué?
7. ¿Cuánto tiempo sobrevivió su empresa sin financiamiento?
8. ¿Considera que la falta de financiamiento normalmente se produjo al momento inicial del emprendimiento, capital de trabajo, o ambas?
9. ¿Qué herramientas financieras cree que se podrían haber utilizado durante el funcionamiento de la empresa?
10. ¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros?
11. ¿Qué consejos le brindaría a alguien que este comenzando su proyecto empresarial para financiarse?