

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera: Contador Público

“El financiamiento de start-up y emprendimientos en la provincia de Corrientes.”

“Start-up and entrepreneurship financing in the province of Corrientes.”

Autor: Segovia, Gustavo Luis Ramón

D.N.I.: 16.769.438

Legajo: VCPB 1046

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Corrientes, Argentina

Noviembre de 2019

Índice

Agradecimientos	1
Resumen	2
Abstract	3
Introducción	4
Métodos	20
<i>Diseño</i>	20
<i>Participantes</i>	21
<i>Instrumentos</i>	21
<i>Análisis de datos</i>	22
Resultados	22
<i>Importancia del financiamiento según la fase de la vida de las pymes, herramientas del mercado financiero que pueden utilizarse</i>	23
<i>Factores y problemáticas estructurales que obstaculizan el acceso al crédito en Corrientes</i>	25
<i>Subsistencia de la empresa sin financiamiento, acciones correctivas que se podrían tomar:</i>	26
<i>Utilización del financiamiento, inversión inicial versus capital de trabajo</i>	27
Discusión	27
Referencias	38
Anexo I: Documento de consentimiento informado	43
Anexo II: Entrevista	44

Agradecimientos

A mis Padres, Elsa y Luis, que con su apoyo incondicional me ayudaron a culminar mi carrera universitaria y me dieron la fuerza suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible. Me enseñaron el camino correcto y me motivaron siempre para poder alcanzar mis anhelos.

A mis hijos, Hernán y Jessica; mis nietos: Abril, Tomi, Bautista y Martina, por su paciencia, comprensión y solidaridad con este proyecto, por el tiempo que me han concedido, un tiempo robado a la historia familiar, gracias por entender el significado del sacrificio, gracias por siempre estar presente a mi lado y nunca juzgarme.

A mi compañera en la vida, Liliana, tu ayuda ha sido fundamental, has estado conmigo incluso en los momentos más turbulentos. Este proyecto no fue fácil, pero siempre estuviste motivándome y ayudándome hasta donde tus alcances los permitían, incluso a veces más que eso. Por preocuparte por mí en cada momento y que siempre quisiste lo mejor para mi porvenir. Te lo agradezco mucho Amor.

A mis hermanos, que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de los que soy, ojalá algún día yo me convierta en ejemplo para que puedan seguir avanzando en sus caminos

A todos los profesores que contribuyeron a lo largo de la preparación de esta hermosa profesión, por compartirme su sabiduría, fueron Ustedes los responsables de realizar su pequeño aporte, que el día de hoy se ve reflejado en la culminación de mi paso por la Universidad.

A la Universidad Siglo 21 por haberme permitido formarme como profesional en ella.

A quien ha forjado mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto, a Dios, el que en todo momento está conmigo. Eres quien guía el destino de mi vida.

Y a un montón de personas, que fueron participes de este proceso, ya sea de manera directa o indirecta

A todos ellos.... ¡¡¡GRACIAS!!!

Resumen

La investigación se caracterizó en describir la importancia de la falta de financiamiento para determinar si la ausencia del mismo provoca la muerte prematura de las pymes. Se analizó una muestra de 5 casos de pymes del sector comercial de la Ciudad de Corrientes. Dicha investigación fue del tipo descriptiva, llamada también investigación diagnóstica, y a través de entrevistas abiertas con los propietarios de las empresas se buscó comprender si la dificultad de acceso al crédito ha sido el principal motivo que en un futuro pueda ser el factor que provoque el cierre de las pymes. Los resultados indicaron que la importancia del acceso al financiamiento se produce mayormente en la etapa de crecimiento de las empresas, dado que una financiación inadecuada anticipa el estadio de la crisis y en algunos casos conduce a la muerte de las empresas. Los propietarios de las firmas indicaron que la falta de financiamiento no fue el principal inconveniente. Las elevadas tasas de interés para poder acceder al crédito dejan a las empresas jóvenes fuera del mercado por no poder cubrirlos con la generación de sus utilidades.

Palabras claves: empresa, financiación, interés, crédito, crisis.

Abstract

The investigation was characterized in describing the importance of the lack of financing to determine if the absence of the same causes the premature death of SMEs. A sample of 5 cases of SMEs in the commercial sector of the City of Corrientes was analyzed. The investigation was of the descriptive type, also called diagnostic research, and through open interviews with the owners of the companies it was sought to understand if the difficulty of access to credit has been the main reason that in the future may be the factor that caused the closure of SMEs. The results indicated that the importance of access to financing occurs mainly in the growth stage of companies, given that inadequate financing anticipates the stage of the crisis and in some cases leads to the death of the company. The owners of the firms indicate that the lack of financing was not the main drawback. High interest rates to access credit leave young companies out of the market because they cannot cover them with the generation of their profits.

Keywords: business, financing, interest, credit, crisis

Introducción

Se podría decir que no hay una definición universal de pequeña y mediana empresa (PYME), su definición varía según el país en el que se haya constituido, el contexto temporal, la actividad que desarrollen y la etapa de su ciclo de vida. Por ello la condición de pyme es determinada en nuestro país, a través de las Resoluciones del Ministerio de Economía, a partir de los componentes de cada unidad productiva y según la actividad que desarrollen (Correa, 2010).

No es sencillo comenzar un emprendimiento, y menos cuando todas las probabilidades están en contra. Siguiendo a Soriano (2018), en los cinco pecados capitales de las pymes, donde consideró la muerte prematura de las empresas como un fenómeno mundial en la Argentina donde solo el 3% de los emprendimientos llega al 5° año de vida, respecto a otros países del mundo, por ejemplo España donde el 30% lo hace en ese mismo tiempo, en Estado Unidos donde el promedio de vida de las empresas es de 6 años y más de un 70% llega al tercer año de vida, Chile en donde al cuarto año de vida llega el 89%.

Sin embargo, es de considerar lo que exponen Allo, Amitrano, Colantuono, y Shedan, (2014), donde dilucida los efectos positivos que generan las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la economía de un País. Se trata de un considerable número de emprendimientos que ocupan un papel preponderante en la generación del empleo, contribuyen al crecimiento económico, incrementando y mejorando la calidad de vida de las sociedades, reduciendo la pobreza, debido a la flexibilización para adaptarse a los cambios del mercado y que contribuye de una manera preponderante al Producto Bruto Interno (PBI). Lamentablemente, el crecimiento del sector pyme dentro del escenario económico está limitado, por cierto, por la falta de acceso a recursos cuya evolución debe ser coherente con el dinamismo de esta clase de empresas.

Dichas organizaciones crean más de la mitad de empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En varios países encarnan el sector más dinámico de la economía, ofreciendo un relevante mecanismo de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos (Escudé, Catena, Damato, McCandless y Murphy, 2010).

Según Soriano (2018), las pymes han contribuido significativamente al desarrollo comercial e industrial de países como Japón, Corea, Alemania, Tailandia, Taiwan y Hong

Kong. A pesar de sus fortalezas, en Latinoamérica la tasa de supervivencia es alarmante, alcanzando solo un 45% a los tres años después de creada. Generalmente las pymes son fundadas en sectores cuya escala de operación eficiente es pequeña, donde las economías de escala no son importante, en actividades con bajos costos fijos y en productos que no requieren altas erogaciones. Esta es una de las razones por la que resulta relativamente sencillo crear una pyme.

La elevada tasa de creación a nivel mundial es una característica particular del segmento pyme al igual que su alta mortalidad, en sentido abarcativo general y para continuar citando a Soriano (2018), se lo atribuyó a causas externas que influyen en el entorno socio-político- económico, como son los precarios programas de ayudas a pymes, inexistentes fuentes de financiamiento, altas tasas impositivas y elevado control gubernamental, estos factores vistos desde el punto de vista de los dueños de las empresas. Si se evalúan las mismas desde la perspectiva de analistas, las razones se fundamentan en que los emprendedores y/o responsables cometen algunas de estas equivocaciones:

- No desarrollan una verdadera visión de marketing
- Poseen deficiencias en las áreas de operación y producción
- Desconocen los sistemas básicos de control de gestión
- Ignoran la planificación
- Tienen carencia de gestión

Teniendo certeza que en el país la muerte prematura de las Pymes es alto, sino que también Argentina presenta una de las tasas de creación de empresa más bajas del mundo, como Fundación Observatorio Pyme (2019), vino destacando en sucesivas investigaciones presentadas públicamente durante la Conferencia Anual de 2018, sino que además su clase empresarial no es joven. En el 50% de las pyme industriales los directivos generales que toman las decisiones tiene más de 60 años y dentro de sus rango, el 67% tiene 65 años o más. Esta estadística es una clara manifestación de la escasa rotación y la insuficiente renovación de la gestión interna de las pymes.

Este es un componente adicional del escaso dinamismo empresarial de Argentina, donde desde el 2008 no varió el número de empresas, mientras que en el vecino país de Chile

se observa un crecimiento neto del 15% . Cabe recordar que así son también las diferencias en la natalidad empresarial bruta y la actividad emprendedora : mientras que en Argentina nace una sociedad formal cada 2.326 habitantes entre 15 y 64 años, en Chile ese ratio es de una cada 125, asimismo, la actividad emprendedora en el vecino país es del 24% de la población entre 18 y 64 años, mientras que en Argentina solo alcanza el 15%.

Asimismo, el informe de Fundación Observatorio PYME (2019) menciona que la proporción de emprendedores con respecto a la población economicamente activa es 5% inferior a Brasil y 10% inferior a Chile, también es inferior a la proporción registrada en México, Perú y Colombia. Para tener una idea de la magnitud de nuestro déficit, se puede observar que para alcanzar solo el nivel de Brasil, Argentina debería crear 1.000.000 de nuevos emprendimientos.

En síntesis, se está asistiendo en Argentina a un proceso de desertificación del recurso empresarial, único generador de empleo sostenible.

Según el aporte de Desimone Martín (2017), donde las pequeñas y medianas empresas son actores significativos en el desarrollo productivo de los países de América Latina por su contribución a la generación de empleo, su participación en el número total de empresas y en menor medida, por su peso en el producto bruto interno (PBI), por otra parte la reducción está emparentada con la provisión de bienes y servicios al mercado interno, por lo que una parte significativa de la población y de la economía de la región dependen de su actividad.

Las Pymes entre otros, favorecen la movilidad social, promueven la libre competencia, el avance tecnológico y la innovación; contribuyen al desarrollo equilibrado entre las regiones, beneficiando la integración geográfica, constituyen una fuente de empleo, complementan a la gran empresa, favorecen la inversión y el ahorro local, coadyuvan en la diferenciación y especialización de productos y servicios. Argentina llama la atención por su bajo número neto total de emprendimientos activos anuales como su bajo PBI, especialmente cuando se lo compara con Brasil y Canadá (De Simone Martín, 2017).

En la página de Advanced network consulting (2017), se menciona que el ciclo de vida de la pyme está dado por cuatro etapas: la introducción, crecimiento, madurez y declive.

La introducción es conocida como etapa emprendedora, se requiere de una fuerte inversión, la significación de recursos y sistema de gestión y administración no es una prioridad, por lo que la organización es totalmente informal. En el crecimiento o desarrollo se empieza a validar el modelo de negocio, se plantean objetivos a corto y mediano plazo con lo que se plantea la participación de mercado, esta fase requiere de especialización, gestión, administración y control. La fase de madurez implica mayor organización, profesionalización en sistemas, procesos, etc., se da un control de calidad por lo que la empresa se muestra posicionada, pero se busca la máxima eficiencia. La etapa final se refiere al declive-obsolencia que se desprende de la incapacidad de adaptación a la demanda, falta de neutralización de amenazas, conformismo, agotamiento organizacional, crisis en el sector, entre otros. Sin embargo y dependiendo de la gestión y estrategias de una empresa se puede retornar a la fase de crecimiento, mantener la estabilidad ante un mercado mega-competitivo y en última instancia el declive (Villalba Villafuerte y Villasís Olovache, 2018).

Ampliando la etapa de implementación, argumenta Vargas Arévalo (2003), que el momento de gestación de las pymes no se dá de manera normal, sino por el contrario es frecuente que la racionalización y la documentación de muchas de las actividades se dé eventualmente sobre la marcha y en muchos casos no llega a verificarse. Que la constitución y operación de una pyme se fundamenta en una apuesta más que en una decisión razonada, donde la actividad muchas veces se inicia de repente , orientada a cubrir muchas veces las necesidades de su fundador. Sigue argumentando el autor que la mayoría de las Pymes han iniciado su actividad en escenario con el recién descrito, algunas empresas fracasan en el intento, por cuanto no tiene claro hacia donde dirigir sus esfuerzos y sus recursos.

Según datos de la C.E.P.A.L. (2013), en Argentina los créditos al sector privado representan 14% del producto, lo que constituye menos de la mitad de la ratio promedio de los países de América Latina. En el caso de las pequeñas y medianas empresas el mercado de préstamos es aún más pequeño en término relativos, ya que solo reciben el 20% del stock bancario. La oferta de posibilidades de financiamiento es la principal herramienta para originar el desarrollo económico, acrecentar la competitividad y garantizar el equilibrio en la distribución del ingreso, ello explica por qué se acude a la implementación de políticas públicas para atenuar los inconvenientes generados por la segmentación del crédito y

proporcionar el acceso de las pymes al mercado de financiamiento. Empero, el diseño de programas de apoyo requiere un diagnóstico que identifique a los factores que inciden en la existencia de un exiguo volumen de crédito orientados a las pequeñas y medianas empresas. Algunas de las explicaciones que suelen ser distinguidas, lo asocian a la presencia de fallas del mercado, a las particularidades de la conformación de las ofertas de créditos, y a las metodologías utilizadas por entidades financieras para la valoración de proyectos. También se plantea si el exiguo stock de créditos a las pymes es también el resultado a la poca demanda por parte de estas empresas o si, en cambio se debe especialmente a las restricciones de la oferta.

Bebczuck (2010), planteó que la no toma de créditos puede deberse a una conducta de autoexclusión por parte de las empresas, y que más allá que la empresa necesite financiación, puede no solicitarla. Entonces, una baja cantidad de créditos no otorgados pueden deberse a una baja oferta y también a una baja demanda efectiva. En este sentido, el autor mencionó que muchas veces, al ser los principales decisores de las pymes los dueños, estos podrían obviar pedir préstamos, ya que podrían sentir que pierden su libertad para gestionar su empresa. Sin embargo, es probable este efecto no sea el único que lleve a la autoexclusión.

También, Alarcon Perez (2017), siguiendo el modelo del Pecking Order de Myers (1984), afirmó que si la empresa tiene una reserva de autofinanciamiento apropiada posee varias ventajas que evitan el endeudamiento externo (factor generador de la asimetría de información), otra ventaja es el efecto en la disolución que viene acompañado del aumento de capital, y concluyó señalando que la teoría de la jerarquización es adecuada cuando existen elevadas tasas de interés , con un modelo inestable sujeto a las asimetrías de la información, a los factores externos y a la estructura de capital, gobernada por las tasas de interés.

Las restricciones de acceso al financiamiento son aún mayores en empresas jóvenes. un trabajo realizado por Pasquini, Mastrocello, Valli, y Segovia (2012), estudia en base a información recolectada de pymes industriales de entre 6 y 10 años de vida, la estructura financiera y crecimiento de las firmas en los primeros años de vida. Los resultados muestran que la estructura de financiamiento durante la puesta en marcha de los emprendimientos está casi exclusivamente concentrada en capital aportado por la sociedad (aproximadamente el

80% del total del financiamiento). Esta situación se profundiza luego de los primeros 5 años de vida, donde los recursos financieros se concentran aún más en capital aportado por la sociedad y, aunque mejora la percepción de los empresarios respecto a la viabilidad de acceder al crédito, esto no se traduce en una mayor participación del financiamiento bancario sobre el total del financiamiento.

Prosiguiendo esta línea de exploración y ahondar el tema, es interesante examinar lo que opinan los bancos acerca de conceder préstamos a pymes. De la Torre, Martínez Pería, y Schmukler (2010), efectuaron entrevistas directas con 14 entidades bancarias argentinas y llegan a varias conclusiones, de las cuales se citan a continuación las más distinguidas para este trabajo:

- La mayoría de los préstamos son otorgados mediante anticipos de cuenta corrientes y en menor medida al descuento de documentos y cheques. Se utilizan más para capital de trabajo que para la compra de bienes de capital.
- Para otorgar créditos a las pymes, los bancos demandan mayoritariamente cauciones del tipo real
- Los bancos hallan atrayente el segmento de las pymes debido a la alta competitividad existente en los segmentos corporativos y consumo, pero se hallan con el problema de la alta informalidad de las empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables (sumado al alto costo asociado a generar información confiable) y falta de garantías.
- Los bancos observan que las pymes no ejercitan suficiente demanda, especialmente porque buscan financiación a largo plazo con tasa fija y los bancos ofrecen financiación a corto plazo con tasa variable.
- Si bien no existen regulaciones específicas acerca de estos tipos de préstamos, si señalan que el alto grado de incumplimiento o precariedad de las pymes, les juega en contra; por ejemplo, es requisito que las empresas no tengan deuda previsionales o tributarias, y que estén completamente en regla.
- Si bien los bancos reconocen un sistema judicial ineficaz, estos pretenden eludir en caso de que las empresas tengan problemas para pagar, por tal motivo, reestructuran o negocian la deuda y reclaman garantías personales.

Ferraro, Goldstein, Zuleta, y Garrido, (2011) plantearon que desde el punto de vista de las instituciones financieras , entre los factores que inciden en la reducción de la oferta de préstamos a las pymes es posible mencionar la ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia, la preferencia por prestar a firmas que son clientas, las deseconomías de escala asociadas al monto de préstamos relativamente pequeños, la informalidad de las firmas solicitantes, las dificultades de las empresas para cumplimentar los requisitos de información y la falta de proyectos sostenibles en el mediano plazo.

Y desde la perspectiva de la empresa, sigue diciendo el mismo autor , entre las razones por las cuales no logran acceder al crédito bancario pueden señalarse la escasa experiencia de los empresarios para presentar la información requerida para la solicitud de financiamiento, la falta de garantías como respaldo de los créditos y la ausencia de información ordenada de balance contables y/o de trayectoria de la empresa que permita acreditar experiencia y potencial crecimiento.

Bebczuck (2017), planteó que los bancos utilizan dos tecnologías para seleccionar a los mejores candidatos al financiamiento y reducir los riesgos de repagos. La primera está apoyada en información “dura” basando su aprobación o rechazo en la información cuantitativa extraída de los estados contables y movimientos bancarios históricos y de los flujos de caja proyectados. Los estados financieros deben respetar las normas contables generalmente aceptadas, contener una información confiable y contar con la certificación de un auditor independiente y reconocido. Por su parte el plan de negocios debe incluir proyecciones realistas y verificables de ingresos y gastos, bajos distintos escenarios económicos-financieros. Todo esto más la integración de garantías permite al acreedor ofrecer condiciones crediticias más benignas de monto, tasa y plazos.

Prosigue el mismo autor diciendo que, ante la ausencia de esas fuentes de información, el acreedor puede adoptar la tecnología basada en información “blanda”, mediante la cual se evalúa el negocio en función de los datos personales y empresariales que pueden extraerse a través de una información crediticia más directa y estrecha. La capacidad de pago puede estimarse in situ, tomando en cuenta el nivel observado de ventas, inventarios y compras de insumos del emprendimiento. El esfuerzo, inteligencia y espíritu empresarial

del emprendedor, sopesado por el oficial de crédito son otro ingrediente clave para emitir juicio sobre las perspectivas de repago del préstamo.

Según, Allo, Amitrano, Colantuono, y Shedan, (2014) el gobierno argentino ha generado líneas de créditos dirigidas especialmente para pymes, con el objeto de promover el plan de sustitución de las importaciones y la consecuencia de generación de empleo. No obstante, reclamos sectoriales plantean la falta de fuentes de financiamiento acorde a sus necesidades particulares, las dificultades del acceso, los altos costos, y los innumerables requisitos y severos por cierto en materia de garantías, son algunos de los puntos en cuestión. Las críticas son tanto para el accionar de los operadores como así también al marco regulatorio gobernante. A todo esto, el sector financiero resalta que las pymes presentan debilidades en la integridad de la información, por no disponer de la misma y si disponen, no resulta confiable, también que no evalúan sus proyectos de forma conveniente, existiendo generalmente deficiencias de gerenciamiento y de capital

Continuando esta línea de investigación, Bleger y Rozenwurcel (2000), planteó analizar si un motivo principal por el que las pymes mueren rápidamente, se debe a que no pueden acceder al crédito. Se realizó un trabajo desde el punto de vista de las fallas de mercado y mencionaron que las pymes enfrentan problemas de selección adversa y riesgo moral. El primero se basa que el oferente de dinero no puede conocer los detalles del proyecto que se presenta, lo que conlleva que se exhiban solo proyectos que tengan baja rentabilidad y las personas no esten dispuesta a arriesgar su capital personal. El segundo se basa en el hecho de que una vez que se entregó el crédito, el banco no tiene exactamente el control de lo que se hace con ese dinero, por lo que, si los objetivos no se encuentran bien alineados entre tomadores y oferentes de capital, es posible que con ese capital se realicen acciones en contra de los intereses de los segundos. Desde el punto de vista de la teoría económica clásica, estos problemas deberían solucionarse con un tasa de interés apropiada, garantías o publicidad acerca de la situación financiera de cada potencial emprendedor.

De acuerdo con FUNDES (2017), este fenómeno afecta a las pymes de diferentes maneras:

- Los nuevos clientes del sistema bancario, son para las entidades financieras, los que mayores inconvenientes presentan para conseguir información, por ejemplo no tiene

antecedentes crediticio. En el caso de personas jurídicas, estos nuevos clientes son especialmente pequeñas empresas.

- Las empresas pequeñas, por su naturaleza, pueden brindar montos pequeños de capital como caución del potencial préstamo.
- Debido a que los montos que suelen requerir las pymes son relativamente bajos, los bancos tienen desventajas de escala a la hora de buscar información alternativa sobre los antecedentes crediticios de las empresas.
- En muchos casos debido a la falta de profesionalización del management pyme, no se cuenta con el conocimiento suficiente acerca de las mejores prácticas y procedimientos para acceder al mercado de crédito.

Analizando lo aportado por (CEPAL, 2011) es factible analizar si un motivo principal por que las empresas mueren rápidamente se deben a que las pymes no pueden acceder al mercado de crédito, es esencial disgregar dos visiones respecto del estado actual del financiamiento dirigidos a las pequeñas y medianas empresas. La primera visión, marca que los bancos comerciales, ya sean públicos o privados, brindan escasas líneas de créditos y, por lo tanto, existe por ende una demanda insatisfecha por parte de las empresas. La otra visión nos refleja la idea que existen pymes que no solicitan financiamiento bancario, esto es por que cuentan con financiamiento propio, o porque se autoexcluyen o porque también son excluidas.

También se debe tener en cuenta que las pymes llegan a un punto en su vida donde registran un alto grado de stress financiero en que tienen que dar un golpe de timón, tomar medidas correctivas para no ver condicionadas sus posibilidades de crecimiento y desaparecer. Siguiendo esta línea de investigación, Almada (2015), aseguró que se pueden plantear proyecciones de escenarios posibles mediante las variaciones de los elementos que componen las Necesidades Operativas de Fondo (NOF), y su impacto en los niveles de liquidez de la empresa, derivados de las posibles decisiones en cuanto al grado de crecimiento esperado para la empresa, como ser:

- Aumento de capital mediante un aporte de fondos de los accionistas, esto trae aparejado una disminución de la necesidad de recursos externos y se sustituirán por recursos propios disponibles, permitiendo así reducir notablemente el endeudamiento de la empresa,

aunque la rentabilidad sobre fondos propios se resiente en el primer año, pero luego por el ahorro de intereses, la empresa recupera sus niveles de rentabilidad sobre el patrimonio.

- Reducción de los días de stock, entonces tiene menos activo a corto plazo que debe financiar, esto le permitirá a la empresa mejorar su flujo de caja y así demandar menores recursos negociados, aliviando así la carga de intereses que deberá afrontar la empresa, no obstante si se reducen los niveles de inventarios, estos deben estar obligatoriamente asociados a una mayor eficiencia porque de lo contrario se podrá ver afectada la política de atención y abastecimiento a los clientes.

- Reducción del plazo de cobro a los clientes, siendo esta una corrección más que delicada desde el punto de vista estratégico ya que los plazos concedidos suelen ser el pilar de la maniobra de diferenciación que condujo al logro de captar nuevos clientes, pero trae como beneficio una menor exposición al riesgo de incobrables, mejora la liquidez y genera mayor retroalimentación sobre el comportamiento de los clientes, también genera mayor recaudación mejorando la situación del flujo de caja de la empresa, por consiguiente menor necesidad de obtener financiación.

- Mayor plazo de pagos a proveedores, siendo esta una alternativa viable para aportar financiamiento al activo circulante como ser la utilización de deuda gratuita (sin cobro de intereses) mediante el crédito concedido por los proveedores, un menor volumen de pago a los proveedores, producto del mayor plazo, mejoraría la situación del flujo de caja.

De acuerdo a Smith y Roma (2017) las pymes cuentan con una extensa gama de opciones para financiarse. Dentro de dichas alternativas pueden contabilizarse las más elementales como son el uso de sus propios fondos y los préstamos familiares, hasta opciones más complejas como es la emisión de bonos y la solicitud de préstamos en el mercado financiero, es en este último donde los instrumentos de financiación y crédito cobran vital importancia a la hora de establecer la disponibilidad de crédito para las empresas. Dichos aspectos son de gran relevancia ya que el desarrollo de nuevos instrumentos asegura la financiación de empresas bajo situaciones institucionales y regulatorias adversas, así como también de información incompleta.

A su vez, la investigación realizada por Berardo (2014), indicó que el mercado de capitales se presenta, cada vez más, como una importante opción para que las pequeñas y

medianas empresas puedan obtener financiamiento. “Diversas herramientas pueden utilizarse, para corto plazo, el descuento de cheques de pago diferido es una opción; para financiamiento a largo plazo, utilizando instrumentos de renta fija, las obligaciones negociables son una de las mejores alternativas” (p 5).

Las fuentes de financiamiento constituyen el camino que utiliza un ente para obtener recursos financieros que necesita para llevar adelante su actividad o lograr un mayor crecimiento . Prosiguiendo con el tema, Ixchop Atjun (2014) define las fuentes de financiamiento como las alternativas financieras para obtener fondos monetarios que hagan posible la ejecución de un proyecto de inversión.

Indica Rojas (2015), que las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes son:

- Bancarios, como ser préstamos, leasing y giros en descubiertos
- De mercado, abarca cheques de pago diferidos (patrocinados y avalados) obligaciones negociables y fideicomiso financiero
- Programas de créditos, sistema de garantías y servicios no financieros, esto es en el sector público
- A través de sociedades de garantías recíprocas (S.G.R.) cuyo objetivo principal es facilitar el acceso al financiamiento mediante un otorgamiento de avales que respalda la devolución del crédito y el pago de los intereses en caso de incumplimiento.

El sistema productivo argentino funciona prácticamente en ausencia de un sistema financiero y de un mercado bancario de intermediación capaz de canalizar el ahorro de los argentinos hacia la inversión local, lo cual constituye una verdadera anomalía funcional para un país con el nivel de ingreso per cápita como el de Argentina. Esta anomalía es de larga data y de acuerdo a Cornide (2016) la mayoría de las pymes no accede al crédito bancario y, por otra parte las empresas se financian a tasas inviables. En los últimos 50 años el crédito al sector privado como proporción del PBI nunca superó el 25% y actualmente se encuentra en niveles de 14%, mientras que en países vecinos transitan niveles entre el 60% y el 90%. En este contexto, más el 80% de las empresas pymes en Argentina tienen restringido el acceso

al financiamiento ya sea por las altas tasas de intereses o bien por las condiciones que imponen las entidades financieras para el acceso al crédito.

No obstante, según un informe emitido por el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE, 2018), desde que se traspasó a su órbita el Fondo de Garantías Argentino (FOGAR), ya se otorgaron 20.248 garantías para así facilitar el acceso al crédito de 1.876 pymes. El Fogar es un fideicomiso financiero y de administración, y que a partir del Decreto Nacional 628 (2018), tiene a BICE Fideicomiso como fiduciario.

El mismo informe explica que la cantidad de garantía acumulada, representa un crecimiento del 100% en 5 meses, luego de que en marzo de 2018 se alcanzaran las 10.000 colocaciones. En total el monto de garantías emitidas ya superó los 3.100 millones de pesos los cuales posibilitaron que las empresas alcanzadas obtengan préstamos por 5.433 millones de pesos. Las operaciones garantizadas fueron realizadas en forma indirecta a través de entidades bancarias, SGR y fondos de garantías para avalar proyectos de inversión productiva, comercio exterior y capital de trabajo. El FOGAR opera a través de 22 entidades y cuenta con una cobertura por cliente de hasta 8 millones de pesos. Para cualquier empresa que cumpla con los requisitos establecidos, las garantías se aprueban de forma automática a través de la plataforma digital existente (BICE Digital, 2018).

Es importante señalar que existen varios planes del gobierno, que van desde el subsidio de tasas en bancos privados, el otorgamiento de préstamos o subsidios directos, hasta la reducción impositiva por inversión, en bienes de capital (Gobierno de Argentina, 2018). No es la finalidad en este apartado detallar cada una de estas opciones de financiamiento, sin embargo lo que interesa conocer es conocer si realmente son efectivos para retrotraer los problemas observados de financiamiento de las pymes. Respecto a esto, el informe del Observatorio Pyme (2017), mostró resultados poco alentadores en este sentido, ya que solo el 2.5% de las pymes se benefician de estos programas, además el monto total de las inversiones que tiene alguna ayuda del gobierno se encuentra entre 0.8% y 2% del total. Este dato se refuerza con la falta de información (más del 60% de las empresas no conocen que existen estos programas), criterios de selección poco claros, falta de medición y seguimientos de las empresas que toman estos beneficios (Bebczuk, 2007).

Lo dicho en el párrafo anterior se confirma, ya que los bancos privados no ven ningún impacto en los préstamos que otorgan por los incentivos públicos, ya que además de la alta escasez de beneficiarios, los subsidios de tasas, por ejemplo, se utilizan principalmente, para los clientes ya existentes y no para atraer nuevos clientes (De la Torre, Martínez Pería , y Schmukler, 2010).

En el caso de los empresarios argentinos, su principal problema radica en la forma en la cuales las organizaciones focalizan su financiamiento. Para Arostegui (2013), estos empresarios locales no ven como problema su forma de comercialización, ni sus canales de distribución, sino que ven el problema en el financiamiento de sus operaciones. Uno de los principales problemas con los que se enfrentan los conductores de las pequeñas y medianas empresas, es ¿ Cómo financiarse?.

En ese sentido, un informe recientemente realizado por la Consultora financiera First Capital indicó que la pymes argentinas denotan una demanda insatisfecha de financiamiento que asciende actualmente a los 72.000 millones de dolares, más del doble de lo que el estado necesita paa financiar su deficit.

La nota publicada por BAE negocios (2017) continuó afirmando que estructuralmente, casi 7 de cada 10 empresas industrialaes se financian con recursos propios, el financiamieno bancario es el segundo en importancia y muy lejos el fondeo a través del mercado de capitales.

En Argentina, las pymes industriales, comerciales y de servicios crean puestos de trabajo para las tres cuartas partes de la fuerza laboral del sistema productivo. Dicho comportamiento se profundizó a partir de la fuerte recuperación que comienza a experimentar la economía argentina después de la crisis del 2001 (Smith y Roma, 2017).

En el contexto de la provincia de Corrientes, las empresas en actividad ascienden a 9.524 (15% del total nacional) según los últimos registros (Ministerio de Hacienda, 2016). La estructura industrial de las pymes de la provincia está formada por micro y pequeñas empresas, que representan respectivamente el 65% y 19.9% del total. La mayor parte de las pymes industriales de la provincia son familiares, sobre todo las de menor tamaño: cerca del 62% de las micro y pequeñas empresas estan administradas por miembros de una familia .

Desde el punto de vista de su localización, la mayoría de las pymes no se ubican en el departamento Capital, sino en el interior de la provincia.

Por otra parte, si se analiza la distribución de las pymes por actividad, puede observarse que son tres los sectores manufactureros preponderantes en relación a otros, en relación a los sectores económicos, el 48,4% de las empresas corresponden a servicios, el 42,9% a comercio y el restante 8,7% a industria. Si se efectúa el análisis por rama de actividad, se advierte que predomina Comercio y Servicios (31,6% y 35,6%), seguidos de Agricultura, Ganadería y Pesca (21,3%), Industria (6,4%) y Construcción (4,8%). Un dato importante a tener en cuenta es que cuanto más grande es una empresa mayor es su grado de formalidad jurídica (Consejo Federal de Inversión, 2012). En este sentido, las micro empresas se caracterizan por estar constituidas en su mayoría como sociedades unipersonales (70%). Mientras que solamente el 27% de las pequeñas empresas está formado de esta manera y más del 50% está conformado como Sociedad Anónima o Sociedad de Responsabilidad Limitada (16% y 39% respectivamente).

Por su parte la mayoría no realiza planificaciones semestrales o anuales de sus actividades. Es importante destacar que estas empresas adoptan distintas estrategias de competitividad para poder ganar cuota de mercado. La mayoría de las pymes compite por calidad del producto elaborado (61%). Esta estrategia es la más significativa tanto en los distintos sectores de actividad, como para los diferentes segmentos de empresa por tamaño. La diferenciación del producto elaborado y la competencia por precio también son estrategias utilizadas por la mayoría de las pymes, en particular las medianas. Mientras que cabe destacar el poco uso de las políticas de asociatividad entre las pymes como instrumento de mejora de la competitividad empresarial (Consejo Federal de Inversión, 2012).

Según un informe del Ministerio de Industria, trabajo y Comercio de Corrientes (ITC, 2017) se ha lanzado en este año una nueva herramienta de financiamiento para las pymes de esta ciudad, dado que junto a la Casa de la Producción de Corrientes, la Comisión Nacional de Valores (CNV) y el Banco de Inversión de Comercio Exterior (BICE), haciendo hincapié en la dificultad que tienen las pymes en acceder a las opciones de financiamiento para su desarrollo, ya que:

El 55% proviene de recursos propios, el 35% accede a créditos bancarios con elevadas tasas de interés y el 10% accede a través de otros instrumentos como proveedores o programas públicos (...) Es por ello que desde la CNV se propusieron a acercar a las pequeñas y medianas empresas al mercado de capitales, lo que le permiten obtener recursos más flexibles en cuanto a plazos y con menores costos (parr. 2).

El Banco de Corrientes S.A., ofrece una línea de crédito para financiación de capital de trabajo, para toda persona física y Jurídica que desarrollen actividades en los sectores : Industria, Comercio, Construcción o Servicios para las pymes, denominado Líneas Pymes, donde sus principales características son:

- ✓ La antigüedad requerida es de 1 año en la actividad.
- ✓ presentar las últimas declaraciones juradas de los últimos 3 ejercicios y solicitud de categorización.
- ✓ Amortización mensual
- ✓ Plazo máximo de 18 y 36 meses

A través de un trabajo en conjunto entre los Ministerios de Industria, Trabajo y Comercio y de Producción de la Nación, Corrientes es la primera provincia en contar con una línea exclusiva para financiar las pymes locales. Está adaptada a la realidad que representa este segmento de empresas en la región y van desde \$100.000 hasta \$1.000.000 y las tasas se encuentran muy por debajo de las que ofrece el mercado actualmente (8% para bienes de capital y 10% para capital de trabajo) (Subsecretaría de Industria Corrientes, 2017)

También la Municipalidad de la ciudad de Corrientes actúa como puente entre las pymes y el CFI, ayudando a formular proyectos para obtener créditos a tasas blandas que ayuden a fortalecer sus emprendimientos. Se trata del programa de financiamiento para pequeños emprendedores IFE-CFI, creado por el Gobierno de la Provincia de Corrientes, el cual es financiado a través de fondos del Consejo Federal de Inversiones (CFI) con la instrumentación a cargo del Instituto de Fomento Empresarial (IFE) (Municipalidad de la ciudad de Corrientes, 2018).

Así mismo, con el objetivo de dar promoción a herramientas financieras y consolidar su presencia en la región, en el 2016 se concretó la apertura de una sucursal del BICE (Banco

de Inversión y Comercio Exterior) en Corrientes, la cual tuvo un impacto positivo para los proyectos que buscan desarrollarse en la provincia. Esto se puede apreciar en los montos otorgados a lo largo de estos años : en el 2015, se asignaron 15 millones de pesos para la realización de proyectos de inversión, mientras que en el 2016 se redobló la apuesta con el otorgamiento de 42 millones de pesos y en lo que vá del 2017 ya se asignaron mas de 200 millones de pesos. En corrientes el gobierno nacional tiene múltiples programas de financiamiento a través de créditos y fondos no reintegrables en cuanto a inversión (tanto en capital fijo como capital de trabajo) y en la contratación de personal, algunas herramientas disponibles son: Fondo de semilla; PAC emprendedores; PAC empresas; Fonapyme; Presoft; Entrenamiento para el trabajo; Programa de Inserción laboral; Mi galpón, BICE: Mi Primer Crédito, entre otros. En cuanto a los beneficios provinciales para la creación de empresas, el Gobierno ofrece exención de impuestos a los Ingresos Brutos a la industria y al sector primario, como también al sector terciario, que paga una de las cuotas mas bajas del país (Subsecretaria de Industria Corrientes, 2017).

El problema a investigar en este trabajo está dado por entender si la falta de financiamiento es un motivo trascendental que conduce a la muerte anticipada de las pymes . Esto permitirá además de comprender este hecho, servir como punto de partida para entender las dificultades a la hora de emprender e intentar evitarlas. Se intenta responder al interrogante: ¿la falta de financiamiento, es la principal causa de muerte de las pymes de la Ciudad de Corrientes?. Este proyecto de investigación tiene un alcance local, es decir que se analizan las empresas de la Ciudad de Corrientes, Argentina, en el año 2019.

Objetivo General:

Describir la importancia de la falta de financiamiento para la muerte prematura de las pymes Correntinas, en el año 2019.

Objetivo específicos:

- Conocer en qué fase de la vida de las pymes la falta de financiamiento les ha sido decisiva, identificando las herramientas del mercado financiero que pueden utilizarse.
- Describir si existen factores y/o problemáticas estructurales que obstaculizan el acceso al financiamiento de las pymes en Corrientes.

- Identificar cuánto tiempo las empresas piensan que podrían subsistir a pesar de tener un problema de falta de financiamiento, enumerando las acciones correctivas que se podrían tomar.
- Indagar, si la falta de financiamiento se produce normalmente al momento de la inversión inicial, capital de trabajo o ambas.

Métodos

Diseño

La investigación planteada fue de tipo descriptiva, llamada también investigación diagnóstica, ya que buena parte de los que se escribe o estudia sobre lo social, no va más allá de dicho nivel. Consiste, fundamentalmente, en caracterizar un fenómeno o situación concreta indicando sus rasgos más peculiares o diferenciadores (Morales, 2010).

El objetivo de esta investigación descriptiva, consistió en llegar a conocer las variables de los objetivos a través de la descripción de las pymes correntinas. Su meta no se limitó a la recolección de datos sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables.

El enfoque de la investigación fue del tipo cualitativo ya que se realizó la recolección de datos de entrevistas realizadas acerca del tema en cuestión, indagando sobre las experiencias. Se utilizó este enfoque para descubrir y refinar preguntas de investigación, con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones. Las preguntas surgieron como parte del proceso de investigación flexible. Su propósito consistió en reconstruir la realidad tal y como se observaron de un sistema social previamente definido (Hernández Sampieri, Fernández Collado, y Baptista Lucio, 2010).

El diseño fue no experimental, no hubo manipulación de los datos, ya que los mismos ya ocurrieron, solo se observaron los casos tal como ocurrieron en su contexto natural para luego analizarlos y arribar a cuáles fueron los motivos de muerte de las pymes (Hernández Sampieri et al, 2010).

Para ello se utilizó una investigación de tipo transversal para establecer las distintas causas del fenómeno en cuestión, ya que se recolectaron datos en un solo momento, en un

tiempo único, ya que su propósito fue describir el fenómeno y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (Hernández Sampieri et al, 2010). Se realizaron estudios de casos y entrevistas para obtener una visión holística de la problemática planteada.

Como señala el autor Kelinger (2002): “En la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos” (p. 420).

Participantes

La población se conformó por todos los emprendedores y pymes de la Ciudad de Corrientes.

El muestreo fue no probabilístico, ya que se usó un procedimiento de selección informal y se realizó inferencia sobre la población (Hernández Sampieri et al, 2010), debido a que no se tuvo acceso a una lista completa de pymes de la ciudad de Corrientes que conforma la población que interesaba en esta investigación. Por lo tanto, no se conoció la posibilidad de que cada pyme sea seleccionada para la muestra y no se pudieron generalizar resultados con precisión estadísticas. El muestreo fue por conveniencia y voluntario, por lo que apenas se obtuvo un caso que se podía utilizar, se utilizó.

Considerando la naturaleza del tipo de investigación, se relevaron y analizaron 5 casos. Al momento de entrevistarlos se les leyó, comunicó y procedieron a firmar el consentimiento informado (Anexo I).

La muestra fue entonces del tipo accidental, ya que se realizó la investigación sobre la falta de financiación de pymes comerciales de la provincia de Corrientes, el tamaño de la muestra se determinó por la capacidad de recolección de datos, en este caso se tomaron 4 empresas comerciales no muertas, y una pyme muerta.

Instrumentos

Se contactaron a cámaras empresariales locales, entes municipales y gubernamentales que promueven la industria, entidades bancarias, S.G.R., instituciones nacionales como Administración Nacional de Ingresos Públicos (A.F.I.P.), y grupos cercanos para obtención de contactos de empresas locales que dejaron de existir o que hayan sido titulares de empresas muertas.

Como no se encontró la totalidad de empresas que hayan cerradas recientemente, se relevaron empresas existentes con pocos años de vida y una pyme que finalizó su actividad. Para esta particularidad se profundizó sobre la dificultad del acceso a la financiación y que tan probable consideraron que esto sea un factor que en futuro pueda llevarlos a terminar las acciones de la empresa.

También a fin de interpretar el contexto general y la oferta de financiamiento, se consultó en bancos locales, los requisitos para obtener financiamiento.

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas (Anexo II) en profundidad con preguntas abiertas, previamente elaboradas y codificadas, las cuales se grabaron para una mejor manipulación de datos.

Análisis de datos

Se procedió a confeccionar los siguientes pasos:

Se transcribieron las entrevistas para poder observar las experiencias de los diversos casos y luego se destruyeron las grabaciones.

Se realizó una descripción de cada una de las entrevistas, manteniendo el anonimato de los participantes, primero de un punto de vista general, que muestre una breve historia de la empresa a modo de contextualizar la situación general.

Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que consideren los diferentes objetivos específicos planteados.

Se analizó la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada.

Resultados

Para el análisis de los datos cualitativos se entrevistaron cinco pymes relacionadas al sector comercial de la Ciudad de Corrientes. De las cuales cuatro son empresas jóvenes con menos de tres años de antigüedad y una de ellas ya no se encuentra en actividad. Las mismas son presentadas en la tabla 1 y expuestas como entrevistados 1, 2,3 y 4 para referir a las empresas vigentes y 5 para referir a la empresa que ha dejado de operar.

Tabla 1: *Características de Pymes entrevistadas*

Pymes	Rubro	Socios	N.º de Socios	Depósito
Entrevistado 1	Ropa bebes y niños	SI	1	NO
Entrevistado 2	Sanitarios	SI	3	SI
Entrevistado 3	Colchonería y Muebles	NO	NO	SI
Entrevistado 4	Librería	NO	NO	NO
Entrevistado 5	Rectificadora y venta de repuestos	SI	2	SI

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se plantean los datos recolectados en las entrevistas.

Importancia del financiamiento según la fase de la vida de las pymes, herramientas del mercado financiero que pueden utilizarse

Al momento de analizar en qué fase de la vida de las pymes tuvo impacto la falta de financiación, se observó que los resultados fueron los siguientes:

- ✓ Inversión inicial
- ✓ Expansión de negocio
- ✓ Consolidación del negocio

Del momento de la inversión inicial se puede aducir lo que indica la Tabla 2:

Tabla 2: *Momento de Inversión Inicial:*

pymes	¿Necesidad en el comienzo de Financiación externa?	¿Comienzo con aportes Propios?	¿Tenía conocimientos de Programas externos?
Entrevistado 1	NO	SI	SI. No pudo acceder. Tenía interés.
Entrevistado 2	NO	SI	SI.
Entrevistado 3	NO	SI	SI. No pudo acceder.
Entrevistado 4	NO	SI	NO. Carecía de información. Tenía interés.
Entrevistado 5	NO	SI	NO. Carecía de información

Fuente: Elaboración propia

De la etapa de expansión se puede aducir lo plasmado en la siguiente Tabla 3:

Tabla 3: *Momento de la expansión del negocio:*

pymes	Necesidad de Financiamiento	Resultado o resolución
Entrevistado 1	No	Se manejaron con recursos propios.
Entrevistado 2	Eventualmente.	Preciso financiamiento para situaciones concretas
Entrevistado 3	Eventualmente.	Para resoluciones a corto plazo
Entrevistado 4	SI	Se manejaron con recursos propios y utilidades de la empresa
Entrevistado 5	SI	Se manejaron con recursos propios y disminuyeron el retiro de socios

Fuente: Elaboración propia

De la etapa de consolidación se puede indicar los datos de la Tabla 4:

Tabla 4: *Momento de consolidación del negocio:*

pymes	Necesidad de Financiamiento	Resultado o resolución
Entrevistado 1	SI	Inviabile por las elevadas tasas de interés al requerir el préstamo.
Entrevistado 2	SI	Obtuvo descubierto en cuenta corriente y accedió a línea especial para pymes del Banco de Corrientes S.A.
Entrevistado 3	SI	No accedió por tener bajo patrimonio neto y poca capacidad de repago.
Entrevistado 4	SI	No accedió por tener bajo patrimonio neto.
Entrevistado 5	SI	No accedió por patrimonio neto muy bajo y no cumplir con los requisitos para acceder al crédito

Fuente: Elaboración propia

De las entrevistas surge que todos los consultados conocían y utilizaban productos financieros formales y también productos financieros informales como se detalla en la tabla 5.

Tabla 5: *Productos financieros formales e informales conocidos y utilizados.*

Entrevistados	Productos financieros formales utilizados	Productos financieros informales utilizados
Entrevistado 1	Cuenta corriente, caja de ahorro, chequera	Financiamiento con proveedores, venta de cheques a financistas. Préstamos solicitados a familiares y amigos
Entrevistado 2	Caja de ahorro y cta. cte. Nacional y extranjera. Descuento de cheques, tarjeta de créditos.	Financiamiento a proveedores, venta de cheque a financistas, préstamos de entidades no bancarizadas, préstamos solicitados a familiares y amigos
Entrevistado 3	Caja de ahorro, cta. cte., chequera, tarjeta de crédito	Venta de cheque a financistas. Préstamos solicitados a familiares

Entrevistado 4	Cuenta corriente. chequera	Venta de cheques a financistas, préstamos de entidades no bancarizadas
Entrevistado 5	Caja de ahorro, cta. cte., descuento de cheque, tarjeta de crédito, préstamo	Venta de cheque a financistas, financiamiento con proveedores. Préstamos de entidades no bancarizadas

Fuente: Elaboración propia.

Factores y problemáticas estructurales que obstaculizan el acceso al crédito en Corrientes

De las entrevistas se pueden indicar algunos factores que imposibilitaron el financiamiento, tal como lo indica continuación, la tabla 6.

Tabla 6: Factores que imposibilitan el acceso al crédito y su resultado:

Pymes	Factores de no acceso al crédito	Resultado o resolución
Entrevistado 1	Elevadas tasas de interés. Modalidad del tipo de préstamos. Falta de garantías. Inmueble ya hipotecado	Autofinanciarse con capital propio. Solicitar créditos a entidades no bancarizadas
Entrevistado 2	Elevadas tasas de interés. Las líneas de créditos para pymes eran igual a los de los clientes del banco.	Autofinanciarse con capital propio.
Entrevistado 3	Elevadas tasas de interés. Préstamos a tasa variable y corto plazo. Falta de garantías. No poseían inmuebles	Autofinanciarse con capital propio. Solicitar créditos a entidades no bancarizadas
Entrevistado 4	Elevadas tasas de interés. Préstamos sujetos a índice inflacionario del país. Falta de garantías.	Autofinanciarse con capital propio.
Entrevistado 5	Elevadas tasas de interés. Falta de publicidad en entidades financieras.	Autofinanciarse con capital propio.

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a las problemáticas estructurales que afectan el acceso al financiamiento, en líneas generales se pudo observar que estas pequeñas empresas en su mayoría presentan informalidades, como se puede observar en la siguiente tabla 7:

Tabla 7: Problemáticas estructurales que afectan el acceso al crédito:

pymes	Problemáticas estructurales que presentan
Entrevistado 1	Incumplimiento en cuanto a la ausencia de una contabilidad organizada. Pago fuera de término de impuestos provinciales.
Entrevistado 2	Falta de registro de ingresos de las operaciones realizadas, ausencia de estados contables.
Entrevistado 3	Incumplimiento en lo que se refiere a impuestos nacionales y/o provinciales, en algunos casos ausentes y en otros fuera de término. Ausencia de contabilidad organizada
Entrevistado 4	No cuenta con asesoramiento profesional por no poder abonar honorarios de un contador. Registra impuestos impagos.
Entrevistado 5	Ausencia de contabilidad organizada. No cuenta con asesoramiento de un contador, por ende, no posee información necesaria y completa al momento de solicitar asistencia financiera.

Fuente: Elaboración propia

Subsistencia de la empresa sin financiamiento, acciones correctivas que se podrían tomar:
Al consultar para obtener información sobre este objetivo específico, coincidieron que, de no tomar acciones correctivas en el plazo inmediato, va a ser difícil subsistir, observando que acciones correctivas se podrían tomar o que ya tomaron, surge de la entrevista lo plasmado en la siguiente Tabla 8:

Tabla 8: *Subsistencia de la empresa sin financiamiento. Acciones correctivas:*

pymes	¿Subsiste sin financiamiento?	Acciones correctivas a tomar o tomadas
Entrevistado 1	NO	Se dejó de solicitar descubierto de cuenta corriente. Negociar mayores plazos con proveedores.
Entrevistado 2	NO	Se recurrió a la asistencia crediticia de cheques diferidos para pago a proveedores. Se va a aumentar el capital por parte de los socios.
Entrevistado 3	DIFÍCIL	Se realizó controles exhaustivos de costos y gastos principalmente los fijos y financieros. Optimizar los procesos productivos para ahorrar recursos.
Entrevistado 4	NO	Se va a perfeccionar el sistema de cobro, como, ofrecer descuento por pronto pago. Negociar mayores plazos con proveedores
Entrevistado 5	DIFÍCIL	Se va a administrar adecuadamente los inventarios., centrarse en los productos de alta rotación, logrando ventas más rápidas. Planificar para evitar problemas de liquidez. Se va a aumentar el capital por parte de los socios.

Fuente: Elaboración propia

Con el fin de comprender la situación que han atravesado las pymes de Corrientes, se obtuvo información del Banco de Corrientes S.A., que ofrece una línea de crédito para financiación de capital de trabajo, para toda persona física y Jurídica que desarrollen actividades en los sectores : Industria, Comercio, Construcción o Servicios para las pymes, denominado Líneas Pymes, donde sus principales características se observa en la Tabla 9.

Tabla 9: *Línea y requisitos para el financiamiento de pyme,s Banco de Corrientes S.A.*

Características	Micro, pequeña y mediana empresa
Destino	Financiación de Capital de Trabajo.
Beneficiarios	Toda actividad comercial, productiva y de servicios.
Monto Máximo	No posee.
Plazo Máximo	36 meses.
Amortización	Sistema Francés.
Frecuencia Amortización	Mensual-Trimestral_Semestral de acuerdo a los ciclos de producción/comercialización del cliente.
Moneda	Pesos.
Garantía	A satisfacción de la Entidad.

Fuente: Banco de Corrientes S.A.

Utilización del financiamiento, inversión inicial versus capital de trabajo

De las entrevistas se puede observar en la tabla 10 el momento y la necesidad financiera surgida, ampliando que medios utilizaron para hacerle frente a dicha situación, es decir el destino de los fondos.

Tabla 10: *Momento, necesidad financiera y resolución.*

Pymes	Momento de financiación	Necesidad financiera	Resultado o Resolución
Entrevistado 1	Inicio de la actividad	Incrementar stock de mercaderías. No contaba con garantía ni avales	No llegando con plazos de cubrir los pagos, solicitó ayuda financiera a entidades no financieras
Entrevistado 2	Inicio de la actividad	Comprar mercadería en remate de otro local cerrado y así incrementar stock. No contaba con garantía	Para no llegar a perder lo abonado anticipadamente, solicitó financiamiento a entidad no financiera
Entrevistado 3	Crecimiento de la actividad	Pagar mercadería importada. No contaba con avales ni garantías	Por lo urgente del tema, terminó solicitando préstamo a una entidad no financiera
Entrevistado 4	Inicio de la actividad	Comprar mercadería para tratar de ser proveedor del estado. No tenía avales ni garantías	Por tener un informe crediticio negativo, el banco no le otorgó el préstamo que necesitaba, solicitando ayuda financiera a familiares y proveedores amigos.
Entrevistado 5	Crecimiento de la actividad	Pagar un préstamo leasing adquirido anteriormente a la suba abrupta del dólar. Un socio tenía garantía hipotecaria	No pudo realizar el pago y como el leasing era prendario, el mismo fue capturado por el otorgante. No pudo acceder a otra fuente de financiamiento para su pyme.

Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo general del trabajo fue describir la importancia de la falta de financiamiento para la muerte prematura de las pymes correntinas en el año 2019. Cabe mencionar que no existen muchos estudios previos relacionados con el tema en la zona y siendo esta una de las primeras que investiga el rol del financiamiento del sector, se considera relevante ya que permite aportar y comprender de una forma más aproximada su situación, valorar sus necesidades y visualizar barreras.

Un primer objetivo de la investigación buscaba conocer en qué período de la existencia de las pymes la falta de financiamiento ha sido terminante, identificando las herramientas del mercado que pudieran hacer uso. De los resultados obtenidos, se observa que, en cuanto a la importancia de financiamiento para las distintas etapas de vida de las pymes se confirma que en el inicio de las actividades se financian con aportes propios y no necesitan de

financiamiento externo, lo cual es congruente con el planteo de Vargas Arévalo (2003), en donde argumenta que la mayoría de las pymes han iniciado sus actividades en escenario similar al descrito, pero algunas fracasan en el intento por cuanto no tienen en claro hacia donde dirigir sus esfuerzos y sus recursos propios, ya que sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles.

Por lo tanto, comprender el ciclo de vida en que se encuentran las empresas, provee de información importante acerca de sus determinantes de rentabilidad y crecimiento.

Así mismo podría corresponderse con De la Torre et. al (2010), quienes establecieron que en este contexto del ciclo de vida de la pyme, los problemas de información asimétrica son más severos en las pymes jóvenes en crecimiento. La decisión de tomar deuda o capital, está sujeta a las restricciones de endeudamiento que son mayores en las empresas jóvenes

Con respecto al conocimiento de asistencias existentes para iniciar la actividad, los resultados indican que los participantes de esta investigación poco conocían la existencia de programas de ayuda para pymes brindadas a través del gobierno y de entidades bancarias locales y habiendo interés de ellos, no obstante no pudieron acceder a los mismos. Esto va en línea con otros estudios como los de Gobierno de Argentina (2018), que señalan que existen varios planes del gobierno que abarcan desde el subsidio de tasas de bancos privados hasta la reducción impositiva por inversión de bienes de capital, y coincide con el informe de Observatorio Pyme (2017), que muestra resultados pocos alentadores respecto al acceso donde indica que solo el 2,5% de las pymes se beneficia con estos programas, además el monto total de las inversiones que tiene alguna ayuda del gobierno se encuentra entre el 0.8% y el 2% del total. Este dato podría corresponderse con lo planteado por Bebczuk (2007), donde señala la falta de información (más del 60% de las empresas no conocen estos programas), criterios de selección pocos claros, falta de medición y seguimientos de las empresas que toman estos beneficios.

Dentro de las líneas de créditos para la pymes existen muchas posibilidades de la toma del mismo, en cuanto a su destino, ya sea para apalancar el capital de trabajo, progreso del negocio y para inversiones durante la marcha de la empresa, este dato contrasta en volumen global respecto a los otorgados en América Latina dado que según datos de la CEPAL (2013),

ésta confirma que en Argentina los créditos al sector privado representan el 14% de P.B.I. lo que constituye menos de la mitad del ratio promedio de los países latinos.

Estos resultados confirman y van en línea con los expuestos por Bleger y Rozenwurcel (2000), quienes observan que el mercado financiero no funciona eficientemente debido a la falla que caracteriza, la información asimétrica para financiar principalmente la inversión inicial. La misma obedece a que los demandantes de créditos poseen más información sobre el éxito de sus proyectos en relación con los oferentes. Además genera una brecha entre la demanda de fondos por parte de las pymes y la oferta por parte de las entidades bancarias, agudizándose así el problema de asimetría, cuando son las pymes las que demandan fondos.

Con respecto a la etapa de expansión, es en esta etapa en la cual las empresas comienzan a experimentar las mayores frustraciones sobre todo las financieras, y de acuerdo a los resultados obtenidos en la muestra, se observa que varias pymes precisaron financiamiento muy eventualmente para situaciones concretas que debía resolver en el corto plazo, coincidiendo con lo planteado por FOP (2019), donde se resalta que la coyuntura económica actual obliga a las empresas a dejar de financiar proyectos de inversión a largo plazo, para concentrarse en cubrir sus necesidades inmediatas y recurrir a entidades bancarias a los fines de obtener fondos para solucionar dificultades de corto plazo como ser, problemas de caja, capital de trabajo, esto a través de descubierto en cuenta corriente, leasing, y otro tipo de crédito.

En la etapa de crecimiento es donde existen las mayores inversiones y entonces una financiación inadecuada anticipa el estadio de la crisis y en algunos casos conduce a la muerte de la empresa. Estos resultados ratifican lo esperado y son congruentes con los de Villalba Villafuerte y Villasís Olovache (2018), confirmando que en el crecimiento o desarrollo se empieza a validar el modelo de negocio, se trazan objetivos a corto y mediano plazo con los que se plantea la participación de mercado, esta fase requiere de especialización, gestión, administración y control.

Con respecto a las herramientas financieras utilizadas cabe destacar que con los resultados se verifica que los entrevistados conocían y utilizaban productos financieros formales, lo cual es congruente con Smith y Roma (2017), quienes encontraron que las pymes cuentan con una extensa gama de opciones para financiarse, contabilizando como las más

elementales el uso de sus propios fondos y los préstamos familiares, hasta las opciones más complejas como ser la emisión y de bonos y la solicitud de préstamos en el mercado financiero.

Estos resultados obtenidos van en línea con los de Berardo (2014), quien establece que el mercado de capitales se presenta, cada vez más, como una importante opción para que las pymes puedan obtener financiamiento de las más diversas para el corto plazo como ser el descuento de cheques de pago diferido y, para el financiamiento a largo plazo describe a las obligaciones negociables como una de las mejores alternativas.

También estos resultados podrían corresponderse con Ixchop Atjun (2014), quien verifica que las fuentes de financiamiento constituyen alternativas financieras para obtener fondos monetarios que hagan posible la ejecución de un proyecto de inversión. Asimismo van en línea con Rojas (2015), quien afirma que las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes son bancarios, de mercado, programas de créditos y a través de S.G.R.

De los resultados respecto a las herramientas del mercado financiero que pueden utilizarse, se verifica que el instrumento más utilizado es el crédito bancario, mientras que los menos utilizados son las SGR, leasing, factoring, y casi nulo de utilización como la emisión de bonos y acciones. Dentro del crédito bancario o productos financieros formales, los más utilizados son el descuento de cheques de pago diferido, deuda en cuenta corriente, tarjeta de crédito, y tarjetas corporativas, así como los menos utilizados son los préstamos debido a las altas tasas de intereses. Estos resultados confirman la investigación realizada por Fundación Observatorio Pyme (2009), encontrando que dentro del financiamiento externo, la principal fuente es el financiamiento bancario (27,8%), siguiendo en orden de importancia el financiamiento con proveedores (7,7%), el financiamiento de clientes y programas públicos (4,8%), y el mercado de capitales con el (1,1%) de la participación en el financiamiento total. Dentro del financiamiento total para pymes, se observa que los cheques de pagos diferidos han sido la principal herramienta (79,1%), luego siguen las colocaciones de fideicomisos financieros (13,5%), las obligaciones negociables (5,6%) y por último las acciones (1,5%).

Un segundo objetivo era explicar si existen componentes y/o problemáticas estructurales que dificultan el acceso al financiamiento de las pymes en la provincia de Corrientes. Los resultados obtenidos indican que las pymes entrevistadas señalaron que las tasas, los plazos y las garantías exigidas por los bancos locales condicionan el ingreso al financiamiento y limitan la expansión de sus empresas. Estas pymes recurren entonces para satisfacer las necesidades financieras, a fondos propios en primer lugar, luego a la toma de deuda y en ultima instancia a la emision de capital, en concordancia con lo publicado por BAE negocios (2017), confirmando que estructuralmente, casi 7 de cada 10 empresas se financian con recursos propios, el financiamiento bancario es el segundo en importancia y muy lejos el fondeo a través del mercado de capitales.

Estos resultados tambien va en línea con lo afirmado por Martinez, Guercio, y Vigier (2017), confirmando la teoría de financiamiento conocida como Pecking Order o Jerarquía Financiera de Myers (1984), desarrollada en el contexto de la afirmación asimétrica la cual predice que las pymes siguen un orden jerarquico para financiarse, en primer lugar utilizan fondos propios, luego emiten deuda, y como último recurso, emiten nuevas acciones.

Estos resultados podrían corresponderse con otros estudios como Allo et.al (2014), quienes establecieron que el gobierno argentino ha generado líneas de créditos dirigidas especialmente para pymes, no obstante, reclamos sectoriales se plantea la falta de fuentes de financiamientos acordes a sus necesidades particulares, las dificultades de acceso, los altos costos, los innumerables requisitos y severos por cierto en materia de garantías, son algunos de los puntos en cuestión.

Es importante resaltar en base a los resultados obtenidos que las restricciones al acceso al crédito son aún mayores en empresas juvenes, y van en línea con otros estudios Pasquini et. al (2012), confirman estas restricciones y por ende las empresas juvenes de 6 a10 años de vida en lo que respecta a su estructura financiera durante la puesta en marcha de los emprendimientos están casi exclusivamente concentradas en capital aportado por la sociedad y esta situación se profundiza luego de los primeros 5 años de vida, y aunque mejora la percepción de los empresarios respecto a la viabilidad de acceso al crédito, esto no se traduce en una mayor participación del financiamiento bancario sobre el total del financiamiento.

También los resultados resaltan que otro motivo de no acceso al crédito tiene que ver con la falta de publicidad de las entidades financieras en lo que se refiere a líneas de créditos para pymes en general y que los bancos carecen de personal especializado para calificar a las pymes. Estos resultados van en línea con lo estudiado por Ferraro et. al (2011), quienes confirman que desde el punto de vista de las instituciones financieras entre los factores que inciden en la reducción de la oferta de préstamos a las pymes es posible mencionar la ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia, la preferencia por prestar a firmas que son clientes, las desventajas a escala asociada al monto del préstamo relativamente pequeños, entre otros factores.

En cuanto a las problemáticas estructurales que afectan a las pymes al acceso al crédito, los resultados indican que los empresarios reconocen falta de experiencia para presentar los requisitos de acceso al préstamo, tienen ausencia de contabilidad organizada, no poseen libros contables y presentan incumplimiento de pago de impuestos. Estos resultados confirman lo esperado y podrían corresponderse con lo planteado por De la Torre, Martínez Pería y Schmukler (2010), quienes establecieron que los bancos encuentran atrayentes el segmento de las pymes debido a la gran competitividad que existe en los segmentos corporativos y consumo, pero que se hallan con el problema de la alta informalidad de las empresas, la baja confiabilidad de sus balances contables (sumado al alto costo de generar información confiable).

Estos resultados también confirman y van en línea con Ferraro et. al (2011), donde plantean que otra problemática estructural de las empresas es la escasa experiencia de los empresarios para presentar la información requerida para la solicitud de acceso al crédito, la falta de garantías como respaldo al crédito solicitado, y la ausencia de información ordenada de balances contables y/o de trayectoria de la empresa que permitan acreditar experiencia y potencialidad de crecimiento.

Estos resultados podrían corresponderse con Soriano (2018), quien estableció que existen causas externas que influyen en el entorno socio-político-económico, pero si se evalúan las mismas desde la perspectiva de analistas, las razones se fundamentan en que los emprendedores y/o responsables cometen una serie de equivocaciones como se: no desarrollan una verdadera visión de marketing, poseen deficiencias en las áreas de operación

y producción, desconocen los sistemas básicos de control y gestión, ignoran la planificación y tienen carencia de gestión.

En resumen se observa que los principales motivos por los cuales la pymes no requieren crédito bancario son la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional y el elevado costo financiero, por lo que se registra cierto temor a la hora de endeudarse y en el futuro no poder cumplir con las obligaciones de pago al reintegrar el dinero solicitado. Estos resultados pueden corresponderse con lo planteado por Bebczuk (2010), quien plantea que la no toma de créditos puede deberse a una conducta de autoexclusión por parte de las empresas y que más allá que la empresa necesite financiación, pueda no solicitarla. Entonces una baja cantidad de créditos no otorgados pueden deberse a una baja oferta y también a una baja demanda efectiva. En ese sentido el autor mencionó que muchas veces al ser los principales decisores de las pymes los dueños, estos podrían obviar pedir préstamos, ya que podrían sentir que pierden su libertad para gestionar su empresa.

En cuanto al tercer objetivo que era examinar cuanto tiempo evaluaban las empresas que podrían perdurar a pesar de la carencia de financiamiento, y detallar las gestiones correctivas que se podrían tomar, cabe destacar que los resultados evidenciaron las dificultades para acceder al financiamiento, como uno de los problemas más graves que enfrentan las pymes, dado que limitan sus posibilidades de inversión y crecimiento de la empresa. Estos resultados confirman lo planteado por De la torre et.al (2010), quienes afirman que la falta de acceso a la financiación externa, es un obstáculo clave para el nacimiento y crecimiento firme de las pymes, obligandolas a tomar acciones correctivas para no desaparecer.

Los resultados indican que es importante resaltar que los entrevistados tomaron acciones correctivas en el plazo inmediato para poder subsistir sin financiamiento externo. Estos resultados podrían corresponderse con lo planteado por Almada (2015), quien establece que se pueden plantear proyecciones de escenarios posibles mediante las variaciones de los elementos que componen las Necesidades Operativas de Fondo (NOF), y su impacto en los niveles de liquidez de la empresa, derivados de las posibles decisiones en cuanto al grado de crecimiento esperado para la firma, que van desde aumento de capital de parte de los accionistas, mediante aportes de capital de los socios, disminuyendo la necesidad de recursos externos pero trae aparejado que la rentabilidad sobre fondos propios se resiente en el primer

año. Reducción de los días de stock, teniendo así menos activo a corto plazo mejorando de esta manera el flujo de caja, debiendo esta acción correctiva estar asociado a una mayor eficiencia para no afectar la atención y abastecimiento de los clientes. Reducción del plazo de cobro a los clientes, corrección esta por demás delicada desde el punto de vista estratégico pero trae menor exposición al riesgo de incobrables mejorando la liquidez. Mayor plazo de pago a proveedores, alternativa viable para aportar financiamiento al activo circulante, producto del mayor plazo, mejorando la situación del flujo de caja.

Un cuarto objetivo de la investigación buscaba averiguar si la falta de financiamiento se origina normalmente al período de la inversión inicial , capital de trabajo o ambas. Los resultados indican que, el acceso al credito resulta vital para que muchas pymes puedan ampliar su capital de trabajo o reforzarlo, que requieren para sostenerse en el mercado, seguir siendo competitivas y crecer. Estos resultados confirman que cuando al necesitar financiamiento y destinar esos fondos al inicio de la actividad, o en la etapa de crecimiento del negocio para incrementar stock de mercaderias, pagar mercaderia importada, comprar mercadería de ocasión, pagar un leasing adquirido anteriormente a la suba del dólar, los entrevistados se encontraron con trabas para el acceso al credito en entidades financieras, por falta de garantías y avales. Estos resultados podrían corresponderse con lo planteado por De la Torre, Martinez Pería y Schmukler (2010), donde efectuaron entrevistas directas a 14 entidades bancarias argentinas y entre las conclusiones que llegaron, citan que para otorgar créditos a las pymes, los bancos demandan mayoritariamente cauciones del tipo real. Que encuentran atrayentes el segmento de las pymes por su alta competitividad existente en segmentos corporativos y consumo, pero que se hallan con el problema de falta de garantías. También que reconocen los bancos un sistema judicial ineficaz por lo que para eludir en caso de que las empresas tengan problemas de repago, es que reestructuran o negocian la deuda reclmando garantías personales.

Entre los resultados es importante resaltar la existencia de bajo patromonio neto y nula capacidad de repago de las empresas entrevistadas, que los bancos exigen a las pymes para acceder al apoyo financiero, motivo por el cual no pasan exitosamente el tamizaje realizado por los bancos para calificar satisfactoriamente al cliente . Confirmando lo planteado por Bebczuck (2017), quien establece que los bancos utilizan dos tecnologías para seleccionar

los mejores candidatos al financiamiento y minimizar los riesgos del repago. Una de ellas está basada en información “dura” donde su aprobación o rechazo se produce por información cuantitativa de los estados contables, movimientos bancarios históricos y de los flujos de cajas proyectados, contar con la información de un auditor independiente y reconocido, aparte de pedir integración de garantías reales. La restante tecnología está basada en información “blanda” donde el acreedor evalúa la capacidad de pago in situ tomando en cuenta el nivel observado de ventas del negocio, sus niveles y rotación de inventario, la compra documentada de mercadería e insumos, cotejando esta información con la de negocios comparables.

A la hora de la realización del estudio, la principal limitación ha sido el tamaño de la muestra, ya que se circunscribe solamente a 5 pymes de la capital de la ciudad de Corrientes, es decir una muestra pequeña, por lo que por un lado al momento de contrastar los resultados son fiables, pero no al mismo nivel que si la muestra fuese mayor. Esto restringe la posibilidad de encontrar relaciones y generalizaciones significativas, a la luz de los datos y resultados obtenidos, para así asegurar una distribución representativa de la población de pymes comerciales de la Ciudad de Corrientes y poder ser considerada representativa de la población a partir del grupo estudiado. Se limita de esta manera la generalización de los resultados a toda la provincia de Corrientes.

Asimismo otra limitación es que las entrevistas se realizaron sobre pymes de menor tamaño y con pocos años de actividad, no obstante, también son las que presentan mayor grado de asimetría informativa, por todo esto es que la muestra puede presentar un cierto sesgo, dado que también que se trabajó mayormente con empresas vivas, no pudiendo conseguir más que una pyme muerta, y para el objetivo de esta investigación, de haber conseguido más pymes cerradas se hubieran obtenido resultados más representativos de la muestra.

El análisis presentado es acotado en término metodológico. Su alcance es limitado ya que por la naturaleza cualitativa del mismo no se pudo medir cuanto pesa cada variable de análisis de los vértices de un triángulo que componen las pymes, el financiamiento y la subsistencia.

Sin embargo, una fortaleza citable es, al haber realizado dicha muestra con pocas pymes, se ha permitido dedicar mayor tiempo y personalizar cada encuentro con los entrevistados, obteniendo de esta manera información ampliada útil para la investigación. Por lo que este estudio suma evidencia a la discusión sobre el impacto del financiamiento de la pymes de la ciudad de Corrientes, aportando pruebas como ícono para continuar estudiando la relación entre la variable de financiamiento y su relación con la muerte de las pymes.

Cabe mencionar también que no existen muchos estudios previos relacionados con el tema en la zona y siendo esta una de las primeras que investiga el rol del financiamiento del sector comercial de pymes jóvenes.

De todo lo expuesto, se puede concluir que si bien la importancia de la falta de financiamiento para la muerte prematura de las pymes correntinas en el año 2019 tiene influencia positiva, no es la causa definitiva del cierre de las firmas, dado que otras causas de muerte prematura suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés prevaleciente, no se efectiviza o es restringido, porque el empresario no consigue fondos del mercado debido a que se requiere una mayor cultura emprendedora de las pymes.

También se concluye que en el mercado existen amplias y variadas opciones de financiamiento para las pymes, pero los propietarios no la utilizan porque desconocen de la existencia de los mismos, consideran que sus procesos son tediosos y generalmente buscan la opción más cara pero a la vez termina siendo la más rápida como es el caso de los prestamistas informales.

A pesar de los problemas que existen para el acceso al crédito por parte de las pymes, se ven alternativas de solución con alto grado de certidumbre para corregir esas dificultades que presentan las pymes, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrá optarse entre varias alternativas que conlleva al óptimo resultado esperado y así evitar de esta manera la muerte prematura del emprendimiento.

Por lo expuesto se infiere que es recomendable como práctica empresarial, evitar el endeudamiento excesivo, que se traduce en pérdida de liquidez, consecuencia del pago de los altos intereses de los préstamos requeridos. Recomendar a las empresas, dado que predomina el sector bancario entre los instrumentos utilizados por las pymes para acceder a

financiación, es importante que vayan cambiando progresivamente su estructura financiera y se enfoquen cada vez más hacia instrumentos alternativos de financiación.

También es recomendable que si las empresas no encaran con profesionalidad y seriedad la confección de sus balances contables, el estricto pago de sus obligaciones impositivas y legales, y no planifica su historial crediticio a futuro, les será difícil poder convertirse en un sujeto solvente que perdure en el tiempo. Es decir las empresas deberían intentar mejorar la calidad en la elaboración de sus estados contables y financieros para que todas las partes externas interesadas en la evolución de la empresa dispongan de una información adecuada.

Para futuras investigaciones se sugiere estudiar y profundizar temas relacionados con factores financieros y fiscales ya que tiene relación con el incremento de la rentabilidad de las pymes.

Queda pendiente para posteriores investigaciones, realizar un estudio cuantitativo exhaustivo para poder validar con datos cuantitativos el problema de investigación propuesto.

También dado que los datos obtenidos fueron recopilados en un único punto del tiempo, se sugiere que para investigaciones venideras, se considere la posibilidad de realizar estudios longitudinales que provean de evidencias sobre los cambios que se manifiesten y compararlos al paso de un tiempo estimado.

Referencias

- Advanced network consulting. (2017). *advancednc.com*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://advancednc.com/>
- Alarcon Perez, O. A. (2017). *dialnet.com*. Obtenido de <http://www.Dialnet-TeoriaDelPeckingOrder-6676016.pdf>
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Shedan, N. (2014). *repositorio.uade*. Recuperado el 06 de septiembre de 2019, de <https://repositorio.uade.edu.ar>
- Almada, A. M. (10 de Septiembre de 2015). *bibliotecavirtual.unl.edu.a*. Obtenido de <http://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8080/tesis/handle/11185/774>
- Arias, F. G. (2012). *books.google.es*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2019, de books.google.es/books?hl=es&lr=&id=W5n0BgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA11&dq=investigacion+explicativa+autores&ots=kXoOdnyrh7&sig=Bkpa1XftBuVwKbXrNeK69qLiVVE#v=onepage&q=investigacion%20explicativa%20autores&f=false
- Arostegui, A. A. (Mayo de 2013). *sedici.unlp.edu.ar*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- BAE negocios. (30 de Noviembre de 2017). *apertura.com*. Recuperado el 31 de Agosto de 2019, de <https://www.apertura.com/emprendedores/Mas-del-80-de-las-PyMEs-argentinas-tienen-restringido-el-acceso-a-la-financiacion-20171130-0005.html>
- Banco de Corrientes S.A. (Noviembre de 2018). *bancodecorrientes.com.ar*. Obtenido de bancodecorrientes.com.ar/sitio/seccion.php?id=104&tokenp3c4ce7cf82418c05f9d0167ac4878253
- Bebczuck, R. (2010). Obtenido de biblioteca producción.gov: <http://bibliotecaproducción.gob.ar>

Bebczuck, R. (Diciembre de 2017). *biblioteca.producción.gob.ar*. Obtenido de <https://biblioteca.produccion.gob.ar/document/download/326>

Bebczuk, R. (2007). *Access to credit in Argentina*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://ideas.repec.org/p/eec/col035/5163.html>

Berardo, C. F. (2014). *bibliotecavirtual.unl.edu.ar*. Recuperado el 29 de Agosto de 2019, de <http://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8080/tesis/bitstream/handle/11185/631/tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

BICE. (s.f.).

BICE Digital. (2018). C. BICE Novedades, BICE, Buenos Aires, Argentina. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://www.bice.com.ar/novedades/fogar20k/>

Bleger, L., & Rozenwurcel, G. (2000). *jstor.org*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2019, de <https://www.jstor.org>

CEPAL. (2011). *repositorio.cepal.org*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2019, de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3895/1/S2011062.pdf>

CEPAL. (2013). *repositorio.cepal.org*. Obtenido de <http://repositorio.cepal.org>.

Cohen Arazi, M., Alonso, A. L., & Kün, F. L. (Enero de 2019). *ieralpyme.org*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de http://www.ieralpyme.org/images_db/imgsImg/File/ENCUESTA%20EMPRESARIA/3953-Pymes.pdf

Consejo Federal de Inversión. (2012). *biblioteca.cfi.org.ar*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2019, de <http://biblioteca.cfi.org.ar/wp-content/uploads/sites/2/2012/01/49548.pdf>

Cornide, O. (14 de Febrero de 2016). *la nación.com.ar*. *Pymes, cuesta arriba: viejos desafíos en un nuevo escenario*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de <https://www.lanacion.com.ar/economia/pymes-cuesta-arriba-viejos-desafios-en-un-nuevo-escenario-nid1870692>

Correa, R. L. (2010). <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar>. Recuperado el Septiembre de 2019, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0711_CorreaRL.pdf

De la Torre, A., Martínez Pería, M., & Schmukler, S. (s.f.). *Bank Involvement with SMEs, Beyond relationship lending*. *Journal of Banking and Finance* 34, pp. 2280-2293. Recuperado el septiembre de 2019, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2172463

De Simone Martín, M. (2017). *sedici.unlp.edu.ar*. Recuperado el 28 de Agosto de 2019, de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/62248>

El ciudadano web. (19 de Octubre de 2018). La falta de financiamiento y la recesión golpean a las pymes. *El ciudadano y la región*. Obtenido de <https://www.elciudadanoweb.com/la-falta-de-financiamiento-y-la-recesion-golpean-a-las-pymes/>

Escudé, G. J., Catena, M., Damato, L., McCandless, G., & Murphy, T. E. (2010). *Banco Central de la República Argentina*. Recuperado el 27 de 08 de 2019, de www.bcra.gov.ar

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

Fundación Observatorio Pyme . (2009). *observatoriopyme.org.ar*. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar>

Fundación Observatorio PYME. (27 de Marzo de 2019). *observatoriopyme.org.ar*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/page/2/>

FUNDES. (2017). *Reporte Anual 2016*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://es.scribd.com/document/423407554/El-Financiamiento-de-Start-Ups-y-Emprendimientos-en-Argentina>

Gobierno de Argentina. (2018). *Busco Financiamiento*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://www.argentina.gob.ar/tema/emprender/financiamiento>

Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *s3.amazonaws*. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/58257558/Definiciones_de_los_enfoques_cuantitativo_y_cualitativo_sus_similitudes_y_diferencias.pdf?response-content-

disposition=inline%3B%20filename%3DDefiniciones_de_los_enfoques_cuantitativ.pdf&X-Amz-Algorithm

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *s3.amazonaws.com*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2019, de <https://s3.amazonaws.com>

Irigoyen, H. A., & Puebla, F. A. (2014). *repositorio.uade.edu.ar*. Recuperado el 31 de Agosto de 31, de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1>

Ixchop Atjun, D. E. (2014). *biblio3.url.rdu.gt*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>

Kerlinger, F. (2002). *padrón.entretemas.com.ve*. Recuperado el 06 de Septiembre de 20109, de <https://padron.entretemas.com.ve/INICC2018-2/lecturas/u2/kerlinger-investigacion.pdf>

MArtinez, L., Guercio, B., & Vigier, H. (2017). *conicet.gov.ar*. Obtenido de <https://ri.conicet.gov.ar>

Ministerio de Industria, Trabajo y Comercio de Corrientes. (07 de 2017). *itc.corrientes.gob.ar*. Recuperado el 04 de Setiembre de 2019, de <https://itc.corrientes.gob.ar/noticia/presentaron-nuevas-herramientas-de-financiamiento-para-las-pymes>

Morales, F. (2010). *selinea.unidep.edu.mx*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2019, de https://selinea.unidep.edu.mx/files/528to832_r649220160427120000289061.pdf

Municipalidad de la ciudad de Corrientes. (2018). Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://ciudaddecorrientes.gov.ar>

Myers, S. (1984).

Observatorio Pyme. (2019). *observatoriopyme*. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar>

ObservatorioPyme. (2016). *observatoriopyme*. Recuperado el 04 de Setiembre de 2019, de <http://www.observatoriopyme.org.ar>

Pasquini, R., Mastrocello, L., Valli, F., & Segovia, R. (2012). *scioteca.caf.com*. Obtenido de <http://scioteca.caf.com>

Rojas, J. (2015). *bibliotecadigital.econ.uba.ar*. Recuperado el 27 de 08 de 2019, de <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar>

Smith , A., & Roma. (2017). *bcra.gov.ar*. Recuperado el 29 de Agosto de 2019, de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/Adam%20Smith-Roma.pdf>

Soriano, C. L. (2018). *foroempresarias.com*. Recuperado el 27 de Agosto de 2019, de <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capitales%20de%20las%20Pymes.doc>

Subsecretaria de Industria Corrientes. (2017). *industriacorrientes.gob.ar*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <http://www.industriacorrientes.gob.ar>

Tello Cabello, S. Y. (2010). *Dialnet*. Recuperado el 27 de 08 de 2019, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5157875.pdf>

Vargas Arévalo, H. A. (2003). *redalyc.org*. (R. E. Negocios, Editor) Recuperado el Septiembre de 2019, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20604707>

Villalba Villafuerte, E. A., & Villasís Olovache, O. J. (2018). *repositorio.uta.edu.ec*. Recuperado el Septiembre de 2019, de <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/27652/1/674%20MKT.pdf>

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.

Anexo II: Entrevista

¿En qué etapa de la vida de su pyme, sintió la falta de financiamiento?

Al inicio de sus actividades, ¿lo hicieron con recursos propios?

Piensa que ¿es necesidad prioritaria la financiación para el comienzo de sus actividades?

Al inicio de sus actividades ¿necesitaron de financiamiento externo?

¿Sabían de la existencia de programas de ayuda para pymes, al inicio de sus actividades?

¿Sabían dónde acudir para recabar información de dichos programas?

En la etapa de expansión del negocio, ¿con que recursos se manejaron?

En la etapa de consolidación del negocio, ¿necesitaron de financiamiento?

De ser necesario el financiamiento, ¿por qué no accedieron al mismo?

¿Qué otro tipo de financiamiento solicitaron al banco?

¿Poseen garantías para ofrecer a entidades bancarias?

¿Presentan desfasajes en el ciclo de cobro y pago a proveedores?

¿Qué servicios financieros bancarios conoce?

¿Cuáles de esos servicios utilizaron?

¿Conocen en profundidad los servicios que brindan los bancos?

¿cuáles son las causas que imposibilita el acceso al crédito de pymes en Corrientes?

¿Son conscientes que sus pymes pueden presentar problemas estructurales al momento de solicitar ayuda financiera a entidades formales?

A su parecer, ¿cuáles son sus puntos débiles de su pyme por el cual califica para un financiamiento en entidades bancarias?

¿piensa Usted que la falta de financiamiento es el principal motivo de cierre de pymes?

¿Qué hubiera necesitado para seguir trabajando?

¿Piensa Usted que hay relación directa entre la falta de financiamiento y la muerte prematura de su pyme?

¿en qué etapa de la vida de su pyme y en qué circunstancias tuvieron necesidad financiera?

A ¿Quiénes acudieron en ese momento para paliar la situación?

Más allá del financiamiento convencional, ¿existe o conoce otras fuentes de financiamiento?

¿Necesitó acudir a ellas?

¿cuál fue el motivo de acudir, y su resolución?

En nuestra ciudad, ¿conoce de entidades formales o informales que ofrezcan financiación?

¿Se sobrevive bien sin la financiación a corto plazo?

¿la subsistencia de una pyme depende específicamente de la financiación?