

Las PyMEs y el acceso al Financiamiento Público en Jujuy, Argentina

Sofía Melina Balceda²⁵

Recibido: 27/ 03/ 2023

Aceptado: 12/07/2023

Resumen

En la ciudad siderúrgica de Palpalá, Jujuy se vivió una gran depresión a causa de la privatización de Altos Hornos Zapla en la década de los 90. Para poder paliar este escenario, el gobierno presento a las PyMEs como una posible salida a esta situación y como generadoras de empleos. Por este motivo, se indagó como se dio durante el 2016-2019 el camino para acceder al financiamiento público por parte de las PyMEs de Palpalá-Jujuy, Argentina para saber si fue un factor determinante en su crecimiento. La investigación fue cualitativa, de diseño descriptiva-explicativa, por lo cual se llevó a cabo estudios de casos y entrevistas semi estructuradas a representantes de las instituciones financieras públicas tales como el Banco Nación, el Ministerio de Producción de la Provincia y el Instituto Municipal de Desarrollo; y a los propietarios/directivos de las PyMEs de dicha ciudad. Además, se realizó un relevamiento bibliográfico y la recopilación de datos censales. Esto arrojó que estas entidades prefieren no endeudarse y que los principales obstáculos para acceder a los créditos son los requisitos, los montos a otorgar y los tiempos para el desembolso. Por esto, sumando la situación financiera del país, la demanda optó por apalancarse con sus proveedores, utilizar cheques diferidos o en descubierto, o recurrir al financiamiento interno. Y con respecto a la oferta, se concluyó que el Financiamiento Público es insuficiente para satisfacer a la demanda por parte de los emprendedores y microempresarios Palpaleños.

Palabras clave: emprendedores; pymes; financiamiento; banca pública; Jujuy.

SMEs and access to Public Financing in Jujuy, Argentina

Abstract

In the steel city of Palpalá, Jujuy, there was a great depression due to the privatization of Altos Hornos Zapla in the 1990s. In order to alleviate this scenario, the government presented SMEs

²⁵ Lic. En Comunicación Social. Becaria Doctoral UE CISOR CONICET – UNJU. Docente Universidad Nacional de Jujuy. sbalceda@cisor.unju.edu.ar

as a possible way out of this situation and as job creators. For this reason, it was investigated how the path to access public financing by SMEs in Palpalá-Jujuy, Argentina took place during 2016-2019 to find out if it was a determining factor in their growth. The research was qualitative, with a descriptive-explanatory design, for which case studies and semi-structured interviews were carried out with representatives of public financial institutions such as Banco Nación, the Ministry of Production of the Province and the Municipal Institute of Development; and to the owners/directors of the SMEs of said city. In addition, a bibliographic survey and the collection of census data were carried out. This showed that these entities prefer not to borrow and that the main obstacles to access credit are the requirements, the amounts to be granted and the disbursement times. For this reason, adding the financial situation of the country, the lawsuit chose to leverage its suppliers, use deferred or overdraft checks, or resort to internal financing. And with respect to the offer, it was concluded that the Public Financing is insufficient to satisfy the demand on the part of the entrepreneurs and microentrepreneurs of Palpal os.

Keywords: entrepreneurs; SMEs; financing; public banking; Jujuy.

Introducción

En América Latina, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son actores destacados por su desarrollo productivo en cada uno de los países que la componen. Posiblemente sea porque son grandes generadores de empleos para la comunidad, por su participación en el número total de empresas y, por su aporte en el producto bruto interno (PBI). También es cierto que, un sector importante de la población y de la economía de la región dependen de dicha actividad, puesto que su producción es estrecha con el mercado interno (Ferraro y Stumpo, 2010).

Los datos sobre las PyMEs en la región antes mencionada comúnmente son muy limitados y su calidad no es la mejor. Por este motivo es complicado analizar el crecimiento del desempeño de estas y, a veces, se nos presentaron inconvenientes para saber concretamente su peso en la producción y el empleo. El último aspecto se debe al hecho de que, en los países que integran la región, se emplean por lo menos, dos definiciones diferentes de PyME. De manera general, podríamos decir que existe una definición fundada en la cantidad de empleados por empresa y otra que toma a las ventas como criterio para identificar el tamaño económico de las empresas (Ferraro y Stumpo, 2010).

Parafraseando a Ferraro y Stumpo (2010), podemos señalar que en la década de los noventa incrementó el interés hacia este tipo de empresas en los países latinos. Esto se vio reflejado en la academia que ha estado investigando sobre el tema, y en el accionar de los gobiernos que trataron de implementar políticas, y de los organismos internacionales que destinaron fondos orientados a este tipo de agentes. Este fenómeno suele estar asociado al importante aumento del desempleo, como consecuencia de la adopción de reformas

económicas en la mayoría de los países latinoamericanos. Por lo tanto, el apoyo que existió para el fomento de las PyMES se dio porque fue una fuente generadora de empleo, creadora de firmas y de desarrollo de empresarialidad. Si bien se les asignó a las medianas y pequeñas empresas la capacidad de subsanar las consecuencias negativas de la dinámica del crecimiento de la región, esta tarea resultó ser lenta a la hora de formalizar los empleos. Cabe destacar que, este interés por las PyMEs no contó con el acompañamiento de avances concretos sobre la ejecución de políticas que pudiesen garantizar su desarrollo.

Indagando sobre Jujuy y las PyMEs, encontramos que se realizaron algunos estudios. En este sentido, recuperamos el trabajo de Padilla (2019) que expresó que, en Argentina, crear y sostener un emprendimiento no es sencillo. Y que, si los comparamos con los emprendimientos de Chile o México, los argentinos tienen en promedio tiene 3.7 veces menos de posibilidades de sobrevivir. La causa más común de la decadencia o fracaso es la falta de acceso al financiamiento. A partir de esto, la autora decidió investigar si esta causa influyó en la muerte prematura de las pymes comerciales de San Salvador de Jujuy y si realmente fue un motivo que llevó a las firmas a dejar de existir de forma prematura.

Así mismo, Herrera (2017), en su investigación analizó las herramientas del mercado de capitales que permitieron mejorar la gestión financiera de corto plazo de las PyMEs de la ciudad de San Pedro de Jujuy en el 2017. Para ello hizo referencia a que las pequeñas y medianas empresas conforman la columna de todas las economías del mundo, haciendo énfasis en su flexibilidad para adaptarse a los cambios, pero, además destacó que la posibilidad de mantener un crecimiento sostenible en el tiempo se limitó debido a las barreras para el acceso al financiamiento desde el punto de vista externo y la falta de profesionalización de su gestión financiera desde el punto de vista interno. Todo esto se complejizó debido a la situación económica de Argentina, afectada por procesos inflacionarios.

Para adentrarnos más en el tema, consideramos que fue necesario recuperar la voz del sector bancario y recuperar su punto de vista sobre la posibilidad de brindarles préstamos a las PyMes. En este sentido, podemos citar a De la Torre, Martínez Pería y Schmukler (2008) que se encargaron de estudiar cual fue la percepción de las entidades bancarias acerca de las PyMEs, entrevistando a catorce bancos que funcionan en Argentina.

A partir de lo mencionado anteriormente nos preguntamos: ¿Las pymes Palpalá- Jujuy, tuvieron inconvenientes para obtener financiamientos del sector público durante el gobierno Radical de Gerardo Morales 2016-2019? Ante este interrogante, fue interesante investigar si el financiamiento público fue una herramienta significativa para el crecimiento de las mismas. Para ello nos propusimos identificar las diferentes fuentes de financiamiento, en este caso solo lo público, e indagar cuales fueron las condiciones que favorecieron y obstaculizaron a las PyMEs para obtener financiamiento.

 Que son las PyMEs?

Las Pequeñas y Medianas Empresas son las empresas independientes que son importantes en el mercado del comercio y tienen como objetivo primordial el lucro. La integran personas que tienen un propósito en común con la intención de ser sostenibles en el tiempo, a pesar de las limitaciones de capital, recursos humanos tamaño y estructura que presenta (Miranda ,2013).

La Secretaría de Emprendedores y PYMES del Ministerio de Producción Ministerio de Producción y trabajo (2018) publico la clasificación para identificar qué empresas se podrían encuadrar dentro de la categoría PYME. Las actualizaciones y los topes para establecer el encuadre de las empresas dentro de las categorías fueron:

Tabla 1

Límites de ventas anuales expresadas en (\$)

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12.710	6.740	23.560	21.990	10.150
Pequeña	75.380	40.410	141.680	157.740	38.180
Mediana tramo1	420.570	337.200	1.190.400	983.080	272.020
Mediana tramo2	630.790	481.570	1.700.590	1.441.090	431.450

Fuente: Ministerio de Producción y trabajo (2019)

Como así también se debe considerar los límites de personal ocupado en la actividad como se detalló en la siguiente tabla

Tabla 2

Límites personal ocupado

Actividad Tramo	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo1	200	165	125	235	50
Mediana tramo2	590	535	345	655	215

Fuente: Ministerio de Producción y trabajo (2019)

Las pequeñas y medianas empresas en argentina

En Argentina, desde la crisis de la industrialización por sustitución de importaciones a fines de la década de los setenta, el sistema económico atraves  una desestructuración en lo industrial y un auge del modelo agroexportador para insertarse en el mercado internacional (Sztulwark, 2010).

Ante esta coyuntura, hacia fines de los años noventa, se pudieron destacar dos acontecimientos que forjaron los cimientos del nuevo sistema institucional de fomento a las pequeñas y medianas empresas en nuestro país. Primeramente, se creó la Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología (ANPCyT), organismo inspirado en el enfoque de los sistemas de innovación. Esta provocó que se le diese mayor importancia a otra institución creada unos años atrás —el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) — que se ocupó de centralizar la gestión de los fondos de innovación para el sector productivo, pero con un fuerte impulso hacia las PyMEs. Luego, en el año 1997 se inauguró la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), que se dedicó a diseñar y ejecutar programas que hacen foco particularmente en las PyMEs. Este mapa básico pudo convivir con iniciativas existentes que tenían un impacto en este tipo de empresas, como el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) o el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), y conjuntamente con iniciativas innovadoras de otras entidades que crearon sus propias herramientas para atender a las empresas de más pequeñas (Sztulwark, 2010).

En transcurso de la década de los noventa, el desempeño de las PyMEs tuvo una relación muy estrecha al ciclo económico, aunque en un marco general de tremendo ajuste estructural. Esta situación llego al límite hacia el 2001, cuando el modelo económico reinante colapsó. Ante esta situación, para poder paliar la crisis económica que dejaron los caóticos años 2001 y 2002, se asoció a un potente proceso de crecimiento económico (Sztulwark, 2010).

Sztulwark (2010) en su trabajo expresa que, luego de una ca da del PBI (producto bruto interno) de alrededor de 20 puntos porcentuales desde los comienzos de la recesión en 1998, a partir de 2003 la economía argentina empezó a recorrer un camino de crecimiento con tasas acumulativas que rondaban el 9% anual, habiendo superado los niveles de actividad anteriores a la crisis. Desde el 2003, la forma de crecimiento que se adoptó, presenta algunos elementos de ruptura con la etapa precedente.

Cabe destacar que la grieta entre lo salarial y la inflación se extiende hasta la actualidad, por lo tanto, esto impacta directamente en el poder adquisitivo de la población y afecta a las pequeñas y medianas empresas ocasionando caídas en las ventas. Según Duarte (citado en Bergesio y Marcoleri 2008), la política de privatizaciones aplicada en Argentina tuvo un rol destacado en la explicación de dos de las características que exhibió el mercado de trabajo urbano: un aumento importante en la tasa de personas sin empleo, la precarización de las personas ocupadas y, como resultado de ello, una creciente regresividad en materia de distribución de ingreso.

Según INDEC durante el 2019, el IPC ( ndice de Precios de Consumidor) se incrementó un 25,1%, y comparando los últimos doce meses, alcanzo el 54,4% (15 agosto de 2019); y el IPIM ( ndice de precios internos por mayor) creció un 20,8%, y los últimos doce

meses registraron un aumento del 53,6% al 21 agosto de 2019. Además, dicha institución destacó que, los resultados arrojados de los primeros tres meses de 2019 correspondientes al total de aglomerados urbanos evidenciaron que la tasa de desempleo llegó al 10,1%.

Recuperando datos existentes en la plataforma GPS de empresas dependiente del Ministerio de Producción de la Nación, se detectó que existieron alrededor de 605.626 empresas activas en Argentina, de las cuales el 99,8% son Pymes (83% microempresas y 16,8% medianas empresas), mientras que el 0,2% restante estuvo conformado por grandes compañías. Según la información que brinda el Ministerio de Producción se crean en promedio alrededor de 70.000 empresas y cierran 68.000 (produccion.gob.ar/gpsempresas 2017).

Ante este escenario, es importante mencionar que la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa señala que el 7% de los negocios de emprendedores solo logra sostenerse hasta dos años de existencia, y solo el 3% llega al quinto año (Soriano, 2018). Teniendo en cuenta estos porcentajes, y adoptando una mirada pesimista, son muy pocas las probabilidades que tiene un emprendimiento para poder sobrevivir antes de los cinco años. Tiene un 97% de posibilidad de dejar de existir. Si bien, estos porcentajes tan elevados que expresan la mortalidad temprana de las empresas es algo frecuente a nivel mundial, lo que más nos llamó la atención son los valores existentes en Argentina. Lo destacable de esta situación, es que el emprendedor ya conoce esas probabilidades de éxito antes de liberar los primeros fondos para la inversión en dicho emprendimiento.

Las políticas y las PyMEs

En Latinoamérica, luego de veinte años de aciertos y desaciertos en cuestión de políticas que fomenten el surgimiento y crecimiento de las PyMEs, tanto las instituciones financieras como el gobierno deberían estar estables luego de haber sorteado las consecuencias de las crisis para poder desarrollar diversas estrategias y líneas innovadoras (Ferraro y Stumpo, 2010).

En Argentina no contamos con una estrategia clara y concreta para poder impulsar la producción y que funcione como eje ordenador y que pueda darles prioridad a los recursos aplicados para tal fin y, en especial, para aquellos que tienen el propósito de promover a las pequeñas y medianas empresas. Por lo tanto, a los instrumentos, en los cuales se apoyan las PyMEs, se los reconoce por su autocentrismo, esto quiere decir que buscan concretar objetivos específicos y mantener una línea coherente solo que les falta poder articularse de manera eficaz con otras políticas públicas (Sztulwark, 2010).

Entonces podemos decir que los objetivos de las políticas relacionadas a las PyMEs muchas veces presentan incompatibilidades entre sí, e incluso pareciera que se contradicen en su aplicación en el corto plazo. Al citar un ejemplo, a veces se estima que, por medio de las

políticas orientadas a las PyMEs, se pretende mejorar la productividad de la economía, incrementar la tasa de empleo, mejorar el desarrollo en tema de exportaciones, aumentar los ingresos de los sectores vulnerables y promover la distribución del ingreso. Si lo llevamos a la práctica, los objetivos planteados anteriormente pueden ser difícil de alcanzar si tenemos en cuenta lo heterogéneos que pueden llegar a ser los beneficiarios, rudimentario desarrollo institucional y el hecho de que no sean suficientes los recursos humanos y financieros disponibles. Este tipo de enfoques complica el propósito pendiente de tratar de superar la retórica recurrente a favor de las PyMEs y pasar del discurso a la acción efectiva (Ferraro y Stumpo, 2010).

La diversidad en el mundo PyMEs

Cabe mencionar que la heterogeneidad de las PyMEs es un aspecto que pocas veces se toma en cuenta y termina siendo un problema a la hora de formular los instrumentos y las políticas. Por ejemplo, las entidades que dan financiamiento diseñan herramientas que hacen hincapié en créditos según la demanda, presentando características idénticas para todos los posibles beneficiarios. Estos no tienen en cuenta que existen empresas chicas, muy inestables, que lo más probable es que no est n en condiciones de alcanzar estas líneas de financiamiento porque desconocen esta posibilidad, los costos de transacción son elevados y tienen problemas para saber cuáles son sus necesidades (Ferraro y Stumpo, 2010).

En este marco, el presidente de la Unión de Empresarios de Jujuy, Luis Alonso, en diálogo con el Diario *EL Tribuno de Jujuy*, afirmó que, debido a dicha situación, alrededor de un 10% de pequeñas y medianas empresas de la provincia debió cerrar sus puertas.

A pesar de que las empresas pequeñas y medianas son efímeras en la creación y destrucción, estas son extremadamente importantes para el progreso económico de nuestro país. En relación con un informe de IERAL del 2013(<https://www.ieral.org>) estas representaron el 99.4% del total de las instituciones y contribuyeron con el 66.3% del total de empleos y 50.2% del valor agregado del sector privado.

Según los estudios de Luciana Villar, Anahí Briozzo y Gabriela Pesce (2014), y de acuerdo con la Fundación Observatorio PyME (<https://www.observatoriopyme.org.ar/>, 2013), un numero destacable de PyMEs pertenecientes a diferentes sectores de la economía argentina expusieron que tienen proyectos de inversión estancados por falta de financiamiento, lo que provocó un contundente impacto negativo sobre la inversión. Se estima que, más del 60% de las PyMEs industriales financiaron sus propios proyectos de inversión y no recurrieron a las líneas de crédito bancario. Por otra parte, los bancos consideraron de “alto riesgo” a este segmento empresarial, rechazando en promedio entre el 15 y 20% de las solicitudes de crédito.

Los créditos y el acceso a la información

Con respecto a los créditos, su acceso continúa siendo el talón de Aquiles. Si recurrimos a la teoría económica clásica, esta sostiene que esta clase de problemas deberían poder sortearse con una tasa de interés adecuada, garantías o publicidad sobre el estado financiero de cada posible emprendedor. Ca onero (1997) sostiene que en países con una situación como la de Argentina, que presentan un poder judicial que no funciona de manera eficiente, instrumentos de aplicación débiles y escaso desarrollo de entidades crediticias, se racionan los fondos para préstamos sin tener en cuenta la tasa de interés que se les quiera aplicar.

Se estima, siguiendo a FUNDES (<https://fundes.org/>, 2017), que dicha situación impactó a las PyMEs de diversas formas:

- En el sistema bancario, para las financieras, los nuevos usuarios son los que tienen inconvenientes a la hora de adquirir información (por ejemplo, no cuentan con historial crediticio. Si hacemos referencia a las personas jurídicas, estas suelen ser PyMEs).
- Lógicamente, por su condición, las pequeñas empresas solo ofertan el pequeño capital con el que cuentan como garantía de la posible financiación.
- Las PyMEs tienden a pedir créditos de bajos montos. A causa de esto las entidades bancarias tienen deseconomías de escala cuando tienen que indagar sobre información alternativa sobre el historial crediticio de cada una de ellas. Es muy común que, por la falta de profesionalización del management PyME, no hayan tenido o no hayan podido acceder a la información necesaria sobre las prácticas y procedimientos más convenientes para poder acceder al mercado crediticio.

La industria y las PyMEs en Palpalá

Según los estudios de Bergesio y Marcoleri (2008), Palpalá tiene la particularidad de haberse desarrollado urbana-social-económicamente alrededor y en función a la industria, Altos Hornos Zapla. Esta característica la distingue de la mayoría de las grandes localidades que crecieron teniendo como punto central a una plaza o un centro cívico- religioso. Esta planta siderúrgica integrada, que es conocida como “la fábrica” entre los residentes de dicha localidad, comenzó a funcionar en 1940. Se desarrolló plenamente durante varios años hasta que en la década de los noventa, de acuerdo con las políticas nacionales, se procedió a la privatización de la misma, lo cual generó importantes modificaciones en términos económicos y graves consecuencias en lo social.

Con la privatización de “La Fábrica” en 1992, en el transcurso de un año, alrededor de dos mil obreros perdieron su trabajo. Esto provocó la reducción del 10% de la mano de obra masculina de la ciudad, y más del 10% de la Población Económicamente Activa. Dada esta

situación, se le hizo casi imposible a una ciudad como Palpalá poder absorber esta masa de nuevos desocupados. Esta ciudad venia presentando una coyuntura donde las alternativas de trabajo eran escasas, y si le sumamos esta nueva población desocupada, se obtuvo como resultado el fin de la ilusión de las familias de poder ingresar al mercado laboral formal (Marcoleri, Bergesio y Golovanesky, 2004).

El destino laboral de la gente desocupada de AHZ, en la mayoría de los casos fue el comercio. La gran mayoría pas  a ser trabajador independiente, y a depender de los microemprendimientos o de los diferentes subsidios estatales (Bergesio y Marcoleri, 2008).

Ante este panorama desalentador, el Intendente de la municipalidad de Palpalá, Ing. Rub n Daza, tuvo que buscar alternativas para poder paliar esta situación tan compleja. Por ello, decidió apostar por el desarrollo de la actividad microempresarial para la cual tuvo que gestionar fondos de entidades nacionales y mundiales. Opt  por aplicar ésta estrategia de desarrollo local que es identificada como una posibilidad de rehabilitación positiva después de algún shock traumático (Fiszbein y Lowden en Bergesio y Marcoleri, 2008).

Siguiendo a Evans y Jovanovic (1989), se puede decir que cuando hay una perdida generalizada de la actividad económica en un país, es común que las tasas de interés sean más altas. También es posible que muchos proyectos con gran viabilidad, no puedan concretarse a causa de los costos que hay que enfrentar para adquirir alguna línea de financiación.

Métodos

Este trabajo es una investigación aplicada a un contexto especifico, por lo tanto, se investigó cual fue la situación de las PyMEs palpale as frente a las líneas de financiamiento que ofrecen las entidades públicas. Se decidió trabajar solo con las públicas dado que el accionar de la banca pública en nuestro país es alrededor del 43,70% de los activos del sistema bancario. Además, esta se destacó por ofrecer una tasa activa menor en comparación con la demandada por los bancos privados (Villar et al., 2014).

El estudio o tipo de investigación que se desarrolló fue descriptivo. Descriptiva en profundidad, porque buscó establecer y definir el comportamiento del fenómeno elegido, lo que condujo a establecer estados de la cuestión, índices de comportamiento, etc. Se realizó un estudio no experimental de investigación, de tipo transversal. Se llevaron a cabo estudios de casos y entrevistas semi estructuradas para poder adquirir una perspectiva holística de la situación a indagar, y que la misma pueda servir de disparador para futuras investigaciones.

El carácter de la investigación fue cualitativo, debido a que existió un interés por entender las actuaciones desde el punto de vista de los protagonistas, lo que le dio sentido a los hechos, la perspectiva interna y, de analizar datos arrojados por el INDEC, Ministerio de Producción y el Banco Central

Observamos la situación asumiendo el contexto, teniendo presente el proceso, indagando en profundidad y comprendiendo de manera integral la problemática en cuestión.

Los instrumentos que se tuvieron en cuenta para realizar la investigación son: a. Entrevista: se tomó como modalidad las entrevistas personales o cara a cara, debido a que de esta forma se pudo conseguir la mayor cantidad de respuestas concretas, específicas y sinceras. Se realizaron nueve entrevistas semi estructuradas que obtuvo a sus protagonistas a partir de una selección no probabilística. Esto significa, que en cuanto se identificó un caso viable, este fue consultado. Se entrevistó: a una persona competente perteneciente a una de las diversas instituciones financieras públicas: Banco Nación, el Ministerio de desarrollo económico y producción de Jujuy y al Instituto Municipal de Desarrollo del Gobierno Municipal de Palpalá; y a uno de los propietarios/directivos de cada una de las PyMEs de Palpalá seleccionadas de diversos rubros, tales como salud, agrícola, indumentaria, refrigeración y diseño y fotografía, que transitaban diferentes etapas de su vida empresarial. b. Análisis Documental: enfocada a los requisitos de cada entidad financiera pública. c. Sistematización y análisis de datos.

Resultados

Oferta de financiamiento

Se identificó que la oferta de financiamiento público al que tienen acceso las PyMEs y los emprendedores de Palpalá estuvo compuesta por las líneas de crédito propias para PyMEs del Banco Nación, las que otorgaban las dependencias del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción, y los servicios brindados por el Instituto Municipal de Desarrollo de la ciudad. Este último actuó como nexo entre las entidades demandantes y los ministerios provinciales y nacionales.

En dialogo con referentes del Banco Nación, estos informaron que, para el periodo estudiado, no existieron muchas líneas de crédito destinadas a pequeñas y medianas empresas. A pesar de esta situación, de las pocas que se encontraban vigentes, describieron a línea Nación Emprende, la cual aplicaba solamente para microempresas de las categorías construcción, servicios, comercios, industria, minería, y agropecuaria. Básicamente estaba destinada a emprendedores o empresas que se iniciaban o que ya estaban formalizadas. Estos créditos fueron hasta \$625000 (seiscientos veinticinco mil pesos), a sola firma, con cuota fija con una financiación de hasta 60 meses. Además, destacaron que existieron líneas de crédito para emprendedores formalizados y no formalizados, y aseguraron que las mismas estuvieron orientadas a lo que el microempresario puede pagar, sino se le hubiesen estado dando un problema más que una solución.

Del mismo modo, los representantes del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción, comentaron que sus líneas de financiamiento estuvieron destinadas a todos los

sectores de PyMEs y que otorgaban un monto máximo de \$2000000 (dos millones de pesos), con una tasa subsidiada, un plazo de devolución de hasta 60 meses, y 12 meses de gracia.

Por último, los del Instituto Municipal de Desarrollo comentaron acerca de su oferta municipal, la cual estuvo constituida por microcréditos de \$15000 (quince mil pesos) que tenían un plazo de devolución de 6 meses y un interés del 5% mensual. Y también cumplieron el rol de nexo entre los emprendedores y los ministerios nacionales y provinciales, y asesoraron a los primeros en el armado de solicitudes de financiamiento.

Condiciones que favorecen y obstaculizan el acceso al financiamiento

Los representantes del Banco Nación enfatizaron en que los requisitos para acceder al crédito fueron muy accesibles, pero que el obstáculo más frecuente para obtenerlo fue alguna deuda del microempresario con AFIP o con alguna otra entidad financiera. Resaltaron que las ventajas de acceder a Nación Emprende fueron: que esta tuvo una de las mejores tasas del mercado, que el beneficiario pudo obtener hasta 6 meses de gracia en los cuales solo pagaba la cuota de interés y no el capital, y que este crédito pudo ser cancelado anticipadamente sin pagar el interés ni multa. Asimismo, contaron que, debido a las devaluaciones y consecuente suba de tasas del momento, los microempresarios estuvieron un poco resistentes a tomar este tipo de créditos. En cuanto a la demanda, comunicaron que durante el año 2016 y 2017, esta fue buena, pero que en estos últimos años la misma decreció debido a la coyuntura económica.

Del mismo modo, los referentes del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción subrayaron que las ventajas que tenían sobre los bancos privados, fueron la flexibilidad a la hora de pedir requisitos y garantías, y las bajas tasas de interés. Indicaron que muchas veces los emprendedores desist an de solicitar el crédito, porque la burocracia hacia que el tiempo de espera fuese prolongado con respecto a los créditos a sola firma que ofrecían los bancos privados. Acentuaron que en estos últimos 4 años la demanda creció muchísimo, y que esta fue ampliamente superior a la oferta, motivo por el cual el estado, quien no lograba cubrir toda la demanda, no difundiri  sus líneas de crédito.

Los del IMD comentaron que la demanda del crédito municipal superaba con creces la oferta, y consideraban que esto se debía a la casi inexistencia de requisitos para obtener el mismo y a que la única garantía solicitada fue la firma de un pagare. Sin embargo, informaron que la oferta fue escasa ya que no tenían los recursos que se requieran para ampliarla y que el porcentaje de solicitudes fue bajo si se tenía en cuenta la cantidad de emprendedores que se acercaban a averiguar. Indicaron que el perfil de los emprendedores solicitantes, fue el de aquellos que estaban iniciando un emprendimiento para subsistir y necesitaban el dinero para comprar materiales o algún bien de uso, y que los rubros de los mismos eran variados. De igual forma informaron que la demanda de asesoramiento en el armado de solicitudes a los ministerios nacionales y provinciales fue casi inexistente, consideraban que esto fue por la abundancia de requisitos pretendidos por estas entidades.

¿Qué piensan las PyMEs de la banca Pública?

Para escuchar al sector demandante, se conversó con el gerente de Pyme 1, quien se dedica hace 17 años a la producción y venta de huevos, este comentó que tiene experiencia tanto con bancos privados como con entidades públicas, y remarco que los bancos privados fueron más rápidos a la hora de otorgar el crédito, ya que conocen los movimientos de la empresa y que en algunos casos la demora en la banca pública fue excesiva. Sostuvo que esta última no acompañó al crecimiento del proyecto, no obstante, reconoció que la tasa de interés que presentaban, fue más accesible. Al contar sobre una de sus experiencias, expreso: “pedí un crédito para comprar veinte vaquillonas, y cuando me lo dieron pude comprar seis”. También dijo que la información le fue accesible, pero que no fue muy concordante con la práctica. En síntesis, debido a estas excesivas demoras en algunos casos, las altas tasas de interés en otros, y el alto costo de utilizar los bancos, en ese momento decidió apalancarse con sus proveedores y utilizó el financiamiento interno para el crecimiento de su empresa. Por último, al consultarle sobre el rol del Financiamiento Público en la vida de su empresa, indicó que a él le fue útil en algún momento, pero luego fue una herramienta que no pudo cubrir sus necesidades. A partir de esto concluyó que no volvería a solicitar financiamiento en las dependencias del estado.

Entrevistando a uno de los propietarios de PyME 2, compañía que hace más de dos décadas trabaja en el rubro de la refrigeración, nos contó que trabaja con el Banco Nación y un banco privado. Destacó las atractivas tasas de interés del banco público, que se empañan por “el papeleo engorroso”. Por este motivo escogió endeudarse en el banco privado. La atención personalizada que obtuvo en el mismo fue otra razón por la cual se inclinó por lo privado. De la misma forma admitió que su “caballito de batalla” fue el cheque en descubierto y el descuento de cheques diferidos que le ofrece su banco privado.

Este emprendedor relató su experiencia averiguando sobre el financiamiento en el Consejo de la Microempresa, dependiente del Ministerio de Desarrollo Económico y Producción, y expreso: “es muy engorroso para una PyME llenar un formulario de 90 hojas, cuando el único requisito debería ser un aval financiero, que es como tu historia clínica”. También contó que la información sobre la oferta no le llegó al público y concluyó diciendo que: “Creo que hay algo que el financiamiento público está dejando pasar de lado y es que, si bien las tasas son muy atractivas, hay algo con lo que no podemos jugar y es el tiempo”. Por estas razones, al examinar las características del Financiamiento Público, negó que este haya sido valioso en la vida de su empresa.

Contrastando con las experiencias anteriores, uno de los propietarios de PyME 3, quien hace más de 25 años se dedica a la compraventa de indumentaria informal, relató que en el año 2018 accedió a un crédito en el Consejo de la Microempresa. Sostuvo que los requisitos no

fueron nada del otro mundo, aunque si es un poco complejo el llenado del formulario. Del mismo modo que los entrevistados anteriores, remarc  que la espera para acceder al crédito fue excesiva, pero que volvería a elegir el financiamiento público debido a las bajas tasas de interés que ofrece en comparación a los bancos privados. Al indagar la relevancia del Financiamiento Público en el crecimiento de su empresa, reveló que fue importante para poder mudar uno de sus locales y hacer crecer su negocio.

Los directivos de PyME 4, Consultorios Privados, manifestaron que no tienen conocimiento alguno sobre ninguna de las líneas de financiamiento, ni de las públicas ni de las privadas. Confesaron que necesitan un crédito para poder construir una segunda planta y que para ello van a asesorarse sobre las diversas alternativas antes de decidir qué hacer. Hasta el día de la fecha, ni el Financiamiento Público ni el Privado fueron significativos en la vida de su empresa.

El socio gerente de PyME 5, farmacia de 4 años de antigüedad, narró que nunca solicitó financiamiento en ninguna entidad. Dijo que utiliza el financiamiento interno y la deuda con sus proveedores para el giro de su negocio. Aunque estima que, ante una eventualidad, en la que necesite financiamiento de manera urgente, acudiría al banco privado con el que trabaja. Por otra parte, nos anotici  de que está asesorado sobre las ventajas y desventajas del financiamiento público y que ve con buenos ojos intentar utilizarlo para hacer crecer su empresa, contemplando en su proyección una demora en la obtención del dinero de al menos 10 meses. Al hablar sobre la importancia del Financiamiento Público expresó que, en sus 4 años de vida, su farmacia no necesit  el Financiamiento Público para poder crecer.

Por último, interrogando al propietario de PyME 6, un emprendimiento de diseño e impresión de 3 años de antigüedad, comentó que fundó su emprendimiento con capital propio y que fracas  en su intento de acceder al financiamiento público. Después de esa experiencia dijo: “qued  como negado. Me parece que seleccionan a dedo a los beneficiarios”. Considera que los requisitos son muy tediosos para un emprendimiento que recién se inicia. Por esto, concluye que el Financiamiento Público no tuvo participación en el crecimiento de su negocio.

Discusión

El objetivo general del presente trabajo se estableció a los fines de indagar acerca de las dificultades que enfrentaron las PyMEs de la ciudad de Palpalá a la hora de acceder al financiamiento público, y la trascendencia que tuvo el estado en el crecimiento de las mismas. Por ello en esta investigación se plane  considerar tanto el sector oferente como el sector demandante de créditos, para saber lo que cada una de las partes tuvo para decir sobre esta situación.

En la provincia de Jujuy, según los relatos del Gobierno Provincial, existió una variada oferta de Financiamiento Público, sin embargo, si analizamos la práctica cotidiana, encontramos que esta no llegó a ser tan amplia. Su Ministerio de Producción y Desarrollo

Económico, que tuvo como una de sus finalidades fomentar el crecimiento económico del sector privado, contó con diferentes líneas de crédito para emprendedores y microempresas, independientemente de su tamaño y de su rubro. Este podía financiar un capital de hasta 2 millones de pesos, ten  flexibilidad con los requisitos, tasa baja, y una financiación que puede llegar hasta los 6 años. Esto sonaba muy tentador, y atractivo para cualquier empresario que entienda los conceptos financieros para tomar un crédito, sin embargo, fueron los mismos empleados del Ministerio quienes admitieron que no contaban con los fondos suficientes para abastecer a la demanda de créditos, la cual incrementó en el periodo 2016-2019. Lo mencionado anteriormente fue la causa de la no difusión de sus servicios. Y, si bien la oferta fue buena, según los entrevistados, se vio opacada por la burocracia que hizo que el tiempo de espera fuese prolongado con respecto a los créditos a sola firma que ofrecían los bancos privados. Si bien el sector privado muchas veces solicitó más garantías para poder obtenerlos, los tiempos de evaluación, aprobación y desembolso, fueron cortos. Lo que significó poder concretar el proyecto a corto plazo coincidiendo con lo planificado y, aprovechar el dinero para lo estipulado, puesto que, a más demora, menos rinde dada la coyuntura económica del país. Este fue un aspecto importante a tener en cuenta a la hora de que los emprendedores optasen por las entidades financieras.

Por su parte, representante del Banco Nación admitió que son pocas las líneas de crédito activas en la actualidad para las PyMEs, y que, sumado a la baja oferta, también existió un bajo interés por parte de los empresarios a tomar crédito. Consider  que la coyuntura económica fue un factor clave en la resistencia de los empresarios a endeudarse, por lo cual, decidieron recurrir a otros métodos para sortear bajas o para crecer.

Al continuar hablando de la oferta, el Gobierno Municipal de Palpalá a través de su órgano autárquico, el Instituto Municipal de Desarrollo, que tiene como misión generar herramientas que colaboren con el crecimiento continuo de las empresas de la ciudad de P lpala, articulando recursos públicos (programas de capacitación, empleo y líneas de Financiamiento) con necesidades privadas, a través de un representante entrevistado, admitió que la oferta se ve sobrepasada por la demanda. Esto ocurrió gracias a dos factores: por un lado, la escasez de requisitos hizo que más emprendedores solicitasen este crédito; y por el otro, que la oferta fue baja debido a la escasez de recursos dada la situación económica de Argentina. Además, admitieron que la relación entre los emprendedores que solicitaban el crédito sobre la totalidad de los que averiguaron, fue baja.

Este tema de la oferta financiera publica, podría corresponderse con la afirmación realizada por Sztulwark (2010), quien dice que nuestro país no tiene estrategias claras y concretas para poder alentar la producción y que se utilice como punto de referencia para organizar y darle prioridad a los recursos relacionados al tema, y haciendo hincapié, en los que est n pensados para fomentar el desarrollo y crecimiento de las PyMEs. Y con lo que afirma

Ferraro y Stumpo (2010), quienes concluyen que esta atracción por las PyMEs no se respald  con la creación y aplicación de políticas. Sostiene que estas últimas, en reiteradas ocasiones, se quedaron en declaraciones o documentos, que, si bien puede que hayan trascendido al público en general, de todas formas, no se han concretado.

Por otro lado, se debe analizar la situación desde la perspectiva del demandante, y al hacerlo se pudo notar que existió, en su mayoría, una resistencia por parte de los microempresarios a tomar crédito, ya sea público o privado. En Palpalá, como en el resto del mundo, existen distintos perfiles de empresarios y directivos de empresas con diferentes grados de preparación. A partir de ello, se dedujo que mientras más capacitado está el dueño o gerente de la empresa, mayor fue el conocimiento sobre las líneas de créditos y las ventajas y desventajas de la deuda. Sin embargo, el factor común entre los microempresarios fue la negativa a la hora de decidir endeudarse, aunque los motivos difirieron entre los mismos. Los motivos identificados fueron: los requisitos solicitados en el caso del Consejo de la Microempresa, los insuficientes montos a prestar específicamente por el Instituto Municipal de Desarrollo, la demora en otorgarlos por parte de todas las entidades estatales, entre otros. Estos fueron asemejados como los principales obstáculos. También se detectaron pequeñas excepciones en las que se vio con buenos ojos a los créditos que ofreció el sector público, sobre todo porque las tasas de interés eran las más bajas.

Lo dicho anteriormente podrá corresponderse con lo que plantea Bebczuk (2010).  l dice que el hecho de que una empresa decida no acceder al crédito, es una conducta de autoexclusión. A veces sucede que, la empresa requiere de alguna línea de financiación, pero, aun así, decide no tomarla. Por lo tanto, podemos inferir que las causas de una baja tasa de líneas de créditos efectivamente entregadas, pueden ser: una baja oferta y también a una baja demanda efectiva. Teniendo en cuenta la situación, el autor sostiene que como los dueños de las PyMEs son los que tienen el poder de decisión, estos deciden no acceder a los prestamos porque les podrá significar cierta pérdida de libertad para poder gestionar su empresa. Pero, cabe destacar que, seguramente esta no sea la única causa por la cual se autoexcluyan.

También concuerda con lo que afirman Ferraro y Stumpo (2010) cuando dicen que la heterogeneidad de las PyMEs es un aspecto que pocas veces se toma en cuenta y termina siendo un problema a la hora de diseñar los instrumentos y de las políticas. Para ejemplificar, se plantean instrumentos fundados en subsidios para los demandantes. Esto son iguales para todos los que pueden adquirir este beneficio, sin tener presente que existen empresas pequeñas, en situación de precariedad, lo cual va a significar que difícilmente cuenten con las condiciones necesarias para poder tomar este beneficio. Esto puede ser por desconocimiento, por los altos costos de transacción, complicaciones a la hora de señalar cuáles son sus necesidades, entre otras.

Para determinar la dificultad que tuvieron las PyMEs para obtener el financiamiento, continuamos con la división del sector demandante entre los microempresarios más expertos de aquellos que tienen menos experiencia. Podemos decir que los más novatos tuvieron mayor dificultad a la hora de cumplir con los requisitos impuestos por las entidades públicas, les costó conseguir toda la documentación y garant es puesto que muchas veces se encontraban en situación de informalidad, y no contaban con la información necesaria para completar los formularios; y que en los más expertos el nivel de dificultad fue bajo, ya que no les costó cumplir con los requisitos, pero, de igual manera desistieron de la toma de crédito como se mencion  anteriormente debido al factor tiempo o por los montos disponibles que no llegaban a cubrir sus necesidades, como en el caso de los créditos del IMD, los cuales estaban más enfocados a los emprendedores que a las PyMEs.

Con respecto a si el financiamiento público es una herramienta significativa para el crecimiento de las PyMEs, podemos señalar que según los emprendedores consultados, no necesitaron de un préstamo de estas entidades para poder innovar su pequeña o mediana empresa. A causa de los obstáculos que enumeramos, optaron por recurrir a otros métodos como el financiamiento interno, el apalancamiento por medio de deuda contra sus proveedores, o el uso de cheques diferidos o en descubierto.

Es importante destacar que una de nuestras limitaciones fue haber estudiado una muestra de PyMEs de Palpalá y entidades financieras públicas a las cuales podían acceder los de esa ciudad, lo que nos impidió generalizar los resultados a todas las pequeñas y medianas empresas de dicha ciudad y hacer referencia a toda la oferta financiera a la cual podían acceder.

En este sentido, también se hizo hincapié a que la imposibilidad de acceder a datos estadísticos formales de las entidades financieras públicas llevó a seguir la línea de las estimaciones y apreciaciones que realizaron los entrevistados pertenecientes a la misma.

Ahora bien, la fortaleza de este estudio fue la actualidad y/o cotidianidad que suscitaron los microempresarios al momento de ser entrevistados, y la heterogeneidad de la muestra, ya que se entrevist  a gerentes o dueños de empresas en distintas etapas de su vida empresarial, y con distintos niveles de capacitación y preparación, lo cual proporcionó información diversa y útil para conocer a fondo a esta población.

Cabe destacar que otra fortaleza de este trabajo fue que viene a aportar a la historia de la comunidad puesto que la ciudad de Palpalá presento a las PyMEs como una salida a la depresión pos privatización de AHZ en la década de los 90, por su aporte a la hora de generar empleos, el hecho de haber participado en el número total de empresas y, por su aporte en el PBI (Ferraro y Stumpo, 2010); y a las instituciones académicas dada la ausencia de investigación sobre el tema.

Reflexiones finales

En Palpalá, a causa de la privatización de AHZ, que profundizó el desempleo, los ciudadanos vieron a las PyMEs como una oportunidad para poder revertir sus situaciones. Es por ello que lanzaron su proyecto pensando que contando con el capital inicial o teniendo un producto era suficiente. Sin embargo, esta idea fue errónea. Se requiere de varios esfuerzos para poder garantizar el éxito de un emprendimiento. Los factores que incidieron en el desarrollo emprendedor fueron: el perfil emprendedor y la motivación. Es común que emprendan por una situación de desempleo y estos no contaban con la experiencia para crear y desarrollar un emprendimiento. Como así también los factores socio-demográficos (edad, sexo, nivel de estudios, situación laboral) (Messina y Hochsztain, 2015). En este contexto se puede decir que los emprendedores se convirtieron en el eje fundamental, puesto que ellos fueron los que identificaron las oportunidades y actuaron en pro de su aprovechamiento (Marulanda Valencia y Morales Gualdron, 2016).

Las PyMEs se constituyeron como los principales ingresos de las familias palpaleñas. Por lo tanto, fue importante que, las personas que iniciaron su negocio hayan conocido y contado con la información respecto de la situación actual de las empresas, porque pudieron idear estrategias innovadoras y evitar así la muerte de los negocios. Sabemos que continúan presente barreras que hacen que se les complique mantenerse en el mercado. Estas restricciones están relacionadas con el financiamiento, el cual impide tanto el crecimiento como la subsistencia de las mismas (Huitzil Cruz, 2017).

Entre las condiciones que obstaculizaron a las PyMEs para obtener financiamiento se puede decir que el principal impedimento fue la imposibilidad del estado de abarcar a toda la demanda, lo cual lo llevó extender los plazos referidos al otorgamiento del crédito, haciendo que el microempresario pierda interés en el mismo y desaproveche las atractivas tasas de interés. Otro factor fue la coyuntura económica. La inestabilidad económica que envolvía al país, llevó a los empresarios a no animarse a tomar deuda de largo plazo. Por lo tanto, estos obstáculos determinaron que el nivel de dificultad para acceder a los créditos fue alto.

Con respecto a la demanda, los empresarios PyMES más novatos decidieron no tomar crédito por desconocimiento, por desconfianza en el gobierno, o por la complejidad de los requisitos que exigían las entidades financieras, sobre todo los del Consejo de la Micro Empresa. Requisitos que fueron necesarios si se mira desde el lado del oferente, dado los montos que facilitaban, pero que resultaban tediosos si se mira con los ojos del demandante. Por su parte, los empresarios más expertos decidieron utilizar capital propio para financiar el desarrollo de su empresa, utilizaban otras herramientas como deuda con proveedores o cheques diferidos. Las razones por la cual no tomaron crédito tuvo que ver con aspectos financieros. Si bien reconocieron lo atractivo que resultaban las tasas de interés que manejaban las entidades públicas, ponderaron el factor tiempo, y consideraron que la espera

para hacerse con el dinero era excesiva. Muestra de esto fue lo expresado por un entrevistado quien perdió el 70% del poder adquisitivo del monto requerido desde que lo solicitó hasta finalmente pudo hacer uso del mismo. Estos argumentos sonaron válidos, los tiempos de sus proyectos no fueron los mismos que los tiempos del estado y, en un contexto inflacionario, no podían darse el lujo de esperar a que este último estuviese en condiciones de acompañarlos en el desarrollo de su empresa.

Ante esta situación, se determinó que el Financiamiento Público estuvo lejos de ser una herramienta trascendental para el crecimiento de las empresas. Como se expuso anteriormente, por diversos motivos, desde la dificultad para cumplir con lo requerido hasta el excesivo tiempo que demanda adquirir un crédito, los empresarios palpaleños eligieron no endeudarse de ninguna manera, dejando de lado una herramienta que, a priori, debiera ser fundamental para el desarrollo de su empresa.

En líneas generales se puede decir, que conocer los obstáculos y las demandas de las PyMES respecto a esta problemática, fue un insumo fundamental para la planificación e implementación de políticas públicas, especialmente aquellas relacionadas con el desarrollo social y económico que posibilitaron estabilidad y crecimiento del sector en cuestión.

Se espera que los datos aportados por esta investigación amplíen el campo del desarrollo socio-económico futuro de la localidad y de la provincia. En general, los resultados del proyecto pueden ser útiles para su aplicación en diversos planos, a través de la puesta a punto de técnicas de investigación y perspectivas analíticas aplicables en distintos contextos prácticos. En este plano, dichos resultados pueden ser directamente aplicables como métodos de investigación para mejorar las actuaciones de organismos públicos y privados en escenarios caracterizados por la presencia de diversos actores sociales y políticos.

En un plano más particular, los resultados pueden ser de interés para organismos y asociaciones vinculadas a los temas que se investigaron en el trabajo. Entre ellas, podemos mencionar ONGs y organismos gubernamentales que tienen como tarea la promoción del desarrollo de los sectores populares. Se previó la transferencia de los resultados, a las Instituciones pertinentes del Gobierno Provincial y a los Municipios y Comisionados Municipales Locales. Es también importante la contribución a instituciones académicas, a través los contenidos curriculares en programas de grado y postgrado, para la formación de futuros profesionales.

Por ello, a partir de este estudio, se puede recomendar a los futuros gobiernos que, si tienen como uno de sus objetivos acompañar a las PyMEs en su crecimiento para mejorar la economía local y generar todos los consecuentes beneficios, es fundamental rever la faz relacionada con el otorgamiento de créditos. Asignar un mayor presupuesto, dentro de lo posible, para así poder abarcar mayor porcentaje de demanda y a su vez poder desembolsar el dinero con mayor prontitud a aquellos postulantes que cumplan con lo requerido. Mantener las

tasas actuales, que, comparadas con la inflación de los últimos años, ha ofrecido un interés real negativo. Segmentar a los emprendedores y microempresas en relación a su estado de crecimiento y de necesidades. Es decir, exigir menores requisitos a los emprendedores que est n iniciando su camino, aunque esto traiga aparejado un monto menor al momento de otorgar el crédito, y ser un poco más exigentes con aquellas PyMEs que necesiten realizar una inversión mayor, las cuales, como se expuso previamente, exigen mayor celeridad para recibir los beneficios. Tener en cuenta todo esto para contribuir a bajar la alta mortandad prematura que experimentan las empresas. Sobre todo, trabajar en la formulación e implementación de políticas públicas, particularmente aquellas relacionadas con el desarrollo social y económico que posibiliten estabilidad y crecimiento del sector en cuestión.

A los pequeños emprendedores se les recomienda asesorarse sobre los beneficios de tomar deuda a baja tasa y, ya que estos no argumentaron urgencia en la necesidad de dinero, tengan a bien reunir los requisitos para ser potenciales beneficiarios. Estos requerimientos muchas veces aparentan ser más complejos de lo que en realidad son y, más allá de brindar la posibilidad de tomar deuda a baja tasa, existen requisitos como la formulación de un proyecto o el diseño de un plan de negocios que traen aparejados beneficios implícitos como otorgar una mayor claridad a la hora de dirigir una empresa y tomar decisiones con mayor y mejor información. Del mismo modo se les recomienda formalizarse ya que, independientemente de los costos que esto conlleva, los beneficios que trae aparejados también son grandes. Particularmente hablando de la toma de créditos, no es lo mismo poder solicitar \$15000 (quince mil pesos) en el IMD que intentar acceder a un prestamo de \$2000000 (dos millones de pesos) en el Ministerio de Producción, para lo cual es requisito fundamental el estar formalizado.

Referencias Bibliográficas

- Bebczuk R. N. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. *Sección de Estudios del Desarrollo*. Santiago de Chile, Publicación de las Naciones Unidas. CEPAL/AECID,. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/lcl3241e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bergesio, L. y Marcoleri M. E. (2008). De siderurgica a turistica. Breve historia ocupacional de la ciudad de Palpalá (jujuy-Argentina). *De estudios regionales y mercado de trabajo*, 45-72,. Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/67837/Documento_completo__4346.pdf-des.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ca onero, E. G. (1997). Bank Concentration and the Supply of Credit in Argentina. *IMF Working Papers*, 40,.

- De la Torre, A., Martínez Per a, M., y Schmukler, S. (2010). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending. *Journal of Banking & Finance*, 34, pp. 2280 – 2293.
- Evans, D., y Jovanovic, B (1989). An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97 (4), pp. 808-827.
- Ferraro Carlo, Stumpo G. (2010). Las pymes en el laberinto de las políticas. En S. G. Ferraro Carlo (compiladores), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. (pp. 17-44). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Huitzil Cruz , C. I. (2017). Mortalidad de Las Pymes. México, Unidad Iztapalapa: Tesina. Universidad Autónoma Metropolitana. Recuperado el 19 de 08 de 29, de <http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI22262.pdf>
- Marcoleri, M. E., Bergesio L. y Golovanesky L. (2004). Palpalá: historia y diagnóstico de una ciudad que fue siderúrgica. Obtenido de <http://www.naya.org.ar/congreso2004/ponencias>
- Marulanda Valencia , F. A., & Morales Gualdrón , S. T. (2016). Entorno y Motivación para Emprender. *Escuela de Administración de Negocios N  81*, 12-28. Obtenido de <https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/issue/view/139>
- Messina, M., & Hochsztain, E. (2015). Factores de éxito de un emprendimiento : un estudio exploratorio con base en técnicas de Data Mining. *Tec Empresarial* , 9(1), 31-40.
- Miranda , L. M. (2013). *Los problemas de financiamiento en las pymes*. Tesis de grado, Universidad Nacional de Cuyo. Extraído en marzo del 2020 desde http://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Soriano, C. (2018). Los cinco pecados capitales de las Pymes. Recuperado de: <http://www.foroempresarias.com/userfiles/archivos/Los%20cinco%20pecados%20capital%20de%20las%20Pymes.doc>
- Sztulwark, S. (2010). Políticas e instituciones de apoyo a las pymes en la Argentina. En S. G. Ferraro Carlo (compiladores), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. pp. 45-96,. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2552-politicas-apoyo-pyme-america-latina-avances-innovadores-desafios-institucionales>
- Villar Luciana, Briozzo A. y Pesce G. (2014). Financiamiento en banca pública versus banca privada. Estudio comparativo en Pymes de Argentina y Brasil. XXXIV Jornadas Nacionales de Administración Financiera, págs. 316-332,.

Fuentes

- El Tribuno*, 15 de diciembre 2018. Recuperado de <https://www.eltribuno.com/jujuy/nota/2018-12-15-1-0-0-el-10-de-pymes-de-jujuy-cerro-sus-puertas-en-2018>
- Fundación Observatorio PyMEs. <https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- FUNDES. <https://fundes.org/>
- gpsempresas. (2017). Aperturas y Cierres. Obtenido de <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/>
- IERAL. Las PyMEs argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas. 2013. Recuperado de https://www.cronista.com/documentos/Marcos_Cohen_Arazi_-_Pymes_y_Fluctuaciones.pdf
- INDEC. <https://www.indec.gob.ar/>
- Ministerio de Producción y trabajo. (09 de 05 de 2018). argentina.gob.ar. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme>.