

T. 167



T.167

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ÁREA DE POSGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN SISTEMAS CONTABLES Y MÉTODOS CUANTITATIVOS

T.M.E. Titulado:

“ACCESO DE LAS PYMES AL SISTEMA FINANCIERO”

Autor: Contador Gustavo SADER

Director: Licenciado Gustavo FERRO, Magister en Economía.

11022

MFN:
Classif:



I. INTRODUCCION

Premisa e Hipótesis de Trabajo¹

Las pymes que representan un 97,6 % de las empresas de la economía nacional, tomaron un 22,20 % de los créditos - entre \$ 50.000 y 220.000 -, mientras que las grandes empresas (2,4 % de representación) recibieron un 77,80 %². Aún así en el sector pyme receptor de créditos, no se encuentran el grueso de ellas. Como causa se esgrimen las sucesivas crisis financieras, que generaron un aumento del costo crediticio y el quiebre de la cadena de pagos en varios sectores. Los bancos públicos mantuvieron en general, los créditos, pero los grandes recortes se produjeron en la banca privada, generando una restricción de acceso a los créditos y el corte de los descubiertos bancarios.

No obstante, lo anterior no es suficiente para explicar por sí sola las limitaciones de acceso al crédito de las pymes, ya que coexisten problemas estructurales. A pesar de su apertura a los distintos mercados, su participación en el mercado financiero no ha sido congruente con los fines esperados en función al andamiaje legal creado para favorecerlas. Una de las causas internas más importantes es la falencia en la información económica generada por las pymes. En efecto, este trabajo se orienta a mostrar que esta falencia se transforma en causa estructural de las dificultades de acceso al crédito por las pymes, por una parte, a su verificación empírica en un segmento particular de pymes en segundo término, y a proponer soluciones desde la óptica profesional de contador que procura especializarse en sistemas contables y métodos cuantitativos

Características cuantitativas y cualitativas en la definición de pymes

La necesidad de definir a los pequeños y medianos empresarios surge desde distintos ámbitos y obedece a diversos fines. Si bien siempre se trata de delimitar un universo, es posible que cambien las variables que determinan esos límites, de acuerdo a los usos que se pretenda dar a esa definición.

Por lo tanto, definir el sector es dilucidar categorías de empresas sobre las cuales se ejercen políticas públicas, aunque también la tarea sirve de referencia para quienes intentan establecer relaciones al interior del sector privado.

Desde lo público, importa saber quienes recibirán los beneficios de los instrumentos de apoyo, por eso los problemas de la definición son mayores en la medida que las políticas se hacen más selectivas, ya que es evidente la necesidad de un ordenamiento legal específico para este tipo de empresas.

Desde lo privado, sobre todo en momentos en que se debaten los desafíos de la competitividad, la ubicación de cada empresa en un determinado segmento definido sobre parámetros objetivos y racionales es un elemento importante para orientar al conductor de la firma acerca de las propias perspectivas del negocio, así como sus límites. No es menos importante para el sector privado definirse para encontrar sus pares con fines gremiales o asociativos.

Entonces, el universo puede quedar delimitado de diversos modos de acuerdo a la utilización que se dé al mismo. En Argentina la definición del Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos de la Nación (Resoluciones 401/89 y 208/93) se resume en la fórmula siguiente:

¹ Incluida en Plan de Trabajo Final presentado el 30-12-97.

² Fuente: Informe del IADER. Octubre 1997.

$$p = 10 \cdot \left\{ \left(\frac{POe}{mPO} \right)^\alpha \cdot \left(\frac{VAe}{mVA} \right)^\beta \cdot \left(\frac{APe}{mAP} \right)^\delta \right\}$$

Donde : $\alpha + \beta + \delta = 1$ y $0 \leq a, b, c \leq 1$, y:

Los coeficientes de categorización son:

p: "puntaje PyMEs" asignado a la empresa.

PO: Personal ocupado (referido a jornada laboral normal).

VA: Ventas anuales, sin IVA, ni impuestos anuales.

AP: Activos productivos o patrimonio neto.

e: Dato real de la empresa

m: Tope máximo por cada atributo.

α, β, δ : ponderadores que dan peso relativo a los atributos.

La ecuación se basa en atributos cuantificables. La incorporación de la facturación anual y de los activos, a la tradicional definición basada sólo en personal, permite naturalmente identificar como pymes a las firmas que trabajan con altos niveles de ventas pero con tecnologías ahorradoras de mano de obra.

La fórmula deja de lado la evolución de la empresa ya que sólo valora los atributos en un momento dado. De este modo una empresa puede cambiar de estrato de un año a otro. Además, como la información utilizada es del período anterior, una firma podría estar recibiendo asistencia en el mismo momento en que cambia la ubicación en la clasificación. Tampoco se tienen en cuenta otras variables de difícil cuantificación. Quizás uno de los más importantes temas que se desdeña sea la relación legal o económica con las grandes firmas o los grupos empresarios. Por ejemplo, es distinto el carácter de una pyme que actúa como subcontratista importante sobre una base permanente de una gran empresa, de aquella que sólo lo hace en forma esporádica o casual, o directamente no lo hace, o aquella pyme que forma parte de un grupo económico de gran envergadura, de aquella que no.

Los topes máximos están definidos por la Resolución, de manera diferenciada según los sectores:

LIMITES DE LA DEFINICION DE PyMEs POR SECTORES

SECTOR*	PERSONAL HASTA:	VENTAS ANUALES HASTA \$:	ACTIVOS PRODUCTIVOS HASTA \$:
Industrial	300	18.000.000	10.000.000
Comercial y de Servicios.	100	12.000.000	2.500.000
Mínero	300	18.000.000	10.000.000
Transporte	300	15.000.000	15.000.000
Agropecuario	-----	1.000.000	3.000.000

* Existen casos particulares donde los límites varían.

Fuente: Elaboración en base a las Resoluciones 401/89 y 208/93.

上海外灘

1848
1849
1850
1851
1852
1853
1854
1855
1856
1857
1858
1859
1860
1861
1862
1863
1864
1865
1866
1867
1868
1869
1870
1871
1872
1873
1874
1875
1876
1877
1878
1879
1880
1881
1882
1883
1884
1885
1886
1887
1888
1889
1890
1891
1892
1893
1894
1895
1896
1897
1898
1899
1900



Justamente estos topes modificados por la Resolución 208/93 a fin de ampliar los límites. Por ejemplo, en la industria, mientras que la Resolución de 1989 fijaba el máximo en 200, empleados la de 1993 lo hacía en 300. Al margen de los límites impuestos, es evidente que una forma de mejorar la fórmula, al menos respecto a la industria sería incorporar una diferenciación por rama.

Cuando, al aplicar la fórmula, el puntaje exceda de 10, se considerará no incluida en el estrato de micro, pequeña y mediana empresa. En relación a los sub-estratos, si el puntaje se encuentra por debajo de 0,3 puntos se considerarán las empresas incluidas como micro empresas. Si el puntaje está comprendido entre 0,3 y 1,5 puntos, se las considerará como pequeñas. Mientras que si superan los 1,5 puntos, serán consideradas medianas.

Micro empresa	$p < 0,3$
Pequeña empresa	$0,3 < p < 1,5$
Mediana empresa	$1,5 < p < 10$

Esta definición ha tenido en los últimos años un destino casi exclusivo: el de los programas crediticios nacionales y provinciales; en ambos casos, no se han utilizado los sub-estratos.

La legislación se ha complementado en el Estatutos de las Pymes, Ley Nacional N° 24467/95. Esta norma establece en su título I una propuesta de instrumentos, que no se han llevado a la práctica más que muy precariamente, el título II refiere al sistema de sociedades de garantía y el título III a las nuevas modalidades de contratación laborales. Para acceder a éstas últimas, se fija un tope de 40 empleados y un nivel de facturación a determinarse por la Comisión Especial de Seguimiento, que a la fecha es la siguiente:

Facturación anual sin IVA inferior a:

Industria	5 millones
Servicios	4 millones
Comercio	3 millones
Rural	3 millones

En la reglamentación posterior, Decreto 908/95 no se determinaban, tal como exigía la Ley, los topes por niveles de ventas. Se establece que, a efectos del acceso a los beneficios de la norma, continúa vigente la Resolución 401 y sus modificaciones. Este instrumento adquirió importancia no dentro de una política específica de apoyo al sector, sino como un paso de transición hacia una desregulación mayor al mercado de trabajo.

No obstante las regulaciones legales habidas en Argentina, la Corporación de la Pequeña y Mediana empresa (COPYME)³ había clasificado como pequeñas empresas aquellas que ocupan hasta 25 empleados y como medianas las que emplean entre 26 y 200 agentes. La COPYME se liquidó con la sanción de la ley 24.467.

³ Fuente: Alvarez Hector Felipe. Principios de Administración.

Otros países y MERCOSUR:

En el resto del mundo se utiliza una gran variedad de definiciones⁴.

- En Estado Unidos se define como pequeñas a aquellas que tienen hasta 100 empleados, y medianas las que tienen entre 100 y 250.
- En Japón toman el criterio del número del personal y el capital invertido, entrando en esta categoría las que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas.
- En Europa existen diferentes criterios, tomando como base la cantidad de empleados y las cifras de ventas.
- El parámetro adoptado por el MERCOSUR⁵ tiene sólo como destino a la industria (por ejemplo en Uruguay la denominación es pymi - pequeña y mediana industria -), surgió de negociaciones en las que los socios menores proponían disminuir los topes y Brasil incrementarlos pero finalmente es similar a la ecuación oficial argentina, aunque incluye sólo los dos primeros términos. En el último país mencionado - Brasil - además del activo inmovilizado, las cifras de ventas y la cantidad del personal, tienen en cuenta un factor muy importante cual es la *independencia con el sector financiero*, medido en términos de endeudamiento de la empresa con el sistema financiero. En relación a las variables incorporadas en la fórmula, los topes máximos son para el Personal: P_{Om} = 300 y para Ventas: V_{Am} = U\$S 10 millones, los sub-estratos se presentan más amplios para la micro y la pequeña empresa.

Cabe considerar que, además de las variables cuantitativas, la resolución respectiva incluye otras dos condiciones cualitativas. Si bien ambas son interesantes, no queda claro cómo utilizarlas en la práctica. Se trata de la no pertenencia a grupos económicos y de la porción del mercado que la firma detenta.

El relevamiento efectuado de las definiciones de pymes en países latinoamericanos, europeos y asiáticos⁶ nos muestra una gran heterogeneidad. En principio parece importante rescatar el hecho de que **en la mayoría de los países hay varias definiciones, éstas dependen del tipo de organismo e incluso del instrumento de asistencia para el que se utiliza.** En algunos casos, los límites oficiales para el sector se mantienen muy altos pero para cada servicio se definen límites específicos. También es interesante hacer notar que muchas instituciones continúan trabajando sólo con parámetros basados en la cantidad de empleados. Respecto a la amplitud de la definición, se nota que la nuestro país no está entre las que engloban el universo más grande. Como se ha visto, la definición oficial u otras similares, basadas en elementos de fácil cuantificación son limitadas, aún lo serían si se plantearan en términos temporales y se utilizaran los sub-estratos. Las mismas sirven para definir un entorno amplio de firmas con las cuales trabajar, pero son demasiado generales como para caracterizar a esas firmas y al tipo de trabajo que debe realizarse con ellas. Estas deficiencias se diluyen cuando se trata de regular créditos o subsidios tradicionales, pero se hacen más evidentes si se pretende ajustar la dirección de la política de asistencia al sector y más aún si los instrumentos pensados son selectivos, es decir, si los mismos están orientados a resolver problemas específicos de empresas o grupos de empresas.

Tener en cuenta otros parámetros no significa incluirlos en una fórmula. Aquellos que puedan ser incluidos, aunque la cuantificación sea más difícil, constituirán ponderadores de la ecuación; el resto puede formar parte de la definición que tiene en cuenta el "policy maker" para determinar la metodología de asistencia.

Las variables cualitativas deben ser entonces indicadores de situaciones existentes por eso su elección está muy influenciada por diversos puntos de vista, existen diversas teorías que a pesar

⁴ Héctor Felipe Alvarez. Principios de Administración. Ediciones Eudecor 1996.

⁵ Nadorowski, texto citado.

⁶ Nadorowski, P. 1995-1

de contemplar en algunos casos hipótesis contrapuestas⁷, tienen en común el hecho de tratar de explicar la performance de las pymes a partir de:

- El universo conceptual definido (ubicado al interior de la economía)
- La firma como integrante de un sistema productivo determinado (por dicho universo) temporal y espacialmente.

Con estos parámetros se trata de analizar tanto los factores exógenos como la gestión endógena. Este tipo de posiciones coinciden en concebir las causas de la performance de las empresas como producto del entrelazamiento de las condiciones macroeconómicas con el modo en que las mismas reaccionan ante dichas condiciones. Dentro de este último aspecto, el rol del empresario es más importante que en otras, pero nunca es la causa única, ni siquiera es la clave; incluso, podría decirse que en muchos casos está subestimada, ya que *existen grandes empresas que tienen un management deficiente y con una visión cortoplacista, como pequeñas con una dirección altamente calificada.*

La idea del entrelazamiento es importante ya que impide diferenciar o ponderar las causas por separado, ambas se retroalimentan aunque las consideraciones vinculadas al macrosistema parecen determinantes. Quizás justamente eso explique por qué los economistas tradicionalmente no se han ocupado del rol de los empresarios, de sus conductas, etc. ni tampoco de los problemas organizacionales de la empresa, es decir las causas subjetivas. El objetivo es entender las variables que determinan una situación, y no enseñarles a los empresarios a reaccionar ante ciertos condicionamientos. En este tipo de propuestas ubicamos la posición de FIEL⁸. La situación es estudiada desde un punto de vista simétrico ya que no se reconocen las potenciales ventajas de las pymes que surgen de otra bibliografía: ni respecto a su capacidad de dar trabajo, ni en relación con la calidad de sus procesos. Se considera, a partir de estudios aplicados tanto en Argentina como en otros países, que la capacidad de generar empleo por parte de las pymes no surge a partir del tamaño de la empresa sino de las tecnologías aplicadas. *Las firmas chicas dan proporcionalmente más empleo porque se especializan en bienes con tecnologías de trabajo intensivas, de tipo tradicional respecto de las firmas grandes.* Esto se puede explicar en parte por la dificultad de acceso al crédito para adquirir capital y tecnología de punta (que es ahorradora de trabajo), aunque desde una perspectiva más dinámica, mejorar el acceso al crédito puede traer aparejado empeorar la capacidad creadora de empleo.

Por todo ello podemos afirmar que el concepto de pyme es convencional, pues interviene la evolución de la economía, el lugar donde esté ubicada la empresa, el tiempo en el cual se realice la observación, la tecnología empleada, la participación en el mercado, el volumen de ventas, el monto de inversiones fijas, número de empleados, energía consumida, estructura de poder, grado de profesionalización de sus directivos.

⁷ Asistencia a la Producción en la Provincia de Buenos Aires. Situación actual y una propuesta de trabajo. Cuaderno de Economía Nro. 20 Ministerio de Economía Pcia. De Buenos Aires. Autor: Lic. Patricio Narodowski. Octubre de 1996.

⁸ Cristini, M. 1995. Citado en Nadorowski.

II. Fundamentos de la importancia de las PYMES en el desarrollo económico y social⁹

Fundamentos teóricos:

- Contribuyen a analizar las clases y sectores medios de la estructura social, debido a que gran parte de los socios y empleados pertenecen a ese sector,
- Desarrollan el sentido de la propia responsabilidad personal ya que nacen como emprendedores pequeños que con su patrimonio personal asumen el riesgo empresario al producir bienes y servicios para la población,
- Permiten una más equitativa distribución de la propiedad privada,
- Son las escuelas que forman y capacitan la mano de obra, para beneficio incluso de las grandes empresas,
- Frenan las migraciones hacia las grandes ciudades capitales, al dispersar en todo el territorio del país la creación de fuentes de empleo,
- Conforman un medio relativamente accesible para la realización personal de los individuos emprendedores y creativos en un marco de libertad, quienes con escasos recursos pueden iniciar una experiencia útil a la sociedad en su conjunto.

Fundamentos económicos:

- La teoría económica convencional, reconoce al mercado como la institución económica que lograría la óptima asignación de recursos cuando su funcionamiento se aproxima a un comportamiento competitivo. En consecuencia, maximizar la competencia implica maximizar la eficiencia.
- La economía de empresas o microeconomía desarrollada a partir de 1870 partía del supuesto que la empresa comercial o industrial era pequeña en relación al mercado que abastecía. Pero la realidad demostró que no siempre esto se verificaba. Hasta hace pocos años el proceso tecnológico acentuaba la concentración de empresas, siendo frecuente encontrar conductas monopólicas u oligopólicas ante la posibilidad de gozar de las economías de escala. La tecnología actual permite acceder a las economías de escala sin sacrificar necesariamente el nivel de competencia de los mercados. Y como las nuevas tecnologías son mucho más cambiantes, las unidades productivas que las adopten deben ser mucho más flexibles y las pymes sostienen esta característica.
- Y por último un factor nada despreciable, es la capacidad de generar nuevos puestos de trabajo.

Fundamentos Políticos :

Conducen al sostenimiento de una sociedad más democrática y pluralista, mediante mercados más competitivos. Una sociedad que aspira a ser libre debe tener mecanismos que excluyan la posibilidad de que el poder político se concentre ya sea en corporaciones sindicales, políticas empresarias, militares o religiosas.

El sistema político también requiere estabilidad en su estructura y las pymes ayudan a morigerar los conflictos entre empleados - empleadores pues al ser en su mayoría empresas familiares, la

⁹ La pequeña y mediana Industria en el Uruguay. Ramón Osvaldo Frediani . CIEDLA. Serie de Investigaciones Externas. 1988

relación obrero patronal suele¹⁰ ser de tipo personal y directa, no así en las grandes empresas, donde los conflictos se dirimen a través de un gerente de relaciones laborales, faltando el diálogo y pudiendo llevar a conflictos sociales de envergadura.

Fundamentos socio culturales:

Pero tal vez el fundamento sociocultural más relevante para justificar la importancia de las pyme, sea que estas organizaciones productivas incentivan conductas de autorealización personal. No sólo produce bienes y servicios, sino que también produce emprendedores que asumen un riesgo y toman decisiones y se transforman en un recurso valioso como lo es la capacidad empresaria.

III. Funciones básicas que desempeña el empresariado pyme

Si bien estuvieron enunciados en el punto anterior como fundamentos, es necesario desarrollar el tema desde el punto de vista funcional.

- *Incentivo a la Competencia :*

Descentralizan el poder económico, democratizan la producción de bienes y servicios.

- *Desarrollo:*

Son factores de desarrollo regional: ayudan a frenar las migraciones, se evitan costos de aglomeración, delincuencia, violencia, cinturones de pobreza, permite la transformación de materias primas locales in - situ, generando valor a la región.

- *Apertura de nuevos mercados:*

La creciente especialización de los procesos productivos y la profundización de la división del trabajo en la economía moderna determina que las grandes empresas necesiten cada vez más del apoyo de pequeños y medianos proveedores de partes o componentes de un producto final. Asimismo, la producción de pequeñas series, construcciones especiales a pedido y provisión de servicios sofisticados, crean un ámbito propicio para un gran desarrollo de empresas de menor dimensión.

Sin la existencia de un sinnúmero de pequeños y medianos proveedores, la gran empresa no podría gozar de las economías de escala que le otorga la división del trabajo. Piénsese en la alimentación de una línea de montaje de un bien de consumo durable (automóviles, electrodomésticos), o bienes de capital (maquinaria agrícola, máquinas - herramientas, etc.) Esto conlleva a que prevalezca una virtual complementariedad entre el empresario pyme y la gran empresa. Si bien en ciertas circunstancias puede haber conflictos al acordar precios, no es menos cierto que la gran empresa a través de su relación comercial, ejerce una función de docencia a las pyme respecto a la gestión, organización, comercialización, administración financiera, presentación de productos, envases, publicidad, etc.

¹⁰ La expresión 'suele' refleja que no siempre se da de esa manera, ya que hoy en día, los conflictos se dirimen profesionalmente y en forma más despersonalizada. Es cierto que la magnitud de los conflictos en las pymes es otra si la comparamos con las grandes empresas.

- *Asimilación de una nueva tecnología:*

Esta función se refiere tanto a la generación de tecnología propia como a la asimilación de tecnologías ajenas a la empresa. Desde el momento en que las pymes son conducidas por individuos que asumen el riesgo empresarial y están motivados por un deseo de autorealización, hay una tendencia natural a ser flexibles en la adopción de nuevas tecnologías. La innovación tecnológica de las pymes en productos y procesos, si bien no posee la espectacularidad de los descubrimientos de los laboratorios de las grandes empresas, está más orientada a la realidad inmediata y por ende son funcionales a las exigencias cotidianas de sus procesos productivos. El industrial mediano posee más conciencia respecto a sus limitaciones en investigación y desarrollo de nuevos productos. Tal vez sea más lenta la incorporación de nuevas tecnologías de procesos y de gestión y en ello la gran empresa lleva ventajas a las pymes, ya que existe oferta tecnológica constante, pero no necesariamente adopción de tecnología en estas últimas.

Respecto a la asimilación de tecnología brindada por organismos estatales la experiencia es variada y depende más de la conciencia del empresario y su espíritu innovador, que del tamaño de la empresa, aunque la mayor flexibilidad de las pymes ante las crisis conyunturales, pueden influir para que incorporen cambios tecnológicos con mayor rapidez que las grandes empresas cuyas conductas productivas responden a planes y programas internos a mediano y largo plazo de difícil alteración.

- *Creación de empleos:*

Constituyen una fuente importantísima de generación de nuevos empleos en la sociedad. Al tener una multiplicidad de alternativas laborables, las pymes están permitiendo que los trabajadores puedan ejercer con mayor libertad la elección de su puesto de trabajo, lo que no ocurre cuando el mercado laboral está monopolizado por el Estado o un grupo reducido de grandes empresas.

Las relaciones obreros - patronales en el ámbito de las pymes son más directas, personales y familiares, lo que no acontece en las grandes empresas en donde las relaciones son funcionales, el trato es impersonal y el gran número de niveles jerárquicos existentes entre el trabajador y el presidente de la empresa acentúan la frialdad y distancia del diálogo entre las partes.

El grado de sindicalización y combatividad aumenta a medida que aumenta el tamaño de la empresa. En las grandes empresas, a menudo la relación empresa - sindicato es teñida por consideraciones político - ideológicas que deterioran el espíritu de trabajo y cooperación entre las partes.

- *Política de Consumo:*

En los últimos años se asiste a una mutación profunda de la conducta económica de los consumidores. La demanda busca la máxima diferenciación y diversificación posible. Esto exige a las empresas cada vez mayor velocidad de cambio mediante una oferta en permanente adaptación a las nuevas apetencias de los mercados.

El consumidor que tiende a prevalecer a partir de principios de los años ochenta es distinto al que existía hasta la crisis del petróleo. Es un individuo selectivo que rechaza el producto masificado en su forma, tamaño, color o calidad standard, elaborado por las líneas de montaje de las grandes empresas.

Las pymes por el contrario, crean a menor escala una producción no seriada (o en pequeñas series) que "calza" fácilmente con una demanda diferenciada y cambiante por la versatilidad del gusto de los consumidores.

- *Abastecimiento a corta distancia:*

Esta función de las pequeñas empresas implica una ventaja para los usuarios y consumidores, cuando se trata de los sectores comercio minorista, transporte y servicio, al permitirle un fluido y cercano abastecimiento de bienes.

En el caso particular de la industria, esto se verifica en relación de las grandes industrias de ensamble de partes, las que pueden encontrar en proveedores locales la solución al abastecimiento a sus líneas de montaje, evitando discontinuidades o inmovilizaciones excesivas de stocks en kits y componentes¹¹.

La relevancia de éstas en esta función se destaca, cuando el costo de transporte es relevante respecto al precio final (materiales pesados o de gran volumen, como los de la construcción, por ejemplo), y entonces una red de pequeñas industrias distribuidas en todo el país y próximas a los centros de consumos regionales, resulta más eficiente y compensa los supuestos menores costos de una sola planta de gran escala para abastecer a todo el país¹².

- *Función sociopolítica:*

Como se expresó, las pequeñas y medianas empresas pluralizan el poder económico haciendo más equitativa no sólo la distribución funcional, personal y regional del ingreso, sino también la propiedad y las decisiones.

Los responsables de elaborar las políticas económicas debieran tomar en cuenta para el diseño de sus políticas estas funciones básicas que cumple el empresariado pequeño y mediano, e instrumentar medidas económicas contemplando la dimensión de las empresas involucradas, haciendo un esfuerzo por integrar la clase dirigente, en donde el empresariado pyme juegue un papel importante en defensa de sus intereses.

IV. Pymes y países en desarrollo. Semejanzas con el modelo argentino, contexto Legal.

La enumeración anterior de funciones no implica que todas ellas se verifiquen necesariamente en todos los países y estadios de desarrollo, sino que serán alcanzadas con mayor o menor éxito, en la medida que la clase dirigente reconozca la importancia de la pyme en el proceso de desarrollo y tenga conciencia del rol que éstas juegan como organizaciones que amortiguan los costos de las crisis económicas y además el empresariado aprehenda su contexto para racionalizar sus decisiones. Esto dependerá de la conformación de la clase dirigente y los esfuerzos políticos por integrarla, ya que si está compuesta por empresarios de grandes corporaciones, obviamente sus intereses serán divergentes a los de empresarios pymes.

La conducta de estas empresas, como toda organización, no es sino reflejo de los estímulos externos que provienen de su contexto (gobierno, sindicatos, entidades financieras, grandes empresas, consumidores, etc.). Por ello, en una primera instancia debe destacarse la diferencias entre el entorno que acompaña al empresario en los países desarrollados.

En situaciones de crisis prolongadas, la supervivencia se logra muchas veces despidiendo personal, contratando personal no declarado o reduciendo el tamaño de la firma hasta límites antieconómicos. En los países desarrollados, en períodos de crisis, se intenta aumentar la calidad de los bienes y servicios para competir a nivel internacional, adoptando nuevas tecnologías para materializar saltos cuantitativos y cualitativos en la producción.

¹¹ No obstante ello, el 'just in time' es aplicado en la gran industria con grandes logros.

¹² Ese argumento es válido, a la vez que es válido afirmar que también una gran empresa arma una red espacialmente distribuida.

Otra diferencia sustancial está en el hecho de que en los países en desarrollo las pymes se orientan primordialmente al mercado interno, mientras que en el mundo desarrollado ya están integradas a la exportación, que es más exigente en calidad y precio.

Por último, otra diferencia importante entre el pequeño y mediano empresario en los países en desarrollo y el europeo, es el distinto grado de acceso y participación en las decisiones gubernamentales y en las estructuras de poder de la organización social. Mientras en Europa es frecuente encontrar Consejos Económicos y Sociales con participación empresaria, sindical y gubernamental, y un diálogo fluidos entre parlamentarios y Ministros con organizaciones de pequeños y medianos productores, en países en desarrollo aún ello no se ha concretado adecuadamente, aunque hay que reconocer que a partir de reimplantarse el sistema democrático, paulatinamente hay una tendencia positiva en este sentido.

Como caso de análisis de los diferentes contextos que hacen a la evolución de las pymes en los países en desarrollo, podemos tomar a Uruguay, ya que su proceso histórico es similar al argentino.

En Uruguay las pymis ocupaban¹³ :

- 93 % del total de establecimientos fabriles
- 11 % del P.B.I
- 79.000 empleados

Con un criterio más amplio y abarcando a todos los sectores económicos: representan un 99,3 % de los establecimientos

Recién en 1974 y en especial a partir de 1985 puede afirmarse que empezaron las políticas para este sector, ya que otras políticas como:

- Apertura a las importaciones (76/81)
- Tasas de interés superiores a la rentabilidad promedio de las inversiones privada
- Reducción de la capacidad adquisitiva del mercado interno
- Aumento de la presión fiscal
- Crisis en las finanzas públicas

Las que provocaron una desordenada reconversión industrial durante la última década y generándose un perfil favorable hacia las exportaciones las pymi afrontaron un costo social elevado (especialmente entre 1980-83) con la destrucción de 61000 puestos de trabajo en la industria y niveles de endeudamiento que llegaron a superar al valor agregado del sector.

Existieron 16 programas gubernamentales de apoyo al sector industrial uruguayo (1974 - Ley 14.718/74 a 1978) sobre:

- Promoción Industrial
- Asistencia Financiera
- Comercio Exterior
- Capacitación y Difusión Tecnológica

- El programa de **Promoción Industrial** fue el de mayor continuidad y estabilidad institucional (apoyo de 376 proyectos con 514 millones de dólares de los cuales la mitad fueron a las pymis y la inversión fue de 115 millones de dólares).

Se destacaron en las funciones de:

- # Desarrollo regional
- # Asimilación de tecnología

¹³ En 1988.

No fue importante en la creación de nuevos puestos de trabajo.

- El Programa de **Asistencia Financiera** trajo aparejada una oferta de créditos abundante y variada, abriendo todas las necesidades de la empresa, incluso con condiciones favorables para las de menor tamaño. No obstante existieron muchas empresas con situación financiera desfavorable por la crisis de 1981-1982. Problemas más graves de esa época:
 - Ausencia de Fondos de garantía para pymis
 - Alto endeudamiento bancario (superior al 50 % del producto industrial)

Las políticas básicas mejor satisfechas:

- # Fomento de la competencia
 - # Estabilización de la coyuntura
- y en menor medida:
- # Desarrollo regional

- En los **Programas de Capacitación y Difusión de Tecnología** se contó con la participación de 4 instituciones con apoyo de instituciones privadas. Fue el programa de menor cumplimiento.
- El **Programa de Comercio Exterior**, en cuanto a promoción de exportaciones no logró sus finalidades, ya que el 6,2 % de las ventas respondieron a pequeñas empresas y el 12,2% a medianas, aunque los convenios CAUCE y PEC con Argentina y Brasil elevaron un poco la participación (19,5 % pequeñas y 23,7 % medianas) En la asistencia crediticia al sector no hubo una institución oficial especializada en ello. Aunque se promovieron ciertos beneficios como:
 - # Las zonas francas,
 - # Los reintegros impositivos,
 - # El régimen de admisión temporaria,
 - # Los sistemas de información regional,
 los mismos estuvieron orientados y usados por grandes empresas. Las funciones mejor desempeñadas fueron:
 - # Apertura de nuevos mercados,
 - # Políticas de consumo
 - # Asimilación de nuevas tecnologías

Conclusiones :

En conjunto en relación a los programas analizados, podemos afirmar que la función mejor cubierta fue la creación de 19000 puestos de trabajo¹⁴ (que operó un incremento de un 66% en ese período en el universo de las pymi), la función menos satisfecha fue la defensa de la competencia, ya que las políticas empleadas favorecieron a la concentración, o no la impidieron.

Ante ello, más que diseñar nuevas normas legales o adoptar nuevos instrumentos de promoción resultó imperioso coordinar los programas existentes bajo la dirección de un ente rector. Se propuso crear dentro de la Corporación Nacional de Desarrollo un Comité para pymi (COPYMI) formado por 12 representantes de 12 organismos gubernamentales y de doce instituciones privadas que actualmente brindan servicios y apoyo al empresariado pequeño y

¹⁴ No es una contradicción, ya que las pymi se beneficiaron con un incremento en las fuentes de trabajo por la implementación de estos 4 programas.

mediano industrial, asignándole asimismo diez pautas a tener en cuenta para el logro de sus objetivos.

Como podemos apreciar si seguimos la evolución de la economía argentina y realizamos un paralelismo con la historia de otros países en desarrollo y particularmente con Uruguay podemos encontrar más semejanzas que diferencias, ya que la influencia en el mercado internacional y la formas de reacción ante los diferentes escenarios económicos son similares.

Sin detenernos en la historia y poniendo especial énfasis en las políticas e instrumentos, podemos afirmar que en Argentina las políticas e instrumentos utilizados para favorecerlas siguen en la actualidad sin ser utilizados plenamente, a pesar de los organismos creados para difundir los beneficios liderados por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa ¹⁵. En particular desde la sanción de la Ley 24.467¹⁶, con similares características al sistema legal uruguayo, ya que "promueve el crecimiento y desarrollo de las pymes impulsando para ello políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes"¹⁷, se ha venido fomentando la participación de este sector empresario en los beneficios legales acordados, entre otros:

1. Facilitar el acceso al crédito,
2. Facilitar el acceso al mercado de capitales,
3. Creación de un Sistema Unico Integrado de información y asesoramiento para el sector,
4. Creación de Centros de Información Pymes (CIPS),
5. Favorecer la incorporación progresiva al Sistema de Certificación de Calidad,
6. Favorecer el acceso a los mercados internacionales, a partir del Mercosur,
7. Desarrollo de un Programa Nacional de Capacitación de cuadros empresarios y gerenciales,
8. Favorecer la reconversión de las pymes en consonancia con la preservación del medio ambiente,
9. Normas de lealtad comercial y defensa de la competencia,
10. Creación de las Sociedades de Garantía recíproca, con la finalidad de crear garantías a sus miembros a los fines de acceder a beneficios,
11. Beneficios impositivos.

El ordenamiento legal citado acuerda beneficios como bonificaciones de la tasa de interés, ya sea mediante la creación de nuevos instrumentos o a través de la continuidad de los ya existentes, favoreciendo a las pymes nuevas o en funcionamiento localizadas en los ámbitos geográficos que reúnan algunas de las siguientes características ¹⁸:

- a) Regiones en las que se registren tasas de crecimiento del PBI inferiores a la media nacional.
- b) Regiones en las que se registren tasas de desempleo superiores a la media nacional.

La bonificación precitada, será solventada por el Estado Nacional ¹⁹ y estará especialmente destinada a:

- a) Créditos para la adquisición de bienes de capital propios de la actividad de la empresa;
- b) Créditos para la constitución de capital de trabajo;

¹⁵ Creada a través del decreto 943/97 P.E.N., designándole autoridad de aplicación para los títulos I y II de la Ley 24467.

¹⁶ Sancionada 15-03-95. Promulgada 23-03-95. Boletín Oficial 28-03-95.

¹⁷ Artículo 1ro. Título I de la ley citada.

¹⁸ Art. 3ro. Sección III Título I. Ley 24.467.

¹⁹ Art.4to. Sección III Título I. Ley 24.467.

- c) Créditos para la reconversión y aumento de la productividad debiendo además contemplar amplios plazos de amortización, tasas comparables a las más bajas de plaza, y períodos de gracia según el retorno de la inversión previsto;
- d) Créditos para la actualización y modernización tecnológica, de procedimientos administrativos, gerenciales, organizativos y comerciales, y contratación de servicios de consultoría, etc.;
- e) Créditos para financiar y prefinanciar las exportaciones de los bienes producidos por las pymes.

A pesar que la sanción de la Ley ya tiene su tiempo, todavía no se ven los beneficios acordados puestos definitivamente en práctica y mucho menos los relacionados al acceso al crédito. No obstante ello, se cree que aún poniendo todo el aparato de apoyo a funcionar, el uso de los beneficios acordados es relativo. Esta realidad se vivió en otros países, por ejemplo en Japón²⁰ el gobierno ha utilizado grandes montos de recursos financieros para apoyo de las pymes, y un gran porcentaje de ellas han utilizado préstamos de instituciones y gobiernos locales. Pero esto no indica necesariamente que la ayuda financiera haya sido efectiva. Desde los programas públicos de préstamo se ofrecen favorables tiempos para la amortización de los préstamos, de los cuales varias pymes obtuvieron ventajas. La cuestión es si esas medidas fueron efectivas para mejorar la posición de este tipo de empresas e inducir la expansión en inversiones de las mismas. Si bien es dificultoso evaluar directamente los efectos de las medidas financieras de apoyo, los estudios de campo ayudan a clarificar como las firmas evaluaron las políticas financieras de apoyo, incluyendo los programas de asistencia públicas. Se verifica un uso relativo de los apoyos financieros en la industria. Esto es visualizado en el siguiente cuadro:

Uso de sistemas de apoyo financiero²¹

	Recib./encuest.	Grado de Uso (de menor a mayor)					Calif. Promed.
		1	2	3	4	5	
Fondos Propios	30/34	9	3	4	0	14	3.2
Préstamos de Fuente Privada							
- Bancos Comerciales	27/34	7	0	2	2	16	3.7
- Asociaciones crediticias	21/34	10	0	1	2	8	2.9
Préstamos del gobierno							
- Gobierno central	19/34	15	0	1	0	3	1.7
- Gobierno Provincial	25/34	7	2	2	0	14	3.5
- Gobierno Municipal	23/34	10	0	1	0	12	3.2
Préstamos de Inst. Financ. Públicas							
- Corpor. financ. p/ peq. Negocios	23/34	13	0	2	1	7	2.5
- Corporac. financ. p/ personas	24/34	15	0	2	0	7	2.3
- Banco Shoko Chukin	22/34	17	0	1	1	3	1.8

²⁰ Motoshighe Itoh- Shujiro Urata. Policy Research Working Paper. Nro. 1403. Small and Medium Size Enterprise Support Policies in Japan. The World Bank. Dic. 1994.

²¹ Fuente: entrevistas personales. Artículo citado en nota anterior.

V. Instrumentos de apoyo financiero. Un análisis macroeconómico²²

A nivel nacional la estructuración del sistema de asistencia a los problemas de demanda de financiamiento se basó en ciertos supuestos vinculados al marco del Plan de Convertibilidad (tanto a su filosofía como a su restricción presupuestaria):

- El esquema debía sujetarse a la prioridad de redimensionar la banca pública no sólo a través de la disminución de tasas sino también a partir de la exigencia de que aquellas entidades que no fueron privatizadas (El Banco Nación, el BICE y algunos provinciales) trabajasen en operatorias rentables y compitiendo con las entidades rentables. Los subsidios de tasa son compatibles con lo anterior, en la medida en que provengan de partidas presupuestarias.

- El esquema no tendría el fin de solucionar los problemas financieros de todo el sector sino actuar subsidiariamente. No se considera al Estado como el mejor asignador de recursos, el apoyo crediticio no está vinculado a ningún instrumento de gestión.

- El planteo no podía atentar contra la independencia del BCRA ni su normativa crediticia. Por eso el Estado se hizo cargo de los costos públicos de la asistencia a través de la Tesorería directamente, y sólo en la medida de que esta tuviese fondos excedentes. Mientras tanto, sería función de los bancos el fondeo (con recursos propios o mediante préstamos externos; como sucede con el BICE), y la asignación de los préstamos.

Debido a ambos parámetros, la oferta de los bancos públicos pasa a ser similar a la del segmento privado, tanto a lo que se refiere su operatoria normal como a su relación con los programas públicos de apoyo financiero. Las únicas diferencias a favor se deben a la capacidad prestable que demostraron sólo unos pocos (Nación y Provincia de Buenos Aires) y a su potencial.

En este contexto, surgió en 1992 a nivel nacional, el programa trienal de apoyo a la pequeña y mediana empresa, dirigido principalmente a resolver el problema del costo, ya que estipuló un subsidio del 4 % de la tasa efectiva anual. También intentó alargar los plazos de pago, ya que según las modalidades, contempla plazos de hasta dos y siete años (aunque se otorgaron pocos de ésta índole). Respecto al problema de las garantías, inicialmente se intentaba buscar una solución, basada en un seguro de crédito provisto en la legislación. Pero el sistema no funcionó y los préstamos otorgados salieron con las normales exigencias patrimoniales de las entidades financieras.

Si tenemos en cuenta que el 85% de los fondos se entregaron en cinco ciudades más importantes del país, podríamos arriesgar que el esquema no permitió llegar a las "empresas no beneficiarias" de las economías regionales. Desde el punto de vista del análisis sectorial, se observa que aproximadamente el 55%, según la línea, fue hacia las pymes del sector agropecuario, y sólo un 23% a la industria, ya que las **Cédulas Hipotecarias Rurales** fueron otorgadas a siete años de plazo, con una tasa anual en los dos primeros ejercicios de 7,9 %²³. Es muy probable que entre las del sector agropecuario haya más "no beneficiarias" que en la industria, ya que en el BN está más habituado a concederles apoyo y porque tienen sus campos para hipotecar en garantía.

Las empresas industriales "no beneficiarias" tuvieron muchas dificultades de acceso ya que a las trabas normales que encuentran en los bancos, se sumó el hecho de que los fondos eran pocos y el atractivo muy alto, con lo cual los gerentes de filial privilegiaron lógicamente a sus buenos clientes, empresas beneficiarias con muchas menos dificultades que el resto.

Respecto al destino del financiamiento es importante mencionar que esa competencia por los fondos se verificó en el segmento de los créditos para capital de trabajo, que representó el 72% de los fondos y era casi la única demanda de las "no beneficiarias" que, a su vez, parecieron ser

²² La Asistencia a la Producción en la Provincia de Buenos Aires. Situación actual y una propuesta de trabajo. Cuaderno de Economía Nro. 20 Ministerio de Economía Pcia. De Buenos Aires. Autor: Lic. Patricio Narodowski. Octubre de 1996.

²³ Argentina en Crecimiento: 1995-1999.

finalmente las menos favorecidas. El segmento de financiamiento para la compra de bienes de capital que representó el 24%, supone la existencia de inversiones en equipos y esto sujetó la línea de los problemas reales y de confianza en el modelo económico, que se hacen más importantes entre las "no beneficiarias". Así fue perdiendo interés entre bancos y empresarios.

Finalmente, cabe agregar que se hicieron pocas operaciones en dos líneas que podrían ser interesantes: la de financiamiento de tecnologías blandas (de organización empresarial) y la línea de largo plazo para reconversión. Esta última podría haber sido un buen instrumento para grupos de empresas "no beneficiarias", pero no pudo ser canalizada correctamente.

El programa consta además un Fondo de Asistencia para la Constitución de Consorcios de Pequeñas y Medianas Empresas destinado a complementar los gastos operativos de los consorcios. Se trata de un buen instrumento que trata de incentivar una estrategia de gestión: la asociación para enfrentar problemas de tecnología, promover exportaciones, etc.

En la misma dirección que el Programa Trienal, encontramos el Programa Global de Créditos para Micro y Pequeñas Empresas, constituido a partir de fondos externos (un préstamo del BID) y destinado a satisfacer las necesidades financieras de un subsector dentro del universo pyme: la micro y pequeña empresa. La idea de crear un fondo específico para este tipo de firmas ubicaría a este programa entre los destinados a "no beneficiarias". Sin embargo, la metodología elegida (similar a la del Programa Trienal), hizo muy difícil el acceso de estas empresas. A eso debemos sumar la falta de bancos dispuestos a adherir al mismo y la escasa cobertura geográfica.

El BICE, por su parte, es un instrumento interesante que debe funcionar como banca mayorista. La efectivización de las líneas depende del fondeo de los organismos internacionales (y por eso de la coyuntura y las negociaciones más generales), y del rol de la banca minorista que las canaliza. Las líneas que mejor funcionaron fueron dos: el Régimen de Prefinanciación de Exportaciones y el Crédito para Exportación de Bienes de Capital fabricados por pymes, ambas canalizadas con grandes dificultades a través del Banco Nación.

También se ofertaron, aunque muy erráticamente, otras líneas a través de entidades públicas o privadas: financiamiento para la compra de bienes de capital de fabricación local, financiamiento de la producción y las ventas internas de pymes a productores locales de bienes de capital, financiamiento de proyectos destinados a inversiones y al aumento de la capacidad exportadora y Programa global de Créditos Multisectorial. Como se ve, en teoría, los programas de financiamiento del BICE se orientan a tres temas principales muy relacionados entre sí: el fortalecimiento del sector de bienes de capital, el apoyo a procesos de inversión y los proyectos de reconversión para el incremento de la capacidad exportadora.

Efectuado un análisis sobre la performance, los fundamentos y los instrumentos de apoyo financiero a las pymes, el paso siguiente es analizar el acceso al crédito.

VI. El acceso al Crédito

Retomando la premisa básica de este trabajo podemos aseverar²⁴ que las pymes que representan un 97,6 % de las empresas de la economía nacional, tomaron un 22,20 % de los créditos - entre \$ 50.000 y 220.000 -, mientras que las grandes empresas (2,4 % de representación) recibieron un 77,80 %²⁵. Aún así en el sector pyme receptor de créditos, no se encuentran el grueso de ellas. Como causa se esgrimen las sucesivas crisis financieras, que generaron un aumento del costo crediticio y el quiebre de la cadena de pagos en varios sectores. Los bancos públicos mantuvieron en general, los créditos, pero los grandes recortes se produjeron en la banca privada, generando una restricción de acceso a los créditos y el corte de los descubiertos bancarios.

No obstante, lo anterior no es suficiente para explicar por sí sola las limitaciones de acceso al crédito de las pymes, ya que coexisten problemas estructurales. A pesar de su apertura a los distintos mercados, su participación en el mercado financiero no ha sido congruente con los fines esperados en función al andamiaje legal creado para favorecerlas. Una de las causas internas más importantes es la falencia en la información económica generada por las estas.

Existen problemas estructurales, y a pesar de su apertura a los distintos mercados, la participación de las pymes en el mercado financiero no ha sido congruente con los fines esperados en función al andamiaje legal creado para favorecerlas. Una de las causas internas más importantes es la falencia en la información económica generada por las mismas.

Caracterizadas por gerenciamientos no profesionalizados, salvo excepciones, se han gestado ideas míticas respecto de las dificultades de acceder a fuentes de financiamiento a costos similares a las grandes compañías, tal es el caso de los préstamos obtenidos en el exterior o en entidades locales de primer nivel, de la emisión de obligaciones negociables o bien en la colocación pública en el mercado de valores.

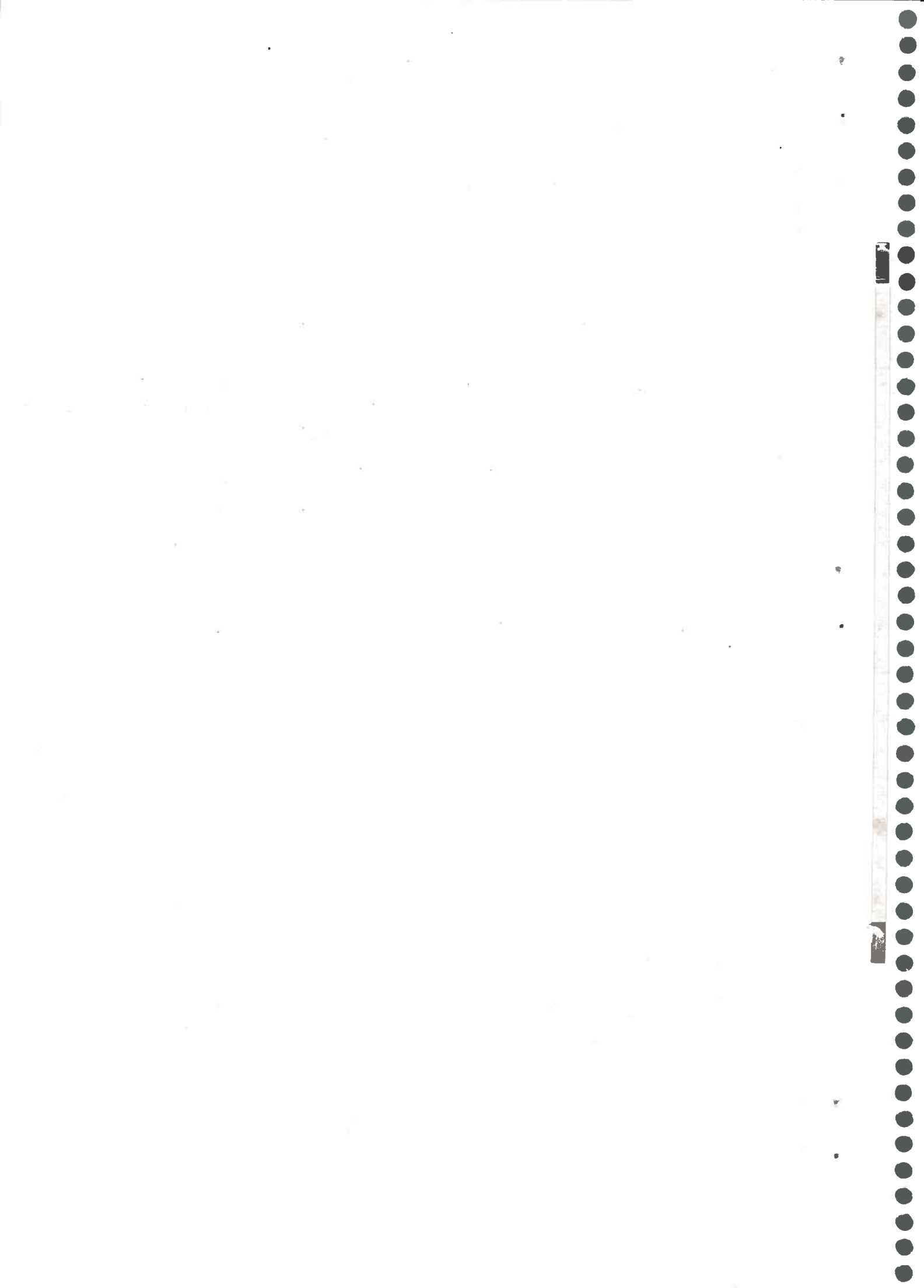
Ambos conceptos implícitamente mencionados, el costo del crédito, como la posibilidad de tentar a inversores, van en relación directa con el riesgo que los terceros le asignan. La clave estará entonces en minimizar la tasa de riesgo para los inversores impidiendo el incremento del costo y la falta de interés de los inversores.

Ahora bien, el riesgo puede ser real o aparente (proveniente de carencia de una evaluación adecuada y profesional). La cuestión tiene que ver con la distinción entre incertidumbre y riesgo. Cuando no se pueden atribuir probabilidades razonables a la posibilidad de insolvencia de las empresas, se está a ciegas y el recargo de tasa de interés crece. Con buena información y determinando probabilidades razonables, la prima de riesgo cobra una expectativa probabilística. En estos últimos tiempos, por las restricciones crediticias existentes o porque direccionan su gestión a clientes más rentables y seguros, las entidades financieras no se han destacado precisamente por desarrollar técnicas de evaluación del riesgo crediticio adecuadas y a la medida de las pymes. Por el otro lado estas no otorgan las garantías en términos de información necesaria, suficientes para revertir la situación planteada.

Mediante una encuesta sencilla se tratará de explicar la relación existente entre las pymes y el acceso al crédito, para luego centrar el análisis en el papel que juega la presentación de información en la problemática planteada.

²⁴ Informe del IADER (Instituto para el Desarrollo de las Economías Regionales). Difundido por la C.G.E. (Confederación General Económica). Noviembre de 1997. A la fecha de presentación de según informaciones de BCRA los datos no han cambiado significativamente.

²⁵ Fuente: Informe del IADER. Octubre 1997.



Encuesta a empresarios pymes. Hipótesis, Metodología, Resultados y Conclusiones.

Hipótesis:

Las pymes tienen un acceso limitado al crédito. Causas como su tamaño, el uso que le asignan al crédito y falencia en la información presentada condicionan la gestión crediticia.

Metodología:

Se efectuaron encuestas a empresarios de la región Río Cuarto – Villa María, en la mayoría de los casos contestada vía telefónica.

Cantidad de encuestas realizadas:	15
Preguntas:	07
Sectores:	Diversos

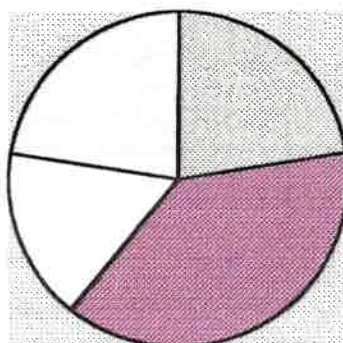
Las preguntas 1, 2 y 3 se efectuaron en forma directa (por ejemplo: ¿Cuál es su monto de ventas?) y luego se tabularon en intervalos representativos.

Resultados

Preg. Nro.	val. absol.	%
---------------	----------------	---

1. Sector al que pertenece

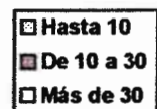
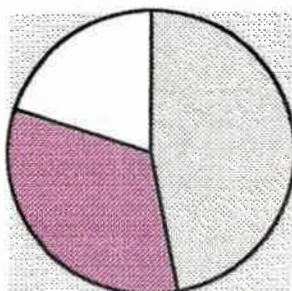
Industrial	04	27
Comercial	07	46
De Servicios	03	20
Agropecuaria	01	07



□	COMERCIAL
■	INDUSTRIAL
□	DE SERVICIOS
□	AGROPECUARIA

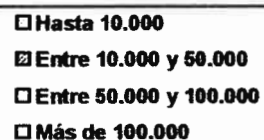
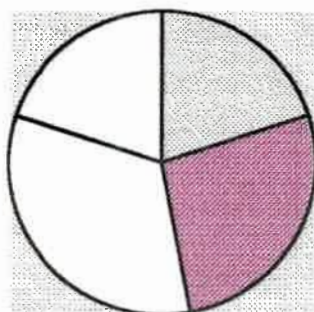
2. Cantidad de empleados

Hasta 10	07	47
De 10 a 30	05	33
Más de 30	03	20



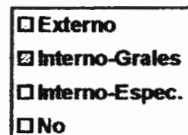
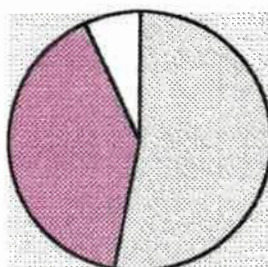
3. Montos mensuales de ventas

Hasta 10.000	03	20
Entre 10.000 y 50.000	04	27
Entre 50.000 y 100.000	05	33
Más de 100.000	03	20



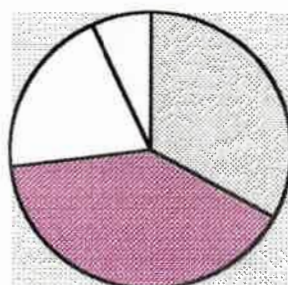
4. Posee asesor para presentación de Información a entidades financieras

Sí, Externo	08	53
Sí, Interno en tareas grales.	06	40
Sí, interno encargado específic. del tema	--	--
No	01	07



5. Activos productivos P.N.

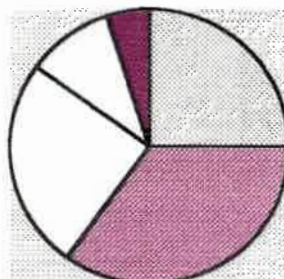
Hasta 100.000	05	33
Entre 100.000 y 500.000	06	40
Entre 500.000 y 1.000.000	03	20
Más de 1.000.000	01	07



Hasta 100.000
 Ente 100.000 y 500.000
 Entre 500.000 Y 1.000.000
 Más de 1.000.000

6. Finalidad del uso del crédito (podían contestar más de una opción)

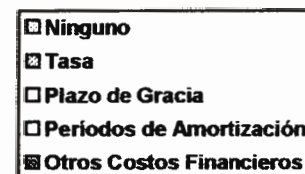
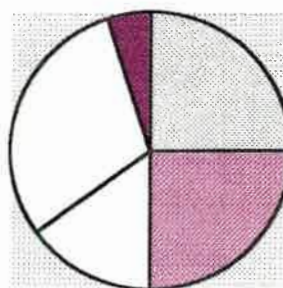
Cancelar obligaciones	05	25
Capital de Trabajo	07	35
Bienes de Capital	05	25
Innovación Tecnol. y procesos	02	10
Importaciones	01	05
Otros	--	--



Cancelar obligaciones
 Capital de Trabajo
 Bienes de Capital
 Innovación
 Importaciones
 Otros

7. Beneficios recibidos (podían contestar más de una opción)

Ninguno	05	25
Tasa	05	25
Plazo de gracia	03	15
Períodos de amortización	06	30
Otros Costos Financieros	01	05



Conclusiones:

Se verifica en los casos analizados que en la medida que aumenta el tamaño de la empresa, aumentan los beneficios financieros, hecho coincidente con el surgimiento por parte de los empresarios pymes de la necesidad de apoyo para la elaboración de la información. Las sociedades constituidas legalmente son en general quienes cuentan con asesoramiento profesional interno, aunque dedicado a tareas generales, y no específicamente al sector financiero. El resto de las pymes salvo una, de muy escasa envergadura se encuentra solamente asesorada por profesional externo. Además, el capital afectado sirve de garantía a las entidades financieras y a mayor volumen solicitado, mayor garantía exigida, siempre y cuando el endeudamiento no sea incompatible con la concesión de un nuevo préstamo. En la pyme agropecuaria encuestada no se denotan mayores problemas en el acceso al crédito, por un lado porque se trata de una empresa de consideración y por el otro por el acceso a través de las cédulas hipotecarias rurales. El mayor beneficio visualizado en los plazos de amortización depende de las características de los créditos solicitados. Posiblemente el beneficio en las tasas no sea tan apreciado por el empresario pyme y más si efectúa una comparación con las grandes empresas, pero la realidad prima y es obvio que este tipo de empresas no tiene la misma evaluación de riesgo que las grandes, y por ende las mismas tasas. Las micro y pequeñas empresas encuestadas utilizan al crédito en mayor medida para cubrir necesidades de fondos y para la constitución de capital de trabajo, lo que implica que están centradas en mantener su capacidad de servicio y no necesariamente en expandirse. En la medida que aumenta su tamaño a medianas aumentan los requerimientos de capital de trabajo, bienes de capital e inversión en innovaciones. Aquella que utilizó líneas de crédito para importaciones, lo hizo para la adquisición de bienes de capital y es la misma empresa que utilizó fondos para innovación tecnológica y de procesos (cabe acotar que esta empresa está en el límite entre mediana y grande).

1. Información útil para la gestión de créditos

Las grandes empresas no ven al "endeudamiento" como una solución a problemas concretos, sino como una política financiera de la empresa. No pasa lo mismo con las pymes, en donde la "deuda" generalmente no está constituida por bonos u obligaciones emitidos periódicamente, sino que normalmente es el resultado de negociaciones puntuales con las entidades financieras para la realización de operaciones concretas y particulares.

El tema de la política óptima de endeudamiento es desestimado en las pymes, ya que endeudarse tiene que ver con las necesidades de fondos²⁶ (para nuevas inversiones o para el financiamiento normal), y no necesariamente con un aporte al incremento de la rentabilidad y por ende ser considerado un factor generador de valor agregado.

Lo que una entidad financiera se plantea cuando recibe una petición de este tipo no tiene nada que ver con si la operación planteada va a aproximar o no a la empresa a su "estructura óptima". Las preguntas que se formula la entidad financiera, por encima de las que se refieren a las garantías, son ordinariamente tres²⁷:

- ¿Cuánto necesita?
- ¿Para qué lo quiere?
- ¿Cómo lo va a devolver?

Para ello es necesario saber qué tipo de operación se va a concertar y cuál es la información relevante al respecto.

Mejorar la información hacia entidades crediticias produce un feed - back, ya que al efficientizar el uso del crédito, se genera valor agregado a la empresa y ello debiera inducir a la incorporación de su uso como política general, lo que obviamente redundará en una mejor toma de decisiones.

La rentabilidad de la empresa puede variar con el cambio en la proporción deuda / capital propio en la medida que cueste distinto el capital que resulta del aporte inicial de los socios o posterior retención de utilidades y el capital prestado.

Situación de las pymes

Las decisiones de inversión generalmente están acompañadas de decisiones sobre financiamiento. Si la empresa decide financiarse con fondos propios, el administrador, debería efectuar un análisis ex antes con la finalidad de demostrar a los tenedores de capital que es una alternativa conveniente (barata).

En tanto, si se utiliza la opción de financiarse con terceros, deberán hacer hincapié en la capacidad que tienen de cumplir sus obligaciones para poder acceder a beneficios de montos, tasas y plazos. Y si ese tercero es una entidad bancaria o financiera aún más, debido que para gestionar un crédito la empresa deberá presentar información tanto histórica como proyectada que le muestre a la entidad otorgante la situación financiera actual y potencial. Información que puede ser estratégica dada la situación de cumplimiento fiscal de la empresa. La información presentada puede ser de baja calidad (escasa, inoportuna, parcial, etc.), o "dibujada" y en este caso cumple el rol de ayudar a evadir impuestos, pero no de convencer a los bancos. Si la empresa evasora calcula la rentabilidad relativa de evadir versus acceder al crédito, sólo tiene incentivos para mejorar su información siempre que el

²⁶ Estos fondos, ya sea por escasez o por las características de estas empresas, no son aportados en forma de "capital".

²⁷ Extraído de Josep Faus. *Finanzas Estructurales y Estrategias Financieras*. Biblioteca IESE de Gestión de Empresas. Ediciones. Folio S.A. Barcelona. España. 1997.

blanqueo sea conveniente. Es obvio que no se pueden dar ambas situaciones (calidad en la información y evasión impositiva). Más adelante se abarca este tema con mayor profundidad²⁸.

Por otro lado, el déficit de financiación a mediano y largo plazo en nuestro país hace del crédito a corto plazo un recurso bastante más crítico de lo que cabría esperar de su utilización más convencional para la financiación de activos circulantes, convirtiendo su negociación y gestión posterior en una de las variables de acción financiera de la empresa de mayor interés. Esta variable resulta especialmente crítica en condiciones económicas limitantes (con restricciones crediticias) y en el caso de las pequeñas y medianas empresas que, por carecer de mercado de capitales y no emitir ningún tipo de deuda han de dar a su financiación un contenido bancario y a corto plazo.

Los créditos de mediano y largo son otorgados generalmente para financiación de inmobilizaciones y con el debido respaldo de una garantía.

En este sentido las pymes se encuentran limitadas en la presentación de información y por ende, en el acceso al crédito, debido que generalmente:

- La mayoría no posee contador interno que prepare la información,
- la información que presenta es elaborada por contador externo sobre bases impositivas²⁹,
- la información no es completa y muchas veces irreal³⁰,
- la información no es confiable (para los analistas de las entidades crediticias³¹).

Un ejecutivo de inversiones³², refiriéndose al potencial de las pymes para entrar al mercado financiero, propone 7 puntos claves que deben asumir y cumplimentar para adecuarse a las necesidades del inversor³³. Transcribiremos tres de ellos³⁴:

Adequar la información contable a las necesidades del inversor y no centrarla en cuadros burocráticos de escasa utilidad, con balances muchas veces "pintados". Las entidades³⁵, cuando reciben el proyecto, lo primero que solicitan es que les muestren el negocio de la compañía tal como es, quieren verlo a fondo, aprender de él y aplicar algún modelo de simulación matemática para analizar la capacidad de repago de la compañía.

Un asesor eficaz debería anticipar este interrogatorio antes de pedir la apertura de la carpeta y reelaborar la información.

Información general de mercados: se requiere de algunos entes oficiales o no que desarrollen y promuevan información sobre los sectores pyme. Hay muchísimas ocasiones en las cuales las decisiones de inversión institucional no quieren ni pueden dedicar tanto tiempo a analizar qué pyme del mercado anda bien o mal

Aún de darse esto, los análisis efectuados engloban a un sector determinado, por lo que la empresa particular será juzgada con la vara del promedio del mercado, lo que castiga relativamente a los mejores créditos. Ese mecanismo es usual cuando una de las partes tiene información privada mayor que la otra parte. Esto se llama "selección adversa" y si bien será analizado más adelante, podemos acotar que el típico ejemplo es el del mercado de autos usados, ya que vender un auto bien mantenido da lo mismo que otro en diferentes condiciones, ya que el precio es fijado por el modelo (promedio

²⁸ Sobre el tema se trata de analizar las conductas en forma desapasionada. Más allá de la censura ética y la sanción legal que merece la evasión, cuando no es detectada tiene una alta rentabilidad.

²⁹ La expresión 'sobre bases impositivas' alude a que no siempre los criterios impositivos hacen reflejar en la información la realidad de la empresa, ya que estos tienen una clara finalidad, la de inducir a mejor recaudación fiscal.

³⁰ Evidenciada en ocasiones por saldos acreedores en las cuentas particulares, entre otras.

³¹ Requiriendo generalmente garantías adicionales.

³² Martín Belvisi, ejecutivo de Invest Capital, para revista Mercado - Agosto 1996.

³³ Si bien todo este artículo es referido a "inversiones", podemos efectuar un paralelismo ya que la empresa toma una decisión de financiamiento y la entidad financiera "colocación", por lo tanto es pertinente la transcripción de estos puntos.

³⁴ Los relativos al tema abordado.

³⁵ En el texto original decía: "las AFJP" ya que se refería a ese tipo de inversor, pero es válido generalizar el discurso.

de buenos, regulares y malos), ya que al comprador le es dificultoso conocer todos los detalles del auto que se comercializa.

Entonces, lo importante radica en revitalizar el primer punto, o sea darle importancia a la adecuación de la información para gestionar créditos.

*Simplificar y ordenar la información periódica*³⁶...

Según lo expuesto se evidencia que cada vez más los inversores, y por qué no las entidades financieras están requiriendo información pertinente y relevante de gestión y del mercado, con la consecuente necesidad de actualización periódica.

*Claro que todo ello implica un cambio fuerte de los empresarios pymes que deberán acostumbrarse a poner sus empresas en la vidriera*³⁷

Opiniones

Es importante vertir opiniones de ambos sectores (tomadores pymes y prestadores), lo que conlleva a analizar la problemática desde un punto de vista más amplio³⁸:

Según las pymes:

- Las evaluaciones de los créditos son demasiado conservadoras y se sobre estima el riesgo empresario.
- Las garantías y exigencias formales pedidas a las pequeñas empresas son muy superiores a lo necesarios.
- A los bancos no les interesa financiar los emprendimientos de las pequeñas y medianas empresas.
- Los mayores costos se traducen en una pérdida de competitividad.

Según los Bancos:

- No se puede prestar dinero a cualquiera porque implica una actitud empresaria irresponsable.
- Aunque sus proyectos puedan ser buenos, hay muchas pymes que no tienen sus papeles al día y presentan serias deficiencias en su Administración.
- Se ha avanzado muchísimo en la financiación de las ventas de las empresas, sobre todo cuando deben incursionar en comercio exterior.

Soluciones y comentarios:

No siempre las opiniones vertidas por los sectores son absolutamente veraces, se pueden manejar soluciones para compatibilizar ambas posiciones, aunque siempre el mayor esfuerzo vendrá de la mano del tomador del préstamo. Hay que tener en cuenta lo siguiente:

- Brindar información de mejor calidad, ya que permite calibrar los riesgos.
- Las formalidades constituyen "barreras de entrada", cumplimentarlas tampoco significa calificar. No obstante la empresa puede balancear costos y beneficios de tenerlas al día, ya que la oportunidad puede surgir cuando los bancos deban salir a buscar clientes. En ese momento, el que tiene ventaja es quien las cumplió.

³⁶ En el texto original se refiere luego de la emisión de papeles negociables.

³⁷ Roxana Acotto. Revista Mercado Córdoba. Pág. 16- Abril 1995.

³⁸ Periódico El consultor. Septiembre de 1998.

- Existe un componente estructural y otro cíclico. Estructuralmente, con el tiempo las empresas mejorarán su información y los bancos deberán incursionar en nuevos negocios, una vez que se les acabe la posibilidad de generar beneficios a través de una sobrevaluación del riesgo empresarial. El componente cíclico tiene que ver con los períodos de crisis financiera (crédito caro), donde los primeros que se quedan sin crédito son aquellos negocios riesgosos.

A manera de mostrar algunos puntos de vista de inversores sobre las pymes, se muestran datos y opiniones de AFJPs.

2. AFJP. Potenciales inversores³⁹

Mientras la falta de financiamiento constituye uno de los principales obstáculos para el sector productivo (esencialmente en las empresas de menor tamaño), las AFJP están ávidas de papeles de compañías en donde poder colocar sus fondos. A unos años del lanzamiento del régimen previsional de capitalización, las AFJP manejan fondos que se acercan a los \$ 4.000 millones (5.000.000 de afiliados). De ese total Córdoba aporta aproximadamente 150 millones anuales. Pese a la contribución local para la acumulación de fondos de pensión, estos son invertidos prácticamente en su totalidad en el mercado de capitales de Buenos Aires⁴⁰.

Actores y Opiniones

- Uno de los objetivos de Claridad es contribuir a financiar actividades productivas en las áreas donde se generan los ahorros de los afiliados, pero esto es difícil debido a las restricciones que impone la ley (rigidez en el esquema de inversiones para otorgar máxima seguridad a los aportantes y así no se esfumen los fondos) y por la escasez de papeles interesantes de empresas provinciales debido al desconocimiento y temor de las empresas para acceder al mercado de capitales, y por supuesto a la imposibilidad de adaptarse a todas las exigencias que ello implica⁴¹.

Además de los topes establecidos para cada tipo de inversión, las AFJP tienen la obligación de comprar papeles aprobados por calificadoras de riesgo y hacer depósitos en entidades autorizadas por el BCRA. Tampoco pueden comprar más del 20 % de una emisión, serie o clase de Obligaciones Negociables, con esto lo único que Claridad pudo hacer fue:

% del fondo	Destino
15,30	Depósitos en Bancos Locales (Plazos Fijos)
0,70	O.N. en empresas cordobesas
0,70	Acciones de Ciadea
0,20	Acciones de Minetti

Lo que implica un **16,90 % del fondo**.

Desde Claridad lo que se hace es asesorar a las pymes para ver la posibilidad de entrar en el mercado de capitales. El menú permitido es netamente financiero, no se tiene la posibilidad como Chile por ejemplo de financiar directamente proyectos productivos, las limitaciones fueron pensadas hace dos o tres años atrás, y se deberían flexibilizar⁴².

³⁹ Revista Mercado Córdoba/ Agosto de 1996. Nro. 29. En Las Afjp y pymes : las llaves del tesoro. Pág.8.

⁴⁰ No necesariamente implica que la plata queda en Buenos Aires. Se trata del lugar donde es intermediada.

⁴¹ Más allá de lo que opinan los actores, es de importancia destacar que el objetivo de las AFJP es valorizar el fondo que le pertenece a los futuros jubilados y no hacer política regional.

⁴² Según Laureano Más, Gerente de Inversiones de dicha AFJP.

El panorama y las estimaciones conducen a la gran posibilidad de las pymes que necesitan recursos en el largo plazo ya que ahí se encuentran las diferencias entre lo que ofrece un banco y un inversor institucional.

Más que asistencia crediticia⁴³, las AFJP le pueden dar a las pymes la posibilidad de que refinancien sus pasivos, transformando una deuda que se renueva cada 30 días o 6 meses en un instrumento de largo plazo, con una amortización acorde a los flujos de fondos de las empresas.

- Según Siembra, ⁴⁴ ninguna AFJP contribuyó en mayor o menor medida al desarrollo del mercado de capitales en Córdoba, sencillamente porque las inversiones están tan reguladas y tan estrictamente limitadas que no hay posibilidades de hacer grandes innovaciones”.
- La gerente de Máxima en Córdoba opina “Las Pymes tienen una extraordinaria posibilidad de financiamiento con los fondos de pensión, ya que las AFJP están deseosas de papeles de empresas con buena rentabilidad y escaso riesgo”
- Desde Consolidar, la AFJP que lidera el ranking de afiliaciones sostiene que las administradoras no tienen suficiente información sobre los sectores industriales que forman el mercado local. Una solución -dicen- sería que cada una de ellas elaborara una presentación con balances y funcionamiento y las presentara a las administradoras para su evaluación.

Análisis :

Los comentarios efectuados por analistas y ejecutivos de AFJPs hacen necesario aclarar algunos aspectos al respecto:

- El objetivo del sistema no es subsidiar economías regionales sino valorizar y conservar los ahorros de los futuros jubilados.
- Se supone que las O.N., commercial papers, etc. van a financiar proyectos, por lo tanto no parece una buena crítica invocar la situación de Chile donde se pueden financiar directamente proyectos. Además en Chile, al igual que en Argentina, el componente de Títulos Públicos es muy importante.

Panorama a Diciembre de 1997:

Recaudación AFJP:	220 millones mensuales
Acumulados :	3.838 millones.
Inversiones realizadas:	
■ Títulos Públicos	48 %
■ Plazos Fijos	18 %
■ Acciones	14 %

A la fecha de culminación del presente trabajo (Julio de 1999) se estima que el fondo está en unos 8.000 millones aproximadamente.

• Estimaciones :

Un trabajo elaborado por la Unidad de estudios económicos y estadísticos de las AFJP proyectó el tamaño de los fondos :

Año 2000 : 05 % del PBI

⁴³ Laureano Más, citado anteriormente.

⁴⁴ Alberto Termine (responsable del área Inversiones).

Año 2004 :

20% del PBI

Año 2010 :

Se estabilizará en el 45 % del PBI.

Ventajas, Inconvenientes y soluciones:

Para una AFJP la gran ventaja de invertir en la emisión de una pyme es que está rindiendo un plus de tasa ligada a su riesgo, mientras que un instrumento de duración similar de una empresa calificada doble o triple A rinde entre 7 y 8 puntos. Es decir que el bocado es apetitoso, les mejora mucho la performance de la cartera⁴⁵. No obstante ello, es importante efectuar a la vez un análisis del riesgo que incorporan a la cartera.

La realidad es que mientras las pequeñas y medianas empresas necesitan de manera imperiosa financiación para seguir en el mercado, a las AFJP le sobran fondos para invertir.

El tema es que muchas pymes no cumplen con los requisitos lógicos que imponen las AFJP para invertir en sus papeles: no registrar pérdidas recientes, tener un management acertado, tener en claro el concepto estratégico de su negocio y demostrar un buen manejo del sistema financiero interno.

De todas maneras Belvisi cree que el desarrollo de emisiones en el futuro va a ser un boom y señala siete puntos claves que tienen que trabajar las empresas como los mercados y entes reguladores para viabilizar las cosas, tres citados anteriormente y otros cuatro que se citan a continuación:

- **Armonizar criterios legales y regulaciones:** por un lado se establece que las pyme pueden sacar una emisión sin necesidad de calificarla, pero al mismo tiempo la Superintendencia de las AFJP obliga a las administradoras a comprar papeles que tengan al menos dos calificaciones. Estas son contradicciones que habría que pulir dado que el proceso de calificación es caro, además de tener que abrir información (aproximadamente \$ 20.000 cada una).
- **Capacitación para empresarios:** hay mucho miedo respecto del mercado de capitales. Los bancos no lo promueven porque no les interesa alentar emisiones, sino colocar cartera propia. A la par de esto, a las empresas no les interesa debido a la información que deben dar y la pérdida de control.
- **Reducir los costos de los trámites públicos:** uno de los principales costos de una emisión es el de los abogados. Este servicio puede salir entre 10 y 20 mil pesos. Con transparencia bajarían significativamente estos costos, que actualmente en una emisión chica (aproximadamente \$ 75.000) son de 2 o 3 puntos de tasa.
- **Promover diferentes alternativas de instrumentos para el mercado a los que puedan acceder las AFJP:** no hay que pensar sólo en la ON, también pueden existir ON convertibles o algo muy interesante que son los pools, es decir instrumentos donde se juntan varias pymes en un fideicomiso que agrupa los préstamos de cada una de ellas y se hace un título contra esos préstamos. Así comparten los gastos de registración y le dan mayor dinámica al instrumento⁴⁶.

Un pensamiento final sobre el tema:

A pesar de los esfuerzos para redimensionar el financiamiento al sector pyme, las intenciones no siempre trascienden a la realidad, debido a que los problemas mencionados subsisten, las asimetrías

⁴⁵ Martín Belvisi, ya citado.

⁴⁶ Esto es discutible ya que en la realidad existen problemas de coordinación y estas formas asociativas no prosperan.

en la información y el contexto económico social regional, nacional e internacional hacen a que no sea sencilla la tarea.

Por el lado de las pymes se requerirá entonces la tarea de mejorar su gestión financiera, y en ello es de vital importancia la forma en que se plantea la operación, y más aún cuando el prestamista es una entidad bancaria.

3. Planteamiento táctico de la negociación de un préstamo bancario

Se trata de buscar aspectos importantes en la negociación de un crédito, a saber:

a. Buscar el punto de vista del banco:

Quizá el aspecto más importante a considerar en el planteamiento de una operación de un préstamo bancario a corto plazo sea valorar exactamente cuál es el papel y función que el banco quiere cumplir y cuáles son básicamente las condiciones para la concesión de un crédito.

El prestatario ha de ponerse, auténticamente, en la situación del banco. Esto significa, en primer lugar asumir que el banco es un prestamista, con interés y comisiones fijas independientemente del resultado de las operaciones que colabore a financiar y que, por tanto, no está interesado en compartir como socio el riesgo de la operación. El riesgo que asume, lo cobra. La devolución del capital y el cobro de los intereses y comisiones que hayan sido devengados, constituye la preocupación primordial del banco.

Cuando en el banco se estudia la concesión o no de un crédito lo somete, fundamentalmente, a un test de cuatro consideraciones básicas, que es conocido como **Test o regla de las cuatro "ces"** :

1. Capital:

¿Tiene el prestatario recursos propios suficientes como para hacer frente al préstamo si las operaciones van mal?

La respuesta a esto se vincula con las garantías ejecutables.

2. Capacidad de Devolución: La misión y objetivos del banco no son, por supuesto el liquidar o acceder por cuenta del prestatario a bienes de distinta naturaleza que cubran el préstamo concedido, sino recuperar el capital y cobrar los intereses, por ello, el banquero estudiará siempre la capacidad de autocancelación que presenten las actividades a cuya financiación se destina el crédito. Es obvio que la finalidad de un banco no es la misma que la de una inmobiliaria ni la de una agencia de autos.

3. Carácter: Se refiere al carácter de los directivos de la empresa cliente y evalúa su capacidad de gestión pasada y la que probablemente pueden presentar en el futuro.

4. Condiciones :

¿Son el plazo, comisiones y formalización del préstamo las adecuadas?

¿Podrían destinarse los recursos solicitados a otros empleos más rentables?

¿El acuerdo incorpora algún tipo de garantías?

b. La elección de un banco adecuado:

La primera preocupación de la empresa consistirá en la elección del banco más adecuado a sus posibles necesidades, pues ni los criterios ni los procedimientos funcionales de los bancos son homogéneos. En particular:

- Las políticas básicas de los bancos hacia la asunción de riesgos difieren entre sí, según sus objetivos, directivos, naturaleza y tasa de crecimiento de su pasivo y necesidades de liquidez.

- Tienen conceptos diferentes de la lealtad que deben hacia sus clientes, y respecto en dónde empieza y acaba su responsabilidad.
- Tienden a especializarse en determinados tipos de créditos, así pueden encontrarse bancos sectoriales, regionales, orientados a empresas que crecen, dedicados a empresas que se establecen por primera vez, por el contrario a empresas grandes.
- Aspectos tales como coyuntura económica, regulación legal, crisis de liquidez y otros influyen en modo diferente sobre estos.

c. La negociación del préstamo comienza mucho antes de que sea necesario:

Elegido un banco, la labor de construir un clima favorable para el futuro préstamo ha de comenzar inmediatamente, pues esta actividad no puede improvisarse. La seriedad del comportamiento actual de la empresa será una referencia para la evaluación que, en el futuro, el banco haga. El mantener informado al banco de la marcha de las operaciones, ofreciéndole saldos razonables en las cuentas corrientes y dándole muestras de confianza son otras tantas vías de crédito; esta política es conservadora pero resulta tremendamente eficaz en condiciones adversas, dado que acota riesgos. En esto es de importante observar la relación rendimiento – riesgo.

d. Planteamiento adecuado de la solicitud de crédito:

La solicitud de crédito deberá asumir la perspectiva del analista de operaciones de activo del banco, anticipando, al menos la contestación a las preguntas siguientes que, típicamente, serán hechas:

- ¿Por qué necesita fondos el negocio?
- ¿Cuánto se necesita?
- ¿Cómo y cuando será liquidado el crédito?
- ¿Cuáles son las posibilidades de que los planes de la empresa fracasen? . En ese caso,
- ¿Cómo cumplirá la empresa con el banco?
- ¿Quiénes dirigen la empresa?
- ¿Cuál es la historia financiera de la empresa? ¿Qué perspectivas tiene?
- Si, eventualmente la empresa cambia de banco ¿Cuáles han sido los motivos?

e. La negociación del préstamo no se cierra con su concesión:

Una vez concedido el préstamo es igualmente importante el mantenimiento de unas buenas relaciones bancarias de cara al futuro lejano y al más próximo de la eventual renovación del crédito. En particular, cuando los compromisos adquiridos no vayan a poder cumplirse deben realizarse todos los esfuerzos para prevenir por adelantado al banco de los problemas más probables.

4. Contexto legal, tácticas y prácticas bancarias

a. Criterios tenidos en cuenta para la calificación:

En un pasado no muy lejano, el factor determinante en materia crediticia era la evaluación de la posible “realización” de activos como garantía de las operaciones de préstamos. Actualmente adquiere trascendencia el análisis de “la capacidad de repago a lo largo del tiempo” de todas las

obligaciones contraídas por la empresa⁴⁷. Una de las causas del cambio de parámetros en la evaluación es el factor inflación, ya que los bienes aumentaban o conservaban su valor con la tenencia. Ahora, en un contexto de estabilidad, pueden subir o bajar atento las condiciones de mercado.

Según las normas del B.C.R.A.⁴⁸ se describen los criterios básicos tenidos en cuenta para la calificación⁴⁹:

- Capacidad de pago de la deuda en el futuro
- Capacidad de pago con énfasis en el análisis de los flujos de fondos
- La capacidad de pago se mide en función del flujo financiero estimado y en segundo lugar sobre la base de liquidación de activos del cliente⁵⁰

Una empresa más riesgosa es aquella que no demuestre hoy, estar capacitada para cumplir con los futuros pagos de la deuda y en ello es de vital importancia la información. Esto implica incorporar un aspecto no tenido en cuenta en el pasado, como es el de analizar estados contables elaborados de acuerdo con el "movimiento de caja", o sea cambiando el criterio de "devengado" por el de "percibido y erogado". Asimismo los planes futuros transformados en estados proyectados mensuales, tal como deben ser elaborados, resultan novedosos para quienes deben prepararlos y también para sus receptores, debido a que este proceso se efectuaba anteriormente en forma oral. Cabe agregar que los años anteriores al plan de Convertibilidad no han beneficiado por su inestabilidad a la creación de una cultura orientada hacia la proyección, sobre todo en las pymes⁵¹.

La información trascendente es en la actualidad aquella relacionada con el futuro, no implica desestimar la información histórica para el análisis ex-post de la gestión tanto como para analizar la evolución de la empresa, en tanto sea verídica y confiable.

Debemos tener en cuenta que a veces la evaluación crediticia que realizan las entidades depende de las personas que evalúan el riesgo y de la calidad de la información recibida de las empresas, ya que en este sentido a mayor calidad menor riesgo. El riesgo en sí no puede considerarse causa para el no otorgamiento de un crédito. Los Bancos suelen evaluar una gran prima de riesgo porque en la medida que el riesgo aumenta, el retorno esperado del crédito decrece. Con alto riesgo, el tomador deja de efectuar el repago del crédito con mayor frecuencia. Por supuesto si el banco tiene aversión al riesgo y no puede diversificar completamente el riesgo de los préstamos, la prima de riesgo se incrementará aún más, y el impacto sobre la visión externa (information externalities) será aún mayor⁵², convirtiéndose todo ello en un círculo vicioso.

Otros problemas de información en el mercado de préstamos

Se mencionan a continuación dos problemas de importancia relacionados con la información, que influyen en la evaluación del riesgo:

- ***Asimetría en la Información***

Un problema de asimetría extrema es el fraude: los tomadores de crédito saben si son o no fraudulentos, mientras los prestamistas no siempre pueden discernir cuales de ellos son. Cuando la

⁴⁷ Dante S. Basile. *Desarrollo de proyectos de emprendimientos pymes para el crecimiento*. Ediciones Macchi. 1998.

⁴⁸ Circulares Nro. 1171, 1894, 2016, 2180, 2215 y 2216 del BCRA.

⁴⁹ Hector C. Ostengo. *Serie de cuadernos de: Control Evaluativo de Gestión*. Departamento de capacitación. 1997.

⁵⁰ Esta afirmación es inversa en el caso de las pymes, ya que prevalecen las garantías sobre bienes al flujo de fondos proyectados.

⁵¹ Hugo Luis Sasso. *Cómo analizar los estados contables para el otorgamiento de Créditos*. Ediciones Macchi. Abril de 1997.

⁵² Leonard I. Nakamura. *Business Review*. Enc/ Feb. 1993. Information externalities: Why lending may sometimes need a jump start.

fasa de interés sube, los tomadores fraudulentos no son afectados porque ellos saben que nunca efectuarán el repago de la obligación. Por el otro lado, algunos tomadores de crédito bien calificados, pueden bien decidir esperar hasta que las tasas bajen nuevamente. El incremento de las tasas empeora la calidad promedio de los tomadores y lleva a los prestamistas a incrementar las tasas aún más y a pedir garantías adicionales.

Otro de los problemas vistos se da cuando los prestamistas tienen escasa información sobre las expectativas del negocio en relación con las que tienen los tomadores. Un tomador que sabe que el prestamista ha subestimado su riesgo real y ha tomado un interés menor a lo que correspondía es más propenso a seguir endeudado luego de un aumento en la tasa de interés que aquel cuyo riesgo fue sobrevaluado, ya que la tasa de interés se vuelve demasiado alta. Esto causa que los buenos tomadores de crédito traten de reducir su deuda en mayor proporción que los malos.

• *Problemas de Coordinación*

Si un banco no presta a los comerciantes de una ciudad debido a que las perspectivas futura de la misma no es buena, otro banco, basándose en ello, no lo hará. Por ello, si todos los bancos se basan en decisiones de los demás, ninguno otorgará créditos. Por el otro lado, si estos coordinan su accionar al respecto, se lograrán mejores apreciaciones de las expectativas del mercado de dinero.

Tipos de Riesgo

Antes de entrar en el tema, tendríamos que mencionar como mínimo qué tipo de riesgos son considerados en la evaluación de una inversión por parte de terceros y aunque esta clasificación es tenida en cuenta a nivel internacional por las calificadoras de riesgo, podemos utilizarlo como marco de referencia para el análisis pretendido. En este sentido tenemos:

- *riesgo país* : emergente de situaciones políticas que influyen en el cumplimiento de las obligaciones
- *de liquidez* : capacidad de obtener fondos de emergencia
- *de tasa-precio* : oscilaciones de valores de componentes del patrimonio en el mercado
- *de operaciones* : inseguridades en el mantenimiento, custodia y transporte de valores
- *del marco legal* : cuando se efectúan operaciones no sujetas a normas del BCRA y se obtienen consecuencias no deseadas.

Dante S. Basile⁵³ resume los siguientes factores determinantes de una supuesta seguridad respecto de la recuperabilidad de un crédito :

- a. Capacidad (capacitación y habilidades) del cuadro directivo y operadores
- b. Reputación (integridad, solvencia moral y honestidad) del management
- c. Capital
- d. Posicionamiento (en términos de mercado actual y potencial)
- e. Garantías

Como expresamos, este último factor no debiera ser la causa de otorgamiento o no de un crédito pero sí puede convertir a un crédito bueno en otro mejor.

Todos los factores enunciados anteriormente dan una idea acerca del riesgo y deben ser mostrados en forma clara y convincente.

⁵³ *Desarrollo de proyectos de emprendimientos pymes para el crecimiento*. Pág. 44.

En la circular 2216 mencionada (BCRA) actualizada por la Circular 2414 (31.01.96) se establece que el total de la deuda y otros beneficios efectuados a los clientes debe encuadrarse en alguna de estas categorías:

- *Situación Normal*
- *Riesgo potencial*
- *Con problemas*
- *Con alto riesgo de insolvencia*
- *Irrecuperable*

Por el otro lado, las normas internacionales establecen pautas para definir las situaciones: normal e irrecuperable⁵⁴

SITUACION NORMAL

IRRECUPERABLE

Situación Financiera Líquida

Situación Financiera mala

Dirección calificada y honesta

Dirección incompetente

Adecuado sistema de información

Sistema de inf. Inadecuado

Ramo de tendencia favorable

Ramo o sector en extinción

Encima de la media del sector

En posiciones bajas en el sector

Altamente competitivo

No compete - tecnología obsoleta

En síntesis, se deduce que mayores estados de riesgo surgirán de:

- Poca posibilidad de repago futuro de la deuda,
- Pocas o insuficientes garantías⁵⁵
- Evolución histórica y antecedentes de la empresa incompatibles con el crédito gestionado.
- Información del mercado desfavorable
- Información financiera deficiente
- Falta de actualización de la carpeta de crédito⁵⁶

Por lo tanto, es de importancia fijar cuál es la información relevante y sus bases de preparación para mejorar la evaluación crediticia de las pymes.

⁵⁴ Extraído de Hector C. Ostengo, bibliografía ya citada.

⁵⁵ Hasta el presente los bancos no han encarado otorgamiento de créditos para pymes ya que siempre exigieron garantías reales, debido a que al disminuir las garantías el banco tiene que computar una previsión fluctuante porcentualmente según la calificación de la empresa y calculada sobre el monto del crédito, lo que encarece al mismo en forma desmedida.

⁵⁶ Que según normas del BCRA podría llegar hasta tornar de "irrecuperable" la calificación de la empresa.

b. El préstamo ideal

Si nos preguntamos qué clase de créditos prefieren otorgar los bancos, concluiremos que desean prestar a menos de seis meses y siempre a menos de doce y que procurarán que el préstamo sea autoliquidable, tratando de evitar, en general, el quedar congelado o atrapado en las operaciones normales de la empresa al satisfacer necesidades de financiación permanentes.

Desafortunadamente para los bancos el volumen de operaciones que justifican los préstamos ideales no es suficiente como para ser rentable y deben de conceder otros préstamos a más largo plazo y de mayor riesgo.

c. Control de la naturaleza del crédito

Si el banco quiere controlar que los préstamos a corto plazo se utilizan efectivamente para financiar operaciones a corto (de temporada y/o circulante) puede llegar a exigir que estos sean devueltos durante unos meses - limpieza anual - y no figuren - por tanto - permanentemente en el pasivo del cliente. Si éste es incapaz de su devolución, ello puede indicar que fondos a corto plazo están financiando activos a medio y largo plazo. En ese caso lo que se da es un problema de financiación a medio y/o largo plazo.

En todo caso, la renovación da una oportunidad de revisar la situación de la empresa y modificar los tipos y condiciones.

d. Garantías y avales:

La formalización de los préstamos en sus diferentes modalidades, incluye con frecuencia la inclusión de garantías, que ofrecidas por el prestatario - a iniciativa propia o a petición del prestamista - respaldan el préstamo. Con ello, los prestatarios buscan ofrecer condiciones crediticias más favorables y los prestamistas cubren su riesgo al establecer su mayor prioridad sobre el valor de realización del activo que sirve de garantía.

Estas garantías, para ser adecuadas, habrán de ser legales, su control y renovación no deberá ser gravoso y su vida económica deberá ser semejante al horizonte temporal del préstamo.

Desde la perspectiva del prestatario un uso inadecuado de las garantías disminuye la capacidad de endeudamiento de la empresa y puede debilitar su posición comercial.

Otro instrumento que tiende a favorecer las operaciones de crédito, al reducir el riesgo son los avales. En este caso, el uso del aval da al prestamista derecho a una reclamación general sobre dos o más entidades, no dando, sin embargo prelación jurídica sobre otros acreedores generales.

5. Algunas consideraciones sobre la carga fiscal y el efecto sobre el financiamiento

Se ha dicho que una de las causas que generan falencia en la información es que los balances representan cuadros con poco valor referencial y como es sabido, una de las causas más importantes es el círculo vicioso que se genera ya que ante la evasión fiscal, tanto el volumen de ventas como el de su Patrimonio Neto quedan subvaluados, generando deficiencias en la apreciación del riesgo por parte de los bancos y entidades financieras, sobrevaluándolo y por lo tanto limitando el acceso a beneficios financieros. Efectuado un diagnóstico de la situación frente a la presión fiscal e inequidad tributaria en estos últimos tiempos en la región de Río Cuarto⁵⁷, se revela una relación divergente entre el Estado Provincial y el sector que se visualiza en algunos aspectos importantes. Se verifican mínimos inadecuados en Ingresos Brutos y una desproporcionalidad de la tasa respecto de la base

⁵⁷ Documento: El CECIS advierte sobre la gravedad de la situación económica-financiera de las pymes y propicia soluciones. Revista del CECIS. NRO. 244. Abril 1999. Págs. 10 y 11.

imponible. Las pymes comerciales se ven regularmente sometidas a inspecciones y controles por el solo hecho de tener domicilio fiscal en la localidad. Es decir que, por no poder fiscalizar a quienes tienen domicilio fiscal en otra provincia, los organismos recaudadores concentran su rigurosidad, sin contemplaciones, en aquellos que sostienen su existencia.

Por lo tanto, quienes definan políticas de financiamiento al sector deberían contemplar estos aspectos.

6. Información a presentar

Se propone presentar la información a modo de un sencillo proyecto. El mismo debe contener datos generales referidos a la descripción general de la empresa, su contexto, su historia, sus antecedentes, información acerca de quienes administran, etc., además de datos específicos relacionados con el objeto buscado.

Se requiere un alto grado de precisión y verificabilidad como atributos básicos e imprescindibles de la información que se proporciona. De ello dependen la confiabilidad y credibilidad, tan necesarios para la etapa de evaluación posterior.

Cuando la información proyectada de una pyme está destinada a solicitar préstamos en entidades financieras controladas por el BCRA, se requiere la revisión y consiguiente opinión de un contador público independiente, que deberá emitir un informe profesional con opinión sobre la razonabilidad de los datos consignados.

Contenido general del proyecto

Abarca los conceptos y temas de carácter genérico que deberían ser desarrollados cualquiera sea el objetivo del proyecto, entre ellos se tiene:

- Descripción de la empresa.
- Descripción del Negocio.
- Justificación de Pedido de Fondos.
- Calidad y cantidad de garantías ofrecidas.
- Análisis de Estados Contables.
- Variaciones más relevantes a partir de sus últimos Estados Contables hasta la fecha de presentación.
- Situación Proyectada.
- Conclusiones y Ponderaciones.

En síntesis, cuando los proyectos se desarrollan sólo para racionalizar la decisión, y son utilizados como herramientas internas de la empresa, las formalidades de presentación carecen de importancia. Por el contrario, cuando trascienden a terceros porque se intenta involucrarlos, los proyectos deben "mostrar" claramente la realidad económica, financiera y jurídica, además de "convencer" con elementos de juicio válidos.

Es redundante mencionar que mejorar las condiciones frente a los financistas sólo es posible si se describe, con el mayor grado de objetividad y verificabilidad, la generación de fondos, aspecto este que debe ser mostrado con la mayor claridad.

Las disposiciones del BCRA exigen una serie de requisitos de las entidades financieras entre las cuales se les exige solicitar información a las empresas con una frecuencia trimestral, semestral o anual la que se determina, según vimos, por el nivel de endeudamiento. Se debe primeramente efectuar una presentación de la empresa en el mercado -enfoque macro -, para luego a través de datos contables y otros internos del ente - enfoque micro - mejorar la calidad en la información.

En consecuencia, es recomendable incluir como mínimo información referida a la "capacidad de repago a lo largo del tiempo de todas las obligaciones contraídas por la empresa". El medio más apto

para esto es el conocimiento de información proyectada, con la consecuente problemática que se presenta en este sentido en las pymes donde la información a la par de no estar sistematizada en forma adecuada, es incompleta.

Al respecto, se pretende considerar lo siguiente⁵⁸:

- Comentarios acerca de los supuestos básicos para la elaboración, criterios sobre bases de cálculo, información sobre: precios, variaciones en los precios, evolución de la participación en el mercado, reposiciones y políticas de stock, plan de inversiones, políticas de financiamiento, etc.
- Cash Flow proyectado por el período que abarque el financiamiento requerido u otra base temporal pertinente.
- Estados de Situación Patrimonial y de Resultados proyectados.
- Indicadores operativos financieros y económicos fundamentales.

Dentro de este último punto, debe ponerse especial énfasis en los comentarios favorables referidos (entre otros) a las cualidades y bondades del "negocio" al que se dedica en el presente o dedicará en el futuro; riesgo potencial de la empresa, aspectos débiles y fuertes; riesgo potencial para alcanzar los objetivos propuestos; Generación de fondos propios; Niveles de profesionalización del gerenciamiento empresarial y apoyo externo con que cuenta para afianzar la consecución de los objetivos; etc.

Se deben mejorar también los siguientes análisis:

** Análisis del flujo de fondos*

Este es el resultante de la planificación financiera del cliente teniendo en cuenta las políticas de inversión, financiación y distribución de utilidades, en donde deberá informarse por ejemplo, el por qué de las necesidades de tales o cuales cantidades de la inversión de expansión y consecuentemente de las estrategias de aumentos en la productividad y comerciales a desarrollarse que las justifiquen.

** Análisis de sensibilidad del flujo de fondos*

Debe informarse sobre las variables significativas y su comportamiento frente a cambios en el entorno, así como de las políticas previstas en caso de imprevistos que desequilibren la situación.

** Análisis del grado de certidumbre:*

Si el flujo de fondos aportado no importa cambios significativos en las políticas previstas respecto de las pasadas, se deben aportar estadísticas que demuestren el comportamiento de las variables significativas.

Si varían sensiblemente las políticas, deberá informarse de las estimaciones efectuadas y de los parámetros utilizados que justifiquen los valores consignados.

** Análisis de las renovaciones periódicas de crédito:*

Se debe informar el detalle de las necesidades de capital en giro, conforme los distintos niveles productivos previstos y las causas de su similitud o divergencias de situaciones preexistentes.

⁵⁸ Dante S. Basile, bibliografía ya citada

** Análisis de posicionamiento del sector económico:*

Se informará sobre variables relevantes del sector, standards del sector que permitan medir los desvíos respecto de la empresa y todos aquellos datos del futuro.

** Análisis del sistema de información y de control de gestión:*

Se debe informar sobre las cuentas existentes en el manual de cuentas de la empresa, la estructura del Estado de Resultados, informando los resultados obtenidos por cada área, el presupuesto de operaciones y de control presupuestario, etc.

Toda esta información a ser presentada por la empresa al momento de solicitar un crédito o al momento de revisiones o renovaciones, tiene como objetivo dejar la menor cantidad de espacios vacíos, para así permitir a la entidad financiera elaborar sus propios fundamentos a los fines de una clasificación beneficiosa.

A manera de ejemplo, lo anterior puede verse especificado en las condiciones para acceder a un crédito determinado que a continuación plantearémos.

Información para acceder a la línea de crédito PROMECON (Consejo Federal de Inversiones)

Las guías de formulación, tienen por objeto ordenar la información sobre la viabilidad del proyecto, con el doble propósito de facilitar el análisis del evaluador y de orientar al empresario sobre las posibilidades de encarar con éxito su emprendimiento.

Es importante que los datos volcados en el documento sean reales y verificables, ya que, independientemente de las consecuencias legales que implica falsear la información, el formular el proyecto con datos dudosos o no ciertos conlleva un grave riesgo para el patrimonio de la empresa.

La primera guía de formulación de proyecto que se describe a continuación, corresponde a las solicitudes de financiamiento comprendidas en la línea PROMECON 2, por montos superiores a U\$S 100.000.-

Los emprendimientos que requieren un crédito de la línea mayor a U\$S 100.000.- deberán presentar su proyecto siguiendo la guía sectorial que corresponda a su actividad con los elementos que a continuación se enumeran:

1) Datos de los solicitantes.

2) Gestión empresarial de la firma en funcionamiento:

Deberá caracterizarse la gestión que ha realizado y realiza actualmente la empresa. A tal fin, se podrán tener en cuenta entre otros, los siguientes aspectos:

- Permanencia promedio en los cargos de conducción.
- Grado de capacitación.
- Grado de desarrollo del o de los productos.
- Grado de permanencia de clientes y cumplimiento de los plazos de entrega.
- Existencia de control presupuestario, sistemas de costos estandar, servicios de consultoría.
- Nexos con los proveedores y su estabilidad. Tiempos medios de stock de materia prima.
- Etapas cumplidas en el orden técnico, económico y financiero (estadísticas de producción y utilización de la capacidad instalada real).

3) Estudio de Mercado:

El objetivo del capítulo es el de determinar claramente la demanda insatisfecha, real o potencial, que tiene la actividad y las posibilidades de la empresa de cubrir

una parte de ella, así como los elementos y técnicas de análisis desarrolladas para llegar a los resultados :

- Bienes y servicios a producir: Finales – Intermedios – Servicios
- Mercados Previstos: Interno – Externo
- Comercialización y Precios: Mercado Interno – Mercado Externo
- Demanda Dirigida al Proyecto: En función de las estrategias de producción, comercialización y precios así como de las condiciones de oferta y demanda se proyectarán las ventas a cubrir con el proyecto para el mercado interno y para el externo, contemplando el período de análisis.

4) Ingeniería :

- Describir la tecnología que empleará el proyecto y el grado de innovación que aportará según la tecnología existente. Si se prevé adquirir tecnología a terceros, deberá indicarse el estado de la gestión, sus posibilidades y los costos emergentes por la adquisición de las patentes.
- Proceso de producción: descripción y secuencia de operaciones necesarias para la producción normal de la fábrica en el orden en que se realizan desde la entrada de las materias primas y de los materiales secundarios hasta la salida del producto final y de los subproductos. Descripción de sistemas de control de calidad de insumos y productos.
- Programa de Producción: señalar los volúmenes por año de los bienes y/o servicios a producir, existencia de stock de elaborados y subproductos, stock de productos en proceso en caso de ser relevante su consideración.

- Medios físicos de producción:

Terrenos - Edificios y Obras complementarias – Maquinarias y Equipos – Instalaciones – Rodados – Muebles y Útiles.

- Cronograma de Instalación:

Se enumerarán las principales tareas a realizar, estimándose el tiempo que demandará cada una de ellas, el cual se representa por medio de barras en un diagrama (Diagrama de Gantt)

- Suministros:

Consumos previstos en las distintas etapas del proceso. Precios unitarios. Transporte.

- Requerimiento de Personal:

Organigrama de la empresa actual y futura.

5) Localización:

- Descripción del área de localización y ubicación de la planta. Croquis y planos de ubicación.
- Condicionantes geográficos y/o climáticos del proyecto.
- Condiciones institucionales.
- Disponibilidad de materia prima, materiales e insumos.
- Disponibilidad de mano de obra según el grado de calificación.
- Normas existentes con respecto a factores contaminantes.
- Grado de cobertura de las necesidades de infraestructura y servicios.
- Proximidad a otras industrias
- Adecuación a reglamentaciones urbanísticas y posibilidades de expansión.
- Proximidades a los centros de consumo o zonas de comercialización del producto.
- Otros factores que favorezcan la localización elegida.

6) Tamaño:

- Capacidad real de producción, indicando etapas de concreción, turnos y días por año.
Capacidad real del equipo: "cuellos de botella". Equilibrio del equipo.
- Justificación del tamaño.
- Posibilidades de expansión.

7) Inversiones del Proyecto:

Se informará sobre las inversiones de Activo Fijo y Activo de Trabajo por rubro, indicando fecha de referencia, inversiones realizadas y a realizar con discriminación del gasto interno y externo; este último, en la divisa del país de origen y el equivalente en dólares que corresponda al cambio de la fecha.

8) Financiamiento de las inversiones:

- Para cada una de las inversiones valuadas a precio contado o costo de producción deberán indicarse las fuentes de financiación y el año en el cual se hace efectivo el aporte o crédito.
- Deberá informarse detalladamente acerca de los recursos líquidos o de rápida realización de que dispone la empresa solicitante para garantizar las inversiones a financiar con aporte propio.

9) Costo Total Anual:

Se aplicará el sistema de costos por absorción estableciendo cuatro centros: Producción, Administración, Comercialización y Financiero.

10) Cuadro de Resultados del Proyecto:

Este cuadro se deberá desarrollar para cada año del período de análisis.

11) Cuadro de Fuentes y Usos de Fondos:

Este cuadro se deberá desarrollar para todo el período de análisis (Instalación y Explotación). A diferencia de un "Flujo de Fondos" (Cash Flow) en este cuadro se informa sobre los valores devengados. Algunos valores son incrementales (proviene de las diferencias de balance) y otros son totales del año (proviene de los cuadros de resultados). Debe tenerse en cuenta que no podrán existir saldos negativos al final de cada ejercicio, previéndose las fuentes de financiación que cubrirán las diferencias entre egresos e ingresos. Este cuadro se deberá desarrollar para cada año del período de análisis.

12) Evaluación:

- En las empresas en funcionamiento, el proyecto está formulado e integrado a lo existente. A los fines de la evaluación deberá realizarse una aproximación a lo que sería la evolución empresarial con y sin el proyecto, para lo cual, deberá estimarse su incidencia en las principales variables tales como inversiones, ingresos y costos.
- Tasa Interna de Retorno de la Inversión Total.
- Tasa Interna de Retorno del Capital Propio.
- Efecto Palanca – TOR/TIR.
- Período de Recuperación de la Inversión.
- Efectos sobre la Ecología.

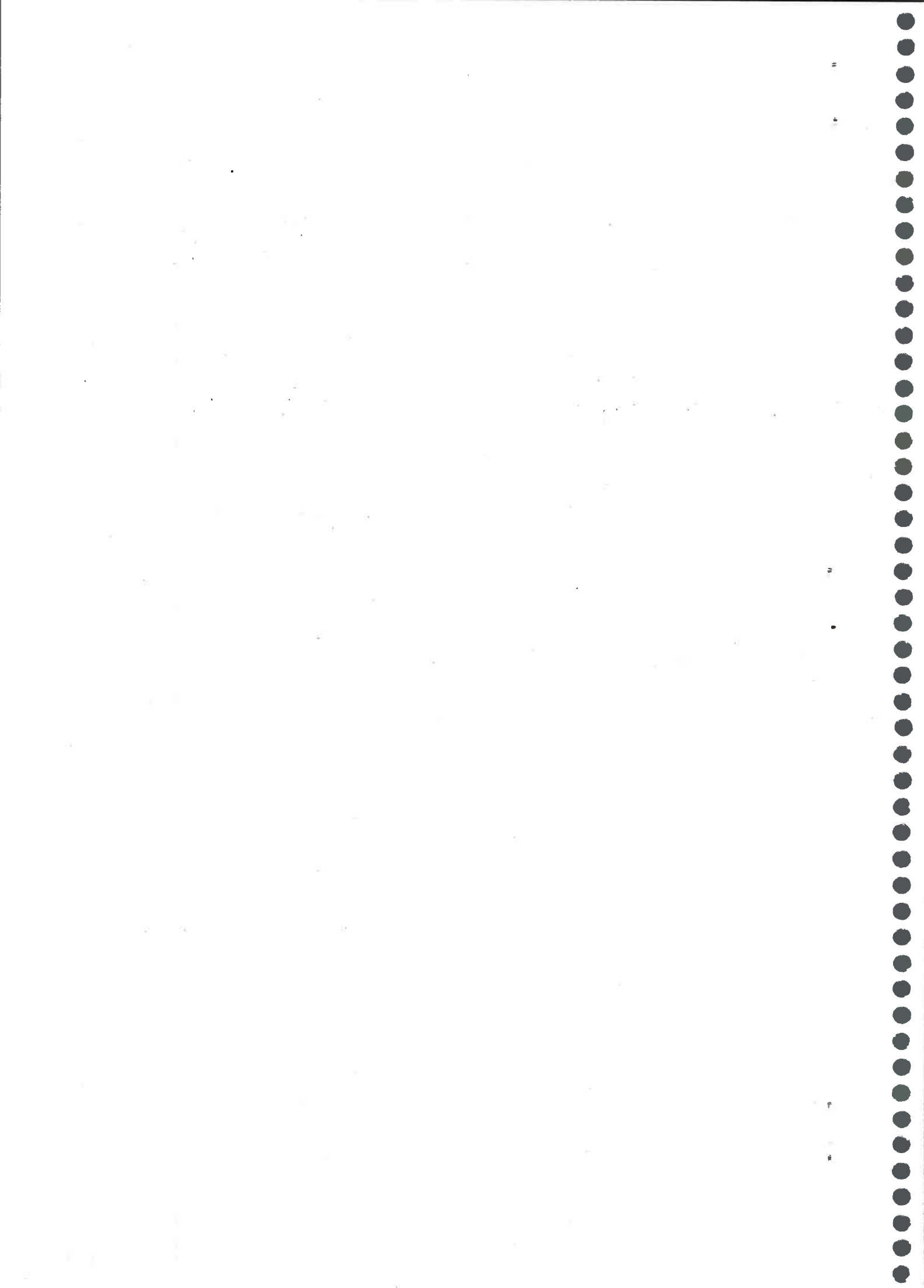
ANEXO PARA PROYECTOS NUEVOS CON SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTO MENORES A U\$S 100.000.

Los emprendimientos que requieren un crédito de la línea menor a U\$S 100.000.- deberán presentar su proyecto siguiendo la guía sectorial que corresponda a su actividad con las siguientes modificaciones:

- 1) Datos del solicitante: completar según la guía.
- 2) Gestión empresaria: se excluye.
- 3) Estudio de mercado: completar siguiendo la guía admitiéndose una flexibilidad en su formulación debido a las dificultades que pudieran presentarse para obtener la información. No obstante, los elementos aportados deberán ser suficientes para fundamentar adecuadamente la demanda esperada, a ser cubierta por el proyecto. Los ingresos proyectados no deberán incluir el IVA.
- 4) Ingeniería: Se podrá reducir el detalle de los medios físicos de producción realizando estimaciones más globales, sin particularizar, en:
 - Costos discriminados de las mejoras previstas en los terrenos.
 - Dimensionamiento y costo detallado de cada una de las obras complementarias incorporadas en los edificios.
 - Dimensionamiento de cada una de las instalaciones.
 - Detalle de los rodados y muebles y útiles.

El cronograma de instalación se incluirá solamente, si el período de ejecución supera un trimestre.

- 5) Localización: Deberán informarse adecuadamente sobre los factores críticos que son determinantes para el funcionamiento del establecimiento y de su grado de cobertura. Así también como el impacto que se producirá sobre el medio ambiente.
- 6) Tamaño: Completar, según la guía sin detallar, el dimensionamiento por equipos.
- 7) Inversiones: Se excluye el calendario de inversiones, cuando no se prevean nuevas durante el período de análisis.
- 8) Financiamiento: Completar según la guía.
- 9) Costos: Completar según la guía.
- 10) Cuadro de Resultados: Completar según la guía.
- 11) Fuentes y usos de fondos: Completar según la guía excluyendo el saldo del crédito fiscal.
- 12) Evaluación: Completar según la guía excluyendo el saldo del crédito fiscal.



VII. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

En la propia negociación de las pymes con bancos y otras entidades financieras, no se suele plantear la deuda como una política a aplicar de una forma normal y regular, ya que es considerado como "algo a devolver". Por ello, estas empresas, deberán demostrar la capacidad que tienen de cumplir sus obligaciones para poder acceder a beneficios de montos, tasas y plazos, presentando información tanto histórica como proyectada que le muestre a la entidad otorgante la situación financiera actual y potencial. Una empresa más riesgosa es aquella que no demuestre hoy, estar capacitada para cumplir con los futuros pagos de la deuda y en ello es de vital importancia la información. Al respecto, los informes financieros deben ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general⁵⁹, este aserto se fundamenta en lo siguiente:

- *que los requerimientos de información pueden ser muy diferentes según las personas que tengan interés en una empresa y*
- *que ciertas personas tienen facultades para obtener la información que les interesa y en la forma que le es conveniente, tal como la administración, el fisco y ciertos acreedores⁶⁰.*

Se deduce que la información que tendrían que contener los Estados Contables, debería servir para que los usuarios:

- 1- Tomen decisiones de inversión y de crédito
- 2- Aquilaten la solvencia y la liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos
- 3- Evalúen el origen, las características y el rendimiento de los recursos financieros del negocio
- 4- Se formen un juicio de cómo se ha manejado el negocio y evalúen globalmente la gestión de la administración, especialmente en cuanto al manejo de la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa.

Según lo anterior y en aras de la pertinencia en la información, se hace necesario incorporar un aspecto no tenido en cuenta en el pasado, como es el de analizar estados contables elaborados de acuerdo con el "movimiento de caja", o sea cambiando el criterio de "devengado" por el de "percibido y erogado". Asimismo los planes futuros transformados en estados proyectados mensuales, tal como deben ser elaborados, resultan novedosos para quienes deben prepararlos y también para sus receptores, debido a que este proceso se efectuaba oralmente.

La información trascendente es en la actualidad aquella relacionada con el futuro, no implicando esto desestimar la información histórica para el análisis ex-post de la gestión tanto como para analizar la evolución de la empresa.

Las disposiciones del Banco Central de la República Argentina, exigen una serie de requisitos de las entidades financieras como solicitar información a las empresas con una frecuencia trimestral, semestral o anual la que se determina por el nivel de endeudamiento.

En consecuencia, a la par de información general sobre la empresa y el mercado, es recomendable incluir como mínimo información referida a la "capacidad de repago a lo largo del tiempo de todas las obligaciones contraídas por la empresa". El medio más apto para esto es el conocimiento de información proyectada, con la consecuente problemática que se presenta en este sentido en la pymes donde la información, a la par de no estar sistematizada en forma adecuada, es incompleta.

En este orden de conceptos, es inminente el mejoramiento de la información brindada a entidades financieras, aspecto muy pocas veces tenido en cuenta por las pymes. **Esto produce un feed-back positivo, ya que al eficientizar el uso del crédito, se genera valor agregado a la empresa y ello debiera inducir a la incorporación de su uso como política general y no como un "parche", lo que obviamente redundará en una mejor toma de decisiones.**

⁵⁹ Léase: "función multipropósito"

⁶⁰ Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Boletín año 1980.

Asimismo, es importante acentuar sistemas de financiamiento que premien la innovación y no la garantía, esto dependerá de la forma en que las pymes presenten sus proyectos y de la credibilidad que estos generen.

Propuesta:

En esta monografía se analizó la situación de las pymes frente al acceso al crédito desde una perspectiva global y paralelamente se analizaron casos de pymes regionales. Por ende, generar una propuesta implicaría tener en cuenta la situación de cada pyme en particular según su tamaño, sector económico, entorno regional, beneficios posibles de recibir, trayectoria, participación en el mercado, etc. Entonces, para generalizar, creo necesario fijar pautas a cumplir gradualmente según la situación de cada ente:

Por el lado de las empresas:

Ir paulatinamente desde:

- Mejorar el sistema de información en pos de lograr calidad en los informes externos profesionales, dejando entrever sus virtudes y sus oportunidades,
- Mantener una política coherente con las entidades financieras,
- Generar una actitud negociadora (tasa de interés, plazos de amortización, periodos de gracia y otros costos financieros),

Hacia :

- Mejorar el sistema de información interno, para el control de gestión (información táctica),
- Generación de proyectos con valor agregado para el ente,
- Mejora Continua y Calidad Total en los procesos (Normas ISO),
- Mejorar los grados de profesionalización de sus integrantes,
- Aggiorrnarse de todos los beneficios fiscales posibles:
 - Subsidios de créditos fiscales
 - Financiación de IVA a tasas diferenciales para productos importados
 - Financiación de proyectos
 - Promociones

Y por último el logro de un objetivo importante desde el punto de vista de la información:

"la necesidad de planificar y vislumbrar escenarios futuros (información estratégica)".

Es obvio que para alcanzar estas metas y objetivos es necesario que el empresario pyme tome conciencia de la necesidad de cambio y transite por los caminos de la coherencia y el sentido común, ya que estas empresas de no mejorar su condición, tienden a desaparecer.

Desde los bancos y otros intermediarios financieros:

- Buscar las herramientas adecuadas para la evaluación del riesgo, a los fines no sólo de mejorar su acceso al crédito, sino también analizar el posible aporte a la rentabilidad de la entidad otorgante, de llevar a cabo sus microemprendimientos.
- Tratar de acortar las asimetrías de información externa a través de una mejor coordinación entre las entidades del sistema financiero,
- Continuar fomentando el crédito a las importaciones y exportaciones,

Desde el gobierno:

- Implementar todos los beneficios al sector acordado por ley,
- Mejorar la política impositiva tendiente a favorecerlas:
 - adecuar los parámetros que miden la capacidad contributiva,

- reducir en términos razonables alícuotas de impuestos que incidan directa o indirectamente en el costo de sus productos (mejora de la relación base imponible-alícuota),
- Evitar el castigo por cuestiones meramente formales,
- Impulsar un régimen simplificado de información fiscal,
- Generar planes de pago acordes a las posibilidades del sector,
- Luego de acordar los beneficios, castigar fuertemente la evasión,
- Comunicar fehacientemente todos los beneficios acordados al sector e impulsar la generación de proyectos por parte del empresario pyme,
- Poner en vigencia una Ley antimonopolio.

Si bien desde el sector gobierno se trata de ayudar a las pymes, propendiendo a tener los menores costos fiscales posibles, es necesaria una regulación equitativa para que los beneficios lleguen a quienes realmente los necesitan. En el apéndice se muestra una salida del gobierno dirigida a las pymes con problemas, que es interesante analizar.

Podemos afirmar que desde la empresa los puntos propuestos tienden a mejorar el acceso al crédito de las pyme desde dos aspectos: generar una política de financiamiento coherente y con valor agregado para el ente y disminuir el riesgo empresario generando beneficios financieros. El principal objetivo sería entonces, la disminución de la tasa de interés. Macroeconómicamente se puede afirmar que esta depende mucho de la calificación del riesgo país, ya que existe una prima de riesgo inherente a la condición de país emergente. Se escapa al ámbito de la presente monografía proponer políticas económicas tendientes a disminuir la brecha entre la internacional prime y la tasa que incluye el riesgo país aludido. Las propuestas sólo apuntan a lograr que se achique la brecha entre el costo del dinero para las pymes y el de empresas de primera línea en un mismo país.

VIII. APENDICE

Al momento de culminación de este trabajo, el gobierno lanzó⁶¹ dos programas de refinanciación de deudas bancarias. El paquete es para asistir a las pequeñas y medianas empresas (pymes) con problemas.

La iniciativa no significará para el Gobierno el desembolso de dinero adicional y contribuirá a mejorar la actividad económica.

Los fondos saldrán de los bancos que, a cambio, recibirán reducciones en las exigencias de capital. El plan tiene una **tasa máxima del 15% anual** y es para empresas (los particulares quedaron afuera) comerciales, industriales y agropecuarias que reúnan tres requisitos:

- Podrán entrar aquellas pyme con **deudas inferiores a 200.000 en cada banco**.
- Deberán tener atrasos en sus créditos. Quienes están al día, no entran. Las demoras no pueden ser menores a 31 días.
- Las pymes beneficiarias serán seleccionadas por los bancos. La refinanciación no es un derecho para los deudores. Los banqueros elegirán a los candidatos para estos sistemas de refinanciación.

Además, las entidades que quieran **podrán prestar entre el 5% y el 20% de las deudas de los clientes morosos** sin estar obligados a hacer provisiones: esto puede aumentar la capacidad crediticia del sistema, lo que implica una reducción en las exigencias de capital que tienen que cumplir los bancos, según las normas del BCRA.

Hay dos opciones para refinanciar:

- Un nuevo **Bono Brady** para empresas pymes. En este caso, los deudores deberán hacer un especie de plazo fijo en Hacienda a 5, 10, 15 o 20 años. Al cabo de ese período, Hacienda pagaría el capital con los intereses acumulados. Por ejemplo, si se deposita 10 pesos, dentro de 20 años el Estado se comprometerá a pagar 100 pesos. Para documentar ese compromiso, en lugar de un plazo fijo, les entregará un bono. Esas promesas de pagos deberán ser entregadas a los bancos. Así, por cada 100 pesos de su deuda, la pyme le entregará al banco un papel que significa una promesa de pago de otros 100 pesos, sólo que dentro de 20 años. En el interín, la pyme en cuestión deberá pagar al banco los intereses sobre los saldos de su deuda.
- La otra opción es un **Bono Francés**. En lugar de un plazo fijo, las pymes deberán pagarle al banco entre el 10% y el 15% de su deuda en efectivo, y el resto, en cuotas iguales durante tres, cinco, siete o diez años. Además, deben entregar una garantía (una hipoteca o una prenda) para asegurar el pago de 12 cuotas.

Pero hay otro dato muy importante: con el Bono Brady, las pymes consideradas malas pagadoras **recién** podrán aspirar a tener nuevamente crédito bancario después del vencimiento del bono. En cambio con el Bono francés, podrán volver a recibir nuevos créditos de otros bancos de inmediato (si están en una categoría no tan mala) o en unos 12 meses. Quienes se atrasen con el pago de las cuotas perderán la refinanciación, y deberán pagar al contado o ser ejecutados.

⁶¹ Jueves 24 de Junio de 1999.

Actualmente los bancos que les prestan a las pymes lo hacen en condiciones muy distintas. Las tasas oscilan entre el 20% y el 50% anual. Los plazos llegan apenas a unos 180 días en los mejores casos.

Ahora bien, ¿Por qué otorgar voluntariamente financiación a largo plazo a una tasa máxima del 15% anual precisamente a los deudores que ya están atrasados?. La respuesta es simple: cuando un deudor no paga en término un crédito, los bancos deben hacer provisiones y contabilizar pérdidas. Con este sistema propuesto por el BCRA, a las entidades les convendrá ofrecer éstas facilidades a aquellos deudores irrecuperables (cobrar algo es mejor que nada) o a aquellas pymes que les permitan transformar en el menor plazo posible sus pérdidas en ganancias. Por esa razón, la alternativa del Brady es menos atractiva para los bancos que la del Bono Francés, que permite rehabilitar aceleradamente a sus deudores y ayudarlos a salir a flote.

Cuadro Sintético

* Acceso:

Bono Brady

La pyme compra el bono en Hacienda: una especie de plazo fijo que entrega al banco en pago del capital adeudado.

Bono Francés

La pyme anticipa al banco entre el 10% y el 15% de la deuda. Los bancos pueden financiar estos fondos.

* Plazos:

Bono Brady

5; 10; 15 y 20 años

Bono Francés

3; 5; 7 y 10 años

* Cuotas:

Bono Brady

Todos los meses hay que pagarle al Banco los intereses sobre los saldos de la deuda.

Bono Francés

Cuotas fijas por el saldo impago. Este sistema incluye amortizaciones de capital según "Sistema Francés".

* Tasa:

Bono Brady

La determina el Banco. Máximo del 15% anual.

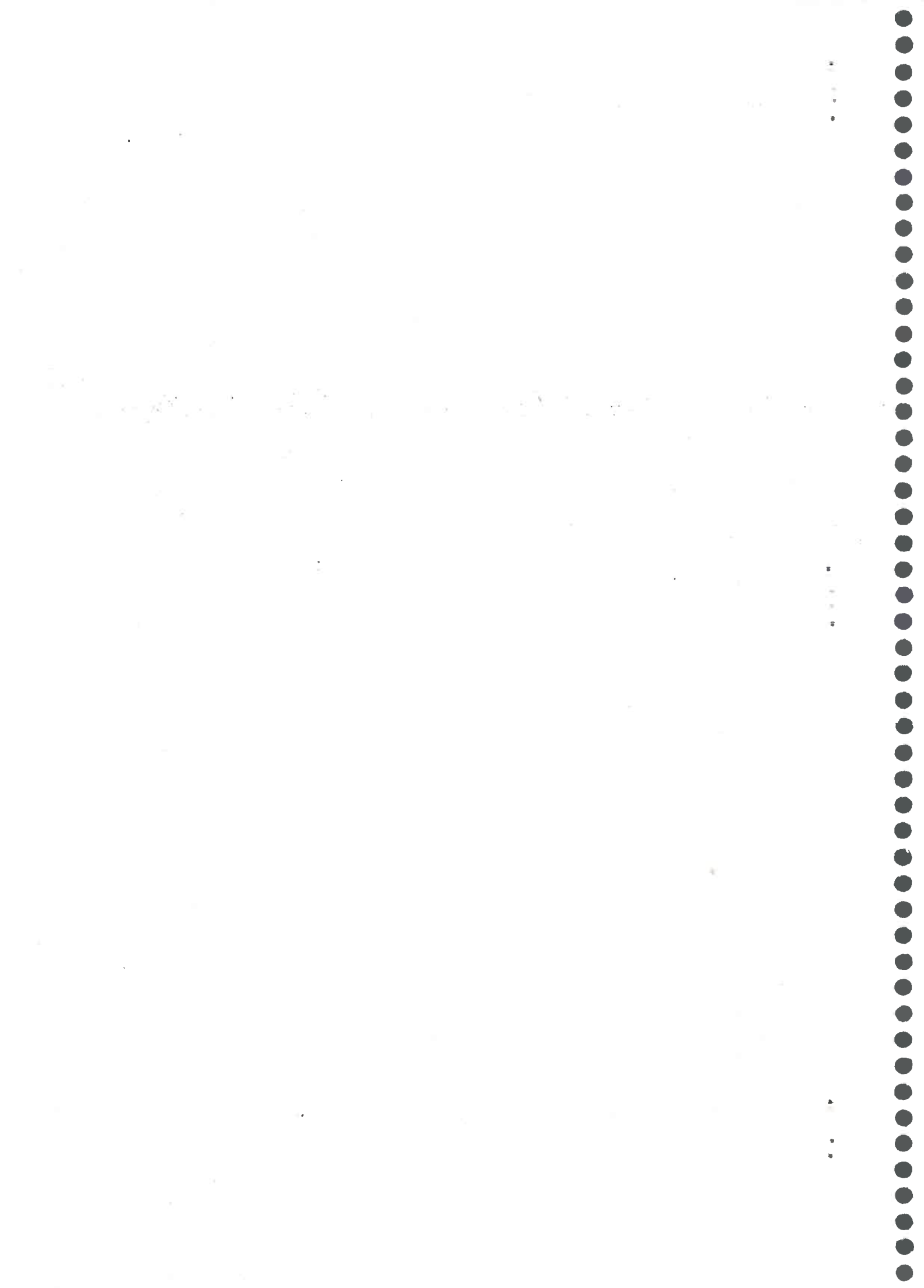
Bono Francés

Igual que en el Bono Brady.

* Recalificación:

Bono Brady

La pyme que entre en este sistema mantendrá su mala calificación durante los años que dure su bono. Hasta entonces, recibirá entre el 5% y el 20% de la deuda actual en nuevos créditos. Superada esa etapa, mejorará sus posibilidades de obtener nuevos préstamos.



Bono Francés

Las pymes beneficiarias podrán acceder a una calificación de manera más rápida que las normas del BCRA. A los 12 meses de cumplir este sistema, podrá obtener nuevos créditos de los bancos.

Ventajas y desventajas:

Si bien se critica que el BCRA no parece entender la realidad económica financiera de las pymes, dadas la fijación de límites en la tasa y monto de deuda (15 % y los \$ 200.000, respectivamente), lo que nadie duda es que este sistema, al proveer largos plazos para cancelación de las deudas y al mejorar las restricciones a los bancos, podría generar de ser bien implementado, mayor liquidez al sistema y una cierta reactivación al sector pyme. No obstante ello, querer afirmar rotundamente que esto genera el acceso al crédito esperado por el empresario pyme es una ilusión, dado que faltan muchos aspectos por pulir, en especial la **poca flexibilidad en la recalificación de deudores** que fija el Banco Central para que las pymes con problemas puedan volver a acceder el crédito.

El plan concebido originalmente preveía el retorno rápido del deudor al sistema crediticio y los bancos podían transformar en ganancias sus provisiones. Según la versión definitiva, la recategorización de deudores lleva muchos años o demanda un primer pago cash muy fuerte, entonces se duda sobre las ventajas al sector bancario, ya que los morosos podrían seguir quedando fuera del sistema crediticio.

El Bono Francés –que prevé una recategorización más rápida a cambio de un primer pago en efectivo más alto- tampoco convence del todo a los banqueros ya que si las pymes no pueden pagar las cuotas de sus créditos se espera dificultad en el pago cash de una parte importante de la deuda. No obstante habrá que ver, entre otras cosas, cuáles serán las exigencias a nivel garantías, porque sería inviable si la garantía que se les pide fuera demasiado alta.

La evolución de la crisis económica es otro de los factores decisivos en el éxito del plan. Ahora las pymes están metidas en un círculo vicioso de recesión - endeudamiento, pero si con esto baja la presión financiera, tendrán un horizonte más optimista, que les permitiría evitar los despidos de personal y de alguna manera contener el desempleo y contribuir a la reactivación.

IX. BIBLIOGRAFIA

Alvarez, Héctor Felipe. Principios de Administración. Ediciones Eudecor 1996.

Balbo, Mariela - Porto, Guido y Posadas, Josefina. *Concentración Territorial de la Industria Argentina*. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Serie Cuadernos de economía. Nro. 22. Diciembre de 1996.

Basile, Dante S. *Desarrollo de proyectos de emprendimientos pymes para el crecimiento*. Ediciones Macchi. 1998.

Berry, Albert y Escandón, José. *Colombia's Small and Medium - Size Exporters and Their Support Systems*. Policy Research Working Paper Nro. 1401. The World Bank. Diciembre de 1994.

Circulares Nro. 1171, 1894, 2016, 2180, 2215 y 2216 del BCRA.

Demirgüç - Kunt, Asli y Maksimovic, Vojislav. *Capital Structures in Developing Countries. Evidence from ten countries*. Policy Research Working Paper Nro. 1320. The World Bank. Julio de 1994.

Documento: El CECIS advierte sobre la gravedad de la situación económico - financiera de las pymes y propicia soluciones. Revista del Cecis. NRO. 244. Abril 1999.

Diario Clarín. Sector Economía. 25 de Junio de 1999. Páginas 24 y 25.

Estrada, Francisco F. y Masi, María Laura. *El empresariado latinoamericano. Algunos aspectos de sus organizaciones y de su pensamiento*. Serie Investigaciones externas. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el desarrollo Latinoamericano- CIEDLA. Iniciación de la Investigación: 1995.

Faus, Josep. *Finanzas Estructurales y Estrategias Financieras*. Biblioteca IESE de Gestión de Empresas. Ediciones. Folio S.A. Barcelona. España. 1997.

Ferro, Gustavo. *Ajuste, Reforma Estructural Desarrollo de mercado de Capitales*. Editorial UNRC. 1995.

FIEL. *Hacia una Economía de mercado*. Ed. FIEL. 1992.

Frediani, Ramón Osvaldo. *La Pequeña y Mediana Industria en el Uruguay*. Serie Investigaciones externas. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el desarrollo Latinoamericano- CIEDLA. Iniciación de la Investigación: 1995.

Frediani, Ramón O. *Planes de estabilización y reforma estructural en América latina. Una Síntesis*. Editorial Konrad -Adenauer- Stiftung. CIEDLA. 1996.

Kantis, Hugo. *Las alianzas de negocios en la actividad exportadora de pymes argentinas*. Boletín Informativo Techint. Julio- Septiembre de 1997. Nro. 291.

Ley 24.467. Pequeña y Mediana empresa.

Motoshighe Itoh- Shujiro Urata. Policy Research Working Paper. Nro. 1403. Small and Medium Size Enterprise Support Policies in Japan. The World Bank. Dic. 1994.

Nakamura, Leonard I. *Lessons on Lending. And Borrowing in Hard times.* Business review. Federal Reserve bank of Philadelphia. Julio Agosto 1991

Narodowski, Patricio. *La asistencia a la producción en la Provincia de Buenos Aires. Situación Actual y una propuesta de Trabajo.* Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. Serie Cuadernos de economía. Nro. 20. Octubre de 1996.

Ostengo, Hector C. *Serie de cuadernos de: Control Evaluativo de Gestión.* Departamento de capacitación. 1997.

P.E.N. *Argentina en Crecimiento. 1995-1999. Programación Regional.* Ministerio de Obras y Servicios Públicos.

P.E.N. *Argentina en Crecimiento. 1995-1999. Programación Sectorial.* Ministerio de Obras y Servicios Públicos.

Periódico El Consultor. Septiembre de 1998.

Quintar Aida y Boscherini, Pablo. *El Problema del Desempleo y el rol de los microemprendimientos y las microempresas.* Boletín Informativo Techint. Abril- junio de 1997. Nro. 290.

Revista Mercado Córdoba. Textos citados.

Sasso, Hugo Luis. *Cómo analizar los estados contables para el otorgamiento de Créditos.* Ediciones Macchi. Abril de 1997.

Szapiro, Susana. *Subsidios en los países industrializados.* Boletín Informativo Techint. Octubre-Diciembre de 1991. Nro. 268.

INDICE

I. Introducción

Premisas e hipótesis de trabajo.
Características cuantitativas y cualitativas en la definición de pymes.

II. Fundamentos de la importancia de las pymes en el desarrollo económico – social

Fundamentos Teóricos
Fundamentos Económicos
Fundamentos Políticos
Fundamentos socio culturales.

III. Funciones básicas que desempeña el empresariado pyme.

IV. Pymes y países en desarrollo. Semejanzas con el modelo argentino, contexto Legal.

V. Instrumentos de apoyo financiero en Argentina. Un análisis Macroeconómico.

VI. El acceso al crédito

Encuesta a empresarios pymes. Hipótesis, Metodología, Resultados y Conclusiones.

1. Información útil para la gestión de créditos
Situación de las pymes.
2. AFJP: Potenciales inversores.
3. Planteamiento táctico de la negociación de un préstamo bancario.
 - a. Buscar el punto de vista del banco
 - b. La elección del Banco adecuado
 - c. La negociación del préstamo comienza mucho antes de que sea necesario
 - d. Planteamiento adecuado de la solicitud del crédito
 - e. La negociación del préstamo no se cierra con su concesión.
4. Contexto legal, tácticas y prácticas bancarias
 - a. Criterios Tenidos en cuenta para la calificación
Otros Problemas de información en el mercado de préstamos
 - Asimetría en la información
 - Problemas de Coordinación
 - b. El préstamo ideal
 - c. Control de la naturaleza del crédito
 - d. Garantías y avales
5. Algunas consideraciones sobre la carga fiscal y su efecto sobre el financiamiento.
6. Información a presentar
 - Contenido general del proyecto
 - Información para acceder a la línea de crédito PROMECOM (Consejo Federal de Inversiones)
 - Anexo para proyectos nuevos con solicitudes de financiamiento menores a U\$S 1.000.000.-

VII. Conclusiones y Consideraciones Finales.

VIII. Apéndice.

IX. Bibliografía.



53011