

Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs.

Hernán Lapelle
Investigador

Abril de 2007

ObservatorioPymeregional
Buenos Aires Norte - Santa Fe Sur

Este documento fue elaborado por el Lic. Hernán C. Lapelle, Investigador del Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur con la contribución del equipo de trabajo del Observatorio: Mg. Adriana Rivero (Coord. Institucional), Lic. Evangelina Lorente (Investigadora) y Romina Gorla (Asistente Técnico).

El autor agradece especialmente a la Lic. Evangelina Lorente por el procesamiento de los datos y discusión de los resultados. Además, un particular agradecimiento a la Lic. Florencia Barletta y al Mg. Ignacio Bruera de la Fundación Observatorio Pyme por la discusión y revisión de versiones preliminares.

Índice general

Introducción	4
Primera parte. El mercado de crédito bancario	6
A.1 La falla del mercado bancario	6
A.2 Resolviendo el problema: la estructura de incentivos	8
A.3 Los obstáculos de las PyMEs para acceder al financiamiento bancario	11
Segunda parte. Estudio de Caso: Buenos Aires Norte - Santa Fe Sur	16
B.1 Fuentes de financiamiento de las PyMEs	16
B.2 Identificación del problema	19
B.3 Obstáculos al acceso de financiamiento bancario para las PyMEs	24
Consideraciones finales	33
Bibliografía	35

Introducción

Los recursos financieros son vitales para iniciar y llevar adelante una empresa. Ello se debe a que se necesitan fondos para adquirir activos para fabricar un producto o brindar un servicio. También se precisan para cubrir el período de tiempo existente entre la compra de los insumos y el cobro de los clientes¹. Por lo tanto, la falta de fondos entorpece el crecimiento de las empresas sobre todo si se trata de pequeñas y medianas (PyMEs) debido a que son, en su gran mayoría, mano de obra intensiva. Por ende, dicho problema repercute negativamente sobre el desarrollo de una región.

En cuanto al origen de los fondos, se reconocen dos fuentes: interna y externa. La primera, se corresponde con recursos aportados por los propios dueños y con los generados por la propia empresa (reinversión de utilidades). El origen externo se materializa en forma de deuda o la apertura del capital.

Entre las fuentes mencionadas, el origen interno junto con la toma de deuda fundamentalmente bancaria, constituyen las formas en que las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) financian su actividad. La apertura del capital no representa una opción atractiva para este tipo de empresas debido a la pérdida de propiedad o control que la misma implica².

No obstante, acceder al financiamiento bancario no resulta una tarea fácil. En general, se observa que el mercado bancario no funciona eficientemente debido a la falla que lo caracteriza: información asimétrica. La misma se debe a que los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos en relación con los oferentes. Además, genera como consecuencia una brecha entre la demanda de fondos (empresas) y la oferta (entidades bancarias).

Asimismo, el problema de asimetría se agudiza cuando son las pequeñas y medianas empresas las demandantes de fondos. Por consiguiente, el presente trabajo pretende dilucidar por qué es más dificultoso el acceso al financiamiento bancario para las PyMEs. Sobre todo, se procura que los actores económicos involucrados y aquellos con poder de decisión puedan, en base al conocimiento, tomar decisiones que permitan reducir la brecha financiera existente.

¹ Los fondos destinados a cubrir este desfase temporal son parte de lo que en materia financiera se conoce como capital de trabajo.

² Mason (1998)

La estructura del trabajo es la siguiente. En la primera parte se aborda el problema desde un enfoque netamente teórico. En la misma, se trata el desequilibrio del mercado bancario producto de su falla, la teoría para solucionarla y los obstáculos propios de las PyMEs. Una segunda parte, en la que se realiza un estudio del caso en base a datos del Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur sobre locales PyMEs industriales. Finalmente, se resumen los principales tópicos relacionados con el problema de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs.

El mercado de crédito bancario

La falla del mercado bancario

El perfecto funcionamiento de los mercados hace que la demanda y la oferta se igualen entre sí, determinando un precio que vacíe el mercado. Es decir, el libre comportamiento de la demanda y la oferta establecen un precio en el cual la cantidad demandada se iguala con la ofrecida. En términos del mercado crediticio, se espera que los demandantes de crédito, dentro de los cuales se encuentran las empresas, sean satisfechos con la oferta del mismo, a través de las instituciones bancarias. De dicho proceso debe surgir una tasa de interés³ que iguale la oferta con la demanda de crédito.

No obstante, rara vez los mercados funcionan de manera perfecta. Por el contrario, es normal que los mercados trabajen con desequilibrio de manera constante. Es decir, no existe un precio que iguale la oferta con la demanda del bien en cuestión. Por supuesto, el mercado de créditos no es ajeno a dicho funcionamiento. Para explicar el por qué de ello, debe tenerse en cuenta que para que exista equilibrio en los mercados, es necesario que se cumplan una serie de condiciones o supuestos. En caso de que no se cumpla alguno de ellos, surge una falla que desequilibra el mercado⁴.

Una de las fallas que es inherente al mercado de crédito bancario es la falta de información perfecta. La existencia de la información perfecta significa que los participantes del mercado conocen todo lo relevante del mercado, sin que puedan alterar su funcionamiento con alguna acción por parte de ellos. De este modo, la información se constituye como un dato dado para los mercados competitivos.

No obstante, la falta de información perfecta se evidencia dado que en principio, los demandantes de crédito conocen mejor que los oferentes las características del negocio, los riesgos y la rentabilidad esperada del proyecto. En otras palabras, la parte demandante de fondos posee mayor información que la tomadora de la misma. En consecuencia, esta situación, conocida como información asimétrica, constituye la principal causa de imperfección en el mercado de crédito bancario.

Adicionalmente, bajo este escenario los agentes económicos involucrados aprovechan la desigualdad de información. Tal oportunismo, tanto ex ante como ex post, se reconoce bajo los rótulos de **selección adversa** y **riesgo**

³ En el mercado financiero, el precio viene representado por la tasa de interés a pagar.

⁴ Samuelson, Nordhaus y Pérez Enrri (2003).

moral⁵, respectivamente. La primera es una consecuencia de la incapacidad de los bancos para distinguir entre los proyectos de inversión riesgosos de los que no lo son. La segunda, es la dificultad para evaluar la capacidad de los empresarios y su grado de compromiso para asegurar el éxito del proyecto –es decir, la capacidad para devolver el préstamo y los intereses al banco-.

Cabe mencionar que la selección adversa se manifiesta en dos formas diferentes. La primera se refiere a que el banco puede aprobar una línea de crédito que sea luego un fracaso comercial. La segunda tiene lugar cuando el banco veta un proyecto que luego se convierte en un suceso comercial. Siguiendo estas definiciones, los gerentes de banco estarán más preocupados en evitar que ocurra lo primero, por la simple razón de que lo segundo no será descubierto.

⁵ Williamson (1989) describe en su libro el enfoque de la economía del costo de transacción. En el mismo, resalta que el objetivo de las instituciones del capitalismo es la de economizar el costo de transacción, entre los que se encuentran el riesgo moral y selección adversa.

Resolviendo el problema: la estructura de incentivos

El apartado anterior deja en evidencia la existencia de conflictos de intereses entre el prestatario y el prestamista, cuyo problema nace con la información asimétrica que posee cada uno. Las dos características mencionadas, conflicto de intereses y asimetría de información, se enmarcan dentro de la teoría denominada como principal-agente⁶. Tal relación existe cuando una de las partes, el agente, acuerda actuar en nombre de la otra, el principal.

En el caso de este trabajo, el banco es considerado como principal y las empresas como agentes. Lo anterior se debe a que el banco le “encarga”, a través de un contrato, la generación de recursos (el retorno esperado) a la empresa. La existencia de esta relación de agencia plantea el desafío de generar por parte del principal un sistema de remuneraciones o condicionantes que contemple la divergencia de incentivos entre las partes. No obstante, estos condicionantes no siempre logran reducir los problemas de selección adversa y riesgo moral, más bien pueden profundizarlos. En general, el sistema de incentivos tiene presente los siguientes elementos:

- ***Tasa de interés***

La determinación de la tasa de interés constituye uno de los elementos más importantes para los bancos, debido a que representa el retorno o ingresos, producto del contrato de préstamo.

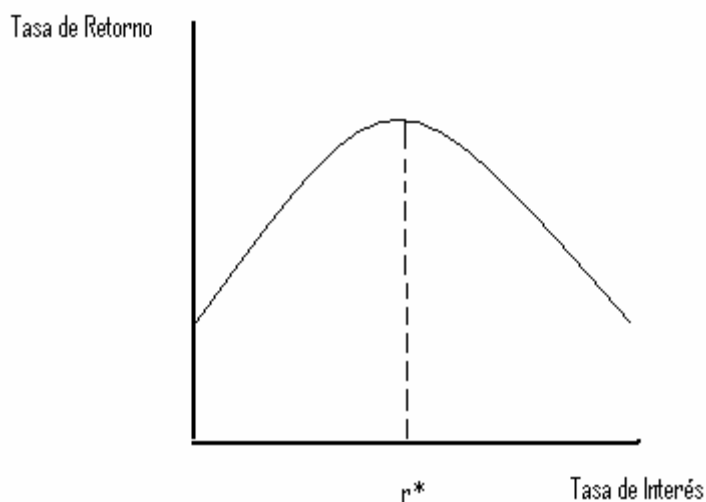
No obstante, el establecimiento de la misma genera ciertas dificultades para las instituciones bancarias. Por un lado, el banco desea establecer la mayor tasa posible de acuerdo con el criterio de la maximización del beneficio. Por el otro, al establecerse una tasa de interés elevada, el banco puede atraer a los demandantes de créditos más riesgosos.

La explicación de lo anterior es muy simple: aquellos proyectos capaces de pagar una tasa elevada son aquellos con retornos esperados elevados y por lo tanto con un riesgo asociado mayor. Es decir, una tasa de interés elevada deja fuera del mercado a aquellos prestatarios con bajos retornos esperados, aunque con menores riesgos. De este modo, la curva de retorno de un banco es como la que se observa en el Gráfico 1 (Salloum C. y Vigier H., 1997): el retorno esperado sube cuando se incrementa la tasa de interés hasta la tasa r^* , luego, disminuye a medida que sigue incrementándose la tasa que cobra

⁶ Ricketts (1994).

dado que atrae a los proyectos más riesgosos. En este último caso, los demandantes del crédito tenderán a exponer los beneficios del proyecto mas no sus riesgos asociados, profundizándose el problema de selección adversa.

Gráfico 1 – Curva de retorno esperado de una institución bancaria



Fuente: Salloum C. y Vigier H. (1997).

- **Garantías (colateral)**

La exigencia de una garantía⁷ o colateral por parte de los bancos constituye un mecanismo para reducir parte del riesgo moral que rodea el contrato de crédito. La misma reduce los incentivos de los prestatarios para dejar de cumplir con sus obligaciones, incrementado los incentivos para dedicar esfuerzos al proyecto.

Los bienes a ser usados como colateral necesitan cumplir tres condiciones básicas:

- 1) *derechos de propiedad bien definidos,*
- 2) *derechos de los acreedores adecuados y*

⁷ La voluntad de ofrecer garantías constituye una señal para el banco de que el empresario cree que el proyecto será un éxito y de que se compromete con su emprendimiento.

3) liquidez⁸ de los activos.

La primera condición se requiere para que los prestatarios puedan establecer en forma creíble la propiedad del activo utilizado como garantía. La segunda se precisa para que los bancos puedan ejecutar la garantía si el prestatario deja de pagar un préstamo. Y por último, la liquidez de los activos es necesaria para que los bancos puedan disponer de los activos a un bajo costo.

La valuación que realiza la institución bancaria es por su valor de remate, es decir como una empresa en quiebra, en las que se supone que se venderán en subasta pública para lograr una realización inmediata.

- ***Plazos de deuda***

El otro punto que suele estar presente en los contratos de préstamos es el plazo del mismo. En este sentido, los bancos tienen la tendencia de otorgar plazos cortos dado que tienen mayor capacidad de control, reduciendo de ese modo el problema de riesgo moral.

No obstante, el establecimiento de plazos cortos tiende a aumentar los niveles de morosidad debido a que las empresas destinan estos fondos a proyectos de largo plazo. Es decir, las firmas financian sus inversiones de largo plazo con varios préstamos de corto, generando de este modo, un esquema de endeudamiento/apalancamiento bastante peligroso. Por lo tanto, el problema de riesgo moral tiende a aumentar en vez de disminuir.

En síntesis, el mercado de crédito bancario presenta la falla de asimetría de información que explica el funcionamiento desequilibrado del mismo. Dicha falla se manifiesta a través de la selección adversa y riesgo moral, que intentan ser reducidos a través del establecimiento de una tasa de interés, la exigencia de garantías y el otorgamiento del préstamo a corto plazo. No obstante, estos elementos tienden a profundizar los problemas mas que a solucionarlos. De ahí, que persista el desequilibrio entre la oferta y demanda de crédito.

⁸ La liquidez de un activo es la propiedad del mismo de convertirse fácilmente en dinero.

Los obstáculos de las PyMEs para acceder al financiamiento bancario

La existencia de la brecha financiera es propia del mercado de crédito bancario independientemente del tamaño de la empresa solicitante de fondos. No obstante, dicha brecha es aún mayor al considerar una pequeña y mediana empresa en comparación con las grandes empresas. En consecuencia, en el presente apartado se intenta dilucidar por qué la brecha financiera es aún mucho mayor para las pequeñas y medianas empresas. Para ello, se decidió enumerar los problemas de acceso al financiamiento bancario para las empresas PyMEs. Cabe mencionar que no se trata de una lista exhaustiva sino que se intenta separar los obstáculos con el fin de un buen entendimiento de la problemática abordada⁹.

✓ **Información asimétrica**

El incremento del problema de información asimétrica es consecuencia de los mismos participantes del mercado, es decir, las instituciones bancarias y las PyMEs. Por el lado de los bancos, éstos no cuentan con unidades especializadas o con tecnología crediticia apropiada para la evaluación de PyMEs. Sobre todo, no existe interés en hacerlo debido a la idea preestablecida en los bancos de que las PyMEs son más riesgosas debido a la alta tasa de mortalidad que presentan. Por el lado de las PyMEs, el problema reside en su sistema de información dado que es común que presenten problemas administrativos.

No obstante, el problema de información asimétrica tiende a reducirse cuando las PyMEs trabajan diariamente con un banco. Es decir, los bancos cuentan con la ventaja comparativa que reside en la variedad de servicios transaccionales tales como la provisión de cuentas corrientes, pagos de salarios, servicios de *cash management*, entre otros. Ello les permite disponer de información útil para las tareas de evaluación y monitoreo de estas mismas firmas.

✓ **Costos de información**

La búsqueda de información, que incluye la evaluación, supervisión y cobro de los créditos es sumamente necesaria para contrarrestar el riesgo asociado

⁹ Cabe tener presente que los problemas se relacionan estrechamente con el problema de información asimétrica y la forma de reducirlo. De ahí que más de un ítem deberían presentarse juntos, sin embargo, se separan con el fin de una exposición más clara.

en los contratos de crédito. Dicha tarea representa para los evaluadores de proyectos, los bancos, un costo fijo elevado. Por lo tanto, el costo medio por peso prestado se reduce a medida que el monto a prestar se hace más elevado. En consecuencia, los bancos maximizan su retorno cuando el monto prestado es relativamente grande. Por lo tanto, las empresas PyMEs no representan una demanda atractiva para los bancos dado que los montos solicitados suelen ser relativamente bajos en comparación a las grandes empresas, por lo que el costo por peso prestado se eleva. Es decir, los bancos deben incurrir en deseconomías de escala (mayor costo por peso prestado) para obtener información sobre las características de dichos clientes. Como consecuencia, los bancos aumentan el costo de financiamiento (tasa de interés) para las PyMEs.

✓ **Problemas de señalización**

La presentación de garantías o *colaterals* es un mecanismo para no ser excluidos del mercado de crédito. No obstante, cuando se trata de pequeñas y medianas empresas el mismo presenta algunos problemas. Uno de ellos, común en la mayoría de las PyMEs, es la menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías. Otro, es la diferencia en la valuación del activo puesto en garantía dado que el empresario PyME tiende a sobre valorarlo. Adicionalmente, la obtención de un préstamo bancario basado en las garantías constituye un problema específico para las pequeñas empresas en crecimiento: cuanto más rápido es el ritmo al que crece la empresa, mayor es la brecha entre el financiamiento requerido para comprar plantas y equipos adicionales y el valor colateral de los activos de la empresa para asegurar dicho financiamiento¹⁰.

✓ **Problemas del personal especializado**

La falta de personal especializado en los bancos y en las PyMEs agudiza el problema de información asimétrica. No obstante, dada la gravedad del tema para la obtención de financiamiento, se decide ampliarlo.

Por un lado, se observa que los bancos poseen escasa experiencia y/o insuficiente personal capacitado para evaluar el estado de situación y los proyectos de inversión de las pequeñas empresas en cuestión. Además, esta situación empeora mientras más grande sea la institución bancaria debido a

¹⁰ Mason (1998).

que en las instituciones más chicas suele existir mayor relación entre la gerencia del banco y la empresa, lo que facilita la obtención del financiamiento. Además, las PyMEs esperan un tipo de servicio que los grandes bancos no pueden brindar, tal como la posibilidad de dialogar con funcionarios con capacidad de decisión. En el caso de los grandes bancos la centralización de las decisiones limita las facultades del personal de sucursales. También cabe recordar que cuando más relación tengan las empresas con el banco por otros temas distintos al préstamo, mayor conocimiento tiene el banco de la empresa, facilitando de este modo la obtención de fondos.

Por otro lado, es frecuente que las PyMEs carezcan de una contabilidad bien organizada y de procedimientos de información y auditoría, lo que se constituyen en una fuente de información sustancial para los bancos sobre las condiciones de la empresa. Además, la situación empeora si la empresa cuenta con una estructura administrativa reducida y polivalente y con pocos directivos experimentados en la parte financiera.

✓ **Protección imperfecta de los contratos de crédito**

El marco jurídico constituye un elemento central en los contratos de crédito dado que protege el cumplimiento de los derechos y obligaciones de las partes. Por lo tanto, cuando el mismo tiende a desproteger a algunas de las partes, el préstamo es menos atractivo. En particular, cuando el marco jurídico favorece a los deudores en contra de los acreedores, en este caso los bancos, la brecha financiera se incrementa. Además, se hace más profunda cuando se trata de pequeñas y medianas empresas, dado que son consideradas como altamente riesgosas por parte de las instituciones bancarias. Tal consideración se debe a la alta tasa de mortalidad que presenta el sector PyME. En pocas palabras, la alta probabilidad de quiebra de las PyMEs junto con la fragilidad de los contratos hace del conjunto de las PyMEs un sector poco atractivo como prestatario.

✓ **Escasa diversificación de los clientes**

Anteriormente se mencionó el preconceito que tienen los bancos sobre el riesgo de otorgar créditos a las pequeñas empresas. Tal visión se alimenta al destacar el alto grado de concentración de las ventas de las PyMEs en unos pocos clientes, generando una dependencia muy fuerte. Dicha dependencia es

vista como un factor de gran vulnerabilidad, dado que ante problemas con un cliente clave, la amortización del préstamo puede dificultarse.

En definitiva, la concentración de ventas en pocos clientes genera una gran incertidumbre sobre ventas potenciales, dejando un gran riesgo sobre el repago del préstamo.

✓ **Informalidad**

El alto grado de informalidad con el que operan las pequeñas y medianas empresas dificulta la obtención de financiamiento. El nivel de ventas constituye un indicador importante para la evaluación crediticia de las PyMEs. Por consiguiente, cuando facturan menos ventas de las reales, las mismas empresas están descalificándose como agentes crediticios.

La evasión impositiva es incentivada en parte cuando la presión tributaria es fuerte. Es común que los empresarios evadan con el fin de no terminar con problemas de insolvencia en sus empresas.

Al mismo tiempo, el cumplimiento de las normas provisionales e impositivas constituye otra buena señal para los bancos. Su incumplimiento conlleva a la exclusión de las PyMEs del mercado de crédito debido a que son consideradas como más riesgosas (riesgo moral).

También, la constitución jurídica de las pequeñas y medianas empresas evidencia el grado de informalidad con la que operan. En general, en el segmento PyME prevalecen las firmas unipersonales o sociedades de hecho, antes que sociedades anónimas y/o sociedades de responsabilidad limitada.

✓ **Condiciones macroeconómicas**

El acceso al financiamiento bancario para las PyMEs se dificulta ante perturbaciones negativas en la actividad económica. La reducción en la capacidad de préstamo de los bancos responde al racionamiento y endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito.

El racionamiento se produce por el desplazamiento de las PyMEs por las firmas más grandes y el sector público dado que encuentran mayores dificultades para financiarse en los mercados de deuda no bancarios.

El endurecimiento de las condiciones crediticias se debe a que durante las fases recesivas del ciclo económico, las tasas de interés son mayores y los montos disponibles menores dados el ajuste monetario asociado. Además, se dificulta el problema de garantías, dado que en recesión los bancos suelen

incrementar las exigencias al tiempo en que el valor de los activos disminuye¹¹.

Adicionalmente, debe sumarse como problema, la mayor inestabilidad mundial en materia financiera producto de la globalización de los mercados. Los grandes flujos de capitales que ingresan y salen de un país tienden a impactar negativamente sobre el normal funcionamiento del mercado interno de crédito.

¹¹ Cuando una economía entra en recesión es común que el valor de todos los bienes disminuyan.

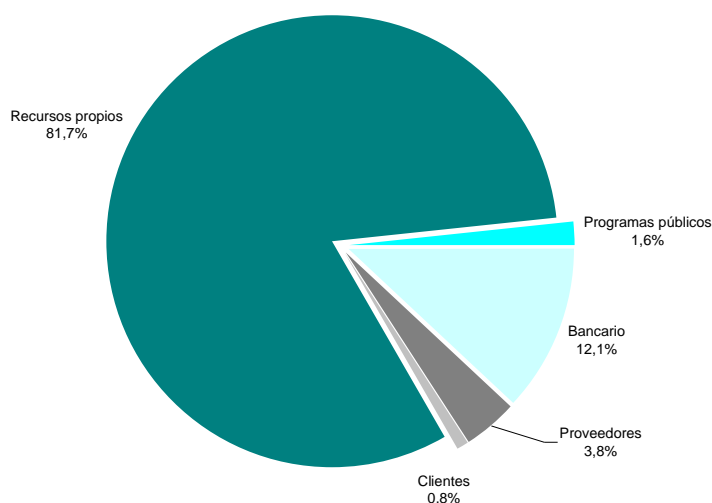
Estudio de Caso: Norte de Buenos Aires – Sur de Santa Fe

El objetivo de esta sección es mostrar con datos el problema de acceso al financiamiento bancario para las PyMEs. Para ello, se utilizan los resultados obtenidos de la Segunda Encuesta estructural a locales PyME¹² industriales del Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte - Santa Fe Sur. La misma abarca a diez partidos del norte de la provincia de Buenos Aires (Arrecifes, Baradero, Capitán Sarmiento, Colón, Pergamino, Ramallo, Rojas, Salto, San Nicolás y San Pedro) y dos departamentos del sur de Santa Fe (Constitución y General López). El análisis se basa en la respuesta de un total de 788 locales PyMEs industriales correspondientes a unas 745 empresas.

Fuentes de financiamiento de las PyMEs

Los recursos propios son la forma más utilizada por las PyMEs para la financiación de las inversiones dado que dicha fuente suministra, en promedio, el 82% del total invertido en la región. La financiación bancaria constituye la segunda fuente en importancia, aunque constituye apenas el 12% del financiamiento de las inversiones.

Gráfico 2 - Fuente de financiamiento de la inversión.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

¹² El criterio utilizado para considerar a una empresa como PyME se basa en la cantidad de empleados. Para mayor información, consultar Observatorio PyME Regional Buenos Aires Norte- Santa Fe Sur, “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Asimismo, la financiación bancaria toma mayor importancia mientras más grandes son las PyMEs en términos de ocupados (ver Cuadro 1). No obstante, el uso de los recursos propios sigue siendo la forma más usual para financiar las inversiones independientemente del tamaño de la firma.

Cuadro 1 - Fuente de financiamiento de la inversión según tamaño.

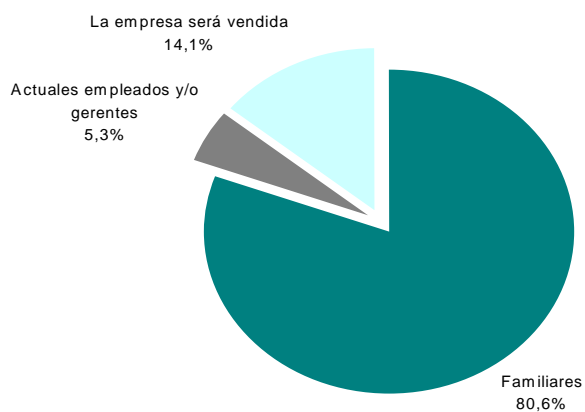
Rango de Ocupados	Recursos propios	Programas públicos	Financ de bancos	Financ de proveed	Financ de clientes	Otros
Hasta 5 ocupados	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Entre 6 y 50 ocupados	82,9	1,5	10,6	4,1	0,8	0,0
Entre 50 y 210 ocupados	74,4	2,1	20,6	2,1	0,7	0,0
Total general	81,7	1,6	12,1	3,8	0,8	0,0

Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

En cuanto a la apertura de capital, los datos del relevamiento muestran indirectamente que dicha fuente de financiación¹³ no está siendo contemplada por los empresarios de la región. Por un lado, el 65,7% de las PyMEs encuestadas corresponde a empresas familiares siendo los fundadores los conductores actuales. Por el otro, el 80,6% de los empresarios opina que los próximos directivos serán familiares. En consecuencia, la apertura de capital por fuera de la familia parece ser imposible. Cabe recordar que el empresario PyME intenta evadir esta forma de financiación debido a la pérdida de control que esta implica.

¹³ Emisión de acciones en mercado de capital y/o la incorporación de nuevos socios a la empresa.

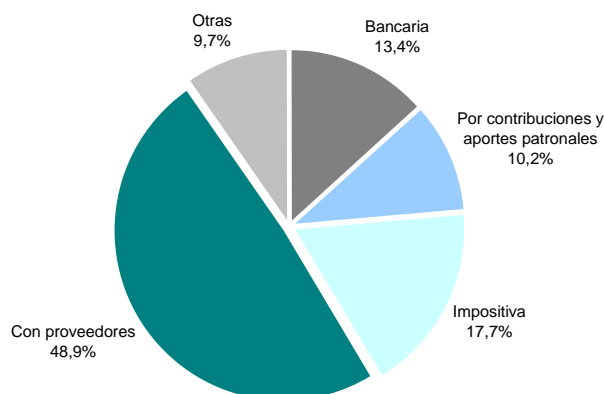
Gráfico 3 - Distribución de las PyME de la región según conducción futura.
Junio – Julio de 2006.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

En cuanto a la estructura de deuda (pasivo) de las firmas, los proveedores participan en aproximadamente un 50%. En segundo lugar, se encuentra la deuda impositiva con el 17,7% de participación en la deuda total. En tercer lugar se halla, con el 13,4% del pasivo, la deuda bancaria.

Gráfico 4 – Estructura de deuda de las PyME industriales de la región



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Identificación del problema

La existencia de la brecha financiera no es ajena a la región bajo análisis dado que por un lado, existen fondos bancarios ociosos y, por el otro, se observa una demanda insatisfecha.

Por el lado de la oferta bancaria, el Cuadro 2 muestra que los depósitos realizados en la zona son superiores a los préstamos brindados en la misma, arrojando un saldo financiero neto negativo. Por consiguiente, se deja en evidencia la existencia de fondos bancarios ociosos, que con seguridad son absorbidos en otras regiones del país. De esta manera, la región es una generadora neta de fondos.

Cuadro 2 – Saldo financiero neto (préstamos menos depósitos)
del sector privado no financiero, al 31 de marzo de cada año, por
distrito.

En miles de pesos.

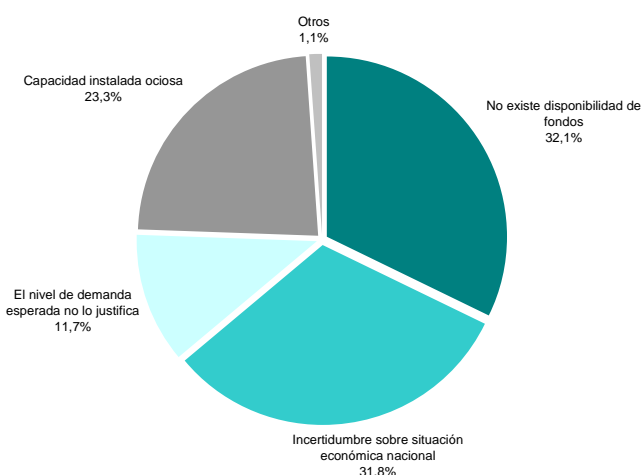
Distrito	2003	2004	2005	2006
Arrecifes	-11.001	-28.422	-22.284	-23.647
Baradero	-13.971	-28.432	-27.360	-24.724
Capitán Sarmiento	-2.109	-8.828	-9.707	-8.449
Colón	-11.749	-23.554	-18.976	-12.235
Constitución	-62.705	-74.781	-67.925	-73.592
General López	-201.653	-286.569	-205.835	-211.475
Pergamino	-77.741	-131.017	-125.536	-128.669
Ramallo	-4.755	-13.571	-9.943	-13.681
Rojas	-5.148	-24.325	-23.610	-15.076
Salto	-17.878	-41.899	-40.454	-39.141
San Nicolás	-97.941	-169.895	-190.986	-215.263
San Pedro	-3.417	-18.150	-29.476	-42.811
Total Región	-510.066	-849.442	-772.091	-808.762

Nota: se excluye los préstamos y depósitos del sector público
y las operaciones con el exterior.

Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte –
Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”

Por el lado de la demanda, los datos revelan que aproximadamente el 27% de las empresas tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento bancario. Además, más del 32% de las firmas que no invirtieron o no tuvieron previsto hacerlo durante el 2006 argumentaron que ello se debió a la no disponibilidad de fondos para nuevas inversiones.

Gráfico 5 - Motivo de no inversión de las PyMEs. Año 2006



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Este último argumento se hace más evidente en aquellas empresas de menor tamaño, según la cantidad de ocupados. Como se observa en el Cuadro 3, el 95% de las empresas más chicas (hasta 5 ocupados) manifiesta que el principal motivo de no inversión ha sido la inexistencia de fondos. Dicha proporción disminuye al 32% aproximadamente para aquellas que ocupan entre 6 y 50 personas y al 21% en las que emplean entre 50 y 210 ocupados. Simultáneamente, surgen como motivo de no inversión la incertidumbre sobre la situación económica y la existencia de capacidad instalada ociosa.

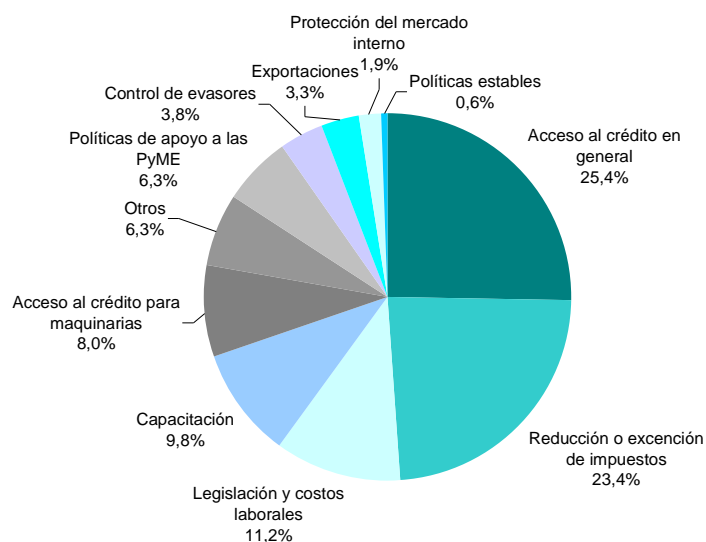
Cuadro 3 - Motivo de no inversión de las PyMEs según tamaño. Año 2006

ocupd05	No existe disponibilidad de fondos	Incertidumbre sobre situación económica	El nivel de demanda esperada no lo justifica	Capacidad instalada ociosa	Otros	Total
Hasta 5 ocupados	94,8%	0,0%	0,0%	5,2%	0,0%	100,0%
Entre 6 y 50 ocupados	32,2%	31,0%	12,5%	23,2%	1,1%	100,0%
Entre 50 y 210 ocupados	21,6%	56,8%	0,0%	21,6%	0,0%	100,0%
Total general	32,3%	32,0%	11,7%	22,9%	1,1%	100,0%

Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Adicionalmente, se puede detectar la brecha entre la demanda y la oferta de financiamiento a través de los programas gubernamentales de apoyo a PyMEs industriales. En el Gráfico 6, se muestra una alta preferencia de los empresarios por programas de acceso al crédito tanto a nivel general (25,4%) como aquellos destinados a la compra de maquinarias (8%). En el Cuadro 4, se describen los principales programas y mecanismos de apoyo a las PyMEs, los cuales tienen una alta orientación a cubrir las necesidades financieras de las empresas.

Gráfico 6 - Preferencia de orientación de programas de apoyo al sector industrial por parte de las PyMEs de la Región



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Cuadro 4 – Características principales de los programas y mecanismos de apoyo a las PyME industriales

Nombre del programa	FONAPyME	Régimen de bonificación de tasas	PRE	FONTAR	FFI	Programa de apoyo a la exportación	Crédito fiscal
Tipo de servicio	Financiamiento	Financiamiento	Financiamiento	Financiamiento e Innovación tecnológica	Financiamiento	Promoción e incentivo a la exportación	Capacitación
Dirigido por...	SSEPyME	SSEPyME	SSEPyME	SeCyT	CFI	SSEPyME	CEPYME
Objetivo	Permitir el acceso al crédito de PyME y reducir costos financieros para inversión productiva	Permitir el acceso al crédito de PyME y reducir costos financieros para inversión productiva	Apoyar al fortalecimiento de la competitividad de las PyME argentinas	Mejorar la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica	Permitir el acceso al crédito de PyME y reducir costos financieros para inversión productiva	Mejorar la competitividad de las PyME en su marco territorial, aumentar y consolidar la base de PyME exportadoras, fortalecer la complementación productiva para la exportación y optimización del canal de comunicación	Mejorar la capacitación de Recursos Humanos de las MIPyME

Fuente: Reproducción parcial de Donato (2007)

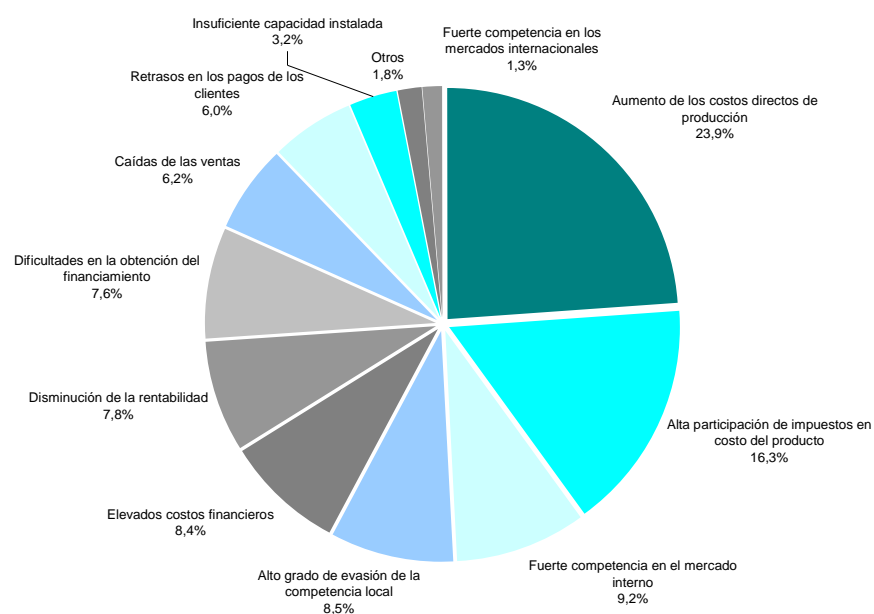
En pocas palabras, las pequeñas y medianas empresas de la región manifiestan tener proyectos frenados por falta de fondos, mientras que la banca regional exhibe un volumen excedente de los mismos. Además, los empresarios expresan que los programas gubernamentales deben dirigirse al acceso de créditos cuando la mayor parte de los mismos tienen ese propósito. Por consiguiente, se vislumbra que la brecha financiera entre la demanda de fondos y la oferta de los mismos existe para la región.

Obstáculos al acceso de financiamiento bancario para las PyMEs

La evaluación de los resultados del relevamiento realizado por el Observatorio muestra la importancia de los problemas financieros. En el Gráfico 6, se muestra que aproximadamente el 22% de los principales problemas que aquejan a los empresarios PyME se relaciona con la parte financiera de la empresa. Entre ellos se encuentran:

- La existencia de elevados costos financieros (8,4%)
- La dificultad en la obtención de fondos (7,6%)
- El retraso en el pago de clientes (6%)

Gráfico 7 – Principales problemas identificados por los empresarios PyMEs.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Dada la importancia que tienen los problemas de índole financiera en el total, se intenta ampliarlos. Cabe mencionar que la lista no es exhaustiva y que se limita a la disponibilidad de información.

- Tasa de interés y plazos

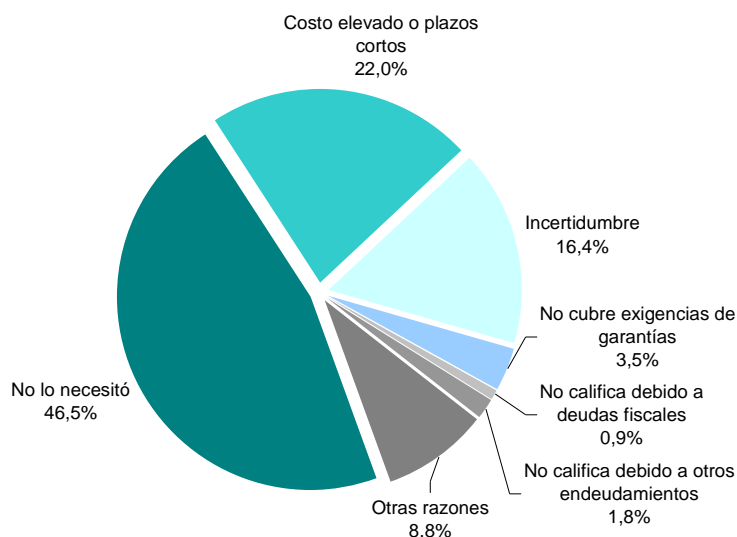
Entre los principales problemas, se menciona el elevado costo financiero que enfrentan las PyMEs. Dicho inconveniente junto con los cortos plazos de

cancelación constituyen el principal argumento dado por los empresarios por la no solicitud de préstamos bancarios. Tal como se observa en el Gráfico 8, el 22% de los encuestados manifiesta no solicitar fondos debido al costo elevado y los cortos plazos.

Cabe recordar que el costo medio de búsqueda de información sobre las PyME resulta relativamente más elevado debido al bajo monto de préstamo solicitado, por lo que termina incrementándose la tasa a pagar. Además, los plazos cortos le otorgan a las instituciones bancarias un mayor poder de control en comparación con los préstamos de larga duración.

Además, debe tenerse presente que dichos elementos (tasa de interés y plazo) se constituyen con el fin de disminuir el riesgo moral asociado a un contrato de préstamo. Por consiguiente, puede observarse que los mismos resultan ser contraproducentes para las pequeñas y medianas empresas. Es decir, la brecha financiera que surge con la asimetría de información (la falla del mercado bancario) tiende a agravarse para este segmento de empresas.

Gráfico 8 - Razón principal por la que no solicitó algún crédito bancario durante el año 2005.



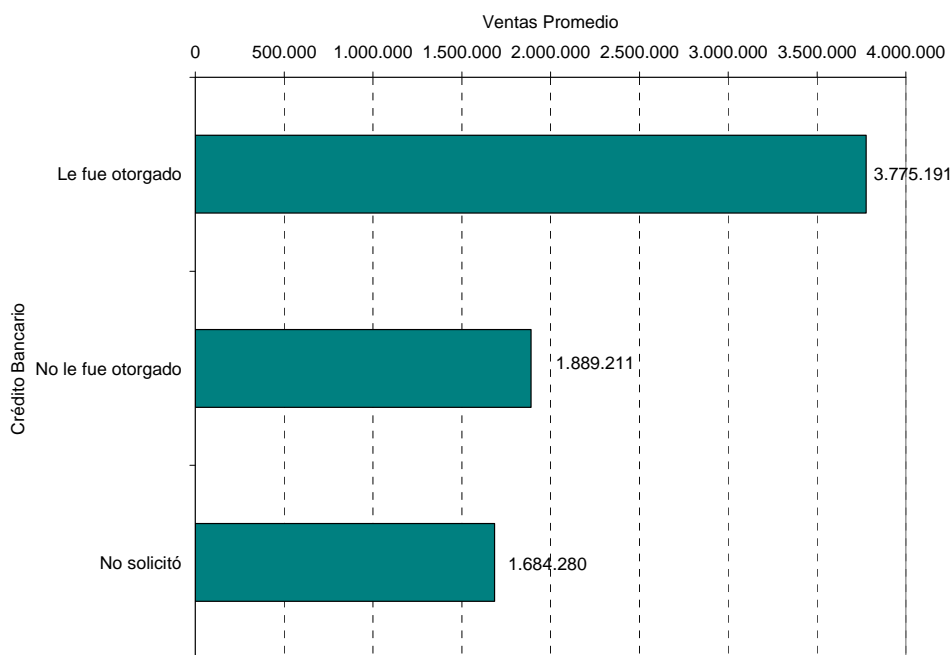
Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur "Industria Manufacturera. Año 2006".

- Problemas de señalización

En el Gráfico 8 se muestra que el 3,5% de las empresas que no solicitó algún crédito bancario se debe a que no cubre las exigencias de garantías. Debe recordarse que las PyME suelen tener pocos activos en disposición para ser puesto en garantía y además, es frecuente la sobre-valoración de los activos por parte de los empresarios en relación con la valuación bancaria. También, las deudas fiscales y otros tipos de endeudamientos descalifican a las PyMEs como agentes de crédito.

En adición, el nivel de facturación representa una buena “señal” para las instituciones bancarias en relación con la capacidad de pago de las firmas. Tal como se observa en Gráfico 9, las PyME que obtuvieron crédito durante 2005 son las que en promedio mayor facturación han presentado.

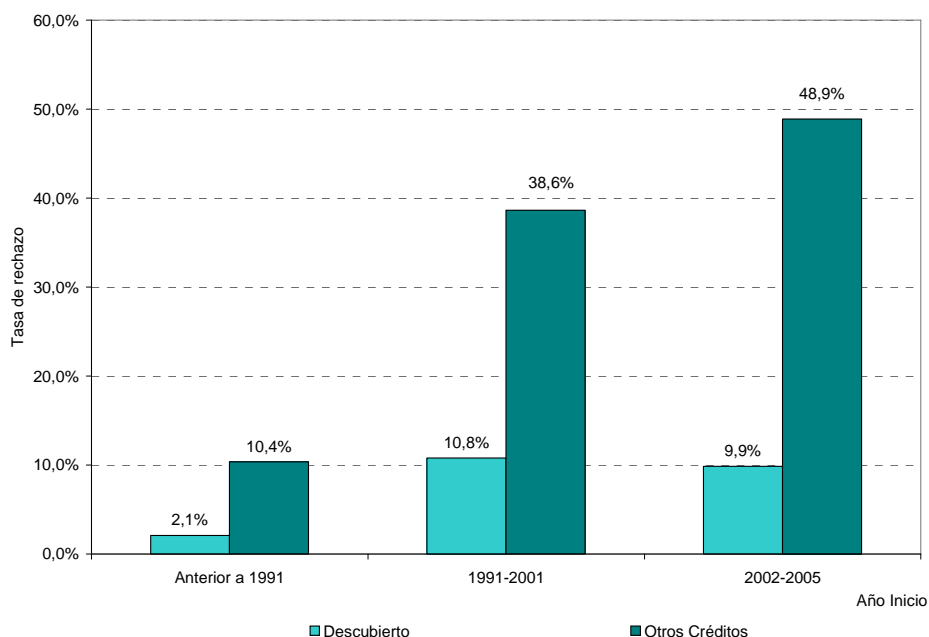
Gráfico 9 – Ventas promedio de las PyMEs industriales según su situación frente al crédito bancario. Año 2005.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Adicionalmente, en el Gráfico 10 se observa la relación existente entre el año de inicio¹⁴ de la empresa y la proporción de rechazos sobre solicitudes de crédito. En el mismo, se advierte que las firmas más jóvenes perciben tasas de rechazo mucho más elevadas en las solicitudes de descubierto en cuenta corriente como en otro tipo de crédito bancario. Ello confirma el hecho de que las instituciones bancarias valoran más positivamente las empresas con mayor historia. De ahí que el financiamiento bancario se constituye como la fuente principal para las PyMEs una vez superada la etapa de iniciación de actividad. Cabe resaltar que más de la mitad de las empresas (51,7%) se constituyeron después de 1994.

Gráfico 10 – Tasa de rechazo de las solicitudes de crédito según el año de inicio de la actividad de las PyMEs.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

- **Informalidad**

El nivel de ventas, tal como se describió precedentemente, constituye una señal sobre la capacidad de pago de las empresas. Dicha señal se ve obstruida

¹⁴ La separación en dichos períodos, delimita aquellas empresas que nacieron antes de la ley de Convertibilidad, las que lo hicieron durante (1991-2001) y las que surgieron después de la gran crisis de 2001(2002-2005).

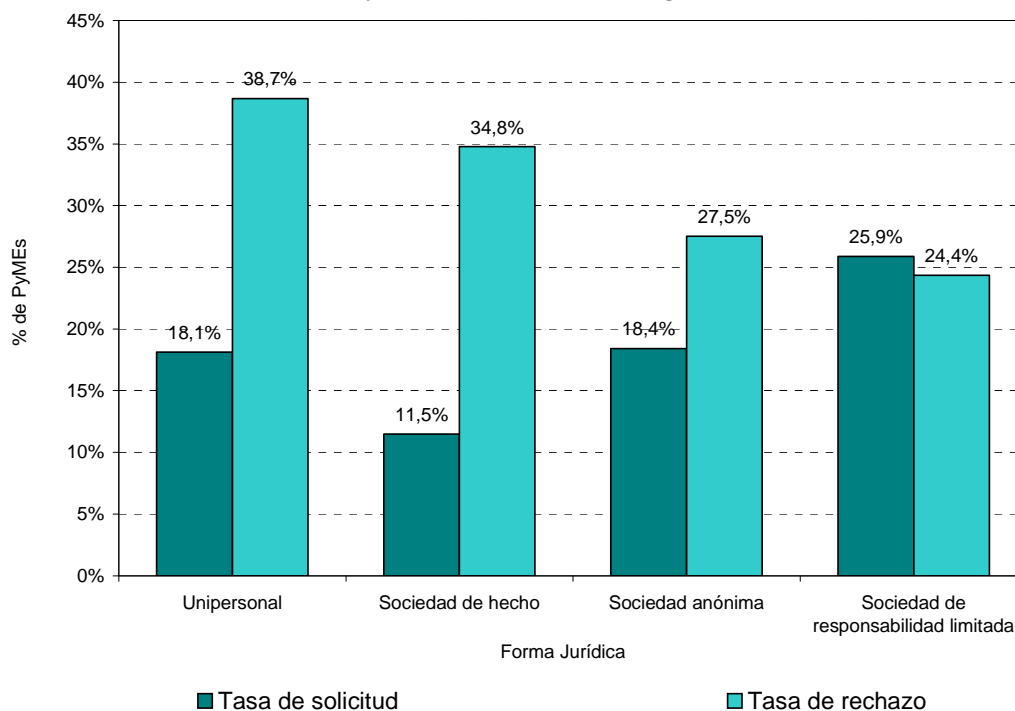
por dos problemas no financieros mencionados por los empresarios de la región (ver Gráfico 7, página 16).

Por un lado, un problema relevante es el alto grado de evasión de la competencia local (8,5%). Si el mercado en que se desenvuelven las empresas tiene un alto grado de evasión, es probable que las mismas empresas evadan, disminuyendo su facturación en blanco. Como consecuencia, las empresas quedan descalificadas como sujetos tomadores de crédito dado que no pueden demostrar su real nivel de ventas¹⁵. Además, la manifestación de la alta participación de los impuestos en el costo del producto con el 16,3% puede desembocar en la evasión impositiva. De este modo, se genera el problema de acceso al financiamiento recién expresado.

Asimismo, cabe evaluar el grado de informalidad en función de la forma jurídica en que se constituyen las PyMEs de la Región. Para ello, vale saber que el 52,6% de las PyME son sociedades anónimas y/o sociedades de responsabilidad limitada, mientras que el 47,4% restante reviste un carácter más informal dado que se constituyen como empresas unipersonales o sociedades de hecho. En relación con ello, en el Gráfico 11 se muestra que la tasa de rechazo de créditos bancarios (excluidos el descubierto en cuenta corriente) es menor mientras más formal sea la empresa. Como se observa, la tasa de rechazo es de aproximadamente 39% para las PyMEs unipersonales mientras que para las de responsabilidad limitada no alcanza el 25%.

¹⁵ Cabe mencionar que en una entrevista a un empresario de la región, perteneciente al sector indumentaria, manifiesta que son sus propios clientes quienes le piden que no realice una la factura en blanco. Lo cual le trae problemas para solicitar fondos a un banco debido a que no puede demostrar sus verdaderos ingresos.

Gráfico 11 – Tasa de solicitud y rechazo de créditos según la forma jurídica de las PyME industriales de la región.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

- Concentración cliente, proveedor y necesidad de capital de trabajo.

El problema de la concentración de las ventas de los locales PyMEs industriales en pocos clientes es observado en la región bajo estudio. Tal como se observa en el Cuadro 4, el 39% de los locales manifiesta que su principal cliente representa más del 30% de la facturación. También, aproximadamente el 19% de los locales expresa que su principal cliente representa entre el 11 y 30% de la facturación. Además, aproximadamente el 42% los locales manifiesta que su principal cliente representa hasta el 10% del total facturado.

La concentración observada alimenta el preconceito que tienen las entidades bancarias en relación con el riesgo de otorgar créditos a las pequeñas y medianas empresas. La dependencia de la facturación en unos pocos clientes es un factor de gran vulnerabilidad dado que ante problemas de los mismos, la dificultad de amortizar un préstamo se incrementa. Aunque cabe hacer una salvedad cuando el principal cliente es una gran empresa dado que puede hacer más confiable a la PyMe.

También se observa en el Cuadro 4, la concentración en función de los sectores industriales presentes en la región. Entre los más riesgosos se encuentra el sector “Confección” dado que el 72,3% de los locales le factura más del 30% del total a su principal cliente. Asimismo, se consideran como vulnerables los sectores “Madera y muebles” y “Fundición y elaboración de Metales”.

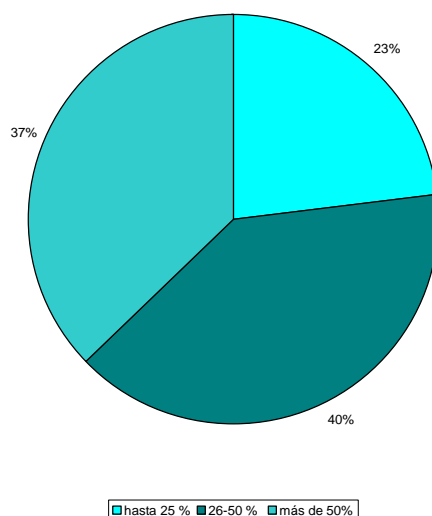
Cuadro 5 – Distribución de los locales según la participación del principal cliente en el total de la facturación.

<i>Actividad del local</i>	<i>Nivel de Facturación</i>			<i>Total</i>
	<i>hasta 10 %</i>	<i>11-30 %</i>	<i>más de 30%</i>	
Total	41,6	19,4	39,0	100,0
<i>15: Alimentos y bebidas</i>	64,7	21,8	13,4	100,0
<i>17 y 19: Textiles, cuero y calzado</i>	57,1	25,0	17,9	100,0
<i>18: Confección</i>	10,9	16,8	72,3	100,0
<i>20 y 3610: Madera y muebles</i>	33,9	8,1	58,1	100,0
<i>21/22: Papel, impresión y grabación</i>	74,4	20,5	5,1	100,0
<i>24/25: Químicos, caucho y plásticos</i>	62,5	21,9	15,6	100,0
<i>26: Vidrio y cerámicos</i>	94,9	.	5,1	100,0
<i>27/28: Fundición y elaboración de metales</i>	30,3	15,2	54,5	100,0
<i>29/31: Máquinas y herramientas, aparatos y equipos eléctricos</i>	23,2	26,0	50,8	100,0
<i>34/35: Vehículos y equipos de transporte</i>	56,8	27,0	16,2	100,0
<i>Otras actividades</i>	53,8	30,8	15,4	100,0

Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Adicionalmente, se observa una gran concentración en las compras de los locales PyMEs. Tal como muestra el Gráfico 12, el 37,2% de los locales le compra más del 50% al principal proveedor. Cabe mencionar que dicha concentración también genera problemas para los locales PyMEs dado que dicho proveedor puede presionar sobre la forma y plazos de pago.

Gráfico 12– Distribución de los locales según la participación del principal proveedor en el total de las compras.



Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

La concentración de los clientes y proveedores no sólo genera vulnerabilidad sobre las empresas sino mayores necesidades de financiamiento. Cuando un cliente retrasa los pagos y un proveedor adelanta los cobros, la necesidad de capital de trabajo aumenta por lo que la necesidad de financiamiento también lo hace. Esta problemática se observa en la Argentina a partir de la década de los noventa con la introducción de grandes empresas en las cadenas productivas quienes tienen gran poder sobre las PyMEs.

- Personal especializado

La escasa cantidad de personal especializado en los locales PyMEs dificulta el acceso al financiamiento bancario. Tal como se observa en el Cuadro 5, en un local industrial PyME de la región existen, en promedio, 18,5 ocupados. De los mismos, 8 completaron el secundario, 0,8 el terciario y sólo 0,4 el nivel universitario. Por lo tanto, los ocupados dedicados a la generación de información (administración) y sobre todo, a la búsqueda de créditos convenientes son muy pocos. Cabe recordar que cuando las empresas cuentan con una estructura administrativa reducida y polivalente y con pocos directivos experimentados en la parte financiera, la obtención de financiación bancaria se dificulta.

Cuadro 6 – Distribución media de los ocupados por un local representativo.

<i>Sin instrucción o primario incompleto</i>	<i>Primario completo</i>	<i>Secundario completo</i>	<i>Terciario no univ. completo</i>	<i>Universitario completo</i>	<i>Total</i>
0,6	8,6	8,0	0,8	0,4	18,5

Fuente: Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”.

Consideraciones finales

En base al trabajo recién expuesto pueden extraerse algunas consideraciones acerca del funcionamiento del mercado bancario. Las mismas deben ser de gran interés para aquellas instituciones o actores locales que tienen la posibilidad de revertir o disminuir los problemas inherentes al acceso al financiamiento bancario para las PyMEs.

La teoría microeconómica brinda una explicación de por qué el mercado bancario funciona con desequilibrio entre los demandantes (empresas) y los oferentes (las instituciones bancarias) de fondos. El argumento es que existe información asimétrica entre las partes involucradas que se manifiesta a través la selección adversa y riesgo moral. Dicho problema tiende a reducirse a través de la generación de una estructura de incentivos basada en el establecimiento de los siguientes elementos: tasa de interés, plazos y garantías. No obstante, muchas veces su establecimiento tiende a profundizar los problemas de selección adversa y riesgo moral en vez de achicarlos.

La brecha financiera que surge con el problema de información asimétrica es común para todas las firmas participantes del mercado, aunque tiende a ensancharse cuando se trata de pequeñas y medianas empresas. Entre los obstáculos que le son propios a las PyMEs, se encuentran:

- ✓ Mayor asimetría de información
- ✓ Elevados costos de generación de información
- ✓ Problemas de señalización
- ✓ Falta del personal especializado en la materia
- ✓ Protección imperfecta de los contratos de crédito
- ✓ Poca diversificación de los clientes
- ✓ Informalidad en los mercados de bienes
- ✓ Condiciones macroeconómicas adversas

En relación con los datos obtenidos de la Región del Norte de Buenos Aires y Sur de Santa Fe, las principales observaciones son:

1. La principal fuente de financiación de las inversiones de las pequeñas y medianas empresas son los recursos propios, sobre todo en aquellas de menor tamaño en términos de la cantidad de personal ocupado.

2. La brecha financiera es evidente en la zona bajo análisis: la banca regional exhibe un volumen excedente de fondos y las PyMEs manifiestan tener proyectos frenados por falta de fondo y no realizar inversiones debido al mismo problema.

3. Los elevados costos financieros (tasa de interés) resultan ser uno de los principales problemas que mencionan los empresarios PyMEs. Además, es uno de los motivos más importantes de por qué no están realizando nuevas inversiones.

4. Otros de los principales problemas mencionados son la dificultad en la obtención de financiamiento y el retraso en los pagos de los clientes.

5. Los cortos plazos de los créditos bancarios constituye una de las explicaciones más frecuentes de por qué las firmas no están llevando a cabo nuevas inversiones.

6. Otro motivo de por qué las empresas no están invirtiendo es el problema de las garantías. Más precisamente, las firmas argumentan que no piden fondos porque no cubren las garantías. Además, se evidencia una relación entre el otorgamiento de crédito bancario y el nivel de ventas de una empresa: los créditos se otorgan a las que mayor facturación presentan.

7. Existe una relación inversa entre antigüedad de una firma y la tasa de rechazo ante un crédito bancario: las empresas más jóvenes tienen mayores tasas de rechazo.

8. La existencia de alto grado de evasión de la competencia así como la alta participación de los impuestos en el costo del producto fomentan la informalidad de la actividad, excluyendo a las PyMEs del mercado crediticio. Esto refuerza lo explicado en el punto anterior en relación con el nivel de facturación.

9. Existe una alta concentración de las ventas en un cliente lo que genera una alta vulnerabilidad (riesgo) sobre el pago del préstamo. También la concentración de los proveedores es notable, lo que puede repercutir en mayores necesidades de capital de trabajo y por ende, mayores necesidades de fondos.

10. El personal apto en la generación de información (lo que disminuiría la asimetría de información) así como el destinado a la búsqueda de créditos convenientes es relativamente bajo con respecto al total de ocupados.

Bibliografía

- Bleger L y Borzel M “La crónica restricción de acceso al crédito de las PyMEs argentinas. Diagnóstico y Propuestas”. Publicado en “Las PyMEs Argentinas: Mitos y Realidades”, Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPPRA). Buenos Aires, Argentina, Octubre de 2004.
- Bleger L. y Rozenwurcel G. “Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información”. Revista Desarrollo Económico nº 157, vol. 40. Buenos Aires, Argentina, Año 2000.
- Donato, Vicente “Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales”, 1ª ed. Fundación Observatorio PyME. Buenos Aires, Argentina, Abril de 2006.
- Donato, Vicente “Informe 2006-2007: Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las PyME industriales”, 1ª ed. Fundación Observatorio PyME. Buenos Aires, Argentina, 2007.
- Kessler, A y Rubini H “Financiamiento a las PyMEs en Argentina: Una revisión de la experiencia reciente”.
<http://aplicaciones.icesi.edu.co/ciela/anteriores/Papers/pmed/10.pdf>
- Mason, Colin “El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas”. Publicado en “Desarrollo y Gestión de PyMEs: Aportes para un debate necesario”, Universidad Nacional de General Sarmiento. Buenos Aires, Argentina, año 1998.
- Observatorio PyME Regional, Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur “Industria Manufacturera. Año 2006”. San Nicolás, Argentina. Año 2006.
- Ricketts, Martin “The economics of Business Enterprise” (second Edition), London, Harvester Wheatsheaf, año 1994.
- Salloum C. y Vigier H. “Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación Bancos-PyMEs”. Presentado en la Asociación Argentina de Economía Política, Bahía Blanca 1997.
- Samuelson, P., Nordhaus, W. y Pérez Enri, D. “Economía”. 1ª edición, McGraw-Hill. Buenos Aires, Argentina, año 2003.
- Williamson, Oliver, “Las instituciones económicas del capitalismo”, Fondo de Cultura Económica. México, año 1989.