



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesis de Belgrano

**Escuela de Economía y
Negocios Internacionales
Maestría en Administración de Empresas,
mención Finanzas**

Financiamiento de la pequeña y mediana empresa

Nº 3

Oswaldo Luis Dadone

Departamento de Investigación
Julio 2001

Índice general

Capítulo I: Presentación	
Capítulo II: Caracterización e importancia económica de las Pymes	
1. Caracterización	
1.1. Introducción	
1.2. Legislación argentina	
1.3. Metodología Mercosur	
1.4. Definiciones comparadas	
1.5. La ausencia de una definición única	
2. Importancia económica	
Capítulo III: el financiamiento bancario	
1. Introducción	
2. Principales fuentes de financiamiento	
3. Diagnóstico de situación	
3.1. La investigación de FIEL (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas)	
3.2. Otras investigaciones	
3.3. Interpretación de otras estadísticas oficiales	
3.4. Conclusiones	
4. Causas que determinan el comportamiento del crédito	
5. Volumen de crédito global en la economía argentina	
5.1. Situación y evolución	
5.2. Causas generales	
6. El Estado como demandante del crédito	
7. Causas específicas	
7.1. La asimetría informativa y los costos de la información	
7.2. Los costos de administración	
7.3. Las garantías	
7.4. El riesgo crediticio, morosidad e incobrabilidad	
8. El marco regulatorio	
8.1. Introducción	
8.2. Requerimientos de capital	
8.3. Gestión crediticia	
8.4. ¿Las regulaciones obstaculizan el crédito a las Pymes?	
Capítulo IV: El mercado de capitales como fuente de financiamiento	
1. Introducción	
2. Estado de situación	
3. ¿Las Pymes recurren al mercado de capitales en busca de financiamiento?	
3.1. Marco normativo	
3.2. Grado de utilización y condiciones	
3.3. Conclusiones	
Anexo 1: Obligaciones negociables para Pymes	
Capítulo V: el rol del Estado	
1. Introducción	
2. El marco legal: ley 24.467	
3. Régimen de bonificación de la tasa de interés	
4. Accionar de los bancos públicos	
5. Las sociedades de garantías recíprocas	
6. Otros instrumentos	
6.1. El cheque de pago diferido	
6.2. La factura conformada y de crédito	
6.3. Leasing	
6.4. Regímenes de reestructuración de pasivos empresarios	
7. Propuestas recientes	

Capítulo VI: la experiencia internacional	
1. Introducción	
2. Estados Unidos	
2.1. El programa de garantías 7 (A)	
2.2. Otros programas	
3. Chile	
3.1. La intermediación financiera de Corfo (Corporación de Fomento de la Producción)	
3.2. Otros Organismos	
4. Brasil	
4.1. Las instituciones para el financiamiento	
4.2. Sebrae (Servicio Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa)	
Capítulo VII: conclusiones y propuestas	
Apéndice	
Anexo 1: Total de Bancos: Deudores y monto de deuda por tramos	
Anexo 2: Bancos Públicos: Deudores y monto de deuda por tramos	
Anexo 3: Bancos Privados: Deudores y monto de deuda por tramos	
Anexo 4: Evolución Total de Préstamos	
Anexo 5: Evolución Préstamos al Sector Público	
Anexo 6: Evolución Préstamos al Sector Financiero	
Anexo 7: Evolución Préstamos al Sector Privado no Financiero	
Anexo 8: Evolución de préstamos por tipo de operación y tenencia de títulos públicos	
Bibliografía	

Capítulo I: Presentación

A diario se hace referencia a la importancia de las pequeñas y medianas empresas -en adelante Pymes- en cualquier economía, aún en las más desarrolladas. Fundamentando tal afirmación se expresa que se trata de un gran número de empresas, con un rol relevante en la generación de empleo y en la contribución al producto y con un alto grado de flexibilidad para la adaptación a las cambiantes condiciones de mercado.

Más allá de números y estadísticas así como de su calidad o precariedad, lo cierto es que, hoy, prácticamente nadie desconoce la significación económico-social de este segmento de empresas. Por ello su problemática está en el centro de la escena, habiéndose convertido con el transcurso del tiempo en un tópico importante en las agendas, tanto de las organizaciones empresariales como de gobernantes, políticos y economistas.

Además, tal importancia cuasi estructural se potencia en determinadas coyunturas. ¿Acaso el tema no ha tomado más relevancia, por lo menos en la discusión pública, en los últimos meses ante la severidad de la recesión y de los problemas de empleo?

En ese marco, se ha considerado de interés analizar una de las aristas más sensibles en la problemática del sector pyme argentino: **el financiamiento**.

Los reclamos sectoriales plantean la falta de fuentes de financiamiento adecuadas a las necesidades, dificultades para el acceso a las vigentes, altos costos, severos requerimientos en materia de garantías, por citar solo algunos, direccionando las críticas al sector financiero. Así están apuntan tanto al accionar de sus propios operadores como al marco regulatorio.

Por su parte, desde el sector financiero se responde que las Pymes tienen problemas de información, sea porque no la disponen o porque no es confiable, que no evalúan sus proyectos convenientemente, que tienen deficiencias de capital, que tienen problemas de gerenciamiento.

El objetivo general del presente trabajo es, precisamente, indagar en tal problemática desde una óptica lo más objetiva posible, realizando no solo un planteo descriptivo de la situación sino también una aproximación a sus causas para, finalmente, ensayar algunas propuestas que, a modo de conclusión, se transformen en un aporte para los distintos sectores involucrados.

Para ello se debió analizar la información estadística disponible, las normas vigentes de los diversos organismos estatales y reguladores (Banco Central de la República Argentina, Comisión Nacional de Valores) y recurrir a la opinión de los sectores interesados, sea mediante la consulta directa como a través de sus propias publicaciones periódicas y/o declaraciones recientes a los distintos medios de prensa.

Ello, sumado a la compulsión de bibliografía disponible para el caso argentino y al análisis de las experiencias internacionales más relevantes, permitió la estructuración del presente trabajo cuya organización se expone seguidamente.

En el *Capítulo II* se intenta realizar una caracterización de las llamadas Pymes, pasando revista a las normativas vigentes en nuestro país y algunas comparadas, ahondando luego en su importancia económica.

El *Capítulo III* aborda la problemática del financiamiento bancario, incluyendo un diagnóstico de situación y sus factores determinantes. Así, se analizan el volumen de crédito global de nuestra economía, la relevancia del sector público como tomador de fondos del sistema bancario y las cuestiones que específicamente inciden en la magnitud y condiciones en que el crédito llega a las Pymes. Entre ellas, se abordan los problemas de información, los gastos de administración, las garantías y el riesgo de crédito. Adicionalmente se presenta una revisión sintética del marco regulatorio que rige a los intermediarios financieros y su incidencia en el tema en estudio.

En el *Capítulo IV* se revisa la importancia del mercado de capitales como fuente de provisión de fondos, específicamente a través de la emisión y colocación de títulos privados de deuda.

Posteriormente en el *Capítulo V* se indaga en la participación del Estado, tanto en la generación de política activa como en su rol de creador de condiciones para que sean los agentes de mercado quienes con su actuación coadyuven a la resolución de los problemas planteadas.

Luego de realizar una breve revisión respecto de las experiencias internacionales consideradas más relevantes en el *Capítulo VI* se presentan las conclusiones finales y las propuestas en el *Capítulo VII*.

Cabe mencionar, por último, que el presente trabajo fue realizado entre el segundo semestre de 1999 y los primeros meses del año 2000, cuestión que deberá ser tenida en cuenta a la hora de analizar referencias o citas de normas legales, de regulaciones específicas, así como de nuevos proyectos.

Capítulo II: caracterización e importancia económica de la Pymes

1. Caracterización

1.1. Introducción

La expresión Pyme si bien es ilustrativa por si misma, en tanto se refiere al grupo de pequeñas y medianas empresas pertenecientes a los distintos sectores de la actividad económica (comercio, industria, servicios, agro, minería), no reconoce una definición específica.

No obstante ello cualquier estudio sobre las mismas impone la determinación de los límites a su alcance. Tal tarea no es sencilla en tanto se trata de un universo complejo donde las generalizaciones y/o clasificaciones no pueden ser absolutas. Ante tal situación se suelen utilizar determinados parámetros sobre la base de los cuales es posible realizar categorizaciones. La cantidad de personal ocupado, el monto de ventas, el tamaño de los activos y/o del patrimonio neto, la magnitud de los préstamos, y el sector de actividad económica; tomados en forma individual o combinados, son los indicadores de uso más frecuente para distinguir entre Pymes y grandes empresas.

1.2. Legislación Argentina

En nuestro país la Ley 24467 dictada en marzo de 1995 con "... el objeto de promover el crecimiento y desarrollo de..." este segmento de unidades empresarias, no da definiciones sobre el alcance de la expresión Pymes, encomendándole esa tarea a la autoridad de aplicación. Así, en su artículo 2º, indica que dicha definición deberá realizarse teniendo en cuenta las particularidades de cada región del país y los sectores de la actividad económica donde ellas se desempeñen.

El decreto Nro. 908/95, reglamentario de Ley Nro. 24467, definió los alcances del término Pyme al declarar de aplicación las disposiciones de las Resoluciones Nro. 401/89 del ex Ministerio de Economía de la Nación y sus modificatorias y complementarias Nro. 208/93 y 52/94, tal como se lo explica en los párrafos siguientes.

La metodología vigente, para realizar tal categorización, utiliza como parámetros atributos cuantificables de las empresas, los cuales se aplican en forma simultanea, aunque difieren para los diversos sectores de actividad económica. Los atributos utilizados son los siguientes:

1) Personal ocupado: definido como el promedio del personal declarado en los formularios de pago de las obligaciones previsionales o en los libros rubricados de personal, el que fuere mayor, correspondiente a doce meses, abarcando el último ejercicio económico concluido;

2) Ventas anuales: definidas como el importe de las ventas anuales a precios constantes, excluido el impuesto al valor agregado y los impuestos internos, en los casos que corresponda, que surjan del último balance o información contable equivalente adecuadamente documentada;

3) Ingreso bruto anual: definido como el promedio de la facturación de la empresa en los últimos dos ejercicios, excluido el impuesto al valor agregado y los impuestos internos;

4) Activos productivos: comprenden el valor actualizado de los bienes de uso según el último balance, neto de amortizaciones, excluyendo inmuebles, construcciones y obras en curso. Este valor no puede ser inferior al 10% del valor de las ventas anuales;

5) Patrimonio Neto: es el que surge del último balance o información contable equivalente. No puede ser inferior al 5% de las ventas anuales;

6) Capital productivo: es el que se informa en la declaración jurada del impuesto a las ganancias presentada ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), incluyendo el valor de la tierra. Este valor debe confrontarse con la valuación fiscal correspondiente al impuesto inmobiliario.

Según el sector de actividad económica donde las empresas actúen, los atributos, descriptos anteriormente, que se utilizan son los siguientes:

a) Sector industrial, minero y pesquero: personal ocupado, ventas anuales y activos productivos;

b) Sector comercio y servicios: personal ocupado, ventas anuales y patrimonio neto;

c) Sector Agropecuario: ingreso bruto anual y capital productivo;

d) Sector Transporte: personal ocupado y ventas totales anuales.

Los atributos correspondientes, computados en sus valores reales para cada empresa y relacionados con los topes fijados, permiten la determinación de un puntaje sobre la base del cual se define o no la condición de **PYME**. A los efectos de realizar el cálculo de dicho puntaje se utiliza la siguiente fórmula:

$$P = \left(10 \frac{POe}{POm} \times 10 \frac{VAe}{Vam} \times 10 \frac{APe}{APm} \right)^{1/3}$$

Donde:

- P** = puntaje "Pyme" asignado a la empresa
PO = personal ocupado
VA = ventas anuales o ingresos brutos anuales, según corresponda
AP = activos productivos o patrimonio neto, según corresponda
m = tope máximo establecido
e = valor real de la empresa

Si en lugar de aplicar tres atributos se aplican al sector solo dos (como es el caso del sector agropecuario o del transporte) el valor **P** (puntaje "Pyme" asignado a la empresa) se determina haciendo la raíz cuadrada en lugar de la raíz cúbica.

Los valores topes establecidos para cada indicador con la correspondiente diferenciación sectorial son:

ATRIBUTOS	INDUSTRIA, MINERIA Y PESCA	COMERCIO Y SERVICIOS	TRANSPORTE	AGROPECUARIO (2)
Personal ocupado (cantidad de personas)	300	100	300	0
Ventas anuales (\$)	18.000.000	12.000.000	15.000.000	1.000.000
Activos productivos (\$) (1)	10.000.000	2.500.000	0	3.000.000

Observaciones:

1. - Para los sectores comercio y servicios se toma el patrimonio neto en lugar de activos productivos. 2. Para el sector agropecuario el importe de \$ 1.000.000 debe considerarse como ingresos brutos anuales y los activos productivos de \$ 3.000.000 se entenderá como capital productivo incluyendo la tierra, con las definiciones dadas más arriba.

Asimismo se han establecido topes específicos para determinados subsectores, como los casos del frutihortícola y la hotelería. Para el primero se aplican los atributos correspondientes al sector agropecuario aunque con valores topes de \$ 9.000.000 y \$ 7.000.000 para los ingresos brutos anuales y el capital productivo respectivamente.

Por su parte, en el caso de la hotelería, se hace referencia a los hoteles de turismo de categoría no superior a cuatro estrellas. El personal ocupado se fija en un valor límite de 100 y las ventas anuales en \$ 6.500.000, agregándose la cantidad de habitaciones como tercer atributo a tener en cuenta, estableciéndose el tope en 130 habitaciones.

Sobre la base de este procedimiento una empresa será considerada como **Pyme** cuando el puntaje (**P**) determinado sobre la base de valores reales y los topes de cada uno de los atributos arroje un valor de 10 puntos como máximo. Adicionalmente, se han preestablecido los siguientes sub-tramos:

- 1) **Microempresa:** puntaje menor o igual a 0,3 puntos
- 2) **Pequeña empresa:** puntaje superior a 0,3 puntos e inferior a 1,5 puntos
- 3) **Mediana empresa:** puntaje mayor a 1,5 y hasta 10 puntos
- 4) **Cuando el puntaje supere el valor de 10 no será considerada como Pyme.**

La comentada caracterización resulta de aplicación también para las entidades financieras en razón de lo dispuesto por las *Comunicaciones "A" 1600 y "A" 2089* del Banco Central de la República Argentina (B.C.R.A.) y por el Régimen de Obligaciones Negociables para Pymes dispuesto por la Comisión Nacional de Valores (C.N.V.).

Por último, cabe acotar, que para todo lo atinente a las relaciones laborales, contenidas en el Título III de la Ley Nro. 24.467, la definición de **Pymes** difiere de la comentada en párrafos anteriores. A tal fin la ley establece dos condiciones para que una entidad encuadre en la definición de pequeña empresa:

- 1) **Plantel de trabajadores:** hasta cuarenta (40) personas; y
- 2) **Facturación anual**, sin impuesto al valor agregado, que varía según el sector que se trate:
 - Industria: \$ 5.000.000
 - Comercia \$ 3.000.000
 - Servicios \$ 4.000.000
 - Rurales \$ 2.500.000

1.3. Metodología Mercosur:

Si bien en cada uno de los países del Mercosur no existe una metodología común para definir a una Pyme, una de sus comisiones elaboró una propuesta en las que se utilizan dos atributos cuantitativos: **ventas anuales y personal ocupado**, a los que se agrega otro atributo de tipo cualitativo: **la sociedad no**

deber estar controlada por otra empresa o pertenecer a un grupo económico que en su conjunto superen los valores establecidos.

Así, el coeficiente de tamaño se determina sobre la base de:

$$P = 10 \left(\frac{PO}{POm} \times \frac{V}{VAm} \right)^{1/2}$$

Donde:

P = coeficiente de tamaño

PO = personal ocupado

V = ventas anuales

m = valor tope de referencia

Cuando el coeficiente sea inferior o igual a **10** puntos la empresa será considerada **Pyme**, con la siguiente clasificación por sub-tramos:

1) Microempresa: puntaje menor o igual a 0,38 puntos

2) Pequeña empresa: puntaje superior a 0,38 puntos e inferior a 3 puntos

3) Mediana empresa: puntaje mayor a 3 y hasta 10 puntos

Los valores topes de referencia son los siguientes:

ATRIBUTOS	INDUSTRIA AGROINDUSTRIA	COMERCIO Y SERVICIOS
Personal ocupado (cantidad de personas)	200	100
Ventas anuales (\$)	15.000.000	10.000.000

1.4. Definiciones comparadas

En Chile, el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), organismo estatal que tiene por misión “promover y apoyar las iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y fortalecer el desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios”, ha categorizado a las empresas sobre la base del valor de sus ventas anuales:

TAMAÑO	VENTAS ANUALES (EN U.F.) (1)	VENTAS ANUALES (EN U\$S) (2)
Microempresa	Menos de 2.400	72.679
Pequeña empresa	De 2.401 a 25.000	De 72.680 a 757.075
Mediana empresa	De 25.001 a 50.000	De 757.076 a 1.514.150
Gran empresa	Más de 50.000	Más de 1.514.150

OBSERVACIONES:

(1) U.F.: Unidad de fomento, equivalente a 15.058,22 pesos chilenos al 22-12-99.

(2) Calculado sobre la base del tipo de cambio, a igual fecha, de 497,25 pesos chilenos por dólar.

En Brasil, el “Estatuto de la Microempresa y de Empresas de Pequeño Porte”, fijado por Ley Nro. 9841 del 05 de octubre de 1999 aporta las siguientes definiciones:

(1) Microempresa: firma mercantil individual con una facturación bruta anual igual o inferior a R\$ 244.000 base octubre 1999 (equivalente de U\$S 123.500)

(2) Pequeña empresa: aquellas con facturación anual de más de R\$244.000 y hasta R\$1.200.000 base octubre de 1999 (equivalente de U\$S 607.000)

En Inglaterra, el Bank of England reconoce explícitamente que no existe una definición común de pequeñas empresas y expone los distintos criterios más conocidos en ese país ¹.

Entre ellos merece destacarse el de la Comisión Europea que categoriza a las empresas según los siguientes parámetros y valores:

ATRIBUTOS	MICRO EMPRESAS	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS EMPRESAS
Facturación (Libras esterlinas)	No aplicable	Máx. 7.000.000	Máx. 40.000.000
Activos (Libras esterlinas)	No aplicable	Máx. 5.000.000	Máx. 27.000.000
Empleados (cantidad)	Máximo 10	Máximo 50	Máximo 250
Criterio de independencia (*)	No aplicable	25%	25%

OBSERVACIONES: (*) El porcentaje indicado se refiere a la máxima tenencia de capital de la empresa a categorizar del que puede ser propietario otra empresa no categorizadas como pequeña o mediana.

Para ser clasificada como pequeña o mediana empresa deben cumplir los límites en materia de empleados y criterio de independencia. De los restantes, es decir facturación o activos, debe cumplir por lo menos uno.

Por su parte la Ley de Sociedades inglesa, siempre haciendo referencia al citado reporte del Bank of England⁴ toma en cuenta los siguientes parámetros y valores:

ATRIBUTOS	PEQUEÑAS EMPRESAS	MEDIANAS EMPRESAS
Facturación (Libras esterlinas)	Máx. 2.800.000	Máx. 11.200.000
Activos (Libras esterlinas)	Máx. 1.400.000	Máx. 5.600.000
Empleados	Máximo 50	Máximo 250

En este caso para calificar como Pyme se requiere satisfacer por lo menos dos de los tres atributos anteriores.

En Estados Unidos, más allá de los requerimientos que para programas específicos ha establecido la agencia federal Small Business Administration a la que se hará referencia más adelante, en una encuesta nacional que se realiza sobre las finanzas de las pequeñas firmas se toma un único parámetro: menos de 500 empleados de tiempo completo. Precisamente The National Survey of Small Business Finance realizada en 1993 coordinada por el Federal Reserve System y la citada Small Business Administration toma dicho parámetro para el trabajo muestral realizado, determinando un universo de casi veinte millones de empresas. Los resultados obtenidos permiten inferir la realidad respecto de otros atributos: *el 98.13% de las empresas americanas con menos de 500 empleados tenían ventas de hasta diez millones de dólares anuales y el 98,19% activos inferiores a los cinco millones.*

1.5. Diversidad de definiciones:

No existe una definición única de **Pyme**. Tal como lo señala FIEL en su trabajo de investigación esta “... *varía según el caso, aún entre los países de grado semejante de desarrollo*”². Es más, en un mismo país pueden encontrarse distintas categorizaciones y atributos cuantitativos y/o cualitativos según sea utilizado para fines estadísticos, para la definición e implementación de políticas públicas, para el accionar de organizaciones privadas o para cualquier otro objetivo.

Más allá de los límites exactos de cualquier agrupamiento, que por inteligente que sea puede resultar arbitrario, interesa entender el alcance que involucra este estrato

“*Universo complejo*”² que hace muy difícil fijar términos estrictos. No obstante ello las pautas comentadas, tanto en el ámbito de nuestro país como las comparadas, aportan una idea genérica relativamente ilustrativa.

2. Importancia económica:

Si bien no hace al objeto específico del presente trabajo indagar respecto de la importancia económica de las Pymes, la cuestión no puede omitirse. Su repaso, por somero que sea, facilitará el abordaje y comprensión de la problemática en estudio.

Pareciera ser un hecho indiscutible que las Pymes, consideradas en forma agregada, constituyen un segmento de relevancia en la estructuración económica de un país. Dirigentes políticos, formadores de opinión, publicaciones periodísticas, dirigentes gremiales empresarios y sindicales, entre otros, hablan a diario de su importancia y sobre la base de ello proponen, sugieren, reclaman y/o justifican políticas y cursos de acción. En general no existe, o por lo menos no se lo ha encontrado explícitamente, alguien que niegue la importancia económica de las **Pymes** en cualquier economía en general y en la Argentina en particular. Sin perjuicio de ello es dable observar que la cuantificación de la misma es directamente proporcional con la posición de quien la expresa respecto de la implementación o no de políticas activas por parte del Estado a favor de este segmento empresarial. Sirven para ello los siguientes ejemplos: Manuel Cywin expresó: *“El fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas es decisivo para consolidar la demanda doméstica, reforzar las redes sociales a través de la creación de trabajo y culturas productivas y, en consecuencia, contribuir al fortalecimiento de las instituciones democráticas”*³. Por su parte, FIEL en su obra sobre las **Pymes**² expresa: *“La distribución de la producción en empresas de distinto tamaño no es si misma un signo positivo o negativo para el desempeño económico de un país, ya que la misma depende de las características tecnológicas y de demanda que caractericen a cada tipo de mercado que se considere”*.

Sin perjuicio de lo expresado, algunos indicadores de la realidad pueden ayudar a tener una visión propia sobre el particular. Es aquí donde la información no abunda. Los Censos Nacionales Económicos realizados en 1984 y 1994, la Encuesta especial realizada por FIEL en 1995, las encuestas periódicas realizadas por el Observatorio Pymis de la Unión Industrial Argentina, constituyen las fuentes más útiles. El segmento más analizado es, en general, el de las pequeñas y medianas empresas industriales, seguido por las comerciales y de servicios y con mucho menor información respecto de las agropecuarias.

Usualmente se dice que este estrato de unidades empresariales es relevante para la economía por la cantidad que son, así como por su contribución a la generación de empleo y de producto.

El Censo Nacional Económico de 1994 permite formular los siguientes cuadros:

**Cuadro Nro. 1 INDUSTRIA MANUFACTURERA:
Empleo y Valor agregado por tamaño de empresas**

TAMAÑO	EMPRESAS	%	VAB (*)	%	PUESTOS	%
Hasta 3 empleados	52.269	58%	1.054.851	4%	89.147	9%
De 4 a 25 empleados	31.450	35%	5.079.269	17%	271.026	27%
De 26 a 50 empleados	3.189	4%	3.046.818	10%	112.823	11%
De 51 a 150 empleados	2.271	3%	5.724.688	19%	189.874	19%
TOTAL PYMES	89.179	99%	14.905.626	50%	662.870	66%
TOTAL GENERAL	90.088	100%	29.787.397	100%	1.007.909	100%

**Cuadro Nro. 2 COMERCIO AL POR MAYOR, POR MENOR Y OTROS
Empleo y Valor agregado por tamaño de empresas**

TAMAÑO	EMPRESAS	%	VAB (*)	%	PUESTOS	%
Hasta 3 empleados	453.297	90,04%	5.853.705	32%	652.552	58%
De 4 a 25 empleados	47.582	9,45%	7.541.721	42%	330.951	29%
De 26 a 50 empleados	1.701	0,34%	1.799.049	10%	58.804	5%
De 51 a 100 empleados	613	0,12%	1.188.479	7%	42.254	4%
TOTAL PYMES	503.193	99,95%	16.382.954	91%	1.084.561	96%
TOTAL GENERAL	503.432	100,00%	18.050.925	100%	1.129.723	100%

Cuadro Nro. 3 SERVICIOS
Empleo y Valor agregado por tamaño de empresas

TAMAÑO	EMPRESAS	%	VAB (*)	%	PUESTOS	%
Hasta 3 empleados	252.625	83%	4.945.551	27%	337.050	25%
De 4 a 25 empleados	43.474	14%	4.522.236	25%	371.816	28%
De 26 a 50 empleados	3.423	1%	1.668.206	9%	121.265	9%
De 51 a 100 empleados	1.859	1%	1.802.447	10%	132.326	10%
TOTAL PYMES	301.381	99%	12.938.440	72%	962.457	73%
TOTAL GENERAL	302.913	100%	18.050.090	100%	1.326.720	100%

(*) Valor agregado brutos en miles de pesos.

FUENTE: Las Pymes: Clave de crecimiento con equidad (Sociedad Macri - 1999) sobre la base de datos del Censo Nacional Económico 1994.

Considerando los tres sectores antes indicados, **las Pymes comprenden el 99,70% de las empresas, generan el 78,22% de los puestos de trabajo y el 67,12% del valor agregado bruto.** Tales guarismos ratifican su importancia como fuente generadora de puestos de trabajo, motivo por el cual se dice que son intensivas en el uso del trabajo como factor de la producción.

Adicionalmente, se suele afirmar que:

- Poseen estructuras con mayor capacidad de adecuación a las necesidades de mercados cambiantes;
- Pueden tener un importante grado de flexibilidad que facilita la innovación y adaptación a nuevas tecnologías;
- Constituyen un agente económico necesario para el desarrollo de las grandes empresas en tanto generan la categoría de subcontratistas que aquellas requieren;
- Coadyuvan a una menor concentración económica y, consecuentemente, a una mejor distribución del ingreso.

Tales características de por sí relevantes, se vuelven aún más significativas en escenarios macroeconómicos signados la recesión y altos nivel de desempleo.

Ahora bien, ¿Son éstas verdades absolutas o solo relativas?

A esta altura es necesario traer a colación otras posiciones, las que sin dejar de reconocer la importancia de las Pymes someten a reconsideración algunas de las facetas citadas. En esa línea se ubica FIEL, organización que en su trabajo sobre las Pymes² relativiza afirmaciones tan categóricas, basándose en evidencias obtenidas en trabajos realizados en el exterior y en su propio análisis de la información doméstica disponible. Entre sus conclusiones se destacan:

- La pretendida flexibilización que se le atribuye a las Pymes debe ser entendida en un sentido más amplio, vinculado con el de la rotación de las empresas. *“En la economía deben evitarse los obstáculos a la entrada y salida de empresas (de cualquier tamaño al mercado), , debe permitirse el nacimiento y muerte de empresas”;*
- Refuta que sean más intensivas en el uso del factor trabajo. Considera que el grado de intensidad en su utilización está relacionado más con la composición de la producción de la economía que con el tamaño de sus empresas. El aumento de la participación en el empleo de las pequeñas firmas se debe más a la creación neta de nuevas firmas (nacimientos menos muertes) que al crecimiento de las Pymes ya existentes;
- En los países en desarrollo, especialmente los latinoamericanos, algunas de las ventajas de las empresas más chicas provienen de su grado de informalidad, lo que facilita la elusión de costos tributarios, laborales y legales, pero impone limitaciones a su crecimiento en tanto las coloca lejos de los circuitos financieros institucionalizados y de las operatorias con grandes empresas y con el exterior;
- En las cuestiones vinculadas con el empleo y la tecnología las consideraciones sectoriales pesan más que el tamaño de las empresas;
- El estudio de las empresas agrupadas como Pymes y no Pymes no arroja resultados concluyentes, salvo en un limitado número de problemas tales como los costos de transacción y el riesgo financiero.

Como ya se expresara, no es objetivo de este trabajo incursionar en una discusión sobre la importancia económica de las Pymes. Solo se pretende dejar sentado que existen aspectos opinables, sin por ello desconocer una realidad incontestable: *la economía argentina tiene una fuerte presencia de Pymes, por lo*

que los diversos aspectos que hacen a su problemática deben ser estudiados. Sólo con diagnósticos claros se pueden tomar decisiones acertadas, las demás son acertijos. Precisamente aquí se pretende ahondar en una cuestión específica: **el financiamiento**.

Capítulo III: el financiamiento bancario

1. Introducción

En todas las economías conviven unidades superavitarias desde el punto de vista financiero con otras que son deficitarias. Es decir, mientras ciertos agentes económicos no consumen todo su ingreso, existen otros que tienen requerimientos de fondos superiores a sus ingresos. La necesidad de canalizar más eficientemente los recursos desde los primeros a los segundos determinaron la aparición y organización del sistema financiero.

Así, en general se habla de la problemática del financiamiento, entendiendo por tal al análisis de las distintas fuentes de provisión de recursos, a cómo funcionan, bajo qué condiciones, cuál es la mejor combinación de las mismas, temas que para este trabajo se focalizarán en un determinado tipo de unidades deficitarias: las empresas.

La actividad de cualquier unidad empresaria implica la necesidad de aplicar recursos o fondos, aplicación que se materializa en el conjunto de bienes y derechos que conforman su activo. En un sentido amplio, el financiamiento involucra el estudio del conjunto de fuentes proveedoras de dichos fondos, sea que se canalicen bajo la forma de capital propio (socios, accionistas), de capital ajeno (proveedores comerciales, bancos, tenedores de títulos de deuda emitidos por la empresa) o de autofinanciamiento (fondos generados por la propia empresa).

En un sentido más estricto se relaciona la cuestión del financiamiento con uno de los tres segmentos anteriores, concretamente con la provisión de fondos que realizan terceros no propietarios, dando lugar a una relación crédito-deuda, la que a su vez puede haber sido generada por una transacción comercial o financiera. Para este trabajo nos ocuparemos de estas últimas en las pequeñas y medianas empresas.

2. Principales fuentes de financiamiento

En tanto y en cuanto las empresas pueden recibir financiación de distintas fuentes, resulta útil determinar la importancia relativa de cada una de ellas. En el ámbito internacional, en un trabajo publicado por Colin Mayer¹, se hace referencia a esta cuestión en forma comparativa para distintos países. En el Cuadro Nro. 1 se reproducen algunos datos, surgiendo de los mismos las siguientes conclusiones:

Cuadro Nro. 1: Participación porcentual de cada fuente de financiamiento

FUENTE	E.E.U.U.	CANADA	FRANCIA	ALEMANIA	ITALIA	REINO UNIDO	JAPON
Retención utilidades	66,90	54,20	44,10	55,20	38,50	72,00	33,70
Transf. de capital	0,00	0,00	1,40	6,70	5,70	2,90	0,00
Tít. deuda corto plazo	1,40	1,40	0,00	0,00	0,10	2,30	S/D
Préstamos Bancarios	23,10	12,80	41,50	21,10	38,60	2,40	40,70
Crédito Comercial	8,40	8,60	4,70	2,20	0,00	2,80	18,30
Bonos	9,70	6,10	2,30	0,70	2,40	0,80	3,10
Acciones	0,80	11,90	10,60	2,10	10,80	4,90	3,50
Otros	-6,10	4,10	0,00	11,90	1,60	2,20	0,70
Ajuste estadístico	-4,20	0,90	-4,60	0,10	2,30	9,70	S/D
TOTALES	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Mayer Colin (1990) reproducido por Pedro Marcelo Oviedo en Cuadernos de Economía Nro. 30 – Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires.

- La retención de utilidades es la principal fuente de financiamiento de las empresas en todos los países analizados;
- El financiamiento a través del mercado de capitales (títulos de corto plazo y bonos) no es significativo;
- Los préstamos bancarios constituyen la segunda fuente de financiamiento en términos de importancia relativa;

En nuestro país el trabajo realizado por FIEL sobre la base de su propia encuesta abarcativa de 400 empresas industriales de diferentes tamaños reporta los valores incluidos en el Cuadro Nro.2, en él puede observarse el porcentaje de empresas que hacen uso de cada fuente de financiamiento:

**Cuadro Nro. 2: Fuentes de Financiamiento
(En % de empresas)**

FUENTE	%
Retención de utilidades	70,00
Aporte de los socios	12,00
Proveedores	48,00
Crédito bancario local	58,00
Crédito bancario externo	10,00
Número total promedio de fuentes utilizadas	2,10

Fuente: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. "Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina" (1996).

Sobre la base de un número total promedio de fuentes utilizadas de 2,10, se destaca la retención de utilidades como la más utilizada (70% de las empresas). Al igual que lo observado en el ámbito internacional la segunda fuente más utilizada es el crédito bancario (58% de las empresas utilizan el de origen local y solo el 12% el de origen externo).

Ahora bien, tal situación general no es representativa de la realidad verificada por el mismo estudio en los distintos tamaños de empresa. A tal fin, clasificando las empresas según la cantidad de personal se obtuvo:

Cuadro Nro. 3 Fuentes de Financiamiento según tamaño de empresas

(Porcentaje de empresas que las utilizan)

FUENTE	CANT. EMPLEADOS	TOTAL	1-5	6-10	11-50	51-200	201-500	M A S
DE 500								
Retención de utilidades	70,00	62,00	73,00	73,00	64,00	66,00	83,00	
Aporte de los socios	12,00	5,00	16,00	14,00	13,00	5,00	9,00	
Proveedores	48,00	38,00	31,00	43,00	52,00	53,00	39,00	
Crédito bancario local	58,00	36,00	44,00	60,00	67,00	68,00	65,00	
Crédito bancario externo	10,00	0,00	0,00	2,00	16,00	37,00	30,00	
Promedio de fuentes utilizadas	2,10	0,00	2,20	2,70	2,20	2,60	4,30	

Fuente: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. "Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina" (1996).

Por su parte, si la categorización se realiza según el valor bruto de la producción FIEL obtuvo los siguientes valores:

Cuadro Nro. 4 Fuentes de Financiamiento según tamaño de empresas en base VBP

(Porcentaje de empresas que las utilizan)

FUENTE	TAMAÑO SEGÚN V.B.P.	TOTAL	1	2	3	4	5	6
Retención de utilidades	70,00	65,00	72,00	65,00	76,00	75,00	83,00	
Aporte de los socios	12,00	10,00	14,00	14,00	6,00	7,00	17,00	
Proveedores	48,00	38,00	41,00	48,00	54,00	36,00	67,00	
Crédito bancario local	58,00	40,00	66,00	56,00	70,00	61,00	67,00	
Crédito bancario externo	10,00	0,00	0,00	11,00	28,00	36,00	67,00	

Fuente: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. "Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina" (1996).

La información anterior permite concluir que:

- *La retención de utilidades es la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas más allá de*

su tamaño;

- La fuente de financiamiento externa más utilizada es el crédito bancario, especialmente el obtenido en el mercado local;
- La utilización del sistema bancario como fuente de financiamiento se incrementa a medida que aumenta el tamaño de las firmas. El crédito bancario local es usado por el 36% de las empresas con 1 a 5 empleados y por el 68% de las que tienen entre 201 y 500 empleados;
- El crédito bancario externo es prácticamente inexistente en las empresas de menos de 50 empleados.

Otras evidencias estadísticas surgen de los trabajos realizados por el Observatorio de Pymis de la Unión Industrial Argentina. Este sobre la base de un relevamiento realizado en 1996 (Segunda Encuesta Estructural) obtuvo la siguiente estructura de capital promedio respecto de pequeñas y medianas empresas industriales:

Cuadro Nro. 5: Estructura de financiamiento

FUENTES	%
Deudas financieras	9,60
Deudas Comerciales	13,00
Otras Deudas	13,50
Total Pasivos Corrientes	36,10
Pasivos no Corrientes	11,80
Patrimonio Neto	52,10
TOTAL	100,00

FUENTE: Observatorio Pymis. Unión Industrial Argentina 2da. Encuesta Estructural.

Los valores anteriores permiten obtener sólo conclusiones genéricas respecto a que el capital propio (incluidas las utilidades retenidas) aportaba el 52,1% de los fondos aplicados en los activos de las empresas en cuestión y que, del financiamiento aportado por terceros no propietarios (47,90%), el 75% era de corto plazo y el 25% de largo plazo. La falta de identificación de la naturaleza de los pasivos no corrientes impide hacer mayores discriminaciones.

En el marco del concepto restringido de financiamiento a que se hizo referencia en el punto anterior, se habrá de analizar detalladamente el generado a través del sistema bancario y del mercado de capitales, temas que se abordarán en los siguientes puntos y en el capítulo siguiente respectivamente.

3.1. DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN

Como ya se expresara, tanto en el ámbito internacional como en nuestro país el crédito bancario tiene una importancia significativa como fuente de financiamiento, erigiéndose en la segunda en relevancia luego de la retención de utilidades.

Ahora bien, más allá de tal definición genérica, ¿qué ocurre en el caso de las pequeñas y medianas empresas?, ¿Encuentran restricciones para acceder al crédito bancario?, ¿En qué condiciones lo hacen?

Para ello se pasará revista en primer término al trabajo de investigación realizado por la *Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL)* en cuanto constituye el principal y más completo que existe sobre la materia. Posteriormente se incorporarán otros estudios y publicaciones y el análisis propio de fuentes de información disponible. Todo ello con el propósito de formular un diagnóstico lo más preciso y objetivo posible.

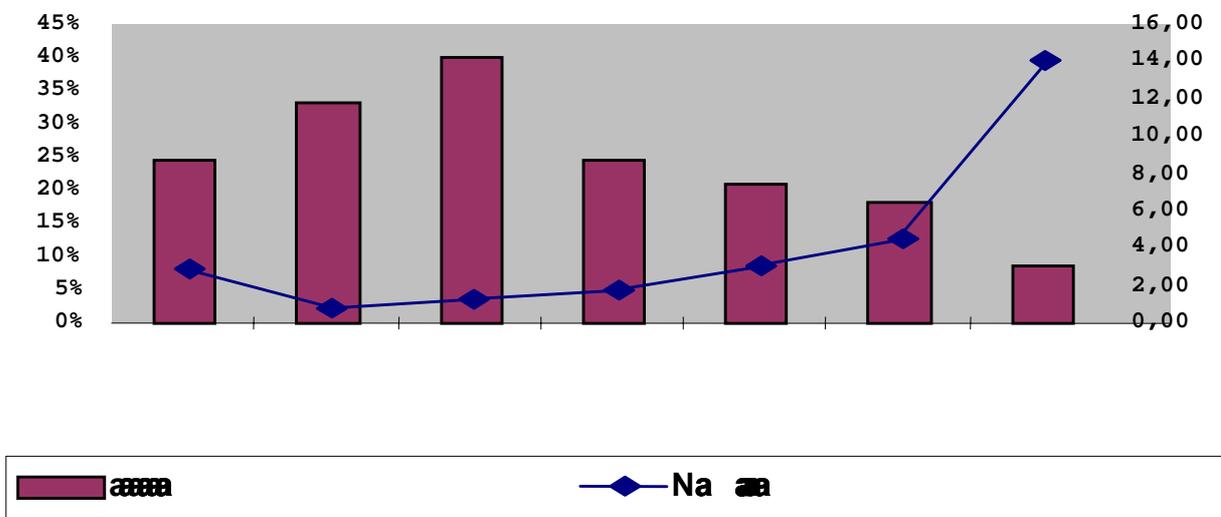
3.1. La investigación de FIEL:

De los *Cuadros Nro. 3 y 4* surge que existe una clara evidencia estadística respecto al menor uso del financiamiento bancario por parte de las empresas a medida que decrecen en tamaño. A esta altura resulta relevante traer a colación otros indicadores elaborados por FIEL en el citado estudio sobre esta cuestión. Algunos de ellos han sido resumidos en el *Cuadro Nro. 6*.

Surgen aquí conclusiones importantes:

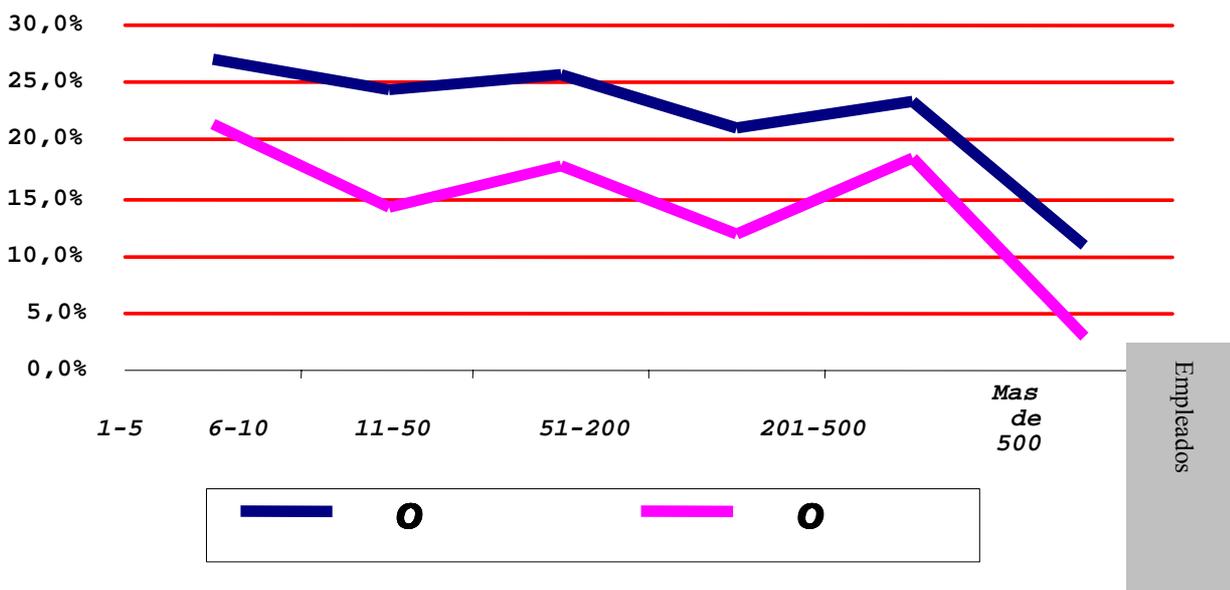
- Mientras el conjunto de empresas de la encuesta operan en 2,9 bancos en promedio, se observa una importante dispersión para los diversos tamaños. A medida que crece el tamaño aumenta el número de bancos con los que operan: *las empresas de hasta 5 empleados están relacionadas con 0,8 bancos en promedio, las de entre 6 y 10 empleados con 1,30 bancos y así sucesivamente las de más de quinientos empleados lo hacen con 14,1 entidades.*
- Casi el 25% del total de encuestados no opera con ningún banco. Mientras que entre las empresas más pequeñas dicho porcentaje llega al 40% en las más grandes baja un dígito.

UTILIZACION BANCOS Y TAMAÑOS DE EMPRESAS



- Mientras que, en términos de conjunto, el 25% de las empresas opera con bancos públicos, dicho porcentaje es muy pequeño en las empresas más chicas (solo el 2%). A medida que aumenta la cantidad de empleados el porcentaje crece, llegando al 37% en el caso de empresas de entre 51 y 200 empleados.
- En cuanto a la importancia que cada tipo de entidad tiene en la estructura de financiamiento de cada empresa, la banca pública es más relevante para las Pymes, (especialmente en las medianas), que en las grandes corporaciones. Por su parte la banca privada tiene mayor peso relativo en la estructura de financiamiento de las grandes empresas.
- En la ya citada encuesta realizada por Fiel cobraba cierta relevancia la participación de la banca cooperativa. En los tramos de menor tamaño es mayor el porcentual de empresas relacionadas con bancos cooperativos que con bancos públicos.
- En cuanto al costo promedio del crédito correspondiente al año 1994, en términos de tasa anual, era del 23,3% con un desvío del 16,5%. El análisis de los distintos estratos de empresas, agrupados tanto por cantidad de personal como por valor bruto de la producción, permite arribar a una conclusión terminante: *el costo promedio del financiamiento bancario decrece a medida que crece el tamaño de la empresa con un diferencial ostensible entre las Pymes y las grandes empresas.*

COSTO DEL CREDITO



Tal diferencial llegaba a los quince puntos (26,9% versus 10,8% respectivamente). Pero además el grado de dispersión de ese costo promedio es sensiblemente menor para las grandes empresas con respecto al arrojado para las Pymes.

- La deuda garantizada como porcentaje de la deuda total es mayor en las Pymes, decreciendo significativamente en la gran empresa.

El mismo trabajo expresa que para las empresas de menor tamaño las deudas comerciales y previsionales representan un porcentual mayor en su estructura de financiamiento en comparación con las grandes corporaciones. Por otra parte los pasivos bancarios y tributarios son proporcionalmente mayores en las grandes que en las pequeñas empresas. Si a ello le adicionamos la mayor probabilidad que las Pymes tengan más deudas tributarias que las grandes, en términos relativos, se configura un conjunto de factores que indicarían las restricciones de aquellas para financiarse a través del sistema bancario.

3.2. Otras investigaciones

Las conclusiones anteriores resultantes de la fuente citada corresponden al contexto temporal en que la Encuesta fue realizada (1995) y para empresas industriales que formaron parte de una muestra determinada. El interrogante que se plantea es si pueden generalizarse al universo de Pymes que, a fines de la década del 90, desarrollan su actividad en la economía argentina.

La respuesta no es única. Existen algunas cuestiones que seguramente han perdido validez mientras que otras se mantienen. Un ejemplo de las primeras es, por caso, el rol relativamente significativo de la banca cooperativa. La reestructuración que el sistema financiero argentino ha experimentado luego de las crisis mexicana (1995), asiática (1997) y rusa (1998), trajo consigo la casi desaparición de la banca cooperativa, la que ha quedado reducida prácticamente a una sola entidad. Si bien es cierto que dicha entidad es reconocida en el mercado por su asistencia a las Pymes no es menos cierto que a nivel agregado la banca cooperativa ha perdido la participación antes señalada.

En el intento por validar o eventualmente rectificar otras conclusiones hemos corroborado una realidad incontestable: *Cuanto se habla de las Pymes pero que poca información precisa existe*. En lo que a financiamiento bancario se refiere si bien existen varias estadísticas oficiales respecto de su magnitud global y su distribución regional, por tipo de entidad y por actividad económica, no existe desagregación que permita su apertura según los tamaños de las empresas.

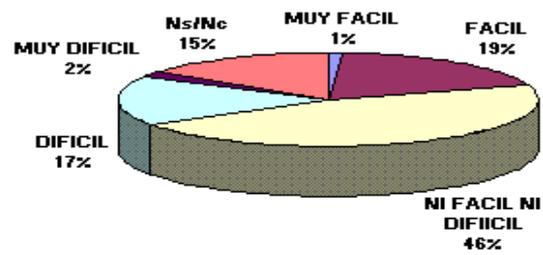
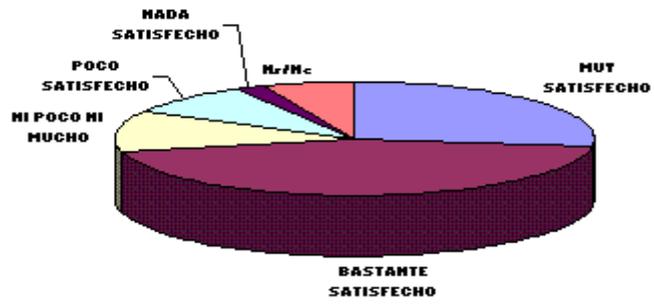
Desde el punto de vista de las organizaciones privadas existen, por un lado, diagnósticos apuntados a fundamentar sus pedidos de reivindicaciones sectoriales, tal como a diario se lee y/o escucha en los medios de difusión. O bien trabajos específicos cuyas metodologías impiden la generalización de los resultados.

Sin perjuicio de ello se citarán a continuación aquellos que, se entiende, contribuyen a fundamentar objetivamente el estado de situación.

Una investigación realizada por la Consultora MORI¹ contiene algunos indicadores cualitativos que aportan una idea respecto de la relación banco-cliente para el tipo de unidades empresariales en estudio.

Del mismo surge que, a pesar que los empresarios en general se sienten satisfechos con los bancos con que operan, no parecen tener la misma percepción respecto de las facilidades para el acceso al crédito. En los *cuadros Nro. 7 y 8* se presentan los valores en detalle:

¹ Investigación para la Revista Mercado, publicada en Septiembre de 1998, sobre una encuesta a 400 gerentes y dueños de Pymes que asistieron a un evento empresarial.



Cuadro Nro. 7 SATISFACCION CON LOS BANCOS CON QUE OPERAN

GRADO	%
MUY SATISFECHO	27%
BASTANTE SATISFECHO	44%
NI POCO NI MUCHO	12%
POCO SATISFECHO	9%
NADA SATISFECHO	2%
Ns/Nc	6%

Fuente: Revista Mercado N° 970 (09-1998)

Cuadro Nro. 8 FACILIDAD DE ACCESO AL CREDITO

CALIFICACION	%
MUY FACIL	1%
FACIL	19%
NI FACIL NI DIFIICIL	46%
DIFICIL	17%
MUY DIFICIL	2%
Ns/Nc	15%

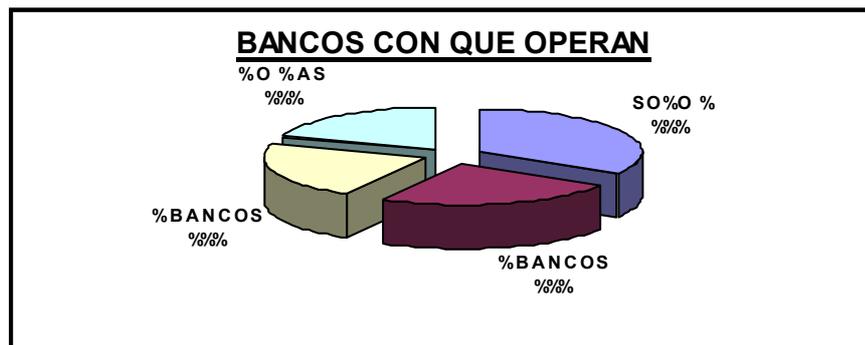
Fuente: Revista Mercado N° 970 (09-1998)

Asimismo del mismo estudio surge, al consultar sobre el uso que se le otorga a los distintos títulos de crédito, que el cheque de pago diferido goza de muy amplia aceptación, mientras que la factura de crédito es muy poco utilizada.

Un trabajo realizado por la Consultora Mónica Kleiman¹ sobre la base del encuestamiento a 200 pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios aporta información relevante:

- Casi un tercio de los encuestados operan con un solo banco y solo el 20% con cuatro bancos o más. Además la proyección futura no permite avizorar grandes cambios: el 13% prevé reducir la cantidad de bancos con los que opera, el 18% aumentarlos y el resto mantenerse con la misma cantidad.

¹ Trabajo publicado en la Revista Mercado Nro. 974, “Cómo tratan los bancos a los chicos” en enero de 1999.



- La operatoria de descubierto en cuenta corriente es, por lejos, el servicio más utilizado. Un nivel de uso del 71% de los encuestados confirma que, a pesar de su elevado costo, es el servicio más utilizado por las Pymes. Del nivel de uso de otros servicios bancarios interesan para el presente trabajo aquellos que constituyan mecanismos de financiación. Los indicadores aportados por el trabajo son:

<i>Descubierto en cuenta corriente</i>	<i>71%</i>
<i>Cuenta corriente</i>	<i>27%</i>
<i>Cartas de créditos de importación</i>	<i>21%</i>
<i>Tarjeta de crédito corporativa</i>	<i>18%</i>
<i>Préstamos hipotecarios</i>	<i>15%</i>
<i>Descuentos de facturas</i>	<i>10%</i>

En todos los casos se trata de la proporción de los encuestados que usan el servicio indicado en cada caso con su principal banco.

- Existe un interesante nivel de conformidad de los empresarios con las entidades con las que operan. No obstante ello los comerciantes y los titulares de actividades de servicios, en general, se hallan menos satisfechos. Tal nivel de aceptación no es comprensivo de todos los aspectos que hacen a la relación entidad financiera-cliente. Así aparecen factores de satisfacción y otros de insatisfacción. Entre los primeros se destacan: el correcto registro de los movimientos en los resúmenes de cuenta, la amabilidad del personal, la anticipación con que se avisan los vencimientos de los acuerdos, la ambientación de la sucursal. Por su parte dentro de los denominados factores de insatisfacción se encuentran los que se relacionan con la gestión crediticia y con la relación costo-beneficios de los servicios que los bancos ofrecen.

- En materia de costo-beneficio el 53% consideran no satisfactoria esa relación, es decir poco o nada le aportan los servicios de los bancos con relación a los costos que le significan. Este indicador es más severo para los bancos cuando se trata de empresas más jóvenes y para los sectores comerciales y de servicios.
- Respecto de la gestión crediticia, un 40% de los encuestados se muestra insatisfecho. Se reclaman nuevos criterios para la evaluación del riesgo Pyme, dando mayor importancia a la trayectoria de la empresa y su grado de cumplimiento con bancos y proveedores. Los encuestados, en general, reconocen que una legislación más rigurosa para el incumplidor aportaría a la mayor flexibilidad por parte de los bancos. Dicen “ ... *en la Argentina los bancos toman más recaudos porque la justicia demora mucho...* ”.
- Similar nivel de insatisfacción se verifica respecto de las garantías que las entidades requieren para otorgar créditos.

NIVEL	GARANTIAS EXIGIDAS	PREDISPOSICION PARA OTORGAR CREDITO
MUY SATISFECHO	22%	26%
SATISFECHO	35%	33%
POCO O NADA	40%	43%

- El 68% de los encuestados afirma que nunca su banco tomó la iniciativa para ofrecerle nuevas líneas de crédito.

3.3. Interpretando otras estadísticas oficiales:

La limitación de la información disponible, especialmente en cuanto a una desagregación que resulte compatible con el objeto del presente trabajo, es una realidad. No obstante ello se realizaron otros análisis sobre la base de datos estadísticos que publica el B.C.R.A. como forma de completar el diagnóstico sobre la cuestión.

Uno de ellos tomó como base la serie que mensualmente emite la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias denominada “*Deudores del sistema financiero: Información por tramos de deuda y situación*”. En ella se han predefinido distintos tramos por monto de deuda, informándose para cada uno de ellos la cantidad de deudores comprendidos, los montos de sus deudas, así como su desagregación según la calificación crediticia realizada sobre la base del régimen de clasificación de deudores dispuesto por el B.C.R.A.. Si bien es cierto que dicha información no contiene la desagregación que requeriríamos para el presente trabajo (créditos a empresas Pymes y no Pymes) no es menos cierto que puede ser utilizada, aunque con algunos recaudos.

La citada información procesada se incluye en el Apéndice del presente trabajo - *Anexos 1, 2 y 3*. A fin de obtener conclusiones aplicables al presente trabajo se reagruparon los montos de deuda y se definieron dos grandes grupos: deudores menores y mayores a \$500.000., en tanto se entendió que dicha cifra podía constituir una suerte de límite de financiamiento a una pyme. Cabe acotar aquí que cuando se hace referencia a deudores ello comprende tanto a individuos, empresas, como al propio Estado.

Las principales conclusiones que pueden extraerse son las siguientes:

- Los deudores con deudas mayores de \$ 500.000 eran para el total de bancos, 12.952 a diciembre de 1999, quienes concentraban casi el 57% del crédito (Anexo 1.1). Durante ese año, el grupo decreció en cuanto a su número comparado con los valores a Octubre de 1998, donde los deudores para este tramo eran más de 14.000 (Anexo 1.1). No obstante la participación en el uso del crédito total se mantuvo entre el 57% y 58%. En los bancos públicos este grupo creció en su

participación del 51% al 54% (Anexo 2.1), mientras que en los privados bajó del 62% al 58% (Anexo 3.1). Obsérvese que a diciembre de 1999 no hay gran diferencia entre la proporción que utilizan estos deudores respecto de total de las carteras de los bancos públicos (54%) y privados (58%).

- La cartera crediticia que en el conjunto de bancos se destinaba a los deudores de más de \$ 500.000 se mantuvo, a lo largo del año 1999, alrededor del 92% en situación regular. Si la medición se realiza en los bancos públicos, a diciembre de 1999 dicho porcentual era del 84,3% (Anexo 2.2) y en los bancos privados, para el mismo mes, del 95,2% (Anexo 3.2). Por situación regular debe entenderse aquellos deudores que están con calificación 1 y 2 según las pautas del régimen de clasificación de deudores establecido por el B.C.R.A.
- La cartera asignada a los deudores ubicados en el tramo de hasta \$ 500.000 ostenta menor calidad que la indicada en el punto anterior. En el conjunto de bancos, este grupo de deudores muestra un 77% de sus deudas en situación regular a diciembre de 1999, significando una declinación respecto del 81% registrado en octubre de 1998 (Anexo 1.2). En el caso de los bancos públicos la proporción es inferior (67,2%) mientras que en los privados alcanzaba al 81,6% (Anexo 2.2) en diciembre de 1999.
- Profundizando el estudio en el segmento de deudas menores a \$500.000 se observa que la calidad de la cartera no es uniforme en todos los tramos. En general es mejor para los deudores de hasta \$100.000 que para los ubicados en tramos superiores a dicho importe y hasta \$500.000. A continuación se reproduce la situación de irregularidad de cartera para diciembre de 1999, como forma de resumir la información detallada presentada en los Anexos 1.3. , 2.3. y 3.3. Por cartera en situación irregular debe entenderse aquella con calificación 3, 4, 5 y 6 según el régimen de clasificación de deudores establecido por el B.C.R.A.

<i>Tramo deuda</i>	TOTAL	BCOS. PUBLICOS	BCOS. PRIVADOS
Hasta \$10.000	18,17%	16,68%	18,57%
De \$10.001 a \$50.000	20,31%	24,76%	18,40%
De \$50.001 a \$100.000	23,90%	35,73%	16,43%
De \$100.001 a \$250.000	31,75%	47,42%	19,81%
De \$250.001 a \$500.000	30,17%	54,53%	19,29%
Subtotal	22,91%	32,98%	18,43%
De \$500.001 a \$1.000.000	25,29%	51,44%	17,78%
De \$más de \$1.000.000	6,49%	13,56%	3,72%
Subtotal	7,80%	15,68%	4,77%
Total	14,31%	23,58%	10,51%

- La proporción de deuda irregular es sumamente alta en los tres tramos que van desde los \$ 100.000 hasta \$ 1.000.000 de deuda, llegando en muchos casos a niveles francamente insostenibles.

Adicionalmente se estudiaron las series de tasas de interés activas que publica el B.C.R.A., concretamente las relativas a préstamos al sector privado no financiero y a empresas de primera línea, información que detalladamente se presenta en el *Anexo 4* incluido en el Apéndice del presente trabajo. Para su interpretación debe tenerse presente que la tasa correspondiente a los préstamos al sector privado no financiero surge de un promedio ponderado por monto, para cuya determinación inciden significativamente los créditos a las grandes empresas. Es decir, tal interés no es representativo del aplicado a los clientes Pymes.

La evolución del spread que en promedio se le cobra al conjunto del sector privado no financiero respecto de las empresas de primera línea se reproduce en el gráfico siguiente, para operaciones en dólares a noventa días de plazo:

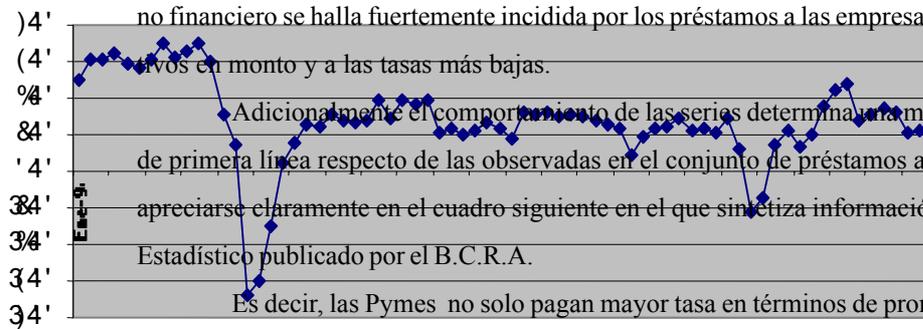
Existen dos momentos en los que ese spread habría sido negativo, coincidentes con las crisis mexicana (primer trimestre de 1995) y rusa (tercer trimestre 1998). En realidad, no es que en tales oportunidades las empresas de primera línea pagaran mayores tasas que la promedio del sector privado no financiero, sino que el financiamiento nuevo que se concertaba sólo correspondía a aquellas, dado que para el resto de la economía hubo un fuerte racionamiento crediticio.

El spread presentado si bien corresponde a una operación puntual es representativo de un estado de situación, siendo ello suficiente para afirmar que el diferencial en el interés que se aplica a las empresas pequeñas y medianas sobre las de primera línea es muy relevante. Ello porque si bien este se ubica, salvo momentos excepcionales, entre los dos y los cuatro puntos anuales, la serie de tasas que reflejan el promedio de los préstamos al sector privado

no financiero se halla fuertemente incidida por los préstamos a las empresas de primera líneas que son muy significativos en monto y a las tasas más bajas.

Adicionalmente el comportamiento de las series determina una menor dispersión en las tasas a las empresas de primera línea respecto de las observadas en el conjunto de préstamos al sector privado no financiero. Ello puede apreciarse claramente en el cuadro siguiente en el que sintetiza información de octubre de 1999 extraída del Boletín Estadístico publicado por el B.C.R.A.

Es decir, las Pymes no solo pagan mayor tasa en términos de promedio que las grandes corporaciones, sino que además esta presenta mayor dispersión, determinando un escenario con grandes diferencias en cuanto a las situaciones individuales.



CUADRO Nro. 9 INDICADORES SOBRE ENCUESTA DE TASA DE PRESTAMOS BANCARIOS A OCTUBRE/99

OPERACIÓN	Prom.pond (1)	Prom. simple	Desvío Stand.	Percentil 25	Percentil 75
EMPRESAS 1ERA. LINEA					
\$ a 30 días		12,59%	1,07%	12,00%	13,13%
U\$S a 30 días		9,99%	0,9577%	9,50%	10,50%
U\$S a 90 días		10,85%	1,1187%	10,00%	11,50%
SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO					
\$ h/ 89 días	12,53%	21,52%	9,66%	14,52%	24,00%
\$ + de 90 días	15,84%	19,86%	8,28%	14,85%	24,24%
\$ h/ 89 días	10,26%	17,98%	6,55%	12,52%	23,28%
\$ + de 90 días	13,02%	17,02%	7,58%	12,57%	18,94%
ADELANTOS \$	30,27%	32,97%	12,99%	23,41%	40,34%
ADELANTOS U\$S	10,93%	20,66%	11,48%	13,01%	24,92%

(1) Promedio ponderado por monto.

Ello corrobora la evidencia resultante de la encuesta realizada por Fiel, la que determinaba que las tasas no solo decrecían con el tamaño de la empresa sino que además su dispersión era menor.

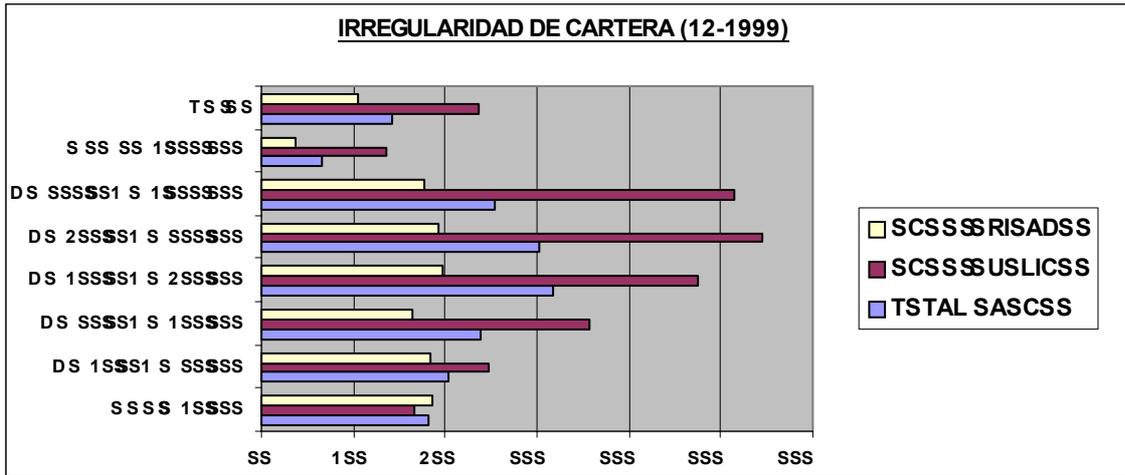
3.4. Conclusiones:

Del análisis conjunto de los puntos desarrollados precedentemente se puede concluir que la fuente de financiación con mayor importancia relativa en la estructura de capital de las empresas, independientemente de su tamaño, lo constituye la retención de utilidades. En segundo y tercer lugar en importancia se ubican el crédito bancario y los proveedores.

Evidencias estadísticas, por una parte, y encuestamientos a los propios interesados, por la otra, indican que el uso del sistema bancario como origen de fondos crece a medida que aumenta el tamaño de las empresas. Es más, la proporción de empresas que no operan con bancos es significativamente superior cuanto menor es el tamaño.

El costo promedio del crédito bancario a las pequeñas y medianas empresas no solo es superior al que tienen las grandes sino que además presenta un mayor grado de dispersión. Por su parte el nivel de garantización de los créditos es mayor en términos relativos en Pymes que en las grandes.

La calidad de la cartera crediticia asignada a deudores que podrían ser identificados mayoritariamente como Pymes es sensiblemente inferior a la correspondiente a los grandes deudores. Asimismo la cartera asignada a los deudores de muy bajo monto individual, donde se verifica una fuerte incidencia del crédito a individuos, también ostenta mejor calidad que aquella de montos intermedios los que corresponden mayoritariamente a Pymes. En algunos segmentos los niveles de irregularidad llegan al 50% de la cartera, como es el caso de los deudores de entre \$ 100.000 a \$ 250.000 y de \$ 250.000 a \$ 500.000 en los bancos públicos.



En suma, la problemática del financiamiento bancario a las Pymes presentaría dos aristas distintivas: **por un lado la cantidad y la calidad, es decir la magnitud y por el otro las condiciones (costos, garantías, plazos) en que el mismo es otorgado.**

4. CAUSAS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO DEL CREDITO

Habiendo realizado, un diagnóstico sobre la situación del crédito a las Pymes corresponde ahondar en las causas que lo determinan. Para ello se debe analizar no solo aquellas cuestiones que afectan al crédito en forma específica, sino que también es necesario considerar a las que inciden en general. Así, siguiendo a Pedro Marcelo Oviedo¹ resulta adecuado hablar de factores “*específicos*” y “*no específicos*” respectivamente.

Son determinantes *no específicos* o generales aquellos que inciden sobre el volumen global del crédito que tiene el sector privado de la economía. Entre ellos se destacan el grado de monetización y bancarización de la economía, el nivel de ahorro interno y externo, la competencia que representa el sector público como demandante de créditos, la eficiencia del sistema bancario, entre otros.

Por su parte los determinantes *específicos* son aquellos que afectan la cantidad y la calidad de crédito que el sistema bancario le asigna a las Pymes constituyendo éste el objeto principal del presente estudio.

En los puntos siguientes se pasará revista a cada uno ellos, los que han sido agrupados conforme su importancia relativa.

5. VOLUMEN GLOBAL DE CREDITO BANCARIO DE LA ECONOMIA ARGENTINA

5.1. Situación actual y evolución

A diciembre de 1999, el conjunto de 117 entidades financieras habilitadas registraba un volumen total de préstamos levemente superior a los \$ 78 mil millones, según la publicación mensual que realiza la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias. Tal cifra surge del procesamiento de los estados contables, computando sólo los conceptos que las entidades tienen registrados en sus activos. Es decir, se trata del valor contable de los préstamos otorgados, una vez deducidas las provisiones por riesgo de incobrabilidad (\$ 5.992 millones) y los créditos irrecuperables registrados en cuentas de orden (\$ 4.974 millones). Por su parte, si la medición se realiza sobre la base del total de financiaciones y garantías otorgadas informadas por la misma fuente y para igual fecha las mismas ascendían a \$ 97,5 mil millones.

Del valor total de los préstamos con valor contable (\$ 78 mil millones) el 80,82% se halla otorgado al sector privado no financiero y residentes en el exterior, el 4,70% al propio sector financiero y el 14,48% al sector público no financiero.

Ahora bien, ¿cómo ha sido la evolución del crédito bancario en la economía argentina?. En términos de *largo plazo* la tendencia muestra un comportamiento creciente en volumen. Pedro M.

Oviedo en el trabajo citado ⁴al estudiar la serie desde 1940 a 1996 en valores constantes, determinó que la disponibilidad de crédito a la fecha de su estudio (diciembre de 1996) constituía el “máximo alcanzado en forma sostenible”. Este resultado se obtuvo debido a que de los 56 años analizados el volumen de crédito de fines de 1996 era sólo superado por el stock verificado en el período de inestabilidad económica de 1989.

Si concentramos el análisis en lo ocurrido a lo largo de los últimos cinco años veremos que entre diciembre de 1994 y diciembre de 1999, los préstamos aumentaron un 39%. Dicho crecimiento no ocurrió a una tasa mensual uniforme. En 1995, efecto tequila mediante, el volumen del crédito disminuyó notablemente, recuperándose recién a mediados de 1996 cuando se logra recomponer el stock crediticio de diciembre de 1994. Posteriormente, y hasta el tercer trimestre de 1998, se produce un crecimiento interesante, para luego mantenerse en una situación de amesetamiento hasta diciembre de 1999.

En el *Anexo 4*, el cual se incluye en el Apéndice del presente trabajo, se expone la evolución mensual de los préstamos desde enero de 1998 a diciembre de 1999, tanto para el *conjunto del sistema* como para los siguientes cuatro distintos agrupamientos institucionales: *total de bancos, bancos públicos, bancos privados y diez primeros bancos privados del país*. Cabe efectuar una aclaración respecto a los datos contenidos en los citados *Anexos* a los efectos de facilitar la comprensión de dicha información:

La marcada disminución que puede observarse en la evolución de los préstamos hipotecarios al sector privado por parte de los bancos públicos en marzo de 1999 corresponde a la privatización del Banco Hipotecario Nacional, dado que mientras que hasta esa fecha dicho banco integró el agrupamiento Bancos Públicos a partir de ese momento pasó a integrar el grupo Bancos Privados (Banco Hipotecario SA), por otro lado el mismo hecho justifica el abrupto crecimiento registrado en la evolución de ese concepto para los Bancos Privados.

Del total de los préstamos al sector privado de la economía se observa que entre los adelantos y los descuentos de documentos se ha asignado un porcentaje de alrededor del 50% del total, lo que demuestra la preeminencia de líneas de financiamiento de corto plazo. La evolución de las operaciones con la discriminación por operaciones se presenta en el *Anexo 8*, el cual forma parte del Apéndice del presente trabajo.

Por lo antes expuesto, podemos concluir que, los volúmenes del crédito, en valores absolutos, han crecido en el largo plazo en la economía argentina. Si la evolución se analiza sobre la base de la relación *crédito/P.B.I.* se verificará similar comportamiento. Ahora bien, si se compara tal relación con la observada en otros países, tanto desarrollados como latinoamericanos, se comprenderá que existe un amplio margen para el crecimiento.

5.2. Causas generales

Los determinantes *no específicos*, a los que se hacía referencia en el punto 4 anterior, son los que precisamente afectan al volumen del crédito global de la economía. En el presente punto se pasará

revista a ellos en forma muy sintética, en tanto un abordaje profundo excede el objeto de este trabajo.

Argentina presenta, comparativamente con otras economías desarrolladas, un bajo grado de bancarización. Un sin número de causas hacen que, proporcionalmente, el movimiento económico utilice menos el sistema bancario. Entre ellas se destacan el alto grado de informalidad de la economía, los antecedentes adversos para los ahorristas (desagio de depósitos, transformación compulsiva de sus plazos, por citar solo los ejemplos más recientes), a los que deben sumarse las propias ineficiencias del sistema financiero. La adecuada administración que este realice respecto de los mecanismos de pago, tanto en términos de costos, celeridad y seguridad, constituyen formas de atracción o disuasión para que los agentes económicos utilicen los servicios de las entidades financieras, canalizando más o menos recursos monetarios a través de las mismas, impactando de modo indirecto en su capacidad de otorgar préstamos.

La estructuración del mercado financiero en términos de competencia y concentración también inciden sobre el volumen global de crédito de la economía. En este punto resulta particularmente útil traer a colación las conclusiones de Gustavo Cañonero². En tal trabajo se analiza el efecto que sobre la oferta crediticia en la Argentina trajo aparejado el proceso de concentración bancaria que devino como consecuencia de la crisis mexicana. El autor concluye que las evidencias encontradas permiten abonar la hipótesis que afirma que la *concentración bancaria* y la *escasa información* explican la declinación del crédito verificada en 1995. Ello debido a que; como el sector bancario es uno de los más afectados por los problemas vinculados con la *información asimétrica*, los grandes intermediarios se encontraron con dificultades para acceder, en el corto plazo, al conocimiento de la situación y de los antecedentes de todos aquellos prestatarios que hasta entonces eran atendidos por los bancos absorbidos o desaparecidos. Hace, además, referencia a otros factores que incidieron, tales como el *cambio en la demanda de préstamos*, las *mayores exigencias en términos de normas prudenciales*, el *más cuidadoso comportamiento por parte de los prestamistas* y el *empeoramiento de la calidad de los colaterales* como consecuencia de la recesión. La cuestión, como el propio autor lo reconoce, era saber si tal efecto sería persistente en el tiempo. En ese sentido opinaba que el crédito a las pequeñas y medianas empresas seguiría afectado aún en el largo plazo porque tal segmento es el que más sufre los problemas originados por la *asimetría informativa*. Sin perjuicio de ello concluyó que era de esperar que en el largo plazo la concentración se tradujera en ganancias de eficiencia, estrechando los márgenes por la actividad de intermediación.

En términos de determinantes *generales o no específicos* corresponde hacer referencia a las regulaciones.

En cualquier economía la magnitud de los encajes que disponga la autoridad monetaria afecta la capacidad prestable de los intermediarios financieros. En Argentina estos han sido estructurados a través de los *requisitos mínimos de liquidez*, sistema de encajes remunerados, que evita una inmovilización improductiva de las tenencias de reserva. Sin bien ello hace que impacten en menor medida en el costo del crédito, igualmente afectan su volumen global.

Ahora bien, justo es reconocer que tales exigencias en materia de liquidez, más allá de su afec-

tación a la capacidad prestable, deben estar relacionadas con el grado de solidez del sistema financiero, cuestión que ha llevado a la Argentina a tener requerimientos más altos en términos comparados con los de otras economías más sólidas y estables.

Siempre en el ámbito de las regulaciones, mucho se habla en nuestro país sobre el impacto que, las denominadas “normas prudenciales” fijadas por el Banco Central de la República Argentina, tienen sobre el volumen global de crédito de la economía y su distribución entre los diversos segmentos de la actividad económica. A este tema se hará referencia específica cuando se analice el caso particular de las pequeñas y medianas empresas. Sin perjuicio de ello, resulta oportuno afirmar que las regulaciones deben encontrar un justo equilibrio que permita el desarrollo de un activo y eficiente mercado del crédito, pero sin que ello signifique exponer a riesgos inadecuados al conjunto del sistema.

Los factores generales hasta aquí indicados, dejan traslucir la importancia que para el crecimiento del crédito, en términos globales, tiene la profundización de reformas estructurales que fortalezcan la estabilidad de la economía junto a la solidez y eficiencia del sistema financiero.

6. EL ESTADO COMO DEMANDANTE DE CREDITO

En el mercado del crédito, como en el de cualquier bien o servicio, la intervención del Estado como un demandante más o menos intenso genera efectos dignos de consideración

En los últimos cincuenta años la demanda de créditos por parte del sector público se ha tornado más intensa en los períodos de más inflación. Ahora bien, ¿qué ha pasado en los últimos años? El análisis de su comportamiento durante 1998 y 1999, que se expone en el *Anexo 5* inserto en el Apéndice del presente trabajo, permite obtener algunas conclusiones importantes:

- 1) En enero de 1998 el Estado, definido como el sector público no financiero, utilizaba el 10,96% del total de préstamos brutos (antes de deducir provisiones). Mientras que en diciembre de 1999 dicha relación alcanzó el 14,82%. (Cada punto porcentual de absorción representa aproximadamente \$ 800 millones);
- 2) Sobre un crecimiento del volumen global de préstamos de \$ 4.568 millones en dos años, el sector público no financiero se llevó \$ 3.668 millones.

Los préstamos no constituyen la única modalidad bajo la cual el sistema bancario financia al sector público, en tanto también lo hace a través de la adquisición de *títulos públicos*. Ciertamente es que la tenencia de los mismos no solo constituye una forma de utilizar capacidad prestable sino que puede cumplir otros objetivos en el marco de la estrategia de aplicación de fondos de las entidades y en sus posiciones de liquidez. En el cuadro *Anexo 8*, en el Apéndice del trabajo, se detalla el comportamiento observado por este rubro durante los últimos dos años calendarios.

En resumen, el Estado puede convertirse en un competidor importante del sector privado a la hora de demandar crédito, sea directamente a través del mercado de crédito bancario como a través de

la emisión de títulos públicos, situación que ha quedado claramente verificada en los últimos meses. Desde el punto de vista estrictamente económico ello no es intrínsecamente desfavorable si el destino que el sector público le diera a tales recursos fuera el financiamiento de proyectos cuya rentabilidad supere a los del sector privado. Pero la realidad nos indica que el sector público utiliza el financiamiento para la cobertura de su déficit.

La tendencia verificada en los últimos dos años es preocupante en tanto el sector público se ha llevado una parte muy relevante del incremento que ha experimentado la oferta crediticia global.

Cierto es que la eliminación del déficit público consolidado o su financiamiento en el mercado internacional evitaría en buena medida estas fricciones, aunque adicionalmente deberían analizarse determinadas regulaciones de la actividad financiera para evitar que estas no generen indirectamente incentivos para que las entidades prefieran prestarle al Estado en lugar de hacerlo a la actividad privada.

7. CAUSAS ESPECIFICAS

En los puntos anteriores se analizaron las *causas o determinantes generales* del volumen global de crédito de la economía y del disponible para el sector privado teniendo en cuenta el rol que asuma el Estado como actor en el mercado crediticio.

De aquí en más, en los puntos siguientes, se abordarán aquellas cuestiones que específicamente inciden en el volumen y las condiciones en que el crédito bancario llega a las Pymes. La doctrina, en general, hace referencia a los *problemas de información asimétrica entre oferentes y demandantes de financiamiento*, al *alto costo que implica la obtención de la información y la administración de préstamos* con relación al tamaño de los mismos, la *tasa de incobrabilidad* generalmente más alta que ostenta el sector Pymes, los *problemas atinentes a las garantías*, como las cuestiones más comunes entre otras.

7.1. La asimetría informativa y los costos de la información

En los mercados de bienes y servicios en general, donde todas las partes tienen libre acceso a la información y la misma existe en forma abundante, el mecanismo de precios guía las relaciones entre oferentes y demandantes. Ahora bien, ¿Qué ocurre en el mercado de crédito? En primer lugar los prestamistas no siempre tienen un total conocimiento acerca de los prestatarios y menos aún respecto de los proyectos o actividades a los que estos destinarán el financiamiento solicitado. Si bien en algunos casos el prestatario conoce con detalle su actividad o su proyecto, sus características, rendimientos y riesgos esperados, esta información no está tan a mano de los prestamistas. Y lo que es peor, el costo para su obtención es elevado.

Este fenómeno conocido doctrinariamente como *asimetría informativa*, en tanto las partes de la transacción no tienen exactamente acceso a los mismos elementos para fundamentar su decisión, hace que el mercado del crédito presente particularidades de funcionamiento, apareciendo de esta forma, los

problemas de *selección adversa, riesgo moral y el racionamiento crediticio*. En lo sucesivo trataremos de explicar las particularidades mencionadas precedentemente.

En el mercado del crédito un aumento del precio (entiéndase este como la tasa de interés que cobran los Bancos) no necesariamente implica un aumento en la oferta de fondos prestables. Las tasas de interés más altas inducen a los prestatarios a aplicar los fondos a proyectos más rentables, consecuentemente con mayores riesgo. Es decir, los prestatarios para no ver afectado su retorno esperado destinan los fondos a proyectos/actividades con más riesgo, configurando el denominado “*riesgo moral*”. Se suma a esto el hecho de que, a medida que crecen las tasas de interés se retiran del mercado aquellos proyectos menos riesgosos dado que no tienen retornos que compensen tales costos de financiamiento. De esta manera solo quedan como destinatarios de los préstamos actividades o proyectos menos seguros, elevando el riesgo medio de la cartera de las entidades. Este último fenómeno, conocido como “*selección adversa*”, en forma conjunta con el riesgo moral le ponen un techo al aumento de las tasas de interés. A partir de determinado nivel, un aumento de aquellas sí bien genera mayores ingresos también expone al prestamista a un más alto riesgo de incobrabilidad. Cuando los efectos negativos de la potencial incobrabilidad pesen más que los positivos que genera el aumento de la tasa resultará inconveniente seguir aumentándola aunque siga existiendo demanda. En ese punto las entidades racionarán el crédito, seleccionando aquellos prestatarios más atractivos, sea por las garantías que ofrecen o por sus antecedentes, rechazando al resto.

Las cuestiones descriptas anteriormente, si bien corresponden al mercado del crédito en general, impactan en forma diferente en los prestatarios según sus tamaños.

Se puede afirmar que los problemas de asimetrías en la información se agravan a la hora de estudiar la relación banco-cliente Pyme, tanto por la cantidad y calidad de la misma como por los costos para su obtención. Las Pymes, en general, cuentan con menos información sobre sí mismas que las grandes empresas. Estas últimas tienen necesidad de generar más y calidad de información tanto para el proceso de toma de decisiones internas como para usuarios externos. Cuando se habla de usuarios externos no se debe pensar sólo en el sistema financiero, en los proveedores y el Estado, sino también en aquellos que siendo inversores en títulos de deuda o títulos de capital han colocado fondos en la empresa pero no se hallan a cargo de su gestión. Por ello, en general, se reconoce que las corporaciones mayores cuentan con sistemas de contabilidad y procedimientos de auditoría más efectivos y capaces para generar mayor cantidad y mejor información. Además, debe reconocerse que el empresario Pyme mantuvo una suerte de cultura de la “no-información”, ya sea porque no lo consideraba necesario para tomar sus decisiones, porque buena parte de su actividad era informal, ó porque la inflación lo desvirtuaba todo. En este sentido, el nuevo contexto macroeconómico de la Argentina en la década del 90, impuso cambios abruptos en el manejo de la información. Ahora los prestatarios deben “... *proveer flujos de fondos, estimar escenarios probables y las eventuales consecuencias para sus negocios*”. Además para los bancos ha pasado a ser muy importante indagar sobre “... *los antecedentes de los prestatarios y la probabilidad de éxito de sus financiaciones...*”³ dado que han desaparecido la inestabilidad macroeconómica y/o el Estado para soportar las malas deudas.

Pero además del relatado déficit informativo existe un problema en cuanto a los costos para obtener la información. Estos, en general, son fijos por lo que no guardan relación con el monto del financiamiento, impactando relativamente más en los préstamos de menor monto que son los que solicitan las Pymes.

Ahora bien, justo es reconocer que los problemas informativos no-solo provienen del lado de las empresas, si no que también existen del lado de las entidades financieras. Con frecuencia no disponen del recurso humano en cantidad y calidad, capaz de evaluar información de muchas empresas correspondientes a diversos sectores a las cuales las variables del contexto les impactan de diferente forma. Así surgen simplificaciones significativas y generalizaciones inadecuadas, sin reparar que aún en sectores en expansión hay empresas con problemas, mientras que en otros en retracción pueden encontrarse sujetos de crédito dignos de ser atendidos.

En resumen, la asimetría informativa que caracteriza al mercado de crédito se ve agravada en el caso de las Pymes, no solo porque ellas disponen de poca o nula información sobre si mismas, sino porque además obtenerla y evaluarla convenientemente genera costos que no guardan proporción con el monto del financiamiento, encareciendo significativamente a los créditos de menor cuantía.

Estrechamente vinculado con este problema, configurando una verdadera relación causa-efecto, se presentan otros determinantes del volumen y de las condiciones en que el crédito bancario es asignado a las Pymes. A ellos se hace referencia en los siguientes puntos 7.2. y 7.3.

7.2. Los gastos de administración:

El gerenciamiento de carpetas de créditos y el diseño de operaciones a medida de las necesidades y posibilidades de repago de los prestatarios, en el comentado contexto de restricciones informativas y de gran cantidad de clientes de los más diversos sectores, afecta severamente el costo operativo de las entidades. Del mismo modo la administración de las operaciones luego de su aprobación, sea para su efectiva instrumentación como para el seguimiento del grado de cumplimiento y la resolución de eventuales moras y/o ejecuciones, requieren de un proceso de gestión cuyo costo no es proporcional con el monto de las operaciones. En suma, por cada peso de capital prestado a una Pyme resulta más oneroso no solo evaluar una operación crediticia de menor cuantía sino también administrarla con posterioridad a su otorgamiento.

En consecuencia, los gastos de administración inciden en mayor proporción en el costo de financiamiento de las Pymes por el menor monto que, en general, involucran las operaciones con ellas.

7.3. Las garantías:

Una de las formas de atenuar los problemas de selección adversa, riesgo moral y el racionamiento crediticio que afecta particularmente al segmento empresario en estudio es la constitución de garantías. Estas tienen un doble rol. Por un parte, permiten al prestamista no quedar única y totalmente

expuesto al riesgo del proyecto o actividad financiados, dado que, ante el eventual incumplimiento del prestatario, podrá recuperar todo o parte del capital prestado mediante la ejecución de la garantía. Por otra parte, como el prestatario está poniendo en juego los bienes o derechos que garantizan la operación crediticia se verá menos tentado a incurrir en una inadecuada administración de sus negocios y afrontar los riesgos consecuentes. Adicionalmente, configura una señal importante del prestatario al prestamista respecto de su compromiso con el éxito del proyecto o actividad. Es decir, la exigencia y constitución de garantías tenderá a acotar el riesgo moral y, por su efecto sobre la tasa de interés, debiera coadyuvar a acotar la selección adversa.

En tanto las garantías son un medio para salvar, aunque sea parcialmente, los problemas que genera la asimetría informativa y considerando que ésta es más notoria en la relación bancos-clientes Pymes, la exigencia de las mismas debiera ser más intensa en este tipo de operaciones. La realidad argentina así lo demuestra. Tal como ya se expresara al hacer referencia a la encuesta de Fiel y a otros trabajos (puntos 3.1, 3.2. y Cuadro nro.6: Relación con los Bancos) el porcentual de la deuda bancaria garantizada es sensiblemente mayor en las Pymes, especialmente a nivel de medianas empresas, que en las grandes. Mientras que para las empresas de menos de doscientos empleados la proporción de deuda bancaria garantizada oscila entre el 33% y 44%, para aquellas que tienen entre 200 y 500 empleados dicho porcentaje es del 13%, y para las empresas de más de 500 empleados esta proporción se ve reducida al 9,9%.

Ahora bien, ¿Cómo se encuentran posicionadas las empresas en estudio para proveer tales garantías?. Se puede afirmar que, en general, no solo disponen de menos activos en términos cuantitativos para ser utilizados como garantías sino que además, cuando los poseen, no siempre resultan los más aptos para tal destino. Es habitual que presenten problemas con la cantidad y calidad de activos a utilizar como colaterales, lo que de hecho se transforma en una de las más serias restricciones para recibir el financiamiento que solicitan.

La discriminación en las decisiones crediticias según el tamaño del deudor, determinadas por la posesión o no de activos elegibles para ser tomados en garantía, constituye una verdadera falla de mercado que puede conspirar contra una eficiente asignación del crédito. Así, para numerosos agentes económicos, no poseer garantías, constituye una infranqueable barrera para el acceso al mercado crediticio más allá de las bondades de sus flujos de fondos a la hora de determinar la capacidad de repago de la financiación que solicitan.

Los principios de una eficiente administración crediticia, traducidos incluso a las regulaciones vigentes, indican que los prestatarios deben ser evaluados por su capacidad de generación de fondos para cumplir en tiempo y forma con las obligaciones que le impone el préstamo a contraer. Ahora bien, entonces ¿Por qué tiene tanta importancia la garantía? Precisamente por la asimetría informativa. Aunque el prestatario presenta un flujo de fondos que indica capacidad de repago, la entidad financiera tiene dificultades para evaluarlo correctamente por los motivos largamente comentados.

Pero, además, la cuestión de las garantías presenta una arista adicional que agrava la discriminación: *los costos de instrumentación*. El inconcluso proceso de desregulación de actividades profesio-

nales en bastas regiones de país (escribanos, martilleros, tasadores, entre otros) y la fuerte incidencia de tributos locales (caso del impuesto de sellos) conforman un cuadro de cargos implícitos más que relevantes a la hora de determinar el costo real del financiamiento. La incidencia de esta cuestión es proporcionalmente más severa para las Pymes que para las grandes empresas en tanto y en cuanto a aquellas se les solicitan garantías con mayor frecuencia que a las segundas.

7.4. El riesgo crediticio, morosidad e incobrabilidad

En toda operación financiera existe el denominado *riesgo de crédito*. En tanto el prestamista no tiene certeza absoluta que el prestatario habrá de cumplir en tiempo y forma con los compromisos que le impone la devolución del préstamo recibido se halla expuesto al riesgo de dejar de cobrar sus intereses y/o perder total o parcialmente su capital.

Ahora bien, si tal situación se verifica en la generalidad de las operaciones crediticias ¿Por qué se lo considera, por lo menos en el presente trabajo, una causa específica del problema de financiamiento que presentan las Pymes?. Precisamente porque el nivel de riesgo que estas implican como tomadoras de fondos es, en términos promedios, sensiblemente mayor que el asociado a las grandes empresas. Esta circunstancia ocurre en la Argentina como en la mayoría de las economías del mundo, incluso en los países desarrollados. No puede desconocerse que la tasa de mortalidad o de fracaso de las Pymes es sensiblemente mayor que la de grandes corporaciones. En tanto hay más riesgo que desaparezcan del mercado en el corto o mediano plazo habrá mayor riesgo de crédito. Pero aunque no desaparezcan del mercado, la posibilidad de tener problemas es mayor, lo que derivará en una mayor probabilidad de dificultades para que los prestamistas recuperen sus acreencias en tiempo y forma.

En la Argentina tal circunstancia se ha visto potenciada por los profundos cambios estructurales que, en la década del 90, acompañaron al programa de estabilización económica, tales como la eliminación de la inflación que diluía todo tipo de ineficiencias, la apertura económica, la desregulación, la eliminación de subsidios directos o encubiertos a varios sectores, entre otros factores. Si bien estos cambios comienzan a verificarse en la primera mitad de la década, en la segunda las sucesivas crisis internacionales (México, sudeste asiático, Rusia y finalmente Brasil) afectan a nuestra economía real impactando severamente en empresas que estaban intentando reacomodarse a las nuevas reglas de juego. Un ejemplo muy claro lo constituye la gran recesión que comienza a verificar la economía Argentina a fines de 1998, que se profundiza en el año 1999, afectando a los más diversos sectores implicando crisis en las cadenas de pago y severos problemas financieros para cientos de empresas que ven agravada su posición mostrándose como mucho más riesgosas para las entidades financieras.

La información disponible confirma tales afirmaciones que podrían juzgarse teóricas. El estado de situación de deudores de las entidades financieras, formulado de acuerdo a las normativas establecidas por el B.C.R.A., cuya evolución se presenta en el Apéndice del trabajo -*Anexos 1, 2 y 3*-, es lapidario. La cartera asignada al sector Pyme, teniendo en cuenta tramos por monto de deuda, presenta

un nivel de irregularidad sensiblemente mayor que en las grandes empresas, problemática que se agudiza en los tramos de \$ 100.000 a \$ 500.000 de deuda y en las entidades públicas en particular.

Entendida la problemática del riesgo de crédito y las Pymes interesa analizar dónde y cómo se hacen sentir sus consecuencias. Existe una, de tipo más bien coyuntural, la que se verifica en momentos de turbulencias económicas en las que las entidades financieras prefieren apostar por la seguridad restringiéndole el crédito a los sujetos que implican asumir mayores riesgos, produciendo de este modo un efecto de *racionamiento crediticio*.

Adicionalmente existe otra cuestión que hace a la esencia misma del racional funcionamiento del mercado financiero: *mayores riesgos implican mayores tasas*. En consecuencia, las Pymes deben asumir un mayor costo por sus operaciones crediticias en tanto son sujetos de créditos más riesgosos. El impacto es realmente de consideración y para entenderlo resulta útil incorporar una formulación muy sencilla realizada por Pedro Marcelo Oviedo en el artículo ya citado⁴. Más allá que pueda incurrir en algunas simplificaciones, permite comprender el verdadero sentido del costo de este riesgo:

$$i_{(a)} = [(1 + i_{(m)}) / (1 - d)] - 1.$$

Donde:

$i_{(a)}$ = tasa de interés activa

$i_{(m)}$ = tasa de interés mínima necesaria para cubrir el costo de fondeo, los cargos administrativos que genera la actividad bancaria y la retribución pretendida por el intermediario financiero

d = riesgo de crédito, medido como probabilidad de incumplimiento

Así, si la tasa que permitiera a las entidades cubrir sus costos financieros y no financiero y su utilidad pretendida fuera, hipotéticamente, del 8% anual y la probabilidad de incumplimiento el 5%, el nivel de la tasa activa debería ubicarse en el 13,68% anual.

Precisamente ni la probabilidad de incumplimiento (d) ni la tasa ($i_{(a)}$) ostentan el mismo nivel para todos los prestatarios. Esta última es más alta para los créditos de menor volumen por la ya explicada incidencia de los costos de información y los gastos de administración. También la probabilidad (d) es mayor en las Pymes que en las grandes empresas configurando un nuevo determinante del mayor costo que el financiamiento bancario tiene para las primeras.

8. EL MARCO REGULATORIO LOCAL

8.1. Introducción

En el punto 5.2. al hacer referencia a los determinantes generales del volumen de crédito de la economía se hizo alusión a las regulaciones. En forma somera se planteó el efecto de los encajes sobre la magnitud y el costo del crédito bancario. Es sabido que la industria bancaria es una de las más

reguladas constituyendo ello un tema de preocupación y estudio tanto en el ámbito de las economías locales como de organismos internacionales.

En ese marco, en el presente punto se abordará la cuestión pero desde una óptica muy particular: *en qué medida las regulaciones vigentes afectan la atención crediticia a la Pymes*. Esta cuestión ha sido, en los últimos años, y sigue siendo hoy día tema de discusión en la Argentina, discusión que se profundiza en momentos como los actuales donde la recesión hace sentir todos sus efectos.

El ente rector de las entidades financieras en la Argentina, el Banco Central de la República Argentina, a la par de la ejecución del programa de estabilización económica iniciado con la Ley de Convertibilidad, ha venido estructurando un andamiaje normativo que involucra varios aspectos incidentes en el gerenciamiento de las entidades y en el mercado crediticio. El denominado conjunto de “regulaciones prudenciales” abordan la problemática de la liquidez y solvencia con el sano objetivo de fortalecer y consolidar el sistema financiero. Así, además del ya comentado régimen de requisitos mínimos de liquidez que, desde 1995, sustituyó a los encajes, se han puesto en vigencia disposiciones especiales en materia de capitales mínimos, clasificación y previsionamiento de deudores, fraccionamiento y graduación del riesgo crediticio, por citar solo las más relevantes. Si bien no hace al objeto del presente trabajo analizar todas las normas en detalle se hace imprescindible realizar un breve repaso, de por lo menos algunas de ellas, como modo de verificar su impacto en el crédito a las Pymes.

8.2. Requerimiento de capitales mínimos:

En materia de capitales mínimos la regulación argentina, siguiendo las recomendaciones del Comité de Supervisión Bancaria del BIS, ha definido requerimientos sobre la base de los riesgos de los distintos activos de cada entidad. Para ello se toman en consideración los riesgos de contraparte, de tasa de interés y de mercado. El primero de ellos y más incidente en cuanto al volumen de exigencias que plantea define diversos porcentuales de requerimiento sobre el valor de los distintos activos. Así, los préstamos, los créditos por intermediación financieras y otras financiaciones tienen un requerimiento de capital mínimo del orden del 11,5% de su valor. Para el cálculo del valor de los activos de riesgo inciden tres factores:

- a) Ponderadores de riesgo que se determinan sobre la base del riesgo implícito de cada activo (por ejemplo: disponibilidades 0%, préstamos al sector privado sin garantías 100%, con garantías preferidas “A”: 0%)
- b) Indicadores de riesgo que se determinan sobre la base de la magnitud del costo financiero de la operación. Así sobre la base del precepto que financiaciones a mayor tasa importan más riesgo, se han definido indicadores según tablas por tramos de tasa (Ej. Operaciones con tasa de interés de hasta el 16% tienen un indicador 1, mientras que si esta fuera entre dicho valor y 19% el indicador será 1.10 y así crece sucesivamente llegando al valor de 7 para financiaciones otorgadas superior al 7.6.% anual)

- c) Calificación que la entidad financiera tenga asignada por la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias (denominada CAMEL), aspecto que se basa en el supuesto de que las entidades con peor calificación tienen más posibilidades de tener problemas, motivo por el cual se les aumenta el requerimiento de capital

Resumiendo:

$$\text{Valor a Riesgo de los Activos} = (\sum_{i=1}^n \text{Activo}_i * \text{Factor de ponderación por riesgo}_i * \text{Indicador de riesgo según nivel de tasa de interés}_i) * 0,115 * \text{Factor de calificación Camel de la entidad}$$

El segundo factor mencionado precedentemente, el riesgo de tasa de interés, intenta cuantificar el riesgo que tienen las entidades financieras por la probable diferente sensibilidad de sus activos y pasivos a los cambios en el nivel de la tasa de interés. A tal fin se tienen en cuenta la estructura de activos y pasivos de la entidad con sus correspondientes plazos, según la tasa a la que estén pactados sean fijas o variables. Por su parte el riesgo de mercado intenta capturar los efectos que sobre el valor de los activos tienen las modificaciones de los precios de mercado.

8.3. Gestión crediticia:

En el desarrollo de su actividad de prestamistas las entidades financieras deben observar un conjunto de normas. Entre ellas, las vinculadas con el fraccionamiento y la graduación del crédito apuntan a fijar pautas para la diversificación de la cartera, tomando como base para ello, tanto el patrimonio de la entidad financiera como la del solicitante del préstamo. Así, se ha establecido que la financiación total a un cliente no puede superar el 100% de su responsabilidad patrimonial computable, límite que puede llegar al 300% en la medida que la asistencia adicional (200%) no supere el 2,5% del patrimonio de la entidad y sea aprobado por su máximo órgano directivo o autoridad equivalente.

Adicionalmente, los regímenes de clasificación de deudores, de previsionamiento y de garantías constituyen una cuestión de especial relevancia para el presente trabajo. Con estas normas el ente rector pretende "... establecer pautas claras que permitan identificar y clasificar la calidad de los deudores" y "... evaluar los riesgos potenciales o reales de pérdidas de capital y/o intereses ..."²⁴.

La cartera crediticia de las entidades es clasificada en dos grupos para cada uno de los cuales existen distintos criterios de evaluación. Ellos son:

a) Cartera comercial: abarca todas las financiaciones con excepción de:

a.1. Los créditos para consumo y vivienda (salvo los que superen el equivalente a \$ 200.000 y cuyo pago no se encuentre vinculado a ingresos fijos o periódicos del cliente sino a la evolución de su actividad) y

a.2. Las financiaciones de naturaleza comercial de hasta el equivalente a \$ 200.000, cuenten o no con garantías preferidas, ya que a opción de la entidad éstas podrán

agruparse dentro de los créditos para consumo o vivienda.

El criterio básico de evaluación de la cartera comercial será la capacidad de repago del deudor verificada a través de sus flujos de fondos previstos y, solo en segundo lugar, las garantías con los que cuente el cliente. Adicionalmente, deben ponderarse una serie de factores tales como: la organización administrativa y los sistemas informativos de la empresa, la capacidad y honestidad de su gerenciamiento, el grado de cumplimiento de sus obligaciones, el posicionamiento de la empresa en el mercado en el que opera y el sector de la economía al que pertenece. Es decir, interesa prioritariamente la capacidad de pago verificada a través del flujo de fondos presupuestado, lo cual debe complementarse con los restantes factores de modo de conformar un cuadro con la situación y proyección futura de la actividad del cliente.

b) Cartera de consumo y/o vivienda: comprende:

- b.1.** Créditos para consumo incluyendo los personales y familiares, para profesionales, para la adquisición de bienes de consumo y la financiación de tarjetas de crédito;
- b.2.** Créditos para vivienda propia (compra, refacción, o construcción); y
- b.3.** Las financiaciones de naturaleza comercial hasta \$200.000, con o sin garantías preferidas, en caso de que la entidad haya optado por ello La evaluación de esta cartera debe realizarse en base el grado de cumplimiento verificado por el deudor, teniendo en cuenta además su situación jurídica.

Dentro de los tipos de cartera indicados se califica la situación de los clientes de uno a seis, siendo 1 la mejor calificación, siguiendo el respectivo criterio de evaluación sobre la base de pautas y presunciones expresamente establecidas. El detalle de categorías es el siguiente:

CATEGORIA	CARTERA COMERCIAL	CARTERA DE CONSUMO
1	Normal	Cumplimiento adecuado
2	Riesgo potencial	Cumplimiento Inadecuado
3	Con problemas	Cumplimiento deficiente
4	C/alto riesgo insolvencia	De difícil recuperación
5	Irrecuperable	Irrecuperable
6	Irrecuperable p/ disposición técnica	Irrecuperable p/ disposición técnica

Los clientes con financiaciones de naturaleza comercial, pero cuyo monto no supere los \$ 200.000 pueden ser clasificados por las entidades como si se tratara de deudores de cartera de consumo o vivienda. No se trata solo de una sutileza reglamentaria, la diferencia es relevante. El propio B.C.R.A. hace referencia a esta cuestión indicando que ello ha sido dispuesto “con el fin de facilitar el crédito a las pequeñas y medianas empresas”. Seguir las pautas de evaluación de la cartera comercial, es decir la capacidad de pago, implica disponer y evaluar información en cantidad y calidad totalmente distinta a que si la valoración se hace siguiendo las pautas que se utilizan para evaluar la cartera de consumo, esto es el grado de cumplimiento del cliente. En el primer caso se debe evaluar sobre la base de información producida por el cliente, cuya razonabilidad y veracidad debe merituar la entidad, mientras que en el segundo debe limitarse a verificar si se halla al día con el pago de sus compromisos o el nivel de mora que registra.

La citada clasificación de los deudores no-solo es de consulta pública a través de la Central de Deudores que administra el B.C.R.A. sino que además constituye el elemento determinante, conjuntamente con la garantía, para la constitución de las provisiones por riesgo de incobrabilidad que deben realizar las entidades financieras, conforme a los siguientes porcentajes, los que se aplican sobre el total de asistencia:

CATEGORIA	Con garantía	Sin Garantía
1	1% 1%	
2	3%	5%
3	12%	25%
4	25%	50%
5	50%	100%
6	100%	100%

Además cobra relevancia la cuestión de las garantías las que, normativamente, han sido tipificadas como:

- a) **Preferidas “A”:** categoría que involucra a las que en el pasado eran denominadas *garantías autoliquidables*, es decir aquellas constituidas mediante la cesión o caución de derechos de títulos o documentos de modo tal que el prestamista tiene asegurada la cancelación del préstamo mediante la venta en el mercado o el flujo de fondos asociado al instrumento caucionado (Ej.

operaciones con caución de títulos públicos, o de certificados de plazos fijos, con warrants, con cesión de determinados documentos comerciales –pagaré, cheques diferidos, facturas en la medida que el emisor cumpla determinadas condiciones);

b) Preferidas “B”: derechos reales sobre bienes o compromisos de terceros que aseguren a la entidad la cancelación de la obligación mediante la ejecución de dicha garantía (Ej. Hipotecas, prendas); y

c) Resto: las no incluidas en los puntos anteriores.

Precisamente las deudas con *garantías preferidas “A”* tienen un nivel de previsionamiento del 1%, es decir equivalente a clientes en situación normal. Por su parte aquellas que cuenten con los otros tipos de garantías o sin ellas deben seguir las pautas indicadas en el cuadro anterior.

8.4. ¿Las regulaciones obstaculizan el crédito a las Pymes?

Como ya se expresara, la incidencia de la cuestión regulatoria respecto del acceso de las Pymes al crédito, ha sido un tema de discusión permanente en los últimos años en la Argentina. El Banco Central de la República Argentina argumenta a favor de su régimen normativo en tanto y en cuanto su objetivo primordial lo constituye la solidez del sistema. Desde ese ángulo, liberalizar las normas sería una virtual invitación a desmejorar, aún más, la calidad de la cartera crediticia de los bancos. En tanto el portafolio de activos de los bancos tenga préstamos de menor calidad ello puede derivar en graves problemas de solvencia. Estos deben evitarse porque la transformación de los mismos en sistémicos terminaría incidiendo sobre la economía en su conjunto.

Por su parte, determinadas entidades sectoriales y algunos actores de arco político, ven en las regulaciones comentadas un obstáculo importante. Así por ejemplo un directivo de una importante entidad bancaria cooperativa decía: *“Las exigentes regulaciones prudenciales establecidas por el Banco Central en los últimos años han contribuido a mejorar la solvencia y liquidez del sistema financiero. Sin embargo, algunas de estas regulaciones obstruyen la función bancaria de asistencia a la actividad productiva, en particular a los sectores y regiones de menor desarrollo relativo”*

⁵. Desde el ámbito de las propias entidades bancarias, los reclamos provienen especialmente desde la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (Abappra) y de la Asociación de la Banca Minorista (ABM), mientras que la influyente Asociación de Bancos Argentinos (ABA) no ha realizado pronunciamientos tan categóricos respecto de esta cuestión. Lógicamente tales posturas están directamente relacionados con los intereses de sus respectivos asociados los que ostentan posiciones muy distintas respecto de la estrategia del negocio bancario, la estructura de sus carteras y el gerenciamiento de las entidades.

A continuación se realiza una descripción de las críticas más escuchadas con las correspondientes propuestas de cambios:

- Los requerimientos en materia de capitales mínimos están incididos por el nivel de la tasa de interés de los préstamos. En tanto las Pymes reciben crédito a mayor tasa estos plantean a las entidades

mayores exigencias de capital, generando un desincentivo a canalizar recursos a este segmento de unidades empresarias. Ante ello solicitan modificar las normas en materia de exigencia de capitales para que esta no se vea incidida por el nivel de la tasa de interés de las financiaciones otorgadas.

- El régimen de previsionamiento asociado a la categoría de los clientes conlleva un obstáculo para acceder al financiamiento a aquellos clientes que se encuentren categorizados en situación 3 o inferior, debido a que ninguna entidad estará dispuesta a prestarles en razón del alto cargo a resultados que ello implicaría. Para ello se propugnan soluciones de las más variadas, que van desde el tratamiento diferencial para créditos nuevos respecto de la deuda anterior hasta la refinanciación y recategorización automática (aplicable al caso de la Ley Nacional Nro. 25.190 de reestructuración de pasivos bancarios a la que se hará referencia en el Capítulo IV).
- Los criterios a utilizar para la evaluación de los clientes de cartera comercial resultan de compleja aplicación para las Pymes en razón de los problemas informativos que ellas adolecen. En este sentido las solicitudes se orientan a elevar el monto, hoy fijado en \$ 200.000, para que los clientes sean evaluados según el grado de cumplimiento de sus obligaciones en lugar de hacerlo por la capacidad de pago y, por otro lado se solicita que tal criterio sea obligatorio y no optativo para las entidades bancarias.
- Existen diversos mecanismos de garantización, como es el caso de la cesión de documentos comerciales, que harían innecesario reparar en la clasificación del cliente que se financia de este modo, dado que la calidad de la garantía depende de la clasificación del cliente emisor de los documentos que es en definitiva el obligado primario al pago del mismo.

Si bien el listado anterior no cubre totalmente la amplia gama de reclamos que es dable escuchar respecto de esta cuestión estos son los más relevantes y ejemplificadores.

Desde una posición objetiva y desprovista de intereses sectoriales debe reconocerse que se trata de una cuestión compleja. Nadie puede dudar de la importancia de las regulaciones prudenciales en el fortalecimiento de la solidez del sistema, aunque se debe encontrar un justo equilibrio para evitar una masiva expulsión de clientes del mercado de crédito institucionalizado hacia otros no formales.

En este contexto debe reconocerse que a lo largo del año 1999 se han observado algunas modificaciones regulatorias que constituyen avances en pos de una adecuación normativa a las necesidades del mercado. Tal como lo reconoce el propio B.C.R.A. en los comunicados oficiales por los cuales anunció su lanzamiento se trata de normas facilitadoras del acceso al crédito, beneficiando especialmente a las pequeñas y medianas empresas. Algunos ejemplos son:

- Modificación de las normas sobre garantías: se introduce dentro del conjunto de garantías de superior calidad, denominadas “*preferidas A*”, algunas figuras nuevas tales la cesión de documentos comerciales cuando el emisor reúna determinadas características que lo tipifiquen como empresas de primer grado de calificación (Comunicación B.C.R.A. “A” 2932). Esta cuestión se torna relevante en tanto las operaciones con garantías así categorizadas no obligan a las entidades a realizar provisiones conforme la clasificación del cliente, sino que se las trata directamente como si

estuviere en situación normal. Es decir aquellas Pymes que tengan documentos comerciales (cheques de pago diferido, documentos, facturas de crédito) emitidos por empresas de primera línea podrán utilizarlos como garantía de sus operaciones bancarias y de ese modo lograr que las condiciones de las mismas se aproximen a las que obtienen los emisores de dichos documentos.

- Admisión de clientes de menor calidad crediticia (Categoría 3 o inferior), sujetos a refinanciaciones, que puedan acceder a nuevo financiamiento, en determinada proporción de su deuda, recibiendo por el mismo el tratamiento correspondiente a clientes en situación normal a efectos del previsionamiento. Esta disposición, vigente desde mediados de 1999, intenta posibilitar el desenvolvimiento de clientes, por ejemplo en cuanto a sus necesidades de capital de trabajo, a pesar que presenten una situación irregular en el sistema financiero (Comunicación “A” 2937).
- Regímenes especiales de refinanciación a los clientes morosos de las entidades financieras posibilitando su reclasificación bajo determinadas condiciones (Comunicaciones “A” 2935/6). Esta cuestión surge más como una respuesta política que como una regulación en si misma y está relacionada con el Régimen de Reestructuración de Pasivos a que se hará en referencia en el *Capítulo IV*. Si bien se trata de regímenes distintos, tanto uno como el otro, han demostrado un resultado prácticamente nulo, confirmando su carácter de respuesta política sin efectos en la práctica.
- La rehabilitación de cuenta-correntistas inhabilitados para operar con cuentas corrientes en la medida que acreditaran el pago de las multas y el levantamiento de los cheques devueltos y que habían generado la inhabilitación. Esta disposición originada en un Decreto del Poder Ejecutivo Nacional constituyó una forma de permitir el reingreso al sistema bancario de quienes habían quedado marginados del mismo como consecuencia del libramiento de cheques sin fondos, fenómeno que se potencia en épocas de crisis financieras y/o recesiones como las vividas en los últimos tiempos por la economía argentina.
- Modificación de los indicadores de riesgo para el cálculo de las exigencias de capitales mínimos. Estos son determinados sobre la base de la magnitud de la tasa de interés de las operaciones crediticias. A partir de la Comunicación “A” 3040, con vigencia a partir de enero de 2000, fueron atenuados para determinados niveles de tasa de interés, desagregándose según se trate de adelantos o financiaciones con tarjetas de créditos del resto de las operaciones e igualando los correspondientes a operaciones pactadas en pesos y en dólares estadounidenses.

En realidad las regulaciones prudenciales puestas en vigencia en los noventa, conjuntamente con una fiscalización más seria y rigurosa por parte de la Superintendencia de Entidades Financieras y Cambiarias, coadyuvaron a mejorar la calidad del portafolio de las entidades, y en algunos casos a exteriorizar graves problemas de solvencia. En suma, indujeron a un sinceramiento imprescindible para el fortalecimiento del sistema, cuestión que reviste el carácter de “*objetivo superior*”.

En tanto y en cuanto las regulaciones intenten poner en vigencia los principios de una sana y profesional administración de riesgo por parte de las entidades no debieran ser objeto de cuestionamientos. Un sistema financiero maduro y responsable definirá por sí mismo esta cuestión más allá de la severidad

de las regulaciones. Tal afirmación no implica desconocer que ciertos aspectos deban ser objeto de adecuaciones, aunque difícilmente ellas impliquen un cambio en la filosofía general inspiradora del marco normativo.

¹ Cuadernos de Economía nro. 30 del Ministerio de Economía de La Provincia de Buenos Aires.

² “Working Paper” preparado por Gustavo Cañonero en 1997 para el Fondo Monetario Internacional “Bank concentration and the supply of credit in Argentina”.

³ Autores: Vicens y Rivas, trabajo realizado sobre el costo del crédito en la Argentina.

⁴ Banco Central de La República Argentina: Resumen de las principales regulaciones del sistema financiero argentino. Abril de 2000

⁵ LEOPyME nro.3, Octubre de 1999.