



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Administrativas
(icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar)

Documento de Trabajo N° 8

*LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR PYME – REGIÓN
ESTE DE LA PROV. DE BUENOS AIRES*

Autor/es:

Mag. Liliana C. Galán – lgalan@econo.unlp.edu.ar

Mg. Eduardo A. De Giusti – eduardo.degiusti@econo.unlp.edu.ar

Mag. Gabriela F. Mollo Brisco – gmollo@econo.unlp.edu.ar

Lic. Cecilia I. Nóbile – cecilia.nobile@econo.unlp.edu.ar

Presentado/Publicado en:

- 12ª Reunión Anual de la Red PYMES MERCOSUR en conjunto con la 5ª Conferencia de Investigación en “Entrepreneurship” en América Latina – CIELA. “PyMEs y Entrepreneurship: su rol para el empleo, la innovación y el desarrollo en América Latina. 11, 12 y 13 de octubre de 2007
- Revista Ecos de Grado y de Posgrado – Año 3 – N° 5 – Vol. 1 y 2. ISSN N° 1668-1770 (con referato).

**LA PROBLEMÁTICA DEL SECTOR PYME – REGIÓN ESTE DE LA PROV. DE
BUENOS AIRES**

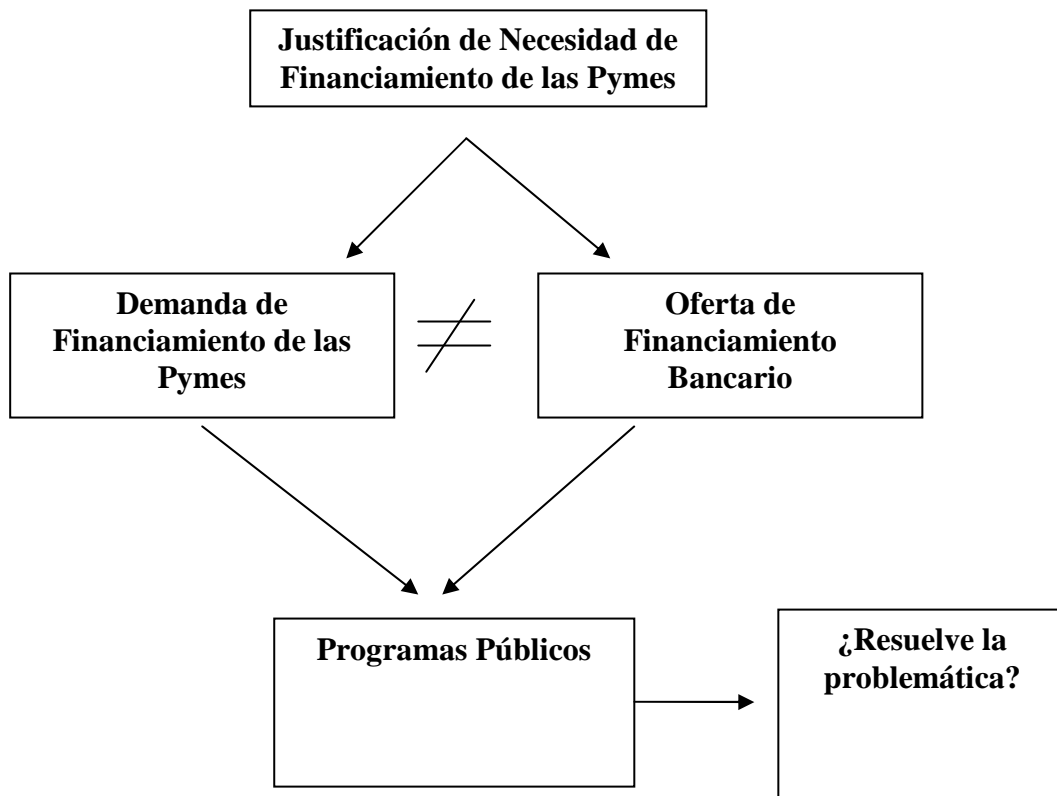
Índice

1. Introducción.....	3
Metodología de estudio	4
Objetivos:	4
Instrumentos de relevamiento:	4
Relevamiento:	4
2 - Situación Actual de Tema:	4
¿Por qué el Estado debería fomentar el acceso al financiamiento de las Pymes?.....	6
¿Cómo se financian las PYMES? - Situación argentina	6
¿Cuáles son los limitantes para que las PYMES accedan al “Financiamiento Bancario”? ...	7
¿Cuáles son los programas actuales de Apoyo a Pymes?	9
3 - Caracterización y descripción de la situación actual de las PyME con actividad industrial de la región Este de la Pcia. De Bs. As.	15
a) Caracterización de las PyMES industriales de la región.....	16
b) Desempeño productivo, tendencia, expectativas y problemas.....	17
c) Tecnología, Capital Físico	17
d) Principales problemas de las empresas (percepción de los empresarios)	18
3 - Análisis en profundidad del tema del Financiamiento de las PyMIS	19
4 - Características de las empresas que obtuvieron financiamiento vs. el total de la región.	21
5 – Conclusiones	24

1. Introducción

Este trabajo se limita a describir las problemática actual de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Región Este de la Prov. de Buenos Aires y formular un análisis y propuesta de alternativas al problema del financiamiento de largo plazo. La elección de focalizarse en el “acceso al financiamiento” no es caprichosa sino que se debe a que luego de consultar diversos informes y especialistas en la temática, existe coincidencia generalizada de que los pequeños y medianos empresarios **identifican** la falta de acceso al crédito como el obstáculo más importante que encuentran para desarrollar sus empresas. Este hecho, combinado con la magnitud del sector en todo el mundo, explica por qué la mayor parte de los países (desarrollados y en desarrollo) cuentan con programas que abordan específicamente los problemas de las PyME, y por qué las instituciones financieras internacionales dedican considerables recursos al tema de su financiamiento. Es decir, la problemática de las Pymes de la Argentina no es diferente a la problemática de las Pymes en América Latina y en el Mundo.

Esquemáticamente, el trabajo responde a la siguiente manera:



En el apartado 1 se expondrá la situación actual, explicando el porqué de la importancia de la inserción de las PYMES; sus fuentes de financiamiento y la participación del “Estado” en la problemática.

En el apartado 2 se describirá el trabajo de campo, caracterizando las Pymes Industriales de la Región.

En el apartado 3 se procesarán y analizarán los datos obtenidos, y se expondrán los resultados de las Pymes Industriales que utilizan el financiamiento a largo plazo; en el apartado 4 se

presentarán las conclusiones del trabajo y se dejarán abiertas algunas líneas de investigación futuras.

Metodología de estudio

El presente es un trabajo de tipo descriptivo, que tiene como propósito describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno. Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis (Dankhe, 1986). En este caso particular, el trabajo analizará que fuentes de financiamiento utilizan las empresas, porque es importante la temática y que realiza el “Estado”, a través de políticas públicas, en pos de intervenir.

Objetivos:

El Objetivo General:

- Analizar y proponer alternativas para la problemática del financiamiento de largo plazo de las PyMES Industriales de la Región Este de la Prov. de Buenos Aires

Objetivos Específicos:

- Relevar las causas de la problemática del financiamiento bancario.
- Relevar los programas públicos de apoyo a las Pymes.

Instrumentos de relevamiento:

Se utilizaron dos tipos de fuentes de información:

- Fuentes secundarias para obtener información de la temática, programa públicos, limitaciones del crédito bancario.
- Fuentes primarias, para obtener información de las PyMIS de la Región Este de la Prov. de Buenos Aires. Se realizaron entrevistas de tipo escrita-estructurada, con una lista de preguntas que no indujeran las respuestas, no directas y de fácil lectura. Cuestionario auto-administrado.

Relevamiento:

El relevamiento incluyó la denominada Región Este de la Provincia de Buenos Aires que compone los partidos: La Plata, Berisso, Ensenada, Chascomús, Brandsen, Magdalena, Presidente Perón, San Vicente, Gral. Paz

2 - Situación Actual de Tema:

En los últimos años, en la Argentina se ha producido un incremento del número de las pequeñas y medianas empresas.

Son varios los factores que han impulsado el aumento del *nacimiento* de empresas, entre las que se pueden destacar:

- Reformas económicas:

La fuerte crisis económica experimentada en nuestro país desde la década pasada, obligó a realizar cambios estructurales de gran magnitud, tanto en los aspectos económicos, políticos como sociales; desencadenando un alto crecimiento del nivel de desempleo.

- Reducción del aparato estatal

Las reformas que se implantaron en nuestro país, incluyeron la reducción del aparato estatal que llevo consigo que una importante cantidad de empleados estatales tuvieran que pasar al lado de los desempleados, agudizando la problemática social que de por si generaron las reformas económicas.

Sin embargo, a pesar del aumento del “nacimiento” de empresas, se observa que en la Argentina, una gran cantidad de “nuevas empresas” no generan empleo, no son innovadoras y no traen externalidades positivas para el desarrollo económico; estudios preliminares del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) califican a las nuevas empresas (en el contexto argentino) como aquellas que surgen por “necesidad” en contraposición con el surgimiento de nuevos negocios por “oportunidad”.

La problemática del sector puede estudiarse desde el origen de los emprendimientos (un enfoque normativo hacia el futuro) o desde un enfoque descriptivo, estudiando la problemática de las pequeñas y medianas empresas que están actualmente (sin importar como han surgido) y buscar soluciones para que puedan desarrollarse, ser innovadoras y generar empleo.

Este trabajo se limita a describir las problemática actual de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Región Este de la Prov. de Buenos Aires y formular un análisis y propuesta de alternativas al problema del financiamiento. La elección de focalizarse en el “acceso al financiamiento” no es caprichosa sino que se debe a que luego de consultar diversos informes y especialistas en la temática, existe coincidencia generalizada de que los pequeños y medianos empresarios **identifican** la falta de acceso al crédito como el obstáculo más importante que encuentran para desarrollar sus empresas. Este hecho, combinado con la magnitud del sector en todo el mundo, explica por qué la mayor parte de los países (desarrollados y en desarrollo) cuentan con programas que abordan específicamente los problemas de las PyME, y por qué las instituciones financieras internacionales dedican considerables recursos al tema de su financiamiento. Es decir, la problemática de las Pymes de la Argentina no es diferente a la problemática de las Pymes en América Latina y en el Mundo.

En la Argentina el acceso al financiamiento bancario es descrito con los calificativos de “escaso y caro” por Osvaldo Cornide (Presidente de la Confederación Argentina de la Pequeña y Mediana Empresa). Según sus palabras “en promedio las empresas chicas se financiaron en el 2005 a una tasa del 23% anual” haciendo los proyectos de los empresarios poco rentables.

Los niveles de acceso al crédito presentan importantes diferencias al considerar de forma particular a cada país. A manera de ejemplo en Chile el porcentaje de las PYMES que declara tener acceso al crédito se sitúa en el 72%, mientras que en países como Argentina y México

menos de la mitad y un tercio de las PYMES respectivamente han accedido al crédito bancario¹.

¿Por qué el Estado debería fomentar el acceso al financiamiento de las Pymes?

La importancia del sector PYME en las economías de la región ha sido estudiada por diversos organismos que fundamentan que el sector contribuye de forma importante al PBI, en la generación de empleo, en la competitividad de las empresas y en el desarrollo de sectores y regiones; de acuerdo a datos del Banco Mundial (BM) las PYMES representan aproximadamente el 70% de la fuerza laboral de la economía formal de Argentina².

El Cuadro N° 1 y N° 2, muestra la importancia de las Pymes en la Argentina medida por el número de empleados, el número de establecimientos y producción.

Cuadro 1: Importancia PYMES en la Argentina: Empleo y N° de establecimientos

Tipo	Nº Empleados	Porcentaje	Nº de Establ.	Porcentaje
Micro	1.614.365	46,6	852.791	95,79
Pequeña	731.069	21,1	36.209	4,07
Mediana	569.561	16,44	6.170	0,69
Grande	549.357	15,86	1.263	0,14
PYMES³	1.300.630	37,54	42.379	4,76

Fuente: "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento" BID (2002).

Cuadro 2 Importancia PYMES en la Argentina: Producción

País	Producción (Mill. U\$S)	Porcentaje
Micro	37.935,90	24,79
Pequeña	32.374,56	21,16
Mediana	32.981,47	21,55
Grande	49.729,59	32,5
PYMES	65.356,03	42,71

Fuente: "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento" BID (2002).

El mismo estudio realizado por el BM, (1999 – 2000) marcan que en América Latina y el Caribe (ALC) más del 45% de las pequeñas (empresas de hasta 50 empleados) y del 40% de las medianas empresas (entre 50 y 500 empleados) identifican el acceso a financiamiento como uno de los principales obstáculos en su desarrollo.

¿Cómo se financian las PYMES? - Situación argentina

En términos generales, las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las PYMES son:

- Recursos propios
- Deudas Bancarias
- Programas Públicos de Financiamiento

¹ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

² www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubB-2005S_1628.pdf

³ Los valores consignados en "PYMES" corresponden a la sumatoria de "Pequeñas" y "Medianas" empresas

- Proveedores
- Financiamiento de instituciones financieras no bancarias (Ej. ONG crediticias, y cooperativas de crédito)
- El mercado de capitales.

En la Argentina, la actividad se financia principalmente con fondos propios y el crédito de proveedores. El financiamiento a través de “Fondos Propios” es realizado a través de la reinversión de utilidades y los aportes de socios. En Argentina el capital propio representaba un 74% del pasivo de las PYMES (1999); en países desarrollados se sitúan en niveles inferiores al 30%⁴.

La otra fuente de financiamiento mayormente utilizada es el crédito de “Proveedores”; esta fuente tiene la característica de ser de *corto plazo* y se produce debido a la relación comercial establecida con las empresas. En Argentina constituía la fuente de financiamiento externo más importante en 1999⁵.

Respecto a la utilización de “Deuda Bancaria”, Víctor Calderón Cuevas, socio director de la Consultoría Financiera Arccanto destaca que luego de la crisis de 1994, cuando varios empresarios perdieron sus negocios, la cultura de los créditos quedó deteriorada y ahora, bajo varias excusas, apenas 8% de las PYMES tienen accesos formales a los créditos⁶; no se han encontrado datos secundarios cuantitativos sobre la utilización de “Programas Públicos de Financiamiento”.

El financiamiento de instituciones financieras no-bancarias y el mercado de capitales no constituyen para las PYMES una fuente de financiamiento generalizada.

¿Cuáles son los limitantes para que las PYMES accedan al “Financiamiento Bancario”?

Las principales carencias respecto del financiamiento radican en las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a créditos de largo plazo y las dificultades asociadas a la constitución de garantías son los principales problemas identificados por parte de las PYMES en ALC⁷.

En la Argentina casi un 25% de las PYMES citaron las elevadas tasas y los costos como la principal barrera de acceso al financiamiento. Con respecto a la falta de financiamiento de largo plazo, el 19% de las PYMES en Argentina citaban los plazos demasiado cortos de los créditos como el principal obstáculo financiero⁸

La falta de financiamiento de largo plazo dificulta la inversión por un lado y contribuye a un apalancamiento peligroso cuando las PYMES se ven obligadas a financiar sus inversiones de largo plazo con créditos de corto plazo.

Estudios previos muestran que el acreedor en la Argentina no es protegido adecuadamente. El Cuadro N°3, presenta, a través de un índice, elaborado a partir de los estudios de de La Porta et al. (1997, 1998), Galindo y Micco (2001) y Kaufman, Krauf, y Mastruzzi (2003), la protección de los acreedores en Argentina y América Latina y Caribe. La protección de los

⁴ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

⁵ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

⁶ Claudia Castro - El Economista Pymes

⁷ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

⁸ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

derechos de acreedores se relaciona con los elementos que comprenden al conjunto de leyes e instituciones relacionadas a este proceso.

Cuadro N° 3: Protección de los acreedores en ALC

País	Der. de los acreedores	Imp. de la ley	Der. efectivos de los acreedores
Argentina	0,00	0,50	0,00
Bolivia	0,00	0,40	0,00
Brasil	0,25	0,46	0,12
Chile	0,50	0,75	0,38
Colombia	0,00	0,37	0,00
Costa Rica	0,50	0,65	0,33
Ecuador	0,25	0,38	0,10
El Salvador	0,25	0,42	0,11
Guatemala	0,00	0,35	0,00
Honduras	0,25	0,35	0,09
Jamaica	0,25	0,45	0,11
México	0,00	0,44	0,00
Panamá	0,50	0,51	0,26
Paraguay	0,25	0,34	0,09
Perú	0,25	0,41	0,10
Rep. Dominicana	0,25	0,45	0,11
Trinidad y Tobago	0,25	0,58	0,15
Uruguay	0,50	0,61	0,31

Fuente: www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

La constitución de las Garantías no parece ser una solución aplicable en el contexto argentino, donde en la mayoría de los países de ALC, el sistema judicial se caracteriza por la lentitud y dificultades en su ejecución, aspectos que se afectan la eficiencia del sistema; Haití, Venezuela, Argentina, y Ecuador son quienes presentan los niveles más bajos⁹.

Para este grupo de investigación, esta descripción de las causas (elevada tasa de interés, falta de acceso a crédito de largo plazo y constitución de garantía) no llevan el análisis al fondo de la cuestión. Nosotros consideramos que el principal obstáculo es la “Información Imperfecta” entre quien presta y quién recibe.

Los problemas de la “Información Imperfecta” generan:

- i) La dificultad por parte de la banca de identificar la "moral de pago" (intención de pago) de los potenciales clientes. Esta identificación, en la medida que trasciende la información proveniente de los balances, de la situación financiera de la empresa, de los aspectos técnicos del proyecto y del *cash-flow*, descansa en el vínculo personal oficial de crédito-cliente PYME potencial.

⁹ www.aico.org/aico/LinkClick.aspx?

ii) Escasa confiabilidad de la información financiera y técnica necesaria para analizar la capacidad de pago del cliente PYME potencial, que suele ser incompleta y escasamente estandarizada.

iii) La necesidad que enfrentan las entidades bancarias en las operaciones crediticias con las PYMES de conocer al dueño y a la firma, su negocio, sus clientes, el ambiente en el que se desenvuelve, su mercado, etc., determina que la opinión del analista de riesgo sea fundamental para la aprobación del riesgo crediticio de este segmento de firmas y en la decisión de otorgar o no el crédito. Este conjunto de elementos, de difícil estandarización, encarecen los costos de transacción de estas operaciones y constituye otro elemento de desestímulo para cubrir adecuadamente este segmento de firmas.

iv) Las dificultades de los bancos para evaluar adecuadamente el riesgo crediticio de las PYMES se debe tanto a la incorrecta presentación de la información solicitada como a la escasa disponibilidad de personal capacitado para atender a este segmento heterogéneo de firmas.

De acuerdo a lo expuesto, el análisis de los problemas de acceso al financiamiento de las PYMES es un fenómeno complejo que debe abordarse tanto desde el lado de los agentes demandantes de crédito (PYMES) como de los oferentes (sistema bancario), en el marco de la estrategia del "negocio bancario" y de las regulaciones impuestas por las autoridades monetarias.

Es por eso que no sorprende que el "Proveedor" se convierta en el principal prestamista externo... porque conoce al empresario, conoce la empresa y su capacidad de pago. El proveedor cuenta con información del empresario aunque no este reflejada en documentos, garantías y demás.

Esta relación personal resulta muy compleja y costosa en los casos Banca – Pymes (que son múltiples) dispersos en zonas extendidas que involucran una gran diversidad de actividades.

¿Cuáles son los programas actuales de Apoyo a Pymes?

El estado, al considerar esta problemática, ha implementado a través de diversos organismos una serie de programas de financiamiento (o cofinanciamiento). Estos programas pretenden cubrir parte de las necesidades de financiamiento de las PYMES pero favoreciendo ciertas áreas como el desarrollo tecnológico o la contratación de profesionales externos.

Algunos ejemplos de estos programas pueden observarse en el Cuadro N° 4: "Programas de Apoyo a Pymes", relevamiento realizado a través de las páginas web de los diferentes organismos públicos (Nacionales, Provinciales y Municipales)¹⁰, que pretende mostrar un listado meramente enunciativo

¹⁰ Páginas visitadas: www.sepyme.gov.ar, www.agencia.gov.ar, www.gba.gov.ar, www.bapro.com.ar, www.cfired.org.ar, www.cic.gba.gov.ar, www.laplata.gov.ar, www.berisso-web.com.ar, www.brandsenbsas.com.ar, www.chascomus.com.ar.

Cuadro N° 4: Programas de apoyo a PYMES

Nombre	Organismo otorgante	Tipo de programa	Beneficio	Destinatarios	Destino fondos
REGIMEN DE BONIFICADO DE TASAS	Sepyme	Crédito	Tasa bonificada	Pymes	Según convocatoria (Capital de trabajo, adquisición de bs., etc.)
FONAPyME	Sepyme	Crédito	Tasa bonificada	Pymes	Compra equipamiento productivo, mejoras en eficiencia, mejora en productos
FOMICRO	Banco Nación	Crédito	Tasa bonificada y a sólo firma	Desocupados y subocupados	Emprendimientos nuevos y consolidación de existentes
PROGRAMA GLOBAL DE CRÉDITO	Sepyme	Crédito	Tasa bonificada y gracia	Mipymes	capital de trabajo, prefinanciación y financiación de exportaciones y adquisición de capital fijo
SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA	Sepyme	Facilidad p/ obtención de crédito	Otorgamiento de la garantía	Pymes	-
FOGAPyME	Sepyme	Facilidad p/ obtención de crédito	Otorgamiento de la garantía	Pymes	-
CF Capacitación	Sepyme	Subsidio	Certificado de crédito fiscal por el 100% del proyecto	Pymes	Capacitación interna
PROGRAMA DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL	Sepyme	Subsidio	Reembolso del 50% del proyecto	Pymes	Contratación de cosultores externos
COMPLEJOS PRODUCTIVOS REGIONALES CLÚSTERS	Sepyme	Subsidio	Articulación con otros programas (Capacitación, créditos, etc.) - Subsidio p/ honorarios del coordinador	Pymes de bloques productivos	Formación de Clústers
ANR PDT (Desarrollo Tecnológico)	Agencia	Subsidio	Reembolso del 50% del proyecto	Pymes	Innovación tecnológica
ANR LABORATORIOS	Agencia	Subsidio	Reembolso del 50% del proyecto	Pymes y NEBT (nuevas empresas de base tecnológica)	creación o fortalecimiento de una unidad I+D a través de la incorporación de investigadores y equipamiento de investigación

ANR PCT (Consejerías Tecnológicas)	Agencia	Subsidio	Reembolso del 50% del proyecto	grupo de empresas PyME de un mismo o distinto sector con afinidad en las problemáticas tecnológicas	Creación de intermediarios denominados Consejeros Tecnológicos p/ estimular el desarrollo tecnológico de las empresas PyMES
ANR Pcción más limpia	Agencia	Subsidio	Reembolso de hasta \$300.000	Pymes	Optimización en el uso de los recursos y/o una minimización de residuos, efluentes y emisiones
CRÉDITO FISCAL	Agencia	Subsidio	Certificado de crédito fiscal por el 50% del proyecto	Personas físicas o jurídicas titulares de empresas productoras de bienes y servicios	Investigación Científica, Investigación Aplicada, Investigación Tecnológica Precompetitiva, Adaptaciones y Mejoras
CAE (Crédito a Empresas)	Agencia	Crédito	Créditos cofinanciados con Bancos Públicos o Privados	Empresas de todo tipo sin limitaciones de escala ni perfil productivo	Modernización tecnológica
CRÉDITO P/ DE PROYECTOS DE MODERNIZACIÓN	Agencia	Crédito	Baja tasa y gracia	Pymes	Adaptaciones y mejoras, desarrollos tendientes a adecuar tecnologías y a introducir perfeccionamiento de productos y procesos con bajo nivel de riesgo técnico.
CRÉDITO EXPORTA	Agencia FONSOFT	Crédito	Baja tasa y gracia	PyMEs productoras de software.	iniciación o consolidación en la actividad exportadora
ANR FONSOFT	Agencia FONSOFT	Subsidio	Reembolso del 50% del proyecto	PyMEs productoras de software.	Certificación de calidad, Desarrollo de nuevos productos y procesos de software, Investigación y Desarrollo precompetitivo de productos y procesos de software
PRODUCCIÓN REGIONAL EXPORTABLE	Consejo Federal de Inversiones	Crédito	Buenas condiciones en geral. (plazos, tasas, amort.)	Pymes	Prefinanciación de exportaciones, Financiamiento de actividades vinculadas a la producción exportable (Preinversión en certificaciones de calidad y promoción de productos en el exterior, Capital de trabajo y activo fijo)

REACTIVACIÓN PRODUCTIVA	Consejo Federal de Inversiones	Crédito	Buenas condiciones en geral. (plazos, tasas, amort.)	Pymes y microemprendimientos	Funcionamiento operativo y mejoramiento de sistemas de producción (activo fijo, preinversión o capital de trabajo)
FUERZA PYME	Bco. De la Pcia. De Bs. As.	Crédito	Buenas condiciones en geral. (plazos, tasas, amort.) - FOGABA	Pymes	Capital de trabajo y evolución comercial, financiación de nuevas inversiones
EXPERIENCIA PYME	Bco. De la Pcia. De Bs. As.	Subsidio	Honorarios de profesionales expertos	Pymes, emprendedores	Evaluación, diagnósticos e implementación de un plan de acción
CRÉDITO FISCAL	CIC	Subsidio	Certificados de crédito fiscal de hasta 50% del proyecto	Pymes de la pcia de Bs. As.	Investigación y desarrollo, desarrollo tecnológico y/o transmisión de tecnología
EMPRECIC	CIC	Subsidio	Diagnóstico gratis y honorarios de profesionales / Centros Tecnológicos al 50%	Pymes industriales de la pcia. De Bs. As.	Asistencia tecnológica

Fuente: Elaboración Propia

De esta manera, se hallaron 24 programas de apoyo a PyMES ofrecidos por entidades públicas, y a los que podrían acceder las PYMES ubicadas en la región bajo análisis. De éstos, 8 los administra la SSEPyMEyDR¹¹, 9 la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica, 2 el Consejo Federal de Inversiones, 1 el Banco Nación y en el ámbito provincial, 2 la CIC¹² y 2 el Banco de la Pcia. De Bs. As. Es importante destacar que algunos de estos programas se desarrollan mediante convocatorias con cierre determinado (como el Crédito Fiscal – Agencia), mientras que otros lo hacen bajo la modalidad de “Ventanilla Permanente” (como el Programa de Reestructuración Empresarial).

De este listado se puede deducir que, en general, los programas de subsidios son lanzados a nivel nacional, de manera uniforme para todo el país y a través de una sede única ubicada en la Ciudad de Bs. As., lo que posiblemente limite tanto la promoción del mismo programa como la llegada de las propias empresas interesadas, ya sea para realizar consultas, recibir asesoramiento gratuito para participar, hasta como para enterarse de la existencia de los mismos.

Por otro lado, 12 de estos programas se basan en un subsidio, es decir reembolsan dinero o Certificados de Crédito Fiscal por la aprobación de un proyecto, mientras que 10 se refieren al otorgamiento de créditos con diferentes beneficios, siendo el más utilizado la bonificación de tasas. Los 2 programas restantes ofrecen facilidades para el logro de un crédito, por lo que podemos decir que la mayoría de los Programas están relacionados con el otorgamiento de un crédito con ciertos beneficios, para lo cual las PyMES deben presentar proyectos que justifiquen ese pedido.

Analizando la justificación de estos programas (o el “destino de los fondos”) se observa que, en términos generales, los programas de la SSEPyMEyDR están orientados hacia la cofinanciación de actividades que podemos clasificar como “soft” (intangibles, como la contratación de asesores externos, capacitación, etc.), mientras que la Agencia lo hace con actividades más relacionadas con lo “hard”, es decir desarrollo tecnológico, innovación, mejoras en los procesos productivos, etc. En este sentido, vemos que la mayoría de los créditos se destinan a la compra de equipamiento o financiación de capital de trabajo.

En cuanto a los requerimientos para acceder a cualquier programa son generalmente muy parecidos y se basan en la demostración de la calidad de PyMES de las empresas y su capacidad económica – financiera para hacer frente al proyecto de inversión o el pago del crédito, como por ejemplo Balances, certificación de libre deuda con el estado, Estatuto Societario, etc.

A pesar de los programas establecidos por el Gobierno, donde se pretende poner al alcance de estas empresas diversas fuentes de financiamiento, los empresarios no parecen estar satisfechos.

En el siguiente cuadro se muestran posibles causas y soluciones, las que fueron listadas por Juan Antonio Rodríguez González¹³ y que creemos que ayudan a dar claridad a este tema.

¹¹ Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional.

¹² Comisión de Investigaciones Científicas de la Pcia. de Bs. As.

¹³ MBA y Contador Público- Socio de Hobetus Asesoría

Cuadro 5 PYMES: Origen de los problemas de financiamiento

Causas	Origen	Posible Solución
Información financiera incompleta o poco confiable	<ul style="list-style-type: none"> · Desconocimiento del dueño sobre la “utilidad” de la contabilidad · Poca exigencia a Contador Público 	<ul style="list-style-type: none"> · Capacitación efectiva sobre la “utilidad” de la contabilidad financiera, fiscal y administrativa
Falta de control administrativo	<ul style="list-style-type: none"> · Crecer por “impulso” · No se cuenta con personal capacitado · Desconocimiento de técnicas administrativas 	<ul style="list-style-type: none"> · Planeación · Implementar Control Interno · Capacitar a personal clave para que este a su vez sea “Capacitador” de otros
La operación depende de una sola persona (dueño)	<ul style="list-style-type: none"> · Desconfianza en personal (sobre métodos, aptitudes, procesos, etc.) · Desconocimiento de cómo administrar crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> · Documentación de procesos y capacitación, auditorías de control · Asesoría externa especializada
Fuertes desviaciones fiscales	<ul style="list-style-type: none"> · Renuencia a hacer de Hacienda un “socio” más, debido a experiencias históricas · Falta de Planeación Fiscal 	<ul style="list-style-type: none"> · Apoyo de especialistas externos en aspectos fiscales y administrativos · Aprovechar todo tipo de incentivos ofrecidos por Hacienda para “regularizar” la relación
Carencia de planes sobre el futuro	<ul style="list-style-type: none"> · Dueños “absorbidos” en la operación diaria · Negación a delegar · Carencia de información confiable para establecer objetivos 	<ul style="list-style-type: none"> · Capacitar al personal · Establecer controles adecuados · Diseñar sistemas de información “caseros” · Elaborar planeación estratégica y financiera · Ante nuevos proyectos: crear plan de negocio
Dueño de empresa en “lista negra” del Buró de Crédito	<ul style="list-style-type: none"> · Generalmente por no pagar algún servicio: internet, computadoras, etc. · Suspensión de pago de deuda por mala operación del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> · Negociación contundente: mostrar planes de negocio, escenarios financieros, expresar voluntad de pagar, solicitar reestructuración de deuda, etc.

Cuadro 6 Organismos: Causas de los problemas de financiamiento

Causa	Origen	Solución
Burocracia	· Diseño de procesos: exceso de requisitos, falta de flexibilidad, corrupción en personal, falta de retroalimentación al empresario, etc.	· Rediseño del proceso eliminando requisitos e informando al empresario como puede ser sujeto del crédito en caso de haber sido rechazado · Flexibilidad

Fuente: Juan Antonio Rodríguez González, MBA y CP - Socio de Hobetus Asesoría

A nuestro parecer otra causa del “desencuentro” entre la oferta y la demanda de programas públicos de apoyo está referida con la difusión de los mismos, ya que difícilmente llega la información a través de medios masivos a todo el país.

Parece ser cierto que el Gobierno debe mejorar sus procesos de concesión de créditos, pero también sería recomendable que el Empresario se profesionalice más en su negocio y no sólo lo vea como una inversión para “exprimir” todo lo que se pueda.

Cuando un emprendedor inicia un negocio con capital propio, casi nunca piensa que algún día podría requerir un préstamo para crecer y aprovechar otras oportunidades de negocio, es por esto que nunca se plantea tener una administración de calidad. Por tanto, al presentarse el momento le cuesta mucho “formalizar” su administración, pero llega a la conclusión de que es necesario.

Una empresa desde que inicia puede basar su crecimiento en la planeación, contando con información confiable, control en sus recursos humanos, materiales y económicos y, de esta manera, será sin dudar sujeto de préstamos y logrará PERDURAR.

3 - Caracterización y descripción de la situación actual de las PyME con actividad industrial de la región Este de la Pcia. De Bs. As.

En el presente acápite se exponen algunos resultados obtenidos a partir de la primera Encuesta a PyME industriales realizada en la región Este de la Provincia de Buenos Aires en 2006. Sobre un total de 458 encuestas realizadas a locales industriales se analizan en este estudio 198, las cuales pertenecen a la categoría de PyME industrial (esto significa que son empresas industriales que tienen entre 6 y 230 ocupados).

La información obtenida de la Encuesta permite realizar en primer lugar una caracterización general de las PyME industriales. Seguidamente se evalúa la situación actual de las empresas y se exponen las tendencias, las expectativas y problemas manifestados por los empresarios de la región. Asimismo, se presenta información sobre tecnología, capital físico y humano, factores determinantes de la productividad de las empresas. Por último, a través de la encuesta, se busca captar la visión empresaria sobre la infraestructura y el entorno en el cual las empresas desarrollan sus actividades así como también el grado de interacción existente entre las PyME y los diferentes niveles de gobierno.

En este apartado se analizarán los ítems que se mencionaran a continuación, cada uno de ellos desde el punto de vista de la región en su conjunto, desagregado por zona (Zona I: Berisso y

Ensenada, Zona II: La Plata; III: Presidente Perón, San Vicente, Coronel Brandsen, General Paz, Magdalena, Punta Indio y Chascomús).

a) Caracterización de las PyMES industriales de la región

- **Estructura por zonas:** La cantidad de empresas relevadas alcanzan los 198 establecimientos. De este total, el 62% pertenece a la Zona I, el 19% a la Zona II y el 18% a la Zona III.

- **Estructura según rubros de actividad:** nos encontramos con una región en la que hallamos gran cantidad de PyMIS productoras de “Alimentos y bebidas” (39%), El 12.63% de las firmas pertenecen al rubro de “Papel, grabación e impresiones”, el 11.62% a “Otras actividades”, el 10.61% a “Maquinarias, herramientas y aparatos electrónicos”, el 9% a “Fundición y elaboración de metales” y “Químicos, caucho y plásticos” y por último un 7% a “Productos textiles, confección, cuero y calzado”.

- **Forma Jurídica:** el 40.91% de las empresas reviste forma de empresa “Unipersonal” y aproximadamente un 46% son o “SA” o “SRL”. Si lo analizamos por zona se observa que la Zona III es la que posee mayor proporción de empresas “Unipersonales” (48.65%), pero a su vez es la que menor proporción de “Sociedades de hecho” presenta (2.7%) y la de mayor proporción de “SA” y “SRL” (48.65%). En las Zonas I y II, sin bien las mayores proporciones se concentran en los mismos ítem que la región, tienen más relevancia la proporción de “Sociedades de hecho” (9% y 8 % respectivamente), las “Sociedades cooperativas” y “Otras formas” (especialmente en la Zona II con el 5.26% y 7.89 respectivamente).

- **Antigüedad de las empresas:** el 44% de las PyMIS de la región poseen “Más de 13 años” de vida, el 33.84% “Entre 12 y 5 años” de vida y el 22.2% “Menos de 4 años”. Se destaca que el ciclo de vida desagregado por región respeta en su mayoría la estructura del total de la zona. Sin embargo es el caso de la Zona III donde se presenta el menor nacimiento de empresas posterior al 2002 (18.92%). La zona que mayor reactivación muestra es la Zona II (el 26.32% de las PyMIS relevadas nacieron en los últimos 5 años).

- **Canales de venta y Clientes:** La estructura comercial más utilizada por las empresas de la región son los canales de “Venta directa al público” (39,65%) seguido por la venta a “Empresas industriales” (21.80%). La Zona II es la que presenta mayores diferencias con respecto a la media de la región. El 35% de sus empresas le poseen como principal cliente a “Empresas industriales”. Además es la que en proporción menor le vende al “Público directamente” (23%).

En lo referente a la concentración de los clientes, se observa que el 24% de las PyMIS declaran que su principal cliente representa más del 30% de sus ventas. La zona que presenta una mayor concentración es la Zona II que posee un 66% de empresas cuyo principal cliente representa más del 30% de sus ventas.

- **Canales de compra y Proveedores:** El 46.85% de las PyMIS de la región se proveen principalmente de “Empresas Industriales”. Le siguen en orden de importancia las “Empresas mayoristas” con el 44.56%. Las “Empresas de servicios” y las “Empresas agropecuarias” casi no tienen participación como proveedoras de las mismas (3.5% cada una de ellas). Las Zonas I y II tienen una estructura de compras similar a la del total de la región. La Zona III, es la que en mayor proporción compran a “Empresas industriales” (casi 60%). La compra a “Comercios mayoristas” sólo es importante en el 26.17% de las PyMIS de la Zona III. Si nos referimos a

la concentración de proveedores vemos que la misma es muy importante. El 52% de las empresas reconocen que el principal proveedor representa más del 50%. La zona que mayor concentración presenta es la Zona II, donde el 65.79% de las empresas de la zona declaran que a su principal proveedor le compran más del 50% del total de compras realizadas. La Zona III es la que menor concentración de proveedores presenta (40.54%).

b) Desempeño productivo, tendencia, expectativas y problemas

- **Performance de la empresa 2005:** Durante el año 2005, el 63.64% de las Empresas Industriales de la región consideran que han experimentado un crecimiento (“Acelerado” un 10.10% y “Normal” un 53.54%). Sin embargo el porcentaje de empresas que declaran haber sufrido un “Estancamiento en su crecimiento” es elevado (28.79%). Lo positivo es que solo el 6.06% de las PyMIS padecieron un “Achicamiento”. En un análisis por zona, se destacó el hecho de que la Zona II es la que mayor proporción de empresas declararon haber sufrido un “Achicamiento” (13.16%). En el otro extremo la Zona III es la que mayor proporción de empresas con “Crecimiento acelerado” (18.92%) la Zona I la que menos (6.5%).

- **Evolución Ventas:** Con respecto a las expectativas futuras de venta, el 39.9% de las firmas creen que van a “Aumentar” sus ventas. Sólo un 9.6% afirma que “Disminuirán”. El 50% de las PyMIS de la región esperan que sus ventas “No varíen” en el próximo año. Las expectativas según las diferentes zonas no varía mucho de la media de la región. La única excepción importante la presenta la Zona II ya que es la de mayor proporción de empresas que esperan que sus ventas disminuyan en el corto plazo (18.42%).

- **Exportaciones:** La performance exportadora es pobre. El porcentaje de empresas industriales que realizaron exportaciones durante 2005 alcanza solo al 13.13%. Además son sólo el 4.55% las que exportan más del 15% de sus ventas totales. En lo referente al destino de las exportaciones se observa una supremacía de países Latinoamericanos (Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile México) con un total de 70.6% de las empresas. La Unión Europea es elegida como destino de las importaciones por el 21.1% y Estados Unidos y Canadá por el 13.5% de las mismas.

- **Inversión:** En la región un 45.5% de las firmas declararon haber realizado inversiones durante el 2005. Es en la Zona III en la que hay menor proporción de firmas que hallan invertido. Las inversiones de las firmas rondan el 16% del total de sus ventas, sin embargo las inversiones en “Maquinaria y equipos” es solo el 9% de las ventas. Es en la Zona II donde las inversiones son casi en su totalidad en “Maquinaria y equipos”. La Zona I es la que mayor diferencia presenta. Al ser consultados sobre el propósito de las inversiones, la respuesta preponderante fue “Aumento de la capacidad productiva” (46.59%). Recordamos que en respuestas anteriores hemos visto que la totalidad de las firmas cuentan con capacidad instalada ociosa. En segundo lugar encontramos la “Elaboración de nuevos productos” (23.86%). Las alternativas menos escogidas fue para “Disminuir el impacto negativo en el medio ambiente” (1.14%).

c) Tecnología, Capital Físico

- **Capacidad Instalada:** El promedio de la utilización de la capacidad instalada de la región alcanza el 72.12%. Como se observa aun queda un porcentaje relativamente importante de ociosidad en las PyMIS de la región. La Zona II es la que se encuentra muy por debajo del promedio de la región con solo una utilización del 60% de su capacidad instalada.

- **Tecnología:** Solo el 5.56% de las firmas de la región declaran tener “Tecnología de punta”, el 52% “Moderna” y 37.88% “Antigua”. La proporción de firmas con “Tecnología muy antigua” es solo del 3.54%. La Zona I replica casi en su totalidad al promedio de la región. Más diferencias se observan en el resto de las zonas. La Zona II es la que de las tres mayor proporción de firmas con Tecnología muy antigua” (5.26%), mientras que la Zona III presenta un comportamiento extraño ya que es la zona con más “tecnología de punta de la región” (10.81%) y además presenta los mayores casos de empresas con “Tecnología antigua” (48.65%).

- **Normas de calidad:** Es muy bajo en la región el índice de empresas que disponen de “Certificación de calidad” en su proceso productivo y/o comercial, dado que alcanza solo al 21.21% de las empresas. El 15.66% posee certificación en “Normas ISO”, el 8.59% “Otras Normas” y un pequeño 3% “Más de un tipo de Normas”. La zona que en proporción posee mayor cantidad de firmas con algún tipo de certificación es la Zona I (25.2%), le sigue la Zona III (19%) y por último la Zona II (10.53%).

d) Principales problemas de las empresas (percepción de los empresarios)

Como puede verse en el Cuadro N° 7, al ser consultados sobre los problemas por los cuales atraviesa la empresa en este momento, un 66.67% de los empresarios mencionan como su principal problema la “Dificultad para obtener financiamiento”.

Cuadro 7: Percepción de principales problemas empresarios

Problemas	Zona I	Zona II	Zona III	Región
Aumento de los costos de producción	16,26%	15,79%	16,22%	16,16%
Alta participación de los Impuestos	21,14%	18,42%	13,51%	19,19%
Disminución de la rentabilidad	24,39%	18,42%	24,32%	23,23%
Caída de las ventas	17,07%	13,16%	21,62%	17,17%
Fuerte Competencia en el Mercado Interno	24,39%	31,58%	18,92%	24,75%
Dificultad para obtener financiamiento	70,73%	50,00%	70,27%	66,67%
Alto grado de evasión de los productores locales	26,02%	15,79%	35,14%	25,76%
Elevados Costos financiero	41,46%	23,68%	37,84%	37,37%
Retrasos en los pagos de los clientes	23,58%	23,68%	24,32%	23,74%
Insuficiente Capacidad Instalada	21,14%	36,84%	18,92%	23,74%
Fuerte Competencia en el Mercado Externo	4,07%	7,89%	5,41%	5,05%
Otros	2,44%	2,63%	5,41%	3,03%

Fuente: elaboración propia

En un segundo grupo de problemas (que mencionan entre el 20% y el 37% de las empresas) encontramos “Elevados costos financieros”, “Alto grado de evasión de los productores locales”, “Retraso en los pagos de los clientes” “Insuficiente capacidad instalada” y “Disminución de la rentabilidad”.

Las empresas no perciben como un problema para su desarrollo la presencia de “Competencia en mercados internacionales”

3 - Análisis en profundidad del tema del Financiamiento de las PyMIS

A continuación se realizará un análisis más detallado al principal problema detectado por los empresarios, según sus propias percepciones, es decir “La dificultad para acceder al financiamiento”.

- **Financiamiento de las Inversiones**

Para comenzar con el análisis se observarán a aquellas firmas que han realizado inversiones durante el año 2005. De estos casos veremos como han financiado las mismas a fin de medir la utilización cierta de “Financiamiento de Largo Plazo”. (Recordamos que un 45.5% de las firmas de la región declararon haber realizado inversiones). En el siguiente cuadro podemos ver las fuentes de financiamiento utilizadas por los empresarios para tal fines.

Cuadro 8: Fuente de Financiamiento de las Inversiones

Fuentes de financiamiento	Zona I	Zona II	Zona III	Región
Recursos Propios	87,93%	94,44%	64,29%	85,56%
Programas Públicos	1,72%	0,00%	0,00%	1,11%
Financiamiento de Bancos.	20,69%	11,11%	14,29%	17,78%
Financiamiento de Proveedores	17,24%	11,11%	35,71%	18,89%
Financiamiento de Clientes	0,00%	5,56%	0,00%	1,11%
Otros	0,00%	5,56%	0,00%	1,11%

Fuente: Elaboración Propia

Los datos son bastante contundentes, a la hora de financiar sus inversiones el 85.56% de las firmas de la región financian parte o la totalidad de sus inversiones con “Recursos propios”. Las firmas de la Zona III son las que en proporción menos utilizaron esta fuente para financiar sus inversiones.

El financiamiento con Proveedores y bancos se encuentran conjuntamente en el segundo lugar en lo que respecta a la región. Si se observan las zonas, se ve que la II es la que en proporción menos utiliza ambas, mientras que son más las empresas de la Zona I que utilizan “Financiamiento bancario” y las de la Zona III “Financiamiento con Proveedores”.

Es importante recalcar que solo el 1.11% de las firmas relevadas de la región han utilizado para financiar sus inversiones algún programa público.

A continuación se analizará si esta poca utilización de estas fuentes de financiación tiene algún impacto negativo entre las firmas. Este impacto negativo se medirá por medio de los proyectos que las empresas tengan y que se encuentren frenados por falta de financiación.

- **Proyectos frenados por falta de financiamiento.**

En la región, el 25.76% de las firmas declaran poseer algún tipo de proyecto frenado por falta de financiamiento. La zona con mayor cantidad de empresas con proyectos frenados es la Zona III. Le sigue la Zona I y por último la Zona II. Esto puede verse en el siguiente cuadro:

Cuadro 9: Existencia de proyectos frenados por falta de financiamiento.

	Zona I	Zona II	Zona III	Región
Proyectos frenados por falta de financiamiento	24,39%	21,05%	35,14%	25,76%

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta que la utilización del Financiamiento de largo plazo es bastante pequeña dentro de la muestra observada y que existe un impacto negativo significativo, es que vamos a analizar esta fuente con más detalle.

Como vimos, la utilización de los Programas de apoyo a Pymes como fuente de financiamiento es prácticamente inexistente (ya que se trata de un caso aislado del cual no se puede extraer conclusiones de ningún tipo), nos vamos a centrar en el Financiamiento bancario.

- **Solicitud de créditos bancarios durante el año 2005**

Como siguiente paso nos interesa medir cual es el grado de “acercamiento” entre el empresario y las entidades bancarias.

El siguiente cuadro nos muestra que solo un 21.21% de las firmas de la región solicitaron un crédito bancario, del cual el 17.17% tuvo acceso al mismo, mientras que un 4.04% fue rechazada como sujeto de crédito

Cuadro 10: Solicitud de crédito bancario

Solicitó crédito bancario	Zona I	Zona II	Zona III	Región
Solicitó y le fue entregado	19,51%	13,16%	13,51%	17,17%
Solicitó y no le fue entregado	3,25%	13,16%	13,51%	4,04%
No solicitó	73,98%	81,58%	78,38%	76,26%

Fuente: Elaboración Propia

Le recordamos al lector que casi el 26% del as firmas encuestados declararon tener proyectos frenados por falta de financiamiento, pero solo el 4.04% se acercó al banco solicitando un crédito y no lo obtuvo. Como era de esperarse, el mayor porcentaje (76.26%) no solicitó ningún crédito bancario. La zona que en proporción más crédito solicitó y que menos han rechazado los bancos en la Zona I.

Por otro lado, analicemos el Cuadro N° 11 donde se detallan las razones por las que los empresarios no solicitaron un crédito bancario.

Cuadro 11: Causas de la no - solicitud

Razones por las que no solicitó	Zona I	Zona II	Zona III	Región
No necesitó este financiamiento	46,15%	41,94%	41,38%	44,37%
Costo Financiero elevado o plazos cortos para la cancelación	17,58%	6,45%	17,24%	15,23%
Incertidumbres obre la evolución del a economía nacional	15,38%	22,58%	17,24%	17,22%
No cubre exigencias de garantía	6,59%	16,13%	10,34%	9,27%
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales	4,40%	3,23%	0,00%	3,31%
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a otros endeudamientos	4,40%	6,45%	3,45%	4,64%
Otras razones	5,49%	3,23%	10,34%	5,96%

Fuente: Elaboración Propia

En este cuadro se observa las razones por las cuales las empresas que no solicitaron crédito bancario eligieron dicha alternativa. Fíjese el lector que el 44% del as firmas que no solicitaron el financiamiento es porque “No lo necesitaron”. Esto refuerza la idea de que las firmas de menor envergadura tienden a financiarse por medio de recursos propios o financiamientos de menor plazo como con proveedores.

Las razones que se encuentran en segundo lugar (aunque con un porcentaje mucho menor) son la “Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional” y los “Elevados costes financieros o plazos cortos para la cancelación”.

Es interesante destacar que en último lugar encontramos las razones asociadas a las exigencias bancarias: por “No cubrir las garantías” y por “No ser calificado como sujeto de crédito por poseer deudas”.

4 - Características de las empresas que obtuvieron financiamiento vs. el total de la región.

En este apartado se va a analizar a las empresas que si han solicitado un financiamiento bancario y lo han obtenido (Con FLP), a modo de observar si poseen alguna característica distintiva a las empresas que habiendo solicitado un crédito no lo obtuvieron y a aquellas que no lo han solicitado (Sin FLP).

- Forma Jurídica

En el Cuadro N° 12 se puede apreciar que casi el 59% de las empresas que solicitaron y accedieron al crédito son SA o SRL.

Cuadro 12: Forma Jurídica - Empresas que accedieron a un crédito bancario

Forma Jurídica	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
Unipersonal	20,83%	40,00%	40,00%	26,47%	43,90%
Sociedad de Hecho	20,83%	0,00%	0,00%	14,17%	6,10%
Sociedad Anónima	29,17%	40,00%	60,00%	35,29%	23,78%
SRL	29,17%	20,00%	0,00%	23,53%	18,19%
Sociedad Cooperativa	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,66%
Otras	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,66%

Fuente: Elaboración propia

Este 59% es superior al obtenido para las empresas que no tuvieron acceso al crédito. Además, obsérvese que también se incrementa entre este último grupo la proporción de empresas unipersonales (monotributistas principalmente).

- Cantidad de empleados a fines de 2005

En el Cuadro N° 13, se observa que son mayoría entre las empresas que tuvieron solicitaron y obtuvieron un crédito bancario las que poseen entre 11 y 49 empleados. Mientras que si observamos al conjunto de empresas que no pidieron o no obtuvieron este financiamiento, la mayor proporción la encontramos entre las que poseen menos de 11 empleados.

Cuadro 13: Cantidad de empleados - Empresas que accedieron a un crédito bancario

Cantidad de empleados	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
Menos de 11	25,00%	40,00%	40,00%	29,41%	61,63%
Entre 11 y 49	66,66%	40,00%	20,00%	55,88%	28,30%
Más de 50	8,33%	20,00%	40,00%	14,70%	8,17%

Fuente: Elaboración propia

- Expectativas de evolución de las Ventas

EL Cuadro N° 14 indica que 50% de las empresas que solicitaron y obtuvieron un crédito bancario estiman y prevén un aumento futuro en sus ventas. Se observa, en el siguiente cuadro, que para el otro grupo de empresas esta misma percepción la tiene un 12% menos de empresarios.

Cuadro 14: Expectativas de ventas

Evolución Ventas	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
Aumentarán	50,00%	60,00%	40,00%	50,00%	37,80%
No variarán	37,50%	20,00%	60,00%	38,24%	51,22%
Disminuirán	12,50%	20,00%	0,00%	11,76%	9,15%

Fuente: Elaboración propia

- Inversiones realizadas durante el año 2005

En el Cuadro se observa que las empresas acreedoras de un crédito bancario han realizado inversiones durante el año 2005 en el 67.65% de los casos. Mientras que este porcentaje entre las empresas Sin FLP solo alcanza al 40.85% de los casos.

Cuadro 15: Cantidad de empresas que invirtieron durante el 2005

Inversiones 2005	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
Cantidad de empresa que Inv.	70,83%	60,00%	60,00%	67,65%	40,85%

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al propósito de dichas inversiones se observa en el Cuadro N° 16 que al igual que para las empresas Sin FLP, el principal propósito de las inversiones realizadas “el aumento de la capacidad productiva”. Para el resto de las alternativas se ven algunas diferencias; no tanto en el orden de las mismas sino más bien en las proporciones. Es interesante marcar que solo las empresas con FLP seleccionaron la alternativa 1 (“Disminución impacto negativo en el medio ambiente”).

Cuadro 16: Propósito de las inversiones

Inversiones - Propósito	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
Disminución impacto negativo en el medio ambiente	5,88%	0,00%	0,00%	4,35%	0,00%
Elaboración de nuevos productos	23,53%	0,00%	0,00%	17,39%	26,15%
Aumento de la capacidad productiva	41,18%	66,67%	66,67%	47,83%	46,15%
Reducción de costos	5,88%	33,33%	33,33%	13,04%	7,69%
Mejoramiento de la capacidad comercial	5,88%	0,00%	0,00%	4,35%	16,92%

Fuente: Elaboración propia

- Tecnología

Obsérvese que casi el 67% de las empresas Con FLP poseen tecnología que consideran “Moderna” y solo un 21% “Antigua”. En cambio si vemos a las empresas Sin FLP vemos que la situación es bastante menos favorable, ya que casi un 16% menos de firmas declaran poseer maquinaria “Moderna” y la cantidad de empresas con maquinaria “Antigua” casi se duplica. Esto se puede comprobar observando el Cuadro N° 17.

Cuadro 17: Estado de la Maquinaria y Equipos de producción

Tecnología	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
De punta	8,70%	0,00%	0,00%	6,06%	5,52%
Moderna	69,57%	60,00%	60,00%	66,67%	49,69%
Antigua	17,39%	20,00%	40,00%	21,21%	41,72%
Muy Antigua	4,35%	20,00%	0,00%	6,06%	3,07%

Fuente: Elaboración propia

- Normas de calidad

En el Cuadro N° 18 se expone la situación de las firmas de la región en lo que respecta a la posesión de Normas de Calidad (Normas ISO u Otras). Se observa que casi un 24% de las empresas con FLP cuentan con algún tipo de Norma de Calidad (casi en su totalidad son Normas ISO).

Cuadro 18: Existencia de Normas de Calidad

Normas de calidad	Con FLP				Sin FLP
	Zona I	Zona II	Zona III	Región	Región
ISO	20,08%	0,00%	40,00%	20,58%	15,09%
Otras	4,16%	0,00%	0,00%	2,94%	10,74%

Fuente: elaboración propia

Si realizamos una comparación con las firmas Sin FLP, vemos diferencias en la proporción de empresas que cuentan con alguna norma de calidad (si vemos una diferencia en el tipo de Norma de calidad más preponderante).

En un trabajo realizado recientemente por este mismo grupo de investigación¹⁴ orientado hacia en perfil exportados de las PyMIS de la misma región de estudio, se concluyó que poseer algún tipo de “Certificación de calidad” era un factor preponderante para el éxito comercial de las empresas con perfil exportador. Sin embargo al enfocarnos desde el punto de vista de la problemática del financiamiento, se observa que no parece ser de tanta relevancia para poder acceder a este.

5 – Conclusiones

El origen de este trabajo versa sobre la problemática del financiamiento de largo plazo (LP), cuya importancia y gravedad es compartida por la mayoría de los académicos; esto fue corroborado por el relevamiento realizado en la Región Este de la Pcia. de Bs. As., donde los empresarios declaran a éste como su principal problema (Ver Cuadro N° 7).

Partiendo de esta problemática, el paso siguiente fue analizar la composición de la oferta y la demanda de financiamiento a LP y si existe un equilibrio de fuerzas entre estas.

Se comprobó la existencia de una demanda insatisfecha de financiamiento de LP, que se evidencia en los proyectos frenados por falta de fondos (Ver Cuadro N° 9) y en las razones por las cuales el empresario no solicita crédito bancario (Ver Cuadro N° 11).

Desde el lado de la oferta se relevó la existencia de programas públicos destinados a tal fin, que si bien dio como resultado un listado de 24 alternativas con diferentes modalidades (Ver

¹⁴ El impacto de la globalización en las Pymes medido a través de su actividad exportadora: las Pymis de la Región Este de la Provincia de Bs. As. VIII Congreso Nacional e Internacional de Administración “Management: Visión Prospectiva” - Un desafío profesional para potenciar el futuro. Galán, De Giusti, Nóbile y Mollo.

Cuadro N° 4) en un solo caso de los relevados se detectó la utilización de uno de éstos para financiar sus inversiones¹⁵.

Las razones por las cuales se sucede este hecho (la baja participación de empresas en los programas públicos), no ha podido ser relevada directamente por medio de la encuesta realizada. Sin embargo dos son las hipótesis que se podrían manejar.

La primera es que los programas públicos de apoyo a las Pymes solicitan prácticamente los mismos o mayores requisitos formales que las instituciones bancarias, con el agregado de tener que presentar un proyecto objeto del financiamiento, sujeto a las condiciones particulares de cada convocatoria. Estos requisitos, que le restan tiempo y otros recursos a la empresa, podrían explicar rechazos por parte del programa y / o la decisión de no participar en los mismos.

Por otro lado, la segunda hipótesis que planteamos es la falta de difusión de los programas de apoyo a PYMES, tanto de las condiciones básicas para acceder a ellos (requisitos a cumplir) como a la modalidad que reviste cada uno (reembolso por proyecto presentado, crédito fiscal, etc.)

Ahora bien, también debe analizarse la responsabilidad de las empresas y empresarios en este desencuentro entre oferta y demanda de financiamiento de LP. Cabe recordar que la Región presenta el 50% de emprendimientos que revisten la forma “Unipersonal” o “Sociedad de Hecho”, lo que disminuye las posibilidades de acceder al financiamiento externo de LP (tanto programas públicos como créditos bancarios). Por ellos consideramos que los empresarios deberían replantearse esta situación a fin de reconvertir su empresas en “sujetos de crédito”.

Es muy importante destacar, a manera de conclusión final, que si bien los empresarios afirmaron que su principal preocupación era la “Dificultad para obtener financiamiento”, y que casi un 26% de los mismos dijo tener proyectos frenados por esta razón, cuando se los consultó si habían solicitado un crédito bancario (una forma de solucionar el problema), la mayoría respondió que “No”. Más aún, la mayoría no lo solicitó porque no creyó necesitarlo, lo que deja entrever que el empresario PyME de la Región analizada no considera al Estado como posible solución a sus problemas de financiamiento, ni a través del Sistema Bancario, ni a través de Programas de apoyo.

Concluyendo, vemos que en lo que respecta al problema de financiamiento de Pymes se encuentran dos grades puntos a tratar.

En primer lugar los aspectos *hard*, referidos a las altas tasas, los plazos de devolución y principalmente los requisitos solicitados. En algunos países latinoamericanos se intentó solucionar esto por medio de calificadoras de riesgo específicas de pymes, que consideren no solo la información extraída de balances y demás documentación contable/legal sino también indicadores cualitativos (perfil gerencial de dueño, historia de pago a proveedores, referencias de clientes, etc.).

En segundo lugar, y quizás de mayor complejidad, encontramos los preconceptos de los empresarios en lo referido al endeudamiento con instituciones crediticias y la formalización de sus empresas; tal como quedó reflejado en los párrafos previos.

¹⁵ Se recuerda que dichos programas son con convocatoria a nivel nacional y/o provincial, es decir que se trata de programas a los que las PYMES de la región analizada tendrían acceso.

Para esto último es primordial trabajar sobre la identidad de las instituciones crediticias de modo de mejorar la confiabilidad de las mismas. Y fomentar la formalización empresarial como contribución a la consecución de ventajas tangibles para el empresario, su empresa y por ende a la región en la que está inmersa.