

SERIE ORIGINAL

Documentos de Trabajo 2001 | 15

Las MiPyMEs y el mercado de crédito
en la Argentina

Guillermo Escudé / Tamara Burdisso / Marcelo Catena
Laura D'Amato / George McCandless
BCRA

Julio de 2001



ie | BCRA

Investigaciones Económicas
Banco Central
de la República Argentina

Las MIPyMES y el mercado de crédito en la Argentina

Autores: Guillermo J. Escudé

Tamara Burdisso

Marcelo Catena

Laura D'Amato

George McCandless

Tomás E. Murphy

Gerencia de Investigaciones Económico Financieras

Banco Central de la República Argentina

DOCUMENTO DE TRABAJO NRO. 15

1° de Julio de 2001

Los autores agradecen la valiosa asistencia brindada por Esteban Jaimovich en la elaboración de este trabajo.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	1
1. Definiciones alternativas de MIPyME	2
2. Importancia de las MIPyMEs en distintas economías del mundo	3
3. Importancia de las MIPyMEs en Argentina	5
4. Mercados de crédito, economía de la información y MIPyMEs	7
5. El financiamiento de las MIPyMEs en Argentina	9
CAPÍTULO 1 – <i>Definición y características de las MIPyMEs</i>	15
1.1. Definición de MIPyME	15
1.1.1. <i>Definiciones internacionales</i>	15
1.1.2. <i>Definición legal en la Argentina</i>	16
1.1.3. <i>Las definiciones usadas en este trabajo</i>	18
1.2. Características de las MIPyMEs en el mundo	19
CAPÍTULO 2 – <i>Caracterización general de las MIPyMEs en Argentina</i>	24
2.1. Situación de las MIPyMEs en Argentina según el Censo de 1994	25
2.2. Evolución intercensal de las MIPyMEs industriales	28
2.3. Contribución al producto, al empleo y a las remuneraciones	30
2.4. Productividad laboral de las MIPyMEs en la industria	33
2.5. Natalidad y mortalidad de las MIPyMEs	35
APÉNDICE AL CAPÍTULO 2 – <i>Estimación de las tasas de nacimiento y mortalidad de las MIPyMEs</i>	37
CAPÍTULO 3 – <i>Las MIPyMEs y su financiamiento</i>	41
3.1. Mercados de crédito, economía de la información y MIPyMEs	41
3.2. El financiamiento de las MIPyMEs: la evidencia internacional	48
3.3. El crédito bancario y las MIPyMEs	53
3.3.1. <i>La evidencia internacional</i>	53
3.3.2. <i>Las MIPyMEs y el tamaño de los bancos</i>	54
3.3.3. <i>Las MIPyMEs y las reestructuraciones bancarias</i>	57
3.4. Las MIPyMEs y los ciclos económicos	58
3.5. Las políticas públicas y el financiamiento a las MIPyMEs	60

APÉNDICE AL CAPÍTULO 3 - <i>Casos de políticas de apoyo a las MIPyMEs en la Argentina y en otros países</i>	63
A.3.1. Algunas políticas actuales de desarrollo y promoción de las MIPyMEs en Argentina	63
A.3.2. El apoyo a las MIPyMEs en algunos países	66
A.3.2.1. <i>La Small Business Administration de los Estados Unidos</i>	67
A.3.2.2. <i>El Sistema Chileno de Asistencia a las MIPyMEs</i>	68
A.3.2.3. <i>Las experiencias de Japón y Corea</i>	70
CAPÍTULO 4 – <i>El financiamiento de las MIPyMEs en Argentina</i>	73
4.1. MIPyMEs y su financiamiento	73
4.2. Los registros de créditos y la Central de Deudores del Sistema Financiero	78
4.3. El crédito a las MIPyMEs en base a información de la Central de Deudores del Sistema Financiero: evidencia empírica	81
4.3.1. <i>El crédito a MIPyMEs según la información sobre personas jurídicas</i>	82
4.3.2. <i>El Crédito a MIPyMEs a través de las Personas Físicas</i>	86
4.3.3. <i>El Crédito Total a MIPyMEs en base a la Información del la Central de Deudores</i>	88
4.4. El crédito a las MIPyMEs y distintos tipos de bancos	92
4.5. El crédito a las MIPyMEs y el proceso de reestructuración y extranjerización bancaria	103
4.6. El crédito a las MIPyMEs y la calidad de cartera	106
4.7. El tamaño de las MIPyMEs y la calidad de cartera	111
4.8. Las MIPyMEs y el nivel de actividad económica	116
4.9. El crédito a las MIPyMEs por sector de actividad económica	119
4.10. La calidad de la cartera MIPyME por sector de actividad	123
APÉNDICE AL CAPÍTULO 4 - <i>La información de la Central de Deudores</i>	126
A.4.1. <i>Criterios de validación de la información y las tres definiciones alternativas de MIPyMEs</i>	126
A.4.2. <i>Tres definiciones alternativas de MIPyME</i>	128
A.4.3. <i>Estimación del crédito a MIPyMEs a través de Personas Físicas</i>	135
CONCLUSIONES	137
BIBLIOGRAFÍA	142

ÍNDICE DE CUADROS

INTRODUCCIÓN Y RESUMEN EJECUTIVO

<u>Cuadro 1.</u>	<i>Importancia relativa de las MIPyMEs en distintos países</i>	4
<u>Cuadro 2.</u>	<i>Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios, desagregado por tamaño- en Argentina, 1993</i>	6
<u>Cuadro 3.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero</i>	10
<u>Cuadro 4.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero (detalle)</i>	12
<u>Cuadro 5.</u>	<i>Calidad de cartera de MIPyMEs y grandes empresas</i>	13

CAPÍTULO 1

<u>Cuadro 1.1.</u>	<i>Definición de MIPyMEs -según la cantidad de ocupados- en países varios, a mediados de la década de 1990</i>	16
<u>Cuadro 1.2.</u>	<i>Valores que tipifican una MIPyME según el sector al que pertenece (en cantidad de ocupados o millones de \$, según corresponda)</i>	17
<u>Cuadro 1.3.</u>	<i>Clasificación de las MIPyMEs según el valor de P_e</i>	17
<u>Cuadro 1.4.</u>	<i>Rol de las MIPyMEs en distintos países</i>	20
<u>Cuadro 1.5.</u>	<i>Tasas de natalidad y mortalidad de las MIPyMEs en el mundo en la década de 1990</i>	22

CAPÍTULO 2

<u>Cuadro 2.1.</u>	<i>Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios- en Argentina, 1993</i>	25
<u>Cuadro 2.2.</u>	<i>Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios, desagregado por tamaño de la empresa- en Argentina, 1993</i>	27
<u>Cuadro 2.3.</u>	<i>Evolución intercensal del número de unidades censales en la industria en Argentina, 1974, 1984 y 1994</i>	28
<u>Cuadro 2.4.</u>	<i>Evolución intercensal del número de ocupados en la industria en Argentina, 1974, 1984 y 1994</i>	29
<u>Cuadro 2.5.</u>	<i>Evolución del Valor Agregado (1996=100) por tramo de ocupados para el total de PyMIs en Argentina, 1996-1998</i>	30
<u>Cuadro 2.6.</u>	<i>Salario anual promedio (en \$) en MIPyMEs según tamaño de empresa en Argentina, 1993</i>	31
<u>Cuadro 2.7.</u>	<i>Número de empresas, salario promedio y cantidad de ocupados por año de iniciación de la empresa en Argentina, 1993</i>	31
<u>Cuadro 2.8.</u>	<i>Edades de las empresas en Argentina, 1995</i>	32
<u>Cuadro 2.9.</u>	<i>Productividad laboral en la industria manufacturera en Argentina, 1995</i>	33
<u>Cuadro 2.10.</u>	<i>Valor agregado y coeficiente de consumo intermedio para la industria en Argentina, 1993</i>	34
<u>Cuadro 2.11.</u>	<i>Tasas de natalidad y mortalidad de las empresas industriales y comerciales en la Argentina según edad de la empresa</i>	35

<u>Cuadro A.2.1.</u>	<i>Porcentajes de MIPyMEs por tramo de edad en Argentina, 1997</i>	37
<u>Cuadro A.2.2.</u>	<i>Porcentajes de MIPyMEs por tramo de edad en Argentina, 1993</i>	40

CAPÍTULO 3

<u>Cuadro 3.1.</u>	<i>Financiamiento de las MIPyMEs en los Estados Unidos: Distribuciones estimadas de capital y deuda (volumen en miles de millones y % sobre el total de deuda más capital) , 1993</i>	51
<u>Cuadro 3.2.</u>	<i>Estructura de financiamiento de las MIPyMEs industriales (excepto Estados Unidos, que incluye todas las MIPyMEs) en varios países a mediados de la década de 1990</i>	54
<u>Cuadro 3.3.</u>	<i>Montos de los préstamos para actividades económicas en los Estados Unidos, según tamaño del banco, 1997</i>	55

CAPÍTULO 4

<u>Cuadro 4.1.</u>	<i>Fuentes de financiamiento de las MIPyMEs industriales en Argentina, 1995</i>	73
<u>Cuadro 4.2.</u>	<i>La relación de las empresas con los bancos en Argentina, 1995</i>	75
<u>Cuadro 4.3.</u>	<i>Deudas bancarias (corrientes y no corrientes) de PyMIs como proporción del activo -según número de ocupados-, en Argentina, 1996-1998</i>	76
<u>Cuadro 4.4.</u>	<i>Promedios de bancos por deudor – personas jurídicas-, por tramo de deuda, en Argentina, 1998-2000</i>	76
<u>Cuadro 4.5.</u>	<i>Fracción de los montos de préstamos que tienen garantías, Argentina, 2000</i>	77
<u>Cuadro 4.6.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero en Argentina</i>	83
<u>Cuadro 4.7.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero en Argentina (detalles)</i>	85
<u>Cuadro 4.8.</u>	<i>Crédito a Personas Físicas que financia MIPyMEs en Argentina, 1998-2000</i>	87
<u>Cuadro 4.9.</u>	<i>Crédito al Sector No Financiero en Argentina, 1998-2000</i>	89
<u>Cuadro 4.10.</u>	<i>Crédito al Sector Privado No Financiero en Argentina, 1998-2000</i>	91
<u>Cuadro 4.11.</u>	<i>Tipos de agrupamientos de bancos</i>	93
<u>Cuadro 4.12.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Deudores en el Grupo de Entidades –en %-, en Argentina, 1998-2000</i>	94
<u>Cuadro 4.13.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Entidades en el Total –en %-, en Argentina, 1998-2000</i>	95
<u>Cuadro 4.14.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Variaciones %-, en Argentina, 1998-2000</i>	96
<u>Cuadro 4.15.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000</i>	98
<u>Cuadro 4.16.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Variaciones % en el crédito a MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000</i>	99
<u>Cuadro 4.17.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Entidades en el crédito Total a MIPyMEs– en %-, en Argentina, 1998-2000</i>	100

<u>Cuadro 4.18.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero– Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Participación MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000</i>	101
<u>Cuadro 4.19.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Variaciones % en el crédito a MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000</i>	102
<u>Cuadro 4.20.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Participación del Grupo de Entidades en el crédito Total a MIPyMEs– en %-, en Argentina, 1998-2000</i>	102
<u>Cuadro 4.21.</u>	<i>Situación de la cartera de crédito a personas jurídicas en Argentina, junio de 1998, 1999 y 2000</i>	107
<u>Cuadro 4.22.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Situación de Cartera (% de Cartera Total)-, en Argentina, 1998-2000</i>	109
<u>Cuadro 4.23.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Situación de Cartera (% de Cartera Total)- , en Argentina, 1998-2000</i>	110
<u>Cuadro 4.24.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero en Argentina, 1998-2000</i>	112
<u>Cuadro 4.25.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Situación de Cartera (% de Cartera Total)-, en Argentina, 1998-2000</i>	113
<u>Cuadro 4.26.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Situación de Cartera (% de Cartera Total)- , en Argentina, 1998-2000</i>	114
<u>Cuadro 4.27.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad- en Argentina, 1998-2000</i>	120
<u>Cuadro 4.28.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad- en Argentina, 1998-2000</i>	121
<u>Cuadro 4.29.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad – en millones- en Argentina, 1998-2000</i>	124
<u>Cuadro 4.30.</u>	<i>Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Sector de Actividad – Situación de Cartera- en Argentina, 1998-2000</i>	125
<u>Cuadro A.4.1.</u>	<i>Cantidad de Personas Jurídicas en cada tramo de ocupado y monto de deuda de la muestra – Junio 2000</i>	128
<u>Cuadro A.4.2.</u>	<i>Monto de deuda con el sistema financiero de personas jurídicas del Sector Privado no Financiero de la muestra por tramos de ocupado y de deuda – junio 2000</i>	132
<u>Cuadro A.4.3.</u>	<i>Cálculo de la expansión a la población de las deudas por tramos de ocupados de la muestra en el tramo de deuda de menos de \$10.000 – Junio 2000</i>	133
<u>Cuadro A.4.4.</u>	<i>Monto de deuda con el sistema financiero de personas jurídicas del Sector Privado no Financiero de la población por tramos de ocupado y de deuda - Junio 2000</i>	134
<u>Cuadro A.4.5.</u>	<i>Participación de MIPyMEs en la deuda de Personas Jurídicas del Sector Privado no Financiero según definiciones alternativas de MIPyME, junio 2000</i>	135

RESUMEN EJECUTIVO

El principal objetivo de este trabajo es el de estudiar el financiamiento del Sistema Financiero a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMEs). El estudio se basa en la información disponible en la Central de Deudores del Sistema Financiero (CDSF). Dicha Central cumple la función de una Oficina de Crédito: brinda información a los bancos y a otras instituciones financieras sobre la situación de los deudores del sistema financiero, y contribuye –de este modo- a dar más transparencia a la información crediticia y así mejorar la calidad en la asignación del crédito por parte de las entidades financieras. También constituye un fuerte incentivo para el cumplimiento de los compromisos asumidos por los deudores.

La CDSF fue creada en 1992 para brindar información sobre los principales deudores del sistema financiero, siendo ampliada su cobertura en 1998 a todas las deudas mayores de \$50 con las entidades financieras argentinas. También contiene información adicional sobre los deudores como, por ejemplo, la situación de sus deudas o la pertenencia sectorial de los deudores.

Dada la enorme masa de información que contiene, la CDSF brinda una oportunidad poco usual para estudiar algunas de las características del crédito otorgado por el sistema financiero a empresas (personas jurídicas) e individuos. En el caso de las personas jurídicas, la base contiene información sobre el número de ocupados para un subconjunto importante de los deudores. Tal información es muy valiosa para identificar a las empresas según su tamaño, lo cual es altamente deseable en toda investigación sobre MIPyMEs.

Lamentablemente la información sobre las tasas de interés correspondientes a las deudas no resultó de utilidad, ya que durante el período de análisis la CDSF no discriminaba por tipo de préstamo (documentos a sola firma, hipotecas, adelantos en cuenta corriente, etc). Como resultado, sólo se cuenta con una tasa de interés promedio de las deudas de cada deudor con el banco, lo que no resulta útil para el

análisis dadas las diferentes características de las deudas de un mismo deudor con un banco.

Debido a que la Central de Deudores cuenta con información amplia a partir de 1998, y a que cuando esta investigación se inició sólo se contaba con información hasta junio de 2000, se seleccionaron los meses de junio de 1998, junio de 1999 y junio de 2000 para procesar esta voluminosa información. El período de análisis tiene especial interés pues comienza en el mes anterior al trimestre en que comenzó la contracción cíclica actual de la economía (tercer trimestre de 1998), lo que permite el estudio de algunos de los efectos de la recesión sobre el financiamiento a las MIPyMEs.

1. Definiciones alternativas de MIPyME

Dado que el principal objetivo de este estudio es analizar el financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs, es relevante delimitar claramente lo que se entiende por MIPyME.

Los criterios comúnmente aceptados para definir cuándo una empresa debe ser considerada como micro, pequeña o mediana, están relacionados por lo general con la cantidad de empleados que ella ocupa, el volumen de sus ventas, y la magnitud de sus activos productivos o de su patrimonio neto. Pero los umbrales para estos diversos criterios no están sujetos a una valoración única y universalmente aceptada, sino que varían, y en considerable magnitud, entre países diferentes y aún dentro de un país, entre diversas instituciones o según se apliquen a diversas ramas productivas que difieren en sus estructuras productivas.

La definición de MIPyME actualmente vigente en Argentina fue elaborada por el Ministerio de Economía a través de las Resoluciones 401/89, 208/93 y 52/94 y es la que utiliza el BCRA en su normativa [BCRA, 1999]. Esta definición no es homogénea entre los distintos sectores productivos sino que varía dependiendo de la actividad que la empresa realiza. El criterio surge de un promedio geométrico que toma en cuenta: el personal ocupado, las ventas anuales o el ingreso bruto

anual (según sea la rama productiva), y el valor de los activos productivos, del capital productivo o del patrimonio neto (de nuevo, según sea la rama productiva). La separación entre empresas grandes y MIPyMEs se realiza tomando en cuenta ciertos valores o “criterios” de corte para ocupados, ventas anuales y valor de los activos productivos, que varían según el sector de actividad de que se trate.

Se utilizan en este trabajo tres definiciones alternativas de MIPyME para estimar el financiamiento a este tipo de empresas. Estas definiciones se basan en (i) el “número de ocupados”, (ii) la “deuda con el sistema financiero” y (iii) una combinación de ambas. Utilizar el “número de ocupados” como criterio de definición no requiere explicación ya que es el criterio más utilizado para medir el tamaño de las empresas. Sin embargo, la principal fuente de información en que se basa este trabajo es la Central de Deudores del Sistema Financiero, la cual (luego de depurar) sólo provee esta información para una muestra de alrededor del 20% de las empresas deudoras con el sistema financiero. Como, por otro lado, se cuenta con información exhaustiva sobre las deudas de las empresas con el sistema financiero también se ha utilizado esa variable para definir a las MIPyMEs, luego de estudiar la muestra de alrededor de 20.000 empresas para las cuales se tiene información sobre las dos variables: “número de ocupados” y “deuda con el sistema financiero”. Por último, también se ha utilizado una definición de MIPyME que se basa en la fórmula de la normativa legal pero bivariada, ya que adopta como criterio las dos variables mencionadas.

2. Importancia de las MIPyMEs en distintas economías del mundo

Las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. En casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas son MIPyMEs. Estas generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada grande en el mundo comenzó como una MIPyME.

Si bien la participación de las MIPyMEs en el PIB varía considerablemente entre países, se ubica en promedio en un entorno del 50%. Esta participación depende, por supuesto, del tipo de producción, siendo generalmente menor en la industria y mayor en el comercio y los servicios. Al mismo tiempo, dentro de cada tipo de producción existen disparidades. En la industria, los sectores de producción de químicos, ensamble automotriz, transporte aéreo y refinamiento de petróleo están prácticamente dominados por empresas grandes, mientras que las MIPyMEs representan el grueso de las firmas en sectores tales como la construcción, la pesca, la vestimenta y los productos de madera. Entre los servicios, el comercio mayorista y minorista, los servicios legales y las actividades inmobiliarias son principalmente terreno de las MIPyMEs, mientras que los sectores de comunicaciones y servicios financieros son generalmente manejados por grandes empresas.

Cuadro 1. Importancia relativa de las MIPyMEs en distintos países

	% de empresas que son MIPyMEs		% empleo total generado por MIPyMEs		% PBI generado por MIPyMEs		% Ventas realizadas por MIPyMEs	
	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.
Alemania	99,7%	(1995)	65,7%	(1995)	34,9%	(1995)		
Australia	96,8%	(1997)	50,2%	(1997)				
Brunei	90,0%		59,2%	(1991)				
Canadá	99,8%	(1995)	60,0%	(1995)	57,2%	(1995)		
Chile	99,0%	(1993)					36,5%	(1993)
China	84,3%		69,5%					
Corea	99,8%	(1992)	78,5%	(1991)			45,9%	(1992)
EEUU	99,7%	(1990)	53,7%	(1990)			47,0%	(1995)
España	99,5%	(1995)	63,7%	(1995)	64,3%	(1995)		
Filipinas	98,7%	(1988)	50,0%	(1993)			26,3%	(1988)
Francia	99,9%	(1995)	73,8%	(1995)	27,1%	(1995)		
Hong Kong	97,9%	(1993)	63,0%	(1993)				
Indonesia	97,0%	(1993)						
Italia	99,7%	(1995)	49,0%	(1995)	40,5%	(1995)		
Japón	98,8%	(1996)	77,6%	(1996)			61,4%	(1996)
México	98,2%	(1993)	50,8%	(1993)			43,3%	(1993)
Reino Unido	99,9%		67,2%				30,3%	
Singapur	91,4%	(1991)	44,0%	(1991)				
Tailandia	98,6%	(1991)	73,8%	(1991)				

Fuente: IERAL [1999]

El Cuadro 1 muestra información reciente sobre MIPyMEs para una selección de países. Como puede verse, las MIPyMEs representan la gran masa de empresas en

la mayoría de los países (más del 95% del total de empresas en casi todos los países de la muestra). La fracción del empleo total generados por las actividades de las MIPyMEs varía desde niveles relativamente bajos (44% en Singapur) hasta casi un 80%, como en los casos de Corea (78,5%) –que notablemente no es tan conocida por sus MIPyMEs como por sus grandes conglomerados corporativos o *chaebol*- y Japón (77,6%). La contribución de las MIPyMEs al PIB (o a las ventas, según corresponda) abarca desde un 26,3% en Filipinas a un 64,3% en España. Parece claro que las MIPyMEs realizan un importante aporte al empleo y a la producción de bienes y servicios.

Si bien en la mayoría de los países más de la mitad de los puestos de trabajo son generado por MIPyMEs, es claro también que los trabajos generados por MIPyMEs no son, en general, de la misma calidad que aquellos generados por las empresas más grandes: las MIPyMEs tienden a pagar salarios menores, a proliferar más en sectores de baja productividad y, dadas las altas tasas de nacimiento y mortalidad de las MIPyMEs, los puestos de trabajo en ellas tienden a ser menos estables.

3. Importancia de las MIPyMEs en Argentina

Las MIPyMEs son relativamente más importantes en Argentina que en otros países. Según el Censo Económico de 1994 (último realizado en el país, el cual sistematiza la información de 1993) en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, las MIPyMEs representaban el 99,7% de los locales, el 80,6% de los ocupados y el 70,8% del valor agregado.

Como se observa en el Cuadro 2, si se define a las microempresas como las que ocupan hasta 10 personas, éstas representaban la gran mayoría de las empresas en 1993: el 83,6% de los locales en la industria, el 98,1% en el comercio y el 93,7% en los servicios. A su vez, las empresas pequeñas (entre 11 y 50 ocupados) representaban sólo el 4% de los locales, variando desde el 12,9% en el caso de la industria hasta sólo el 1,8% en el caso del comercio. Y las empresas medianas representaban 0,6% de los locales, con un máximo de 3% en el caso de la industria. Por su parte

las empresas grandes sólo representaban el 0,3% de los locales: unos 2264 de un total de casi 900.000.

Cuadro 2. Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios, desagregado por tamaño de la empresa- en Argentina, 1993

Tamaño (n° de ocupados)	Industria		Comercio		Servicios		Total	
Unidades Censales								
Micro	75.295	83,6%	493.653	98,1%	283.843	93,7%	852.791	95,1%
Pequeñas	11.613	12,9%	8.927	1,8%	15.669	5,2%	36.209	4,0%
Medianas	2.697	3,0%	613	0,1%	1.859	0,6%	5.169	0,6%
Total MIPyMEs	89.605	99,5%	503.193	100,0%	301.371	99,5%	894.169	99,7%
Grandes	483	0,5%	239	0,0%	1.542	0,5%	2.264	0,3%
Total	90.088	100%	503.432	100%	302.913	100%	896.433	100%
Total de Ocupados								
Micro	225.361	22,4%	872.759	77,3%	516.245	38,9%	1.614.365	46,6%
Pequeñas	247.635	24,6%	169.548	15,0%	313.886	23,7%	731.069	21,1%
Medianas	272.596	27,0%	42.254	3,7%	132.326	10,0%	447.176	12,9%
Total MIPyMEs	745.592	74,0%	1.084.561	96,0%	962.457	72,5%	2.792.610	80,6%
Grandes	262.317	26,0%	45.162	4,0%	364.263	27,5%	671.742	19,4%
Total	1.007.909	100%	1.129.723	100%	1.326.720	100%	3.464.352	100%
Valor Agregado (millones de \$)								
Micro	3.218,2	10,8%	10.320,4	57,2%	7.509,9	41,6%	21.048,5	31,9%
Pequeñas	5.962,7	20,0%	4.874,1	27,0%	3.626,1	20,1%	14.462,9	22,0%
Medianas	8.132,7	27,3%	1.188,5	6,6%	1.802,4	10,0%	11.123,6	16,9%
Total MIPyMEs	17.313,6	58,1%	16.383,0	90,8%	12.938,4	71,7%	46.635,0	70,8%
Grandes	12.473,8	41,9%	1.668,0	9,2%	5.111,7	28,3%	19.253,4	29,2%
Total	29.787,4	100%	18.050,9	100%	18.050,1	100%	65.888,4	100%

Fuente: INDEC [1996].

Las MIPyMEs contribuyen fuertemente a la generación del empleo en Argentina. Según el Censo Económico, en 1993 generaban el 80,6% del empleo en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, alcanzando un máximo del 96% en el caso del comercio y un 73% y 74% en los casos de la industria y los servicios, respectivamente.

Las MIPyMEs también generan una parte sustancial del valor agregado de la economía. Como se muestra en el Cuadro 2, su valor agregado representaba tanto como el 70,8% en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, con un

máximo del 90,8% en el caso del comercio. Sin embargo, estas cifras subestiman considerablemente la contribución de las MIPyMEs al valor agregado de la economía, pues los datos censales no captan el grueso de la actividad informal.

4. Mercados de crédito, economía de la información y MIPyMEs

La teoría económica moderna asigna gran importancia al hecho de que los agentes económicos no gozan de información perfecta y que no existe un conjunto completo de mercados contingentes. Por ello se ha desarrollado considerablemente la teoría económica de la información durante las últimas décadas.

La economía de la información es de fundamental importancia en las cuestiones crediticias. Oferentes y demandantes pueden enfrentar potenciales problemas de información asimétrica en cualquier mercado¹, debido a que la calidad de los bienes que se transan puede no ser perfectamente observable. En los mercados financieros, la presencia de marcadas asimetrías informativas es de particular importancia, dadas las peculiaridades de los servicios que se intercambian. Debido a que el crédito es básicamente una promesa de pagos futuros, los demandantes suelen tener más información sobre su capacidad y voluntad de repago que los oferentes. La adquisición de esa información puede resultar muy costosa para los acreedores.

Debido a que las MIPyMEs son más opacas en términos de información que las empresas grandes, típicamente se ven afectadas en mayor grado por las asimetrías en la información. Los problemas de información asimétrica son más agudos en la relación del banco con empresas chicas que con empresas grandes. Parte del negocio específico de los bancos radica en enfrentar asimetrías en la información: las empresas saben siempre mucho más sobre sus proyectos, habilidades y perspectivas de lo que el banco puede saber y es muy difícil, si no imposible, para la empresa suministrar esta información al banco de una forma totalmente creíble. Esta asimetría en la información es a menudo mayor en el caso de empresas más chicas. Además, por el menor tamaño de los préstamos a empresas chicas, le resulta más

¹ Ver Akerlof [1970]. Este célebre artículo se inspira en el mercado de los autos usados.

costoso al banco (por unidad de préstamo) evaluar o monitorear los proyectos que llevan a cabo firmas pequeñas que cuando se trata de empresas grandes.

Los modelos económicos sobre contratos estándar de préstamo bajo información asimétrica sugieren que los bancos utilizarán requerimientos de garantía (o colateral) para proveer los incentivos para que las firmas con poco riesgo puedan pedir prestado a una tasa de interés menor proveyendo colateral del dueño y para que las firmas que enfrentan riesgos más altos encuentren incentivos para buscar préstamos sin colateral a una tasa mayor. De tal modo, el uso de una opción de colateral incentiva a las empresas a revelar su tipo (poco riesgoso o muy riesgoso) mediante la predisposición o falta de predisposición al uso de colateral. El uso de colateral, por consiguiente, es un instrumento que posibilita a los bancos enfrentar el problema de selección adversa que surge a causa de la opacidad de la información. Sin embargo, el requerimiento de colateral puede implicar que firmas con activos de menor valor o cuyos dueños tienen menos riqueza personal para usar como colateral pueden no acceder a financiamiento a tasas de interés apropiadas para el riesgo del proyecto.

En los mercados crediticios pueden haber soluciones de mercado que impliquen racionamiento. Un trabajo pionero en este campo es el de Stiglitz y Weiss [1981], quienes presentan un modelo en el cual algunas empresas que quisieran obtener préstamos a la tasa de mercado no pueden hacerlo porque el banco se lo niega. A niveles bajos de tasa de interés, un aumento en la tasa eleva el rendimiento esperado del banco y, por ello, éste ofrece más crédito. Pero a medida que aumenta la tasa llega un momento en que el aumento en el incumplimiento esperado es tal que deja de aumentar el rendimiento neto esperado del préstamo. Esto se debe a que a tasas de interés más altas, sólo las empresas más riesgosas están dispuestas a pedir prestado. Por consiguiente, el banco no estará dispuesto a prestar por encima de la tasa de interés que maximiza su rendimiento esperado. Este problema de racionamiento puede ser muy relevante para las MIPyMEs, dándose situaciones en las que la empresa estaría dispuesta a pagar una mayor tasa para obtener crédito pero el banco sabe que una mayor tasa puede implicar un menor rendimiento esperado, por lo cual opta por no conceder el préstamo.

En resumen, las MIPyMEs parecen estar más afectadas por las imperfecciones en el mercado de crédito que las empresas grandes. Por un lado, tienen menos patrimonio neto no comprometido (incluyendo flujos futuros de fondos) que pueda servir de garantía. Por otro lado, como las empresas pequeñas están en general menos diversificadas, implican mayores riesgos idiosincráticos (propios) que no son observables para el oferente de fondos. Estos hechos contribuyen a que las empresas pequeñas tiendan a enfrentar tasas de interés más elevadas que las grandes y a estar más restringidas en su liquidez que las grandes.

5. El financiamiento de las MIPyMEs en Argentina

El aporte empírico de este trabajo reside en la utilización de la información provista por la CDSF para analizar el financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs en la Argentina. Se restringió el análisis a los deudores *residentes* del sector no financiero, que a su vez se clasifican en *Personas Jurídicas* y *Personas Físicas*.

Se clasifica a las MIPyMEs utilizando tres definiciones alternativas basadas en los siguientes criterios:

- a) *Número de ocupados* del deudor (hasta 200 ocupados);
- b) *Monto de deuda* con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones);
- c) *Bivariado*, que combina los anteriores, procurando aproximar la definición de MIPyMEs a aquella que aplica la normativa del BCRA.

En concordancia con la información disponible en otros países, es razonable suponer que una parte del financiamiento a las Personas Físicas es utilizado, en realidad, para financiar MIPyMEs: tal sería el caso de un crédito obtenido por el dueño de la empresa a título personal pero utilizado para financiar a la empresa. Dado que la información que provee la CDSF no permite inferir esta proporción, se optó en este caso por realizar una estimación en base a una encuesta a bancos. Esta metodología, sin embargo, hace que la estimación esté sujeta a un gran margen de error.²

Es por ello que, a pesar de incluir estimaciones sobre el crédito a MIPyMEs a través de Personas Físicas, la mayor parte del análisis que se lleva adelante aquí se concentra en el crédito otorgado por las entidades financieras en forma directa a las MIPyMEs como Personas Jurídicas, donde los resultados son más firmes.

Como era de esperar, las dos definiciones univariadas (1 y 2) arrojan participaciones de las MIPyMEs en el crédito del Sistema Financiero al Sector Privado no Financiero bastante dispares. Como se observa en el Cuadro 3, a junio de 2000 la definición por tramo de ocupados indica que 52% del crédito a personas jurídicas residentes del Sector no Financiero se dirigía a MIPyMEs. Esta proporción se reduce a 28,6% si se utiliza el criterio de deuda y resulta intermedia entre ambas, 35,2%, si se utiliza la definición bivariada.

Cuadro 3. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero

<u>Criterio de definición:</u>	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Jun-99 / Jun-98</i>	<i>Jun-00 / Jun-99</i>	<i>Jun-00 / Jun-98</i>
<u>Ocupados</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
<u>Deuda</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
<u>Ocupados y Deuda</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%

Participación de las MIPyMEs Personas Jurídicas en el total de MIPyMEs según:

<u>Ocupados</u>	52,6%	50,8%	52,0%
<u>Deuda</u>	28,2%	27,2%	28,6%
<u>Ocupados y Deuda</u>	35,8%	33,4%	35,2%

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

La participación de las MIPyMEs en el crédito al Sector Privado no Financiero se mantuvo relativamente estable entre las dos puntas del período, más allá de la definición de MIPyMEs que se considere. Hubo una caída significativa en el crédito a

² Esto es particularmente cierto para la evolución en el tiempo, ya que la encuesta a bancos se hizo una sola vez.

las MIPyMEs entre junio de 1998 y junio de 1999, mientras crecía el crédito a las empresas grandes. Sin embargo, esta pérdida de participación se revierte entre junio de 1999 y junio de 2000, cuando cae más marcadamente el crédito a las empresas grandes.

Si se incluye el crédito al Sector Público no Financiero en el análisis, el estudio revela que para cualquiera de las tres definiciones utilizadas, tanto las MIPyMEs como las grandes empresas perdieron participación en el crédito durante el período de análisis al ser desplazadas por el Sector Público no Financiero (Cuadro 4). Según la definición por número de ocupados, las MIPyMEs recibían a junio de 1998 el 47,3% del financiamiento bancario al Sector no Financiero, algo más que las grandes empresas, que concentraban 42,7% de ese financiamiento y mucho más que el Sector Público no Financiero, que recibía 10% del crédito bancario. A junio de 2000 las MIPyMEs y las grandes empresas habían reducido sus participaciones en el crédito bancario en 6,3 y 4,8 puntos porcentuales, respectivamente. Según la definición por deuda, sus participaciones disminuyeron en 2,8 y 8,3 puntos porcentuales, respectivamente. Mientras tanto, la participación del Sector Público no Financiero aumentó en ese período en 11 puntos porcentuales, alcanzando el 21,2% del crédito a junio de 2000.³

³ Si se incorpora al análisis la estimación del crédito a personas físicas, se tiene que mientras las grandes empresas pierden participación en el crédito al Sector Privado no Financiero, desplazadas por el Sector Público, las MIPyMEs aumentan su peso relativo en la deuda del Sector no Financiero, en un rango que varía entre 2 puntos porcentuales para el criterio de ocupados y 0,3 puntos porcentuales para el criterio de deuda. Sin embargo, este creciente peso de las MIPyMEs se explica exclusivamente por el crecimiento registrado por el crédito a personas físicas (25,3%), que se contrapone con una caída de 5,4% en el crédito a personas jurídicas del Sector Privado. Como la encuesta a bancos en que se basa la estimación del crédito a Personas Físicas que financia a empresas se hizo al final del período, no es adecuada para el seguimiento en el tiempo de esta magnitud. Lo que sí reveló la encuesta a bancos es que tanto como el 30% del crédito a Personas Físicas (\$10,5 mil millones a junio de 2000) podría financiar en última instancia a MIPyMEs.

Cuadro 4. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero (detalle)

<u>Criterio Definición MIPyME:</u>	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Jun-99 / Jun-98</i>	<i>Jun-00 / Jun-99</i>	<i>Jun-00 / Jun-98</i>
<u>Ocupados</u>						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	<i>participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs	47,3%	43,3%	41,0%	-4,0 p.p.	-2,3 p.p.	-6,3 p.p.
Grandes Empresas	42,7%	42,0%	37,8%	-0,6 p.p.	-4,2 p.p.	-4,8 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
<u>Deuda</u>						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	<i>Participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs	25,4%	23,2%	22,5%	-2,2 p.p.	-0,7 p.p.	-2,8 p.p.
Grandes Empresas	64,6%	62,2%	56,3%	-2,4 p.p.	-5,9 p.p.	-8,3 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
<u>Ocupados y Deuda</u>						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	<i>participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs	32,2%	28,5%	27,8%	-3,7 p.p.	-0,7 p.p.	-4,4 p.p.
Grandes Empresas	57,8%	56,9%	51,1%	-0,9 p.p.	-5,8 p.p.	-6,7 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

En lo que hace a la calidad de cartera, la literatura teórica sugiere que las carteras MIPyMEs deberían ser de menor calidad que las asignadas a las grandes empresas, por estar las primeras, dada su opacidad, más sujetas a los problemas de información asimétrica que caracterizan a la relación entre prestamistas y tomadores de crédito. Los datos agregados para Argentina confirman esta hipótesis, ya que, co-

mo se observa en el Cuadro 5, la cartera irregular de cartera de las MIPyMEs es casi tres veces la de las grandes empresas. Esta relación se mantiene si desagrega por sector de actividad económica, con excepción de Agricultura, Ganadería y Pesca, sector en el que casi no existe diferencia de calidad crediticia entre MIPyMEs y grandes. Otro resultado que también se condice con la evidencia empírica para otras economías es que la calidad de la cartera crediticia se empeora en la fase recesiva del ciclo y que este deterioro es más importante en el caso de la cartera MIPyME.

Cuadro 5. Calidad de cartera de MIPyMEs y grandes empresas.

	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000
Cartera Irregular			
MIPyMEs	23,5%	26,0%	28,9%
Grandes Empresas	8,5%	8,9%	10,3%
Total	12,7%	13,6%	15,6%
Cartera irrecuperable			
MIPyMEs	12,7%	14,9%	17,6%
Grandes Empresas	3,8%	4,2%	5,1%
Total	6,3%	7,1%	8,6%

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Si se diferencia entre grupos de entidades en base al origen del capital o a su grado de cobertura geográfica, el resultado más notable es la muy baja calidad de la cartera crediticia de los bancos públicos, la que además resulta ser bastante independiente del tamaño de la firma deudora.

Los resultados indican también que los procesos de consolidación y extranjerización que experimentó la industria bancaria en los años recientes no parecen haber afectado negativamente a la oferta de crédito a MIPyMEs, al menos hasta mediados de 2000. Si se diferencia a los bancos según el origen del capital se observa que los bancos extranjeros expandieron su oferta de crédito a MIPyMEs durante los años estudiados, aumentando su participación en ese segmento del mercado de crédito. Si se clasifica a los bancos según su tamaño y alcance geográfico, se encuentra que los bancos más grandes, tanto aquellos de alcance nacional como los regionales, aumentaron el crédito a MIPyMEs, ganando participación de mercado.

El trabajo está organizado del siguiente modo: en el *Capítulo 1* se discuten definiciones alternativas de MIPyMEs y se resumen algunas características comunes a las MIPyMEs a nivel internacional. En el *Capítulo 2* se hace una caracterización general de las MIPyMEs en Argentina. El *Capítulo 3* presenta un resumen de los principales desarrollos teóricos vinculados a la problemática del financiamiento a MIPyMEs y analiza la evidencia internacional disponible. El *Capítulo 4* presenta la evidencia que surge de los datos de la Central de Deudores sobre el financiamiento bancario a MIPyMEs en Argentina. Finalmente, el *Capítulo 5* resume las principales conclusiones del trabajo.

CAPÍTULO 1

~ *Definición y características de las MIPyMEs* ~

1.1. Definición de MIPyME

A pesar de ser un término de uso cotidiano, el concepto de “MIPyME” (micro, pequeña y mediana empresa) no es particularmente claro, y mucho menos clara es la división que distingue los conceptos de “micro”, “pequeña” y “mediana” empresa. Como el presente trabajo tiene como principal objetivo determinar algunas de las características del financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs en Argentina en los últimos años, es relevante dedicar parte del estudio a delimitar claramente el objeto del mismo. Por consiguiente, se dedica esta sección a describir cuales son los estándares que normalmente se utilizan en el mundo para definir este tipo de organizaciones, a mostrar cuál es la definición legal actualmente vigente en la Argentina y a esbozar las definiciones alternativas que se usarán en este trabajo.

1.1.1. Definiciones internacionales

Los criterios comúnmente aceptados para definir cuándo una empresa debe ser considerada como micro, pequeña o mediana, están relacionados por lo general con la cantidad de empleados que ella ocupa, el volumen de sus ventas, y la magnitud de sus activos productivos o de su patrimonio neto. A su vez, los umbrales para estos diversos criterios no están sujetos a una valoración única y universalmente aceptada, sino que varían, y en considerable magnitud, según las características idiosincráticas de las estructuras productivas en diferentes países y de las diferentes ramas productivas dentro de un mismo país. El cuadro que sigue da una idea de las divergencias entre algunos países en cuanto a la clasificación de micro, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a la industria manufacturera, en base únicamente a la cantidad de ocupados.

Cuadro 1.1. Definición de MIPyMEs -según la cantidad de ocupados- en países varios, a mediados de la década de 1990

	<i>Tipo de empresa</i>		
	<i>Micro</i>	<i>Pequeña</i>	<i>Mediana</i>
Chile	1-9	10-49	50-199
Brasil	1-9	20-99	100-499
OCDE	1-9	20-99	100-499
Estados Unidos	s/d	< 500(*)	
Italia	s/d	< 200	s/d
Alemania	s/d	< 10	< 499
Japón	1-4	5-30	< 300

(*) Para “pequeña y mediana” empresa.

Fuente: FIEL [1996] y Berger y Udell [1998].

Como se verá más abajo, cuando en este trabajo se utilice exclusivamente la variable “número de ocupados” para definir a MIPyMEs la definición será muy parecida a la oficialmente usada en Chile, definiendo como microempresa a toda empresa con no más de 10 ocupados, a pequeña empresa como una que tiene entre 11 y 50 ocupados y a mediana empresa como una que tiene entre 51 y 200 ocupados. Por consiguiente, las MIPyMEs son las empresas que tienen no más de 200 ocupados.

1.1.2. Definición legal en la Argentina

Sin embargo, está claro que hay otras dimensiones que pueden ser también muy importantes para definir un conjunto de empresas de menor tamaño relativo. Una de estas es la facturación anual. El *Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina*, por ejemplo, define a las PyMEs industriales (o “PyMIs”) como empresas que emplean entre 10 y 200 trabajadores y facturan no más de \$20 millones anuales. Se observa que, en este caso, se excluye a las microempresas.

En términos legales, en la Argentina se utiliza la definición de MIPyME elaborada por el Ministerio de Economía a través de las Resoluciones 401/89, 208/93 y 52/94 y ésta es la definición que utiliza el BCRA en su normativa [BCRA, 1999]. No se establece una definición de MIPyME homogénea para los distintos sectores productivos, sino que la caracterización de una empresa como micro, pequeña o mediana depende de la actividad que realiza. El criterio surge de un promedio

geométrico que toma en cuenta como variables el personal ocupado, las ventas anuales o el ingreso bruto anual (según sea la rama productiva), y el valor de los activos productivos, capital productivo o el patrimonio neto (de nuevo, según sea la rama productiva), y se realiza tomando en cuenta ciertos valores “criterio”, que se ha resumido en el Cuadro 1.2.:

Cuadro 1.2. Valores que tipifican una MIPyME según el sector al que pertenece (en cantidad de ocupados o millones de \$, según corresponda)

	PO_c	VA_c	AP_c		
	Personal ocupado	Ventas anuales	Activo productivo	Patrimonio Neto	Capital productivo
Agropecuario	-	1*	-	-	3
Industrial y Minero	300	18	10	-	-
Transporte	300	15	-	-	-
Comercial y Servicios	100	12	-	2,5	-

* Ingresos anuales.

Fuente: BCRA [1999].

A partir de esa información, para determinar la calificación de una empresa de acuerdo a su tamaño se debe calcular la siguiente fórmula (donde el subíndice *e* se refiere a la empresa):

$$P_e = \sqrt[3]{\left(10 \cdot \frac{PO_e}{PO_c}\right) \left(10 \cdot \frac{VA_e}{VA_c}\right) \left(10 \cdot \frac{AP_e}{AP_c}\right)}$$

De este modo, una vez determinado el valor correspondiente de P_e , se puede establecer a qué estrato pertenece la empresa de acuerdo al siguiente criterio:

Cuadro 1.3. Clasificación de las MIPyMEs según el valor de P_e

Denominación	
$0 < P_e < 0,3$	Microempresa
$0,3 < P_e < 1,5$	Pequeña empresa
$1,5 < P_e < 10$	Mediana empresa

Fuente: BCRA [1999].

De ese modo, por ejemplo, una empresa industrial (e') de 157 empleados, con ventas anuales de \$11,3 millones y con \$3 millones en activos productivos calificaría como mediana pues:

$$P_{e'} = \sqrt[3]{\left(10 \cdot \frac{157}{300}\right) \left(10 \cdot \frac{11,3}{18}\right) \left(10 \cdot \frac{3,4}{10}\right)} = 4,8.$$

Asimismo, es claro que se puede esperar que empresas con características idénticas con respecto a las variables de control pertenezcan a estratos distintos, simplemente porque desarrollan sus actividades en sectores distintos.

1.1.3. Las definiciones usadas en este trabajo

En este trabajo se ha optado por utilizar tres definiciones alternativas de MIPyME que se basan en las variables “número de ocupados”, “deuda con el sistema financiero” y la conjunción de ambas, respectivamente. Utilizar la variable “número de ocupados” como criterio de definición no requiere de explicación ya que es la variable que más se utiliza normalmente para medir el tamaño de las empresas. Sin embargo, la principal fuente de información en que se basa este trabajo es la Central de Deudores del Sistema Financiero, la cual (luego de depurar) sólo provee esta información para una muestra de alrededor del 20% de las empresas deudoras con el sistema financiero. Como se cuenta con información exhaustiva sobre las deudas de las empresas con el sistema financiero también se ha utilizado esa variable para definir a las MIPyMEs, luego de estudiar la muestra de alrededor de 20.000 empresas para las cuales se tiene información sobre las dos variables. Por último, también se ha utilizado una definición de MIPyME que se basa en la fórmula de la normativa legal pero es bivariada y toma en consideración las variables “número de ocupados” y “deuda con el sistema financiero”. Esto se verá en detalle en el Capítulo 4.

1.2. Características de las MIPyMEs en el mundo

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) conforman una porción muy importante de la actividad económica. En casi todos los países del mundo, más del 90% de las empresas son MIPyMEs. Estas generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos. Casi toda empresa privada relativamente grande en el mundo comenzó como una MIPyME. Algunas de ellas, como Microsoft en los Estados Unidos, crecieron rápidamente, creando un volumen enorme de riqueza y empleo. Otras han crecido de una forma un poco más gradual, cambiando sucesivamente su escala de producción y su forma de organización.

Si bien algunas MIPyMEs crecen y se transforman en grandes empresas, existe una gran proporción de empresas que no lo hacen: se mantienen pequeñas o crecen muy lentamente para convertirse, a lo sumo, en empresas medianas. Muchas de éstas son empresas familiares: existen como tales en tanto la familia mantenga su interés en la industria y, cuando éste ya no es más el caso, o bien cierran o son vendidas. Aún así, en la mayoría de los países las MIPyMEs son muy importantes en la estructura de producción, distribución y ventas y, mientras maduran, ganan eventualmente estabilidad. Típicamente, la participación de los dueños principales en estas empresas crece a medida que maduran y el uso del crédito se reduce, pero se hace más formal. Algunas de las más exitosas pueden buscar financiamiento en el mercado de crédito.

Si bien la participación de las MIPyMEs en el PIB varía considerablemente entre países, se ubica en promedio en un entorno del 50%. Esta participación depende, por supuesto, del tipo de producción, siendo generalmente menor en la industria y mayor en el comercio y los servicios. Al mismo tiempo, dentro de cada tipo de producción existen disparidades. En la industria, los sectores de producción de químicos, ensamble automotriz, transporte aéreo y refinamiento de petróleo están prácti-

camente dominados por empresas grandes, mientras que las MIPyMEs representan el grueso de las firmas en sectores tales como los de la construcción, pesca, vestimenta y productos de madera. Entre los servicios, el comercio mayorista y minorista, los servicios legales y las actividades inmobiliarias son principalmente terreno de las MIPyMEs, mientras que los sectores de comunicaciones y servicios financieros son generalmente manejados por grandes empresas.

Cuadro 1.4. Rol de las MIPyMEs en distintos países

	% de empresas que son MIPyMEs		% empleo total generado por MIPyMEs		% PBI generado por MIPyMEs		% Ventas realizadas por MIPyMEs	
	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.	%	Obs.
Alemania	99,7%	(1995)	65,7%	(1995)	34,9%	(1995)		
Australia	96,8%	(1997)	50,2%	(1997)				
Brunei	90,0%		59,2%	(1991)				
Canadá	99,8%	(1995)	60,0%	(1995)	57,2%	(1995)		
Chile	99,0%	(1993)					36,5%	(1993)
China	84,3%		69,5%					
Corea	99,8%	(1992)	78,5%	(1991)			45,9%	(1992)
EEUU	99,7%	(1990)	53,7%	(1990)			47,0%	(1995)
España	99,5%	(1995)	63,7%	(1995)	64,3%	(1995)		
Filipinas	98,7%	(1988)	50,0%	(1993)			26,3%	(1988)
Francia	99,9%	(1995)	73,8%	(1995)	27,1%	(1995)		
Hong Kong	97,9%	(1993)	63,0%	(1993)				
Indonesia	97,0%	(1993)						
Italia	99,7%	(1995)	49,0%	(1995)	40,5%	(1995)		
Japón	98,8%	(1996)	77,6%	(1996)			61,4%	(1996)
México	98,2%	(1993)	50,8%	(1993)			43,3%	(1993)
Reino Unido	99,9%		67,2%				30,3%	
Singapur	91,4%	(1991)	44,0%	(1991)				
Tailandia	98,6%	(1991)	73,8%	(1991)				

Fuente: IERAL [1999]

En el Cuadro 1.4. se muestra información reciente sobre MIPyMEs para una selección de países. Como puede verse, las MIPyMEs representan la gran masa de empresas en la mayoría de los países (más del 95% del total de empresas en casi todos los países de la muestra). La fracción del empleo total generados por las actividades de las MIPyMEs varía desde niveles relativamente bajos (44% en Singapur) hasta casi un 80%, como en los casos de Corea (78,5%) –que notablemente no es tan conocida por sus MIPyMEs como por sus grandes conglomerados corporativos o *chaebol*- y Japón (77,6%). La contribución de las MIPyMEs al PBI (o a las ventas,

según corresponda) abarca desde un 26,3% en Filipinas a un 64,3% en España. Parece claro que las MIPyMEs realizan un importante aporte al empleo y a la producción de bienes y servicios.

Si bien en la mayoría de los países más de la mitad de los puestos de trabajo son generados por MIPyMEs, es claro también que los trabajos generados por MIPyMEs no son, en general, de la misma calidad que aquellos generados por las empresas más grandes: las MIPyMEs tienden a pagar salarios menores, a proliferar más en sectores de baja productividad y, dadas las altas tasas de nacimiento y mortalidad de MIPyMEs, los puestos de trabajo en ellas tienden a ser menos estables.

Según la *Small Business Administration* de los Estados Unidos, entre 1984 y 1995 las empresas de ese país con menos de 500 ocupados generaron el 73% de los 3,6 millones de nuevos empleos. [Small Business Administration, 1997]. En una serie de países, la fracción del producto producido por MIPyMEs ha fluctuado bastante a lo largo de los últimos 40 años (en particular en Japón y Corea) y, en algunos períodos, el empleo en MIPyMEs ha decrecido mientras el empleo en las empresas de mayor tamaño ha aumentado. La información de una serie de países (incluida Argentina) muestra que los trabajadores en MIPyMEs tienden a tener menores salarios y a ser menos estables en esos empleos. En promedio, la productividad es menor en las MIPyMEs que en las empresas de mayor tamaño, pero una parte importante de esta diferencia puede deberse al hecho de que las MIPyMEs están concentradas en sectores de productividad relativamente baja. Cuando la productividad de firmas de diferentes tamaños en un sector dado son comparadas, las diferencias en la productividad del trabajo son menores. Las MIPyMEs son mucho más numerosas en sectores como el comercio minorista, donde tanto los salarios como la productividad son normalmente bajos.

Como las empresas grandes, las MIPyMEs deben enfrentar una amplia gama de desafíos, como ser competitivas a nivel nacional e internacional con sus productos o servicios, mantenerse al tanto de los desarrollos tecnológicos en su sector, adquirir equipamiento, administrar la producción y el empleo, comerciar sus productos y financiar sus operaciones. Sin embargo, su escala más reducida normalmente pone un límite a su capacidad de diversificación productiva, as su aprovechamiento de

las economías de escala y a su acceso a algunos recursos, como el financiamiento externo.

Por la naturaleza propia de su tamaño relativamente pequeño, las MIPyMEs son más riesgosas para sus dueños, para sus empleados y para sus acreedores que las empresas grandes. La información muestra que, con respecto a las empresas grandes, el empleo en MIPyMEs es menos estable, la tasa de fracaso es mayor, y la historia crediticia (si la tienen) es más complicada. Dada su naturaleza menos estable, las MIPyMEs también suelen verse más afectadas más en las etapas recesivas del ciclo económico.

Cuadro 1.5. Tasas de natalidad y mortalidad de las MIPyMEs en el mundo en la década de 1990

	<i>Tasa de Natalidad</i>	<i>Tasa de Mortalidad</i>	<i>Tasa Neta</i>
<i>Alemania</i>	17%	13%	4%
<i>Estados Unidos</i>	17%	15%	2%
<i>Francia</i>	13%	12%	1%
<i>Italia</i>	7%	6%	1%
<i>España</i>	4%	1%	3%

Fuente: *UIA [1997]*

Como puede se puede ver en el Cuadro 1.5., hay una gran variabilidad en las tasas de natalidad y mortalidad de las MIPyMEs, aún entre los países desarrollados. En Alemania y los Estados Unidos la rotación de empresas es muy alta, con tasas de natalidad y mortalidad muy elevadas, frente a países como Italia y España con tasas significativamente más reducidas.

Las MIPyMEs más riesgosas pero a la vez de mayor crecimiento (cuando tienen éxito) suelen estar en los sectores tecnológicos o bien en el comercio minorista o la industria del entretenimiento (donde las tasas de natalidad y mortalidad son inusualmente elevadas). En otros sectores, como los servicios profesionales, las estaciones de servicio y los servicios educacionales hay tasas relativamente bajas de natalidad pero también de mortalidad. Los países que presentan empresas con elevadas tasas de natalidad y mortalidad típicamente tienen más rotación de empresas

tecnológicas en la industria manufacturera y más locales comerciales. En Argentina hay un menor número de empresas tecnológicas en la industria, por lo cual uno esperaría menores tasas de natalidad y mortalidad en la misma. Sin embargo, hay sectores de actividad en que hay una alta rotación de empresas en Argentina (véase en el Cuadro 2.11., la natalidad en el comercio) y allí puede esperarse que la vida promedio de las empresas sea baja.

Si se compara las tasas de natalidad y mortalidad estimadas en este trabajo para las MIPyMEs de Argentina con las de otros países se observa que se ubican entre las de Francia y las de Italia. Aparentemente hay más rotación de MIPyMEs en Argentina que en España o Italia pero menos que en Alemania o Estados Unidos.

CAPÍTULO 2

~ Caracterización general de las MIPyMEs en Argentina ~

Las MIPyMEs son relativamente más importantes en Argentina que en otros países. Según el Censo Económico de 1994 (último realizado en el país, sistematiza información de 1993) en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, las MIPyMEs representaban el 99,7% de los locales, el 80,6% de los ocupados y el 70,8% del valor agregado. Si bien hay muchos otros países donde las MIPyMEs constituyen la gran mayoría de las empresas (entre ellos, EE.UU., Alemania y Reino Unido), hay pocos en los que constituyen una proporción tan grande del empleo o del producto. Los países que se acercan más a la Argentina en términos del empleo generado por las MIPyMEs son Korea, Japón, Francia y Tailandia. Para todos los demás países sobre los que se dispone de información el empleo generado por las MIPyMEs es inferior al 60% del total. Además, en ninguno de los países para los cuales se dispone de información las MIPyMEs producen una fracción tan grande del producto como en Argentina. Por supuesto, una forma alternativa de decir lo mismo es que en Argentina hay relativamente menos empresas grandes que en otros países.

Como puede apreciarse en el Cuadro 2.1., el 95,1% de las empresas son microempresas –es decir, de no más de 10 ocupados- y éstas generan el 46,6% del empleo y el 31,9% del valor agregado total generado dentro de los sectores industria, comercio y servicios. Esto contrasta bastante con el caso de las empresas grandes que representando una fracción ínfima del número de empresas (0,3%) y utilizando menos de la mitad de los ocupados (19,4%) logran una participación similar (29,2%) en el valor agregado. Las empresas pequeñas y medianas, por otro lado, se encuentran en una situación intermedia, representando en forma conjunta el 4,6% de los locales, el 34% de la ocupación y el 38,9% del valor agregado.

Cuadro 2.1. Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios⁴- en Argentina, 1993

Tamaño (n° de ocupados)	Unidades Censales		Ocupados		Valor Agregado	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Millones \$	%
Micro	852.791	95,1%	1.614.365	46,6%	21.048	31,9%
Pequeñas	36.209	4,0%	731.069	21,1%	14.462	22,0%
Medianas	5.169	0,6%	447.176	12,9%	11.123	16,9%
Total MIPyMEs	894.169	99,7%	2.792.610	80,6%	46.635	70,8%
Grandes	2.264	0,3%	671.742	19,4%	19.253	29,2%
Total	896.433	100,0%	3.464.352	100,0%	65.888	100,0%

Fuente: INDEC [1996].

2.1. Situación de las MIPyMEs en Argentina según el Censo de 1994

El estudio de las MIPyMEs se dificulta por la escasez de información. Las empresas grandes (y muchas veces las medianas) son las que generan el mayor caudal de información y también la de mayor calidad y frecuencia. Por ello, los Censos Económicos, que recopilan información de todas las empresas, son una fuente invaluable de datos. Sin embargo, los Censos Económicos de Argentina también presentan algunos inconvenientes. Por un lado, no distinguen las unidades censales⁵ de las empresas. Además, la información se centra en la ocupación y en los flujos que sirven para elaborar las cuentas nacionales (o sea, valor agregado, consumo intermedio y valor de la producción), excluyendo información sobre activos y pasivos. De todos modos, la información de los Censos Económicos es muy valiosa y se usa en este trabajo para hacer una caracterización general de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. Sin embargo, cuando se usa información de los Censos

⁴ El relevamiento no incluyó las actividades gubernamentales de administración, justicia, seguridad, educación, salud y asistencia social, y el servicio doméstico.

⁵ En el Censo Económico 1994 la unidad censal utilizada fue el “local”, definido como “todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue utilizado por una empresa para el desarrollo de actividades económicas durante el operativo censal”. Las empresas pueden desarrollar sus actividades en uno o en varios locales. Además, en un local una empresa puede desarrollar una o varias clases de actividad productiva, cada una de las cuales constituye un “establecimiento”. En censos anteriores la unidad censal fue el establecimiento.

Económicos sólo puede tomarse como referencia la unidad censal (o planta en el caso de la industria manufacturera), sin poder en general agruparse a las plantas de las empresas que tienen más de una planta. Por ello, en tales casos, se usará “empresa” como equivalente a “planta”.⁶

Según el Censo Económico de 1994 (que sistematiza información de 1993) en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, las MIPyMEs representaban el 99,7% de los locales, el 80,6% de los ocupados y el 70,8% del valor agregado. Para leer directamente del Censo, en este caso se define a las MIPyMEs como empresas que ocupan hasta 250 personas en el caso de la industria y hasta 100 personas en el caso del comercio y los servicios.

Como se observa en el Cuadro 2.2., si se define a las microempresas como las que ocupan hasta 10 personas, éstas representaban la gran mayoría de las empresas en 1993: el 83,6% de los locales en la industria, el 98,1% en el comercio y el 93,7% en los servicios. A su vez, las empresas pequeñas (entre 11 y 50 ocupados) representaban sólo el 4% de los locales, desde el 12,9% en el caso de la industria hasta sólo el 1,8% en el caso del comercio. Y las empresas medianas representaban 0,6% de los locales, con un máximo de 3% en el caso de la industria. Por su parte las empresas grandes sólo representaban el 0,3% de los locales: unos 2264 de un total de casi 900.000.

Las MIPyMEs se caracterizan por contribuir fuertemente a la generación del empleo. Según el Censo Económico, en 1993 generaban el 80,6% del empleo en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, alcanzando un máximo del 96% en el caso del comercio y un 73% ó 74% en los casos de la industria y los servicios.

⁶ Si bien no puede precisarse la información por empresa, sí se sabe la relación agregada entre empresas y locales (unidades censales). En el caso de la industria, el padrón de 2.333 empresas a las cuales el INDEC les hace la encuesta industrial mensual, constituyen una consolidación de 3.200 locales, o sea, se tiene un promedio de 1,37 locales por empresa. Como son las grandes empresas las que con mayor frecuencia tienen múltiples locales, el promedio de locales por empresa debe ser cercano a 1 en el caso de las MIPyMEs.

Cuadro 2.2. Unidades censales, ocupados y valor agregado – para la industria, el comercio y los servicios, desagregado por tamaño de la empresa- en Argentina, 1993

Tamaño (n° de ocupados)	Industria		Comercio		Servicios		Total	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Unidades Censales								
Micro	75.295	83,6%	493.653	98,1%	283.843	93,7%	852.791	95,1%
Pequeñas	11.613	12,9%	8.927	1,8%	15.669	5,2%	36.209	4,0%
Medianas	2.697	3,0%	613	0,1%	1.859	0,6%	5.169	0,6%
Total MIPyMEs	89.605	99,5%	503.193	100,0%	301.371	99,5%	894.169	99,7%
Grandes	483	0,5%	239	0,0%	1.542	0,5%	2.264	0,3%
Total	90.088	100%	503.432	100%	302.913	100%	896.433	100%
Total de Ocupados								
Micro	225.361	22,4%	872.759	77,3%	516.245	38,9%	1.614.365	46,6%
Pequeñas	247.635	24,6%	169.548	15,0%	313.886	23,7%	731.069	21,1%
Medianas	272.596	27,0%	42.254	3,7%	132.326	10,0%	447.176	12,9%
Total MIPyMEs	745.592	74,0%	1.084.561	96,0%	962.457	72,5%	2.792.610	80,6%
Grandes	262.317	26,0%	45.162	4,0%	364.263	27,5%	671.742	19,4%
Total	1.007.909	100%	1.129.723	100%	1.326.720	100%	3.464.352	100%
Valor Agregado (millones de \$)								
Micro	3.218,2	10,8%	10.320,4	57,2%	7.509,9	41,6%	21.048,5	31,9%
Pequeñas	5.962,7	20,0%	4.874,1	27,0%	3.626,1	20,1%	14.462,9	22,0%
Medianas	8.132,7	27,3%	1.188,5	6,6%	1.802,4	10,0%	11.123,6	16,9%
Total MIPyMEs	17.313,6	58,1%	16.383,0	90,8%	12.938,4	71,7%	46.635,0	70,8%
Grandes	12.473,8	41,9%	1.668,0	9,2%	5.111,7	28,3%	19.253,4	29,2%
Total	29.787,4	100%	18.050,9	100%	18.050,1	100%	65.888,4	100%

Fuente: INDEC [1996].

Las MIPyMEs también generan una parte sustancial del valor agregado de la economía. Según el Cuadro 2.1., su valor agregado representaba tanto como el 70,8% en el conjunto de la industria, el comercio y los servicios, con un máximo del 90,8% en el caso del comercio. Sin embargo, estas cifras subestiman considerablemente la contribución de las MIPyMEs al valor agregado de la economía, pues los datos censales no captan el grueso de la actividad informal. Por ello, el cálculo de las Cuentas Nacionales se basa en la encuesta de hogares para determinar el tamaño de la economía informal e imputarle una productividad a los trabajadores no captados por el Censo Económico. Es por esa razón que existe una marcada discrepancia entre el valor agregado captado por el Censo y el que las Cuentas Nacionales atribuyen al año base 1993 para los mismos sectores.

2.2. Evolución intercensal de las MIPyMEs industriales

Es interesante analizar cómo fue la evolución de las MIPyMEs en el contexto de una economía que experimentó profundas transformaciones en las últimas décadas. Durante la mayor parte de la década de los 80 la economía argentina estuvo bastante estancada como consecuencia de la crisis de la deuda externa, y atravesó por un período de inflación elevada, con dos episodios hiperinflacionarios. A partir de 1991 se implementó el Plan de Convertibilidad y se realizaron amplias reformas estructurales –incluyendo la privatización de la gran mayoría de las empresas estatales y una rápida apertura de la economía– con el objetivo de generar incentivos para la modernización luego de décadas de aislamiento y estancamiento. Estos cambios fueron particularmente agudos en el caso de la industria manufacturera, para la cual se dispone de mayor comparabilidad en los datos intercensales. Por ello, en esta sección se hacen algunas comparaciones intercensales para la industria manufacturera que muestran los cambios experimentados por la misma.

Cuadro 2.3. Evolución intercensal del número de unidades censales en la industria en Argentina, 1974, 1984 y 1994

	<i>Unidades Censales</i>			<i>Variación porcentual</i>		
	1974	1984	1994	1984/74	1994/84	1994/74
Número de ocupados						
1 a 10	108.237	89.604	85.414	-17,2%	-4,7%	-21,1%
11 a 50	13.931	15.647	12.894	12,3%	-17,6%	-7,4%
51 a 200 (*)	3.189	3.207	2.748	0,6%	-14,3%	-13,8%
Más de 200 (**)	1.031	918	468	-11,0%	-49,0%	-54,6%
Total	126.388	109.376	101.524	-13,5%	-7,2%	-19,7%

(*) En 1994 de 51 a 250 ocupados

(**) En 1994 más de 250 ocupados

Fuente: INDEC [1989], INDEC [1998a].

Se observa en el Cuadro 2.3. que el número de unidades censales (locales) en la industria manufacturera cayó considerablemente entre ambos períodos intercensales: 13,5% entre 1974 y 1984 y 7,2% entre 1984 y 1994. Llama la atención que el número de locales haya caído en el primer período casi el doble que en el segundo. Por otro lado, si bien la caída en el segundo período fue mucho menor para las microempresas, en el caso de las pequeñas, medianas y grandes la situación se revier-

te. Mientras las pequeñas empresas habían crecido 12,3% en el primer período, disminuyeron 17,6% en el segundo y mientras las medianas empresas se habían mantenido prácticamente estables en el primer período disminuyeron 14,3% en el segundo. En el caso de las empresas grandes, el número de locales cayó en ambos períodos pero mucho más en el segundo.

La evolución intercensal del empleo en la industria manufacturera presenta muchas similitudes con la evolución del número de locales pero también importantes diferencias. Mientras el empleo agregado había aumentado 3,7% en el primer período, éste disminuyó 10% en el segundo. Mientras que en el primer período el empleo en los tres tamaños de MIPyMEs había aumentado considerablemente y el empleo de las empresas grandes bajó 15,9%, en el segundo período hubo un aumento mucho mayor (de 80,7% en el caso de las microempresas, mientras que el empleo bajó para todas las demás categorías de empresas. En el caso de las pequeñas y medianas empresas esta reducción fue de alrededor del 7%, y en el caso de las grandes empresas fue de 43,1%). O sea, mientras que en el período 1974-84 todos los tamaños de MIPyMEs industriales generaban empleo, en el período 1984-94 sólo las microempresas lo hacían.

Cuadro 2.4. Evolución intercensal del número de ocupados en la industria en Argentina, 1974, 1984 y 1994

	<i>Ocupados</i>			<i>Variación porcentual</i>		
	<i>1974</i>	<i>1984</i>	<i>1994</i>	<i>1984/74</i>	<i>1994/84</i>	<i>1994/74</i>
Número de ocupados						
<i>1 a 10</i>	117.014	143.548	259.380	22,7%	80,7%	121,7%
<i>11 a 50</i>	221.900	291.564	271.704	31,4%	-6,8%	22,4%
<i>51 a 200 (*)</i>	263.210	293.545	272.927	11,5%	-7,0%	3,7%
<i>Más de 200 (**)</i>	531.664	446.944	254.368	-15,9%	-43,1%	-52,2%
<i>Total</i>	1.133.788	1.175.601	1.058.379	3,7%	-10,0%	-6,7%

(*) En 1994 de 51 a 250 ocupados

(**) En 1994 más de 250 ocupados

Fuente: INDEC [1989], INDEC [1998a].

2.3. Contribución al producto, al empleo y a las remuneraciones

En el caso de las PyMEs industriales (PyMIs) se tiene información sobre su desempeño en los años recientes, por la encuesta elaborada por el “Observatorio de las PyMIs Argentinas” de la Unión Industrial Argentina sobre 1000 PyMIs. Se denomina como tal a las empresas que cumplen los siguientes criterios: (i) que en 1994 ocuparan entre 10 y 200 personas, (ii) que facturaran menos de 20 millones de pesos anuales, (iii) que no estuvieran constituidas como sociedades de hecho y unipersonales.

Cuadro 2.5. Evolución del Valor Agregado (1996=100) por tramo de ocupados para el total de PyMIs en Argentina, 1996-1998

	<i>Tamaño (n° de ocupados)</i>			
	<i>11 a 24</i>	<i>26 a 54</i>	<i>56 a 200</i>	<i>Total</i>
1996	100,0	100,0	100,0	100,0
1997	103,6	122,7	99,8	108,3
1998	113,4	113,1	87,6	100,8

Fuente: *UIA [1997, 1998, 1999].*

Hasta el presente se cuenta con tres observaciones anuales: 1996, 1997 y 1998. El Cuadro 2.5. muestra la evolución del valor agregado por tramo de ocupados y para el total de las PyMIs. Se observa que el valor agregado del total aumentó fuertemente en 1997 (8,3%) para disminuir en 1998, con un aumento entre 1996 y 1998 de 0,8%. Según esta encuesta, las PyMIs que emplean entre 11 y 54 personas tuvieron incrementos en su valor agregado de algo más del 13%, mientras que las que ocupan entre 56 y 200 personas tuvieron una caída en su valor agregado del 12%.

El Cuadro 2.6. muestra la distribución del salario anual promedio de las empresas por tramos de ocupados según el Censo Económico de 1994. Se comprueba que para trabajadores en los distintos sectores (industria manufacturera, comercio y servicios) el salario promedio anual aumenta marcadamente con el tamaño de la empresa. Las MIPyMEs claramente pagan salarios menores de lo que lo hacen las empresas grandes y los salarios pagados aumentan con el tamaño de la empresa aún dentro del sector de la MIPyME.

Cuadro 2.6. Salario anual promedio⁷ (en \$) en MIPyMEs según tamaño de empresa en Argentina, 1993

	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>
Número de empleados			
1 a 10	2.712	3.126	2.466
11 a 50	9.690	11.538	6.609
51 a 100	14.897	13.493	8.116
100+	20.594	18.864	10.033
Promedio	13.416	4.510	5.771

Fuente: INDEC [1996].

El Cuadro 2.7. muestra los años en que las firmas existentes en 1993 habían comenzado su actividad, discriminadas por sector. Alrededor de un 38% de las empresas industriales manufactureras fueron formadas en los tres primeros años de la década del 90 y empleaban al momento del censo el 15% de la fuerza laboral en el sector.

Cuadro 2.7. Número de empresas, salario promedio y cantidad de ocupados por año de iniciación de la empresa en Argentina, 1993⁸

Años	<i>Industria manufacturera</i>			<i>Comercio</i>			<i>Servicios</i>		
	<i>Unidades</i>	<i>Salario (en \$)</i>	<i>Ocupados</i>	<i>Unidades</i>	<i>Salario (en \$)</i>	<i>Ocupados</i>	<i>Unidades</i>	<i>Salario (en \$)</i>	<i>Ocupados</i>
Antes 1936	560	19.553	55.462	1.298	11.249	7.970	3.460	7.830	94.700
1936-1945	448	19.429	25.617	1.336	14.655	8.263	2.064	7.121	42.128
1946-1955	1.736	16.951	64.810	4.062	7.983	18.475	3.585	7.672	56.081
1956-1965	4.606	16.904	131.674	12.684	7.879	47.362	9.342	6.610	104.927
1966-1975	10.915	11.957	178.964	34.415	6.476	112.372	23.860	6.448	153.348
1976-1985	19.177	11.747	235.325	87.250	5.467	237.627	55.683	6.200	258.268
1986-1990	16.940	9.238	151.836	95.615	4.372	226.115	57.963	5.607	236.444
1991	7.319	6.902	41.287	51.915	3.166	103.850	26.519	4.217	84.709
1992	16.268	7.962	76.922	115.191	2.632	204.842	61.193	4.149	158.742
1993	11.719	5.648	40.646	97.882	1.739	156.875	57.647	2.969	129.517
Total	93.156	13.416	1.061.528	506.659	4.510	1.147.988	304.180	5.771	1.342.320

Fuente: INDEC [1998a].

⁷ El salario anual es estimado, obtenido mediante el cociente entre los gastos en remuneración de las empresas y el número de empleados.

⁸ La suma de los valores desagregados por año de iniciación no necesariamente es igual al valor total debido a que algunas empresas no presentaron información sobre su año de iniciación.

En el sector comercio los números son más llamativos: el 52,3% de las firmas, empleando el 40,6% de los trabajadores del sector, surgieron en ese mismo período. En los servicios, las cifras son 47,8% para el número de empresas y 27,8% para el empleo. Aunque esta información no se refiere solamente a MIPyMEs, dado que las MIPyMEs representan una muy elevada fracción de las empresas en cada sector y dado que toda firma comienza siendo chica, es razonable suponer que estos números efectivamente representan a las MIPyMEs. Nótese, sin embargo, que estos números no muestran el total de empresas que comenzaron durante este período, sino aquellas que aparecieron y sobrevivieron hasta el censo. Estos números sugieren una alta tasa de natalidad, particularmente para el año 1992, cuando las firmas entrantes representaban más del 20% de la cantidad de firmas existentes.

La información sobre remuneración promedio muestra que las empresas más viejas generalmente pagan mayores salarios que las empresas nuevas. Parte de esta diferencia en los salarios puede deberse a que las empresas que han sobrevivido un largo tiempo se encuentran en distintas industrias que las nuevas, pero también indica –junto con la información sobre el tamaño de las MIPyMEs– que las más nuevas y más pequeñas generan oportunidades laborales peor remuneradas que las que generan las empresas más grandes y antiguas.

Cuadro 2.8. Edades de las empresas en Argentina, 1995

<i>Ocupados</i>	<i>Años</i>	<i>Desvío estándar</i>
<i>1-5</i>	23,0	18,0
<i>6-10</i>	27,4	16,0
<i>11-50</i>	29,5	19,7
<i>51-200</i>	36,9	21,5
<i>201-500</i>	40,8	16,4
<i>Más de 501</i>	56,8	32,3
<i>Promedio</i>	33,1	21,7

Fuente: FIEL [1996].

El Cuadro 2.8. muestra el promedio de edad de empresas industriales manufactureras de distintos tamaños, basados en una encuesta de FIEL realizada en 1995. Se observa que la edad media de las firmas claramente aumenta con el tamaño (aunque vale aclarar que la dispersión estándar es elevada y, por tanto, la medida no es

estadísticamente significativa). Como las firmas nuevas tienden a ser pequeñas, este cuadro es consistente con la información sobre la fechas de comienzo de actividades descrita arriba.

2.4. Productividad laboral de las MIPyMEs en la industria

Desde el punto de vista de la productividad media laboral (valor agregado dividido por número de ocupados), los datos expuestos en el Cuadro 2.9. muestran claramente una correlación positiva entre la productividad media laboral y el tamaño de la unidad productiva medida según el número de ocupados. A nivel sectorial este hecho se mantiene para la mayoría de las industrias, aunque en algunos casos como el de los sectores 2, 3 y 7, la escala media de producción aparece como la más productiva.

Cuadro 2.9. Productividad media laboral en la industria manufacturera en Argentina, 1995

	Tamaño (n° de ocupados)				Total
	1 a 10	11 a 50	51 a 250	más de 250	
Total industria manufacturera	14.280	24.079	29.834	47.552	29.554
Sector 1 Alimentos, Bebidas y Tabaco	10.909	23.175	29.291	44.346	28.932
Sector 2 Textiles, Prendas de Vestir y Cuero	15.346	21.296	20.967	16.009	18.999
Sector 3 Ind. Madera, Prod. Madera y Muebles	11.131	16.876	23.005	20.706	15.182
Sector 4 Papel, Prod. Papel, Imprentas y Editoriales	17.449	28.979	33.644	40.752	30.127
Sector 5 Sust. Químicas, Der. Del Petróleo y Carbón	23.884	31.866	44.598	126.082	61.918
Sector 6 Minerales no Metálicos (sin petróleo y carbón)	9.462	22.236	24.031	33.248	23.035
Sector 7 Fabricación de Metales Comunes	19.212	24.780	29.913	26.721	26.498
Sector 8 Prod. Metálicos, Maquinarias y Equipos	16.104	23.889	29.117	37.085	26.156

Fuente: FIEL [1996].

Sin embargo, una salvedad importante debe hacerse al respecto: al estar midiéndose la productividad media del trabajo, no se tiene en cuenta que industrias con tecnologías más capital-intensivas tendrán, de por sí, productividades medias del

trabajo superiores. Si las empresas de gran tamaño tienden a utilizar tecnologías más capital-intensivas que las pequeñas, es natural que la productividad media del trabajo sea en ellas superior. El uso de tecnologías más capital intensivas en las empresas más grandes podría deberse, al menos parcialmente, a que enfrentan condiciones crediticias más favorables que las pequeñas.

Desde el punto de vista de la generación del valor agregado, el Cuadro 2.10. muestra que en el último período intercensal las empresas más pequeñas han ganado terreno frente a las más grandes. La participación en el valor agregado aumentó entre 1984 y 1993 de 6,4% a 10,8% en el caso de las microempresas y de 13,6% a 20% en el caso de las pequeñas empresas mientras que la participación de las grandes empresas disminuyó de 52,6% a 41,9%. Esto implica que la mayor pérdida en términos de empleo en las empresas de mayor porte no ha sido compensada por un mayor incremento relativo en la productividad.

Cuadro 2.10. Valor agregado y coeficiente de consumo intermedio para la industria en Argentina, 1993

	Tamaño (número de ocupados)				Total
	1 a 10	11 a 50	51 a 250	más de 250	
Distribución del Valor Agregado					
1984	6,4%	13,6%	27,3%	52,6%	100%
1993	10,8%	20,0%	27,3%	41,9%	100%
Coefficiente de consumo intermedio					
1984	54,2%	54,5%	51,9%	45,8%	49,5%
1993	64,2%	63,8%	69,9%	67,2%	67,1%

Fuente: INDEC [1996].

A nivel sectorial, los comportamientos evidenciados son en general bastante similares a los del agregado de la industria manufacturera. También a nivel sectorial las MIPyMEs siguen mostrándose como las menos afectadas en la ocupación. Los únicos sectores donde se verifican incrementos en el total de ocupados son: *Papel, Productos de Papel, Imprentas y Editoriales* y *Productos Metálicos, Maquinarias y Equipos*, debiéndose su desempeño positivo justamente al desenvolvimiento de las MIPyMEs.

Un hecho interesante que surge de la comparación intercensal es el notable incremento que se verifica en el cociente de consumo intermedio a valor bruto de la producción (Cuadro 2.10.). Esto podría deberse a una caída sensible en el grado de integración vertical dentro de las unidades productivas. Parte de ese cambio también puede explicarse por la sustitución de producción local por insumos importados más baratos y de mejor calidad debido a la apertura económica. Es posible además que, a la par de aquello, se haya dado una mayor tendencia hacia la terciarización de algunas actividades que antes se realizaban dentro de empresas de gran escala; hecho que podría explicar en parte la aparición de nuevas MIPyMEs y la caída de la ocupación en empresas grandes. De hecho, es justamente en las empresas de mayor porte en las que más crece el coeficiente de consumos intermedios.

2.5. Natalidad y mortalidad de las PyMEs

La dinámica poblacional de las empresas se determina de la misma forma que la de los individuos: por la interrelación entre las tasas de natalidad y mortalidad. Lamentablemente, no se dispone en la Argentina de datos sobre las tasas de natalidad y mortalidad, con lo cual se hace difícil determinar el grado de movilidad que existe. Como parte de este estudio, sin embargo, se han realizado ciertas estimaciones al respecto. Los resultados están expuestos en el cuadro siguiente.

Cuadro 2.11. Tasas de natalidad y mortalidad de las empresas industriales y comerciales en la Argentina según edad de la empresa

	<i>Natalidad</i>	<i>Mortalidad</i>
Industria		
< 7 años	2,60%-4,90%	13,20%-17,80%
< 30 años (> 7 años)	2,60%	0,99%
> 30 años	4,92%	3,75%
Comercio		
< 20 años	7,70%	7,09%
> 20 años	10,30%	9,35%

Fuente: *Elaboración propia en base a UIA [1997] y INDEC [1996].*

Por tratarse de estimaciones, los valores deben tomarse con cuidado.⁹ A pesar de ello, la información expuesta en el cuadro es interesante porque cuenta una historia interesante. Antes de 1970 había en Argentina una tasa de natalidad de empresas industriales nuevas relativamente alta. Al comenzar la década del '70, la tasa de creación de nuevas firmas empieza a decaer sustancialmente, aunque la tasa de mortalidad lo hace también. Este período de escasa natalidad se prolongó durante los años '80. Poco puede decirse sobre la tasa de natalidad de empresas en los comienzos de los '90, pero sin duda la tasa de mortalidad de las firmas creció en forma notable. Con cambios menos drásticos que en el sector industrial, en el sector comercial minorista se percibe en general una mayor rotación.

⁹ En el apéndice a este capítulo se desarrolla en detalle la metodología utilizada para establecer las estimaciones.

APÉNDICE AL CAPÍTULO 2

~ *Estimación de las tasas de nacimiento y mortalidad de las MIPyMEs* ~

Como sucede con gran parte de la información sobre Argentina, los datos sobre natalidad y mortalidad o bien no existe o bien son de dudosa confiabilidad. Lo que si efectivamente se puede obtener, sin embargo, son detalles sobre el porcentaje de firmas en cada intervalo de edad, los cuales se pueden utilizar para realizar algunas estimaciones al respecto de la dinámica del ciclo de vida de las MIPyMEs. Esta información, proveniente de una encuesta que desde hace unos años realiza la UIA, se puede apreciar en el cuadro siguiente.

Cuadro A.2.1. Porcentajes de MIPyMEs por tramo de edad en Argentina, 1997

<i>Cantidad de empleados</i>	<i>Menos de 7 años</i>	<i>De 7 a 15 años</i>	<i>De 16 a 30 años</i>	<i>Más de 30 años</i>
<i>10 a 24</i>	9,54%	24,57%	29,82%	36,07%
<i>25 a 54</i>	6,26%	17,92%	34,32%	41,5%
<i>55 a 200</i>	4,57%	11,83%	29,65%	53,95%
Total	7,95%	20,97%	31,65%	40,05%

Fuente: UIA [1997]

Como se ha dicho arriba, se puede usar estos datos para obtener una estimación de las tasas de natalidad y mortalidad de los distintos grupos de edades. En un principio, se asume que la cantidad de firmas en la Argentina ha sido constante a lo largo de este período,¹⁰ y que las tasas de nacimiento y mortalidad son constantes en el tiempo para cada grupo de firmas.

Llámesese b a la tasa de natalidad (medida como fracción de las firmas existentes) y d la tasa de mortalidad (también, medida como fracción de las firmas existentes). La

¹⁰ Es claro que este supuesto es incorrecto: hubo un temprano crecimiento en el número de firmas y luego, entre los censos de 1984 y 1994, la población de firmas cayó alrededor de un 11%. Sin embargo, este paso simplifica enormemente nuestros cálculos y todavía queda margen para discutir que diferencia las distintas tasas de crecimiento hubieran tenido.

fracción de firmas nacidas en el momento t y todavía vivas en el momento $t+n$ es igual a $b(1-d)^i$. Para encontrar la fracción de firmas de entre 0 y 7 años, se debería sumar la fracción de firmas con edades de entre 0 y 6 e igualarla a la fracción correspondiente en el cuadro de arriba. Esto da la ecuación:

$$b \sum_{i=0}^6 (1-d)^i = 0,0795$$

Para los otros tres grupos de edades, podemos obtener ecuaciones similares:

$$b \sum_{i=7}^{15} (1-d)^i = 0,2097,$$

$$b \sum_{i=16}^{30} (1-d)^i = 0,3103,$$

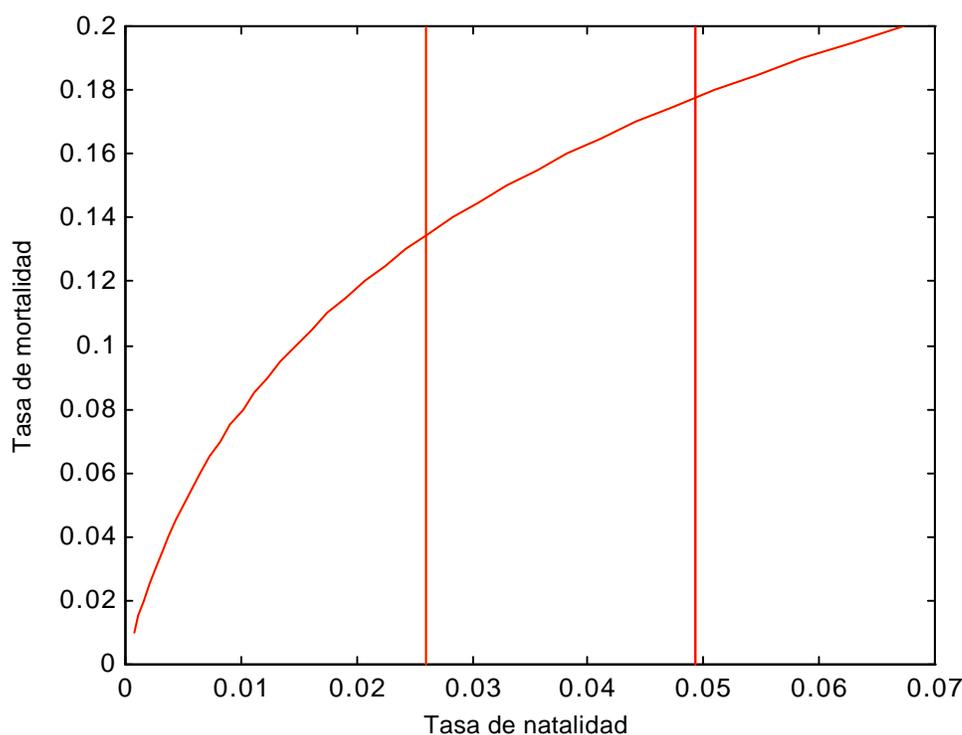
y

$$b \sum_{i=31}^{\infty} (1-d)^i = 0,4005.$$

Cada una de estas es una ecuación con dos incógnitas. Se puede resolver la segunda y tercera (para firmas de entre 7 y 30 años) y obtenemos como resultado $b=2,60\%$ y $d=0,99\%$. Si se resuelve la tercera y la cuarta, se obtiene $b=4,92\%$ y $d=3,75\%$. Intentando resolver la primera y segunda ecuación no funciona (al menos, con resultados reales).¹¹ Es posible utilizar la primera ecuación para obtener una idea de lo que ha estado pasando en el período más reciente. El Gráfico A.2.1 muestra los pares de tasas de natalidad y mortalidad que son consistentes con dicha ecuación. Las dos líneas verticales indican las tasas de nacimiento de las estimaciones que realizamos para los tramos más viejos.

¹¹ Las dos fracciones no son consistentes con ninguna tasa de natalidad y mortalidad constantes.

Gráfico A.2.1. Tasas de natalidad y mortalidad consistentes con el modelo



Fuente: *Elaboración propia en base a UIA [1997].*

Las tasas de mortalidad obtenidas aquí probablemente subestimen los valores efectivos para la Argentina en estos períodos. Los cálculos se han basado en el supuesto de que la cantidad de firmas se ha mantenido constante. Como fue mencionado arriba, entre el censo de 1984 y el de 1994, el número de firmas se redujo en un 11%. Esto pudo haber pasado sólo con una tasa de mortalidad aún más alta que aquellas indicadas arriba. Sin embargo, no hay suficiente información como para realizar un ajuste cuidadoso en esta caída en la población de firmas.

Estos números cuentan una historia particular. Antes de 1970 había en Argentina una formación de empresas nuevas relativamente alta. Al comenzar la década del '70, la tasa de creación de nuevas firmas empieza a decaer sustancialmente, aunque la tasa de mortalidad lo hace también. Este período de escasa nueva actividad se prolongó durante los años '80s. Pocas cosas confiables se pueden decir sobre la tasa

de formación de empresas en los comienzos de los '90s, pero no hay demasiadas dudas sobre que la tasa de mortalidad de las firmas creció en forma notable.

Por otro lado, este mismo análisis se puede extender a otros sectores. Estudiando el caso del sector comercial minorista, se llega a la conclusión de que el desarrollo fue un tanto distinto. La distribución de edades para MIPyMEs de este tipo es la que muestra el Cuadro A.2.2.

Cuadro A.2.2. Porcentajes de MIPyMEs por tramo de edad en Argentina, 1993

<i>Edad</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>De 1 a 5 años</i>	39%
<i>De 6 a 20 años</i>	47%
<i>De más de 21 años</i>	14%

Fuente: INDEC [1996].

Esta información genera las siguientes ecuaciones:

$$b \sum_{i=0}^5 (1-d)^i = 0,39,$$

$$b \sum_{i=6}^{20} (1-d)^i = 0,47,$$

y

$$b \sum_{i=21}^{\infty} (1-d)^i = 0,14.$$

Resolviendo las dos primeras, se encuentra que $b=7,70\%$ y la $d=7,09\%$ para empresas que comenzaron después de 1980, mientras que $b=10,30\%$ y $d=9,35\%$ para empresas que empezaron antes de entonces. Mientras ha habido una mayor rotación en el comercio minorista, los cambios son menos drásticos que en el sector industrial. Sin embargo, si uno asume que la tasa de nacimiento del 10,3% continuó en el período posterior a 1990, entonces la distribución de edades de las empresas implica una tasa de mortalidad del 18,9% para aquellas que empezaron después de 1990; y esto es similar en espíritu a los resultados para MIPyMEs industriales.

CAPÍTULO 3

~ *Las MIPyMEs y su financiamiento* ~

La cuestión del acceso y las condiciones del crédito es de gran importancia para todas las empresas. La teoría económica moderna asigna gran importancia al hecho de que los agentes económicos no gozan de información perfecta y que no existe un conjunto completo de mercados contingentes. Por ello, la economía de la información es de fundamental importancia en las cuestiones crediticias. Debido a que las MIPyMEs son más opacas en términos de información que las empresas grandes (o sea, es más difícil para un prestamista obtener información sobre el uso de un préstamo y la probabilidad de repago), típicamente se ven afectadas en mayor grado por la imperfección en la información.

3.1. Mercados de crédito, economía de la información y MIPyMEs

Oferentes y demandantes pueden enfrentar potenciales problemas de información asimétrica en cualquier mercado [Akerlof, 1970], debido a que la calidad de los bienes que se transan pueden no ser perfectamente observable. En los mercados financieros, la presencia de marcadas asimetrías informativas es de particular importancia, dadas las peculiaridades de los servicios que se intercambian. Debido a que el crédito es básicamente una promesa de pagos futuros, los demandantes suelen tener más información sobre su capacidad y voluntad de repago que los oferentes. La adquisición de esa información puede resultar muy costosa para los acreedores.

En el caso del financiamiento directo de empresas a través de los mercados de capitales, aparecen los problemas de agencia. Quienes financian a las empresas a través de la compra de acciones o bonos no pueden asegurarse de que los gerentes de tales empresas no incurran en riesgos excesivos o tengan conductas dolosas. Una manera de reducir los problemas de agencia es la provisión de información sobre la situación patrimonial de las firmas, sus perspectivas de ventas, etc. Las evaluadoras de

riesgo privadas, que producen información relevante sobre la situación de las firmas, cumplen un rol importante en reducir los costos de agencia.

En el caso del financiamiento bancario también aparecen significativas asimetrías de información. Cuando un banco otorga un crédito, la información que el oferente y el demandante tienen y que resulta relevante para evaluar el grado de cumplimiento futuro del contrato no es la misma y, por otro lado, el proceso de búsqueda y análisis de información y el proceso de monitoreo del accionar del deudor pueden ser muy costosos. Básicamente pueden presentarse dos tipos de problemas: que los que más activamente demanden crédito sean los deudores más riesgosos, lo que se conoce como problemas de *selección adversa*; y que el deudor incurra en un riesgo más elevado una vez obtenido el financiamiento, lo que se denomina problema de *riesgo moral*. Los problemas de riesgo moral se agudizan cuando el comportamiento riesgoso del prestatario no enfrenta un límite por parte del prestamista debido a que éste está cubierto por algún tipo de garantía o seguro.

Debido a que la empresa deudora tiene ventajas informacionales, la tasa de interés de los fondos externos es normalmente mayor que el costo de los fondos generados internamente, o sea, tiene una prima. Esto se debe a que en general la ventaja informacional permitiría al deudor apropiarse de parte del valor que en un mercado con simetría de información le correspondería al acreedor. La prima que el prestatario le agrega al costo de los fondos internos de la empresa lo compensan por este problema de incentivos. También lo compensa por los mayores costos de información, análisis y monitoreo. Adicionalmente, algunos de los deudores que saben que son mejores deudores que el promedio (pero que el banco lo ignora pues es información privada o de difícil acceso o poco creíble) se retirarán del mercado por no estar dispuestos a avalar la tasa a la cual le ofrecen fondos. Esto empeora la calidad promedio de los deudores que sí se endeudan y justifica que se les cobre una mayor tasa por selección adversa.

Hay muchas diferencias entre las MIPyMEs y las empresas grandes, ya establecidas. Las empresas grandes normalmente tienen una línea de productos diversificados o un producto cuya participación en el mercado está bastante asegurada. Las PyMEs, en cambio, suelen producir sólo algunos productos (o servicios) y enfren-

tan una gran incertidumbre sobre sus ventas potenciales. Las firmas grandes normalmente tienen una contabilidad bien organizada y procedimientos de información y auditoría que le pueden brindar a los bancos y al mercado financiero información sustancial sobre las condiciones de la empresa. Las empresas pequeñas, en cambio, carecen de tales procedimientos y muchas veces es muy difícil determinar su condición financiera. La estructura administrativa de las empresas grandes se encuentra usualmente bien desarrollada y las habilidades de sus directivos bien establecida. Las firmas pequeñas son a menudo más jóvenes, tienen una organización administrativa informal y directivos menos conocidos. Las necesidades financieras de las empresas grandes es usualmente suficientemente grande como para que los costos de recoger la información sobre la firma sean relativamente pequeños comparado con el monto de crédito solicitado (ya sea al banco o al mercado). Las pequeñas firmas suelen tener menos historia en los mercados crediticios y por lo tanto los costos de búsqueda, contrato y monitoreo de préstamos a MIPyMEs suelen ser más altos.

Debido a la mayor opacidad informativa, las PYMEs están en general limitadas en su capacidad de financiarse directamente en los mercados de deuda, entre otras razones porque difícilmente le resulte rentable a las agencias de calificaciones calificar su deuda. También encuentran dificultades para hacerlo a través de los intermediarios financieros porque los costos de información, análisis y monitoreo que los bancos enfrentan para evaluarlas son en general más elevados. Si algunos de estos costos son fijos, por ejemplo, es evidente que cuanto menor es el tamaño de la deuda mayor es la importancia de estos costos por unidad de deuda.

Para los bancos las firmas pequeñas son por su propia naturaleza más riesgosas que las firmas de mayor envergadura. Tienen menos historia, menos capital propio, menos colateral, menos experiencia y están o compitiendo en mercados con empresas firmemente establecidas o entrando a un mercado con perspectivas inciertas. Además, los problemas de información asimétrica son más agudos en la relación del banco con empresas chicas que con empresas grandes. Parte del negocio específico de los bancos radica en enfrentar asimetrías en la información: las empresas saben siempre mucho más sobre sus proyectos, habilidades y perspectivas de lo que el banco puede saber y es muy difícil, si no imposible, para la empresa suministrar

esta información al banco de una forma totalmente creíble. Esta asimetría en la información es normalmente mayor cuanto más chica es la empresa. Por ello, a menudo es más difícil (o costoso, en relación con el tamaño del préstamo) para los bancos evaluar los proyectos que firmas pequeñas están llevando a cabo o la calidad del esfuerzo que la misma pone en el proyecto que en el caso de empresas grandes.

Como se dijo, las MIPyMEs rara vez pueden hacer uso de los mercados financieros públicos abiertos. Esos mercados demandan tal cantidad de información de la firma (como auditorías y calificaciones de crédito) que los costos son usualmente prohibitivos excepto para las empresas grandes y relativamente bien conocidas. Principalmente en los países industrializados, existen mercados de crédito informales que las PyMEs más pequeñas utilizan (*angel financing*) donde individuos acaudalados con experiencia en los negocios compran parte de las acciones de la firma y proveen asistencia administrativa. Un mercado relativamente más formal es el de capital de riesgo (*venture capital*), que se orienta hacia PyMEs con un elevado potencial de crecimiento, a las que provee de capital accionario y de asistencia administrativa. Sin embargo, para la mayoría de las MIPyMEs, los problemas de información y riesgo que puede hacer dificultoso su acceso al crédito de instituciones financieras, típicamente les hace imposible acceder a la colocación de acciones o bonos en los mercados financieros públicos.

Los modelos económicos sobre contratos estándar de préstamo bajo información asimétrica sugieren que los bancos utilizarán requerimientos de colateral para proveer los incentivos para que las firmas con poco riesgo puedan pedir prestado a una tasa de interés menor proveyendo colateral del dueño y para que las firmas que enfrentan riesgos más altos encuentren incentivos para buscar préstamos sin colateral a una tasa mayor. El uso de una opción de colateral incentiva a las empresas menos riesgosas a revelar su tipo (poco riesgoso o muy riesgoso) mediante la predisposición o falta de predisposición al uso de colateral. El uso de colateral, por consiguiente, es un instrumento que posibilita a los bancos enfrentar el problema de selección adversa que surge a causa de la opacidad de la información. Sin embargo, el requerimiento de colateral puede implicar que firmas con activos de menor valor o cuyos dueños tienen menos riqueza personal para usar como colateral pueden no

acceder a financiamiento a tasas de interés apropiadas para el riesgo del proyecto (Friexas y Rochet [1997] y De Meza y Webb [1999]).

Si bien los contratos estándar de deuda proveen incentivos sustanciales en contra del problema de riesgo moral, otros convenios de préstamos o créditos de corto plazo con refinanciación periódica le dan al banco oportunidades adicionales para monitorear el uso de los préstamos y el esfuerzo realizado por el prestatario (donde mayores esfuerzos de éste implica mayores probabilidades de éxito) [Friexas y Rochet, 1997]. A medida que la relación crediticia entre un banco y una empresa madura, el banco gana información sobre la firma y puede reducir o aumentar la tasa de interés y/o el nivel de colateral requerido en base a una mejor evaluación del riesgo. También puede elevarlos si puede explotar algo del poder monopólico que esta información le brinda [Detragiache *et al.*, 2000].

La información disponible indica que las empresas pequeñas fracasan con mayor frecuencia que las grandes, y que las empresas nuevas fracasan más frecuentemente que las viejas. Por ello, los préstamos a empresas más pequeñas y jóvenes son más riesgosos para un banco. Los modelos de determinación de la tasa de interés de los préstamos implican que la tasa de interés que el banco aplique incluirá este riesgo adicional.

Además, un banco prudente debería mantener mayor capital para respaldar a préstamos más riesgosos y aún si no es prudente, por las regulaciones de capital mínimo puede verse obligado a mantener más capital. Como el financiamiento a través de capital es más costoso que a través de depósitos, ello hace que también el costo de financiamiento sea más elevado para los préstamos a MIPyMEs (en general más riesgosos) y es una razón adicional para que la tasa de interés de los préstamos a MIPyMEs sea más elevada que para una empresa más grande (o menos riesgosa).

Los bancos son normalmente capaces de reducir el riesgo que toman diversificando su cartera. Parecería entonces que una cartera compuesta por muchos préstamos a MIPyMEs sería menos riesgosa que una compuesta por pocos préstamos a empresas grandes y que esta diferencia en el riesgo sería mayor cuanto menos correlacionados estén entre sí los rendimientos de los préstamos a MIPyMEs. Sin embargo,

normalmente los costos de la información asimétrica generados por la opacidad de la información de las MIPyMEs son tan grandes que éstos dominan sobre las ventajas debidas a la mayor diversificación.

En los mercados crediticios pueden haber soluciones de mercado que impliquen racionamiento. Un trabajo pionero en este campo es el de Stiglitz y Weiss [1981], quienes presentan un modelo en el cual algunas empresas que quisieran obtener préstamos a la tasa de mercado no pueden hacerlo porque el banco se lo niega. En su modelo hay una curva de oferta de crédito que tiene un tramo con pendiente negativa a causa del problema de selección adversa. A niveles bajos de tasa de interés, un aumento en la tasa eleva el rendimiento esperado del banco y, por ello, éste ofrece más crédito. Pero a medida que aumenta la tasa llega un momento en que el aumento en el incumplimiento es tal que deja de aumentar el rendimiento esperado. Esto se debe a que a tasas de interés más altas, sólo las empresas más riesgosas están dispuestas a pedir prestado. Por ello, el banco no estaría dispuesto a prestar por encima de la tasa de interés que maximiza su rendimiento esperado. Este problema de racionamiento puede ser muy relevante para las MIPyMEs, dándose situaciones en las que la empresa estaría dispuesta a pagar una mayor tasa para obtener crédito pero el banco sabe que una mayor tasa puede implicar un menor rendimiento esperado, por lo cual opta por no conceder el préstamo.

Como se dijo, las empresas pequeñas están más afectadas por las imperfecciones en el mercado de crédito. Por un lado, estas empresas tienen menos patrimonio neto no comprometido (incluyendo flujos futuros de fondos) que pueda servir de garantía. Por otro lado, como las empresas pequeñas están en general menos diversificadas, implican mayores riesgos idiosincráticos (o sea, propios) que no son observables para el oferente de fondos. Estos hechos contribuyen a que las empresas pequeñas tiendan a enfrentar tasas de interés más elevadas que las grandes y tiendan a estar más restringidas en su liquidez que las grandes.

Estos factores juegan un papel más importante en el financiamiento directo a través de los mercados de capitales que en el financiamiento bancario. El papel de los bancos como “controladores delegados” de los depositantes permite que las pequeñas empresas encuentren más fácil acceder al crédito bancario que al directo en los

mercados de capitales. Al juntar grandes cantidades de fondos de pequeños depositantes, las economías de escala permiten a los bancos otorgar crédito a deudores que no tienen acceso alguno a los mercados de capitales. Sin embargo, por las razones mencionadas, aún el financiamiento bancario es de acceso más restringido para las empresas chicas que para las grandes. Además, este acceso es más vulnerable: cuando hay perturbaciones negativas que disminuyen la capacidad prestable de los bancos, son típicamente las empresas más pequeñas las que se ven más afectadas, tanto por racionamiento como por el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito bancario. Esto se ve potenciado cuando las firmas más grandes (y posiblemente el sector público también) encuentran mayores dificultades para financiarse en los mercados de deuda, recurriendo entonces más a los intermediarios financieros y desplazando así a las MIPyMEs.

Las fases recesivas del ciclo económico asociadas con ajustes monetarios están casi siempre acompañadas por mayores tasas de interés y caídas en los montos de crédito de la economía. Hay dos teorías que pueden explicar estas correlaciones. La visión del “*bank lending*” argumenta que las reducciones en las reservas de los bancos que acompañan los ajustes monetarios resultan en que algunos bancos reduzcan su oferta de préstamos, lo que hace que algunos prestatarios reduzcan su gasto y su producción. Por otro lado, en la visión del “*canal del balance*”, el valor del colateral del prestatario decae cuando la tasa de interés sube y esto hace que se restrinja la oferta de préstamos [Kiyotaki y Moore, 1995]. Si el préstamo tiene por destino el financiamiento de capital de trabajo, la merma en el crédito causa una caída en la producción, lo que puede reducir aún más el valor del colateral. Dado que las MIPyMEs son especialmente dependientes de los bancos (por no tener acceso a los mercados financieros abiertos), la caída en la oferta de préstamos las afecta particularmente.

Si bien se suele dar por sentado que las empresas chicas tienen tasas de quiebra mayores que las empresas grandes hay sorprendentemente poca evidencia empírica al respecto. Hay muchas referencias a mayores tasas de interés cobradas a las empresas más chicas, las que en parte reflejan una mayor probabilidad de incumplimiento. Además, si bien hay algunos trabajos que muestran que las empresas chicas quiebran más a menudo que las grandes, hay otros que encuentran que esta rela-

ción es estadísticamente débil. Un estudio sobre empresas de Alemania muestra que mientras las empresas nuevas tienen mayores tasas de quiebra durante sus primeros años de existencia y que esta tasa disminuye luego de un pico en los cuatro o cinco años de edad, las tasas son independientes del tamaño inicial de la empresa.

Aún si las empresas chicas tienen en promedio tasas de incumplimiento más elevadas, esto no necesariamente significa que el crédito a las mismas es más riesgoso. Pues el riesgo se relaciona con la varianza del rendimiento (y las covarianzas entre los rendimientos) y no con las pérdidas esperadas (o promedio), que al ser previsibles pueden considerarse un costo. Los préstamos a empresas chicas pueden implicar una tasa media de pérdidas elevada y, sin embargo, una cartera de empresas pequeñas ser menos riesgosa que una cartera de empresas grandes debido a la mayor diversificación. Cuando las tasas de interés a empresas chicas es mayor que las correspondientes a empresas grandes ello significa que la combinación del costo y la prima de riesgo del préstamo a las empresas chicas es mayor que cuando es a empresas grandes pero no dice nada con respecto a la relación entre cada uno de los dos componentes. La investigación empírica no ha dilucidado completamente esta cuestión.

3.2. El financiamiento de las MIPyMEs: la evidencia internacional

A nivel internacional la información sobre el financiamiento de las MIPyMEs es relativamente escasa y reciente. Pocos países han recopilado y publicado información sobre las relaciones entre las empresas pequeñas y los bancos u otras instituciones financieras. En diversos países la información sobre los montos y condiciones de los préstamos a las empresas se considera privada y no está disponible. Esto dificulta la investigación sobre el financiamiento de las MIPyMEs. Si bien existen estudios sobre el tema correspondientes a Alemania, Italia, Japón y el Reino Unido, el país sobre el cual se tiene más información y sobre el cual se ha realizado más investigación sobre empresas pequeñas es Estados Unidos. Por ello, muchos de los resultados de investigaciones que se informan aquí provienen de estudios sobre las MIPyMEs de Estados Unidos. La Encuesta Nacional de la *Small Business Adminis-*

tration, la encuesta de la *National Federation of Independent Business* y la Encuesta sobre Financiamiento del Consumo, proveen las fuentes más ricas de información sobre empresas chicas mientras que la Encuesta sobre las Condiciones de Crédito Bancario, los informes a las autoridades de supervisión y los datos recopilados en cumplimiento de la Ley de Reinversión en la Comunidad (de Estados Unidos) constituyen las fuentes básicas de información sobre las relaciones entre bancos y empresas chicas de Estados Unidos.

Las MIPyMEs utilizan una amplia variedad de fuentes de financiamiento, tanto en la forma de capital como en la forma de deuda. En la mayoría de los países, la mayor fuente de capital entre las pequeñas empresas es la de los dueños principales. En el Cuadro 3.1. se muestran datos de 1993 para el caso de los Estados Unidos, donde se define como “pequeña” a una empresa con menos de 500 empleados *full-time* (o su equivalente) y se excluyen a las empresas de los sectores inmobiliario, agrícola, financiero, gubernamental y a las subsidiarias de otras corporaciones. Se observa que el 50% del financiamiento de estas empresas es de capital y el 50% de deuda. El 31% del financiamiento está compuesto por el capital del dueño principal. Sin embargo, este porcentaje varía según la edad de la empresa. Las firmas utilizan relativamente poco capital de sus dueños cuando están empezando (menos del 20% en el caso de las empresas infantiles y adolescentes), pero gradualmente aumentan su proporción con el transcurso de los años, llegando al 35% del financiamiento para las empresas de 25 años o más. Otra parte significativa del capital viene de fuentes informales, tales como la familia y los amigos (13%).

El más importante de los inversores en toda nueva empresa es su principal dueño. No sólo su dueño mantiene la mayoría de las acciones, sino que frecuentemente también realiza préstamos a la firma, los que representan el 4,1% del financiamiento de las MIPyMEs de los Estados Unidos. El dueño también provee activos personales para ser utilizados como colateral para otras fuentes de financiamiento. Alrededor del 40% de los préstamos (y el 60% del valor de los préstamos) a pequeñas empresas están garantizados y/o asegurados por activos del propietario. Este uso de los activos del propietario se da principalmente en empresas más pequeñas o jóvenes, en empresas con menores activos tangibles y en empresas cuyos dueños

son más acaudalados. Aunque desde un punto de vista teórico el colateral del propietario ayuda a resolver el problema del riesgo moral para el prestamista (o sea, el riesgo de que una vez que obtuvo el financiamiento el deudor tenga un comportamiento más riesgoso), en los Estados Unidos la habilidad de una empresa para obtener préstamos no respaldados por colateral del dueño tiende a ser percibido como un signo favorable sobre la calidad de la firma y reduce las tasas para otros tipos de financiamiento.

El financiamiento por deuda viene tanto de fuentes formales como informales. Tanto el crédito de instituciones financieras como el crédito comercial (de los proveedores) son importantes para las MIPyMEs, representando el 27% y el 16% del financiamiento, respectivamente. Las fuentes gubernamentales de financiamiento son poco significativas en los Estados Unidos (0,5%). Mientras las firmas crecen, su forma de financiación cambia, con las MIPyMEs más grandes ganando acceso a mercados financieros formales a través de la emisión de acciones e instrumentos de deuda.

Cuadro 3.1. Financiamiento de las MIPyMEs en los Estados Unidos: Distribuciones estimadas de capital y deuda (volumen en miles de millones y % sobre el total de deuda más capital) , 1993

	Capital					Deuda								Total		
	Dueño princi- pall	Angel	Riesgo	Otros	Total	Instituciones financieras			Inst. no fin. y gobierno			Individuos			Total	
						Bco. Com.	Cía. Fin.	Otras Inst.	Bco. Com.	Créd. Com.	Otras Inst.	Gob.	Dueño Prin.			Tarjeta créd.
MIPyMEs	524,3 31,3%	60,0 3,6%	31,0 1,9%	215,2 12,9%	830,6 49,6%	313,8 18,8%	82,1 4,9%	50,1 3,0%	264,1 15,8%	29,2 1,7%	8,1 0,5%	68,5 4,1%	2,4 0,1%	24,5 1,5%	842,9 50,4%	1673,4 100,0%
Chicas	175,7 44,5%	n.d.	n.d.	n.d.	220,9 56,0%	58,7 14,9%	12,1 3,1%	13,9 3,5%	46,6 11,8%	4,2 1,1%	1,4 0,4%	22,1 5,6%	2,1 0,5%	12,5 3,2%	173,6 44,0%	394,5 100,0%
Medianas	348,1 27,2%	n.d.	n.d.	n.d.	609,6 47,7%	255,0 19,9%	70,0 5,5%	36,2 2,8%	217,5 17,0%	25,0 2,0%	6,7 0,5%	46,5 3,6%	0,3 0,0%	12,0 0,9%	669,3 52,3%	1278,9 100,0%
Infante	8,6 19,5%	n.d.	n.d.	n.d.	21,1 47,8%	6,9 15,6%	3,7 8,4%	1,7 3,9%	5,9 13,4%	0,7 1,6%	0,1 0,2%	2,7 6,1%	0,1 0,2%	1,2 2,7%	23,0 52,2%	44,1 100,0%
Adolescente	25,1 17,4%	n.d.	n.d.	n.d.	56,8 39,4%	44,5 30,9%	3,6 2,5%	3,4 2,4%	19,4 13,5%	1,5 1,0%	1,0 0,7%	8,9 6,2%	0,3 0,2%	4,8 3,3%	87,4 60,6%	144,2 100,0%
Adulta	324,9 31,9%	n.d.	n.d.	n.d.	488,2 48,0%	181,6 17,9%	59,5 5,8%	29,2 2,9%	174,0 17,1%	24,3 2,4%	4,4 0,4%	39,7 3,9%	1,7 0,2%	14,4 1,4%	528,9 52,0%	1017,1 100,0%
Vieja	165,8 35,4%	n.d.	n.d.	n.d.	264,5 56,5%	80,8 17,3%	15,3 3,3%	15,8 3,4%	64,9 13,9%	2,6 0,6%	2,5 0,5%	17,2 3,7%	0,3 0,1%	4,1 0,9%	203,6 43,5%	468,0 100,0%

Fuente: Berger y Udell [1998] (nota: en este cuadro se denomina una MIPyME a una empresa con menos de 500 empleados full-time (o su equivalente). Dentro de las MIPyMEs se denomina "chica" a una empresa de menos de 20 empleados y menos de \$1 millón de ventas, mientras que las "medianas" son aquellas que superan al menos uno de tales guarismos; por otro lado, la calificación por edad corresponde al siguiente criterio: "infante", 0-2 años; "adolescente", 3-4 años; "adulta", 5-24 años; y "vieja", 25 años o más.)

Para una pequeña pero dinámica fracción de las MIPyMEs el financiamiento “ángel” y el capital de riesgo son importantes para su crecimiento. Mientras el primero no es intermediado, el segundo lo es.

Los “ángeles” son normalmente individuos ricos que han tenido una carrera de negocios exitosa, muchas veces en sus propias MIPyMEs, y que luego invierten y aconsejan a empresas que están empezando. El financiamiento “ángel” representaba 3,6% del total del financiamiento de las MIPyMEs en los Estados Unidos en 1993. Este mercado es muy informal y una de sus mayores dificultades (según algunos) es la falta de información sobre nuevas firmas. Actualmente existe una serie de sitios de Internet (algunos unificados bajo el *Small Business Administration* de los Estados Unidos) que intentan conectar firmas con inversores “ángeles”.

En los Estados Unidos, el 1,9% del financiamiento de las MIPyMEs viene del capital de riesgo. Aunque esta proporción parece pequeña, está altamente concentrada en las industrias de alta tecnología y en aquellas que han alcanzado la etapa en que se necesita nuevo capital para la expansión.

El mercado de capital de riesgo es bastante organizado. Los capitalistas de riesgo forman sociedades de hecho, con la mayoría de los fondos (98%) provenientes de inversores institucionales tales como fondos de pensión, compañías de seguro, bancos comerciales y fundaciones. Estas sociedades normalmente reciben el 80% de la participación en los beneficios y el resto va a los socios generales que administran las inversiones. Estos socios generales encuentran, monitorean y recomiendan los objetivos de las inversiones y determinan la estrategia y *timing* de la salida. Estas sociedades de hecho tienen una vida de 10 años (con la opción de extenderla por dos años más) y las empresas de capital de riesgo tienen una cantidad de sociedades superpuestas operando al mismo tiempo. Esta vida limitada es importante al momento de determinar los tipos de firmas elegidas y la estrategia de salida, de las cuales la más usual es hacer una colocación inicial de acciones en el mercado (*Initial Public Offering*). Para que esas estrategias funcionen, es necesario que el país cuente con un mercado de capitales activo que trabaje con firmas pequeñas. Sólo una frac-

ción relativamente pequeña de una cartera de fondos es exitosa, pero esta fracción provee el grueso del rendimiento de las mismas.

3.3 El crédito bancario y las MIPyMEs

En general, una parte sustancial de las MIPyMEs obtienen una parte de su financiamiento de bancos comerciales. Este financiamiento es de dos tipos: préstamos a corto plazo para capital de trabajo y préstamos a largo plazo para la compra de equipamiento.

3.3.1. La evidencia internacional

En el caso de Estados Unidos, en 1993 el 46% de las MIPyMEs no tenían deudas con el sistema financiero, el 54% de las MIPyMEs tenían deudas con al menos una institución financiera y 19,3% con más de una institución [Berger y Udell, 1998: 637]. El 40,6% de las MIPyMEs tenían deudas con bancos comerciales, el 13% con compañías financieras, y el 15,3% con otras instituciones financieras. De las deudas con instituciones financieras, 52% eran líneas de crédito (capital de trabajo), 30% préstamos prendarios o hipotecas, y 5,6% *leasing* de bienes de capital. Casi el 92% de la deuda de MIPyMEs con instituciones financieras estaba garantizada. Además, la duración promedio de la relación de una MIPyME con su principal banco comercial era levemente superior a los 9 años. En síntesis, sólo poco más de la mitad de las MIPyMEs tenía crédito de una institución financiera y la mayoría de éstas sólo con una institución (principalmente bancos comerciales), y la mayor parte de los préstamos estaban respaldados con algún colateral.

En Italia, la situación es notablemente distinta. La cantidad promedio de bancos con los cuales una empresa mantiene préstamos es de 5 y algunas firmas llegan a tener hasta 30. El 89% de las MIPyMEs mantienen relaciones con más de un banco. Detragiache *et al.* [2000] han argumentado que con altos costos de quiebra y con bancos que podrían anular préstamos por sus propios problemas de liquidez, es óptimo para las empresas pedir prestado a distintas fuentes. Sin embargo, inclusive en

países en donde las MIPyMEs piden prestado a una cierta cantidad de bancos, usualmente tienen un banco principal con el cual han desarrollado una relación de largo plazo y el cual tiende a brindar particular ayuda en momentos de dificultades financieras. Estudios del sistema bancario de Alemania (como los de Elsas y Krahn [1998] y Harhoff y Korting [1998]) indican que las firmas tienen mejor acceso al crédito a través de relaciones banco-firma fuertes y que las relaciones de mayor duración están correlacionadas con menores requerimientos de colateral.

Cuadro 3.2. Estructura de financiamiento de las MIPyMEs industriales (excepto Estados Unidos, que incluye todas las MIPyMEs) en varios países a mediados de la década de 1990

	<i>Argentina</i>		<i>Estados Unidos</i>	<i>España</i>	<i>Italia</i>	<i>Japón</i>
	1994	1996	1993	1993	1993	1993
<i>Patrimonio neto</i>	55,6%	55,1%	49,6%	45,4%	32,4%	24,2%
<i>Deudas</i>	44,4%	44,9%	50,4%	54,6%	67,6%	75,8%
<i>Deudas con entidades financieras</i>	17,3%	16,0%	26,7%	20,8%	25,0%	41,4%

Fuente: *UIA [1999] y Berger y Udell [1998]*.

El Cuadro 3.2. muestra la relación entre deuda y capital para MIPyMEs en varios países (incluyendo Argentina) para mediados de los noventa. Se observa que la deuda y, en particular, la deuda con el sistema financiero es algo menor en la Argentina que en los demás países. En Japón, donde las relaciones entre MIPyMEs se encuentran mucho más estructuradas y donde la mayoría de las MIPyMEs industriales son parte de una red con una empresa de mayor tamaño (o conglomerado) en la cima, la deuda representa una mayor proporción del financiamiento de la firma que en Estados Unidos, España o Italia y que las instituciones financieras proveen una proporción mayoritaria en este financiamiento.

3.3.2. *Las MIPyMEs y el tamaño de los bancos*

Hay evidencia en la literatura acerca de que los grandes bancos tienen desventajas en relación a los bancos pequeños como oferentes de crédito a las firmas pequeñas. Debido la opacidad informativa que caracteriza a las MIPyMEs, el crédito a estas firmas suele asentarse en relaciones de clientela, lo que puede resultar más costoso

para los grandes bancos, por diversas razones. Este tipo de vínculo comercial demanda un buen conocimiento del negocio, del propietario de la firma y del mercado local en el que opera. En general, en las grandes instituciones financieras, el crédito suele manejarse a nivel de las casas centrales. Un número importante de estudios empíricos han dado evidencia de que los grandes bancos destinan una menor proporción de su cartera de crédito a MIPyMEs, que los bancos pequeños (Berger *et al.* [1995] y Strahan y Weston [1996], entre otros).

Cuadro 3.3. Montos de los préstamos para actividades económicas en los Estados Unidos, según tamaño del banco, 1997

	Tipo de banco, según tamaño del activo						
	< \$100M	\$100M - \$500M	\$500M - \$1.000M	\$1.000M - \$10.000M	> \$10.000M	< \$1.000M > \$1.000M	
Préstamos a la industria y el comercio							
<\$1M	26.391 95,84%	43.157 81,15%	11.693 62,36%	46.496 33,92%	48.059 15,66%	81.242 81,67%	94.555 21,30%
>\$1M	1.147 4,16%	10.022 18,85%	7.059 37,64%	90.580 66,08%	258.859 84,34%	18.228 18,33%	349.439 78,70%
Préstamos hipotecarios no residenciales ni agropecuarios							
<\$1M	23.358 93,83%	46.500 76,16%	12.543 61,35%	39.814 46,00%	35.030 31,36%	82.401 77,45%	74.844 37,75%
>\$1M	1.535 6,17%	14.559 23,84%	7.902 38,65%	46.741 54,00%	76.656 68,64%	23.996 22,55%	123.397 62,25%
Total de préstamos a empresas							
<\$1M	49.750 94,89%	89.658 78,48%	24.236 61,83%	86.310 38,59%	83.089 19,85%	163.643 79,49%	169.399 26,38%
>\$1M	2.681 5,11%	24.581 21,52%	14.962 38,17%	137.321 61,41%	335.515 80,15%	42.224 20,51%	472.836 73,62%

Fuente: *Small Business Administration [1997].*

El Cuadro 3.3. muestra que si se considera que los préstamos a MIPyMEs son los de menos de \$1 millón (como hace la *Small Business Administration*), el 51% de los préstamos realizados a MIPyMEs fueron hechos por bancos grandes (con activos superiores a los \$1.000 millones de activos) y el 54% si sólo se considera los préstamos a la industria y el comercio.

Sin embargo, es claro que los préstamos a las MIPyMEs no constituye el negocio principal de los bancos grandes, ya que también se observa que el 74% de sus mon-

tos prestados a empresas fueron por préstamos de más de \$1 millón mientras que en el caso de los bancos chicos los préstamos a MIPyMEs era el 79,5% de sus préstamos totales.

Se sabe que los bancos grandes en los Estados Unidos exigen una tasa de interés promedio a MIPyMEs menor que la que exigen los bancos chicos. Berger y Udell [1998] estiman que los bancos grandes les cobra a las MIPyMEs alrededor de 100 puntos básicos menos y, además, les solicitan colateral con menos frecuencia: en 75% de los casos en que los bancos chicos lo hacen. Esta información sugiere que la cartera MIPyME de los bancos grandes se orienta a MIPyMEs de mayor calidad crediticia.

Como ya se observó, en los Estados Unidos los bancos pequeños tienden a destinar una proporción mucho mayor de su cartera de préstamos a MIPyMEs que los bancos grandes. Además, cuanto más chico es el banco mayor es la proporción de su cartera destinada a las MIPyMEs. En 1996, los bancos muy chicos (con activos menores a los \$100 millones) otorgaron un 95% de sus préstamos a MIPyMEs (medidos como préstamos menores a \$1.000.000), mientras que los bancos muy grandes (con más de \$10.000 millones en activos) otorgaron sólo el 20% de sus préstamos a MIPyMEs.

Los bancos pequeños tienden a prestar localmente por tener mayores incentivos para adquirir información sobre las industrias locales y por ello estarán mejor preparados para evaluar el riesgo asociado con los préstamos a firmas locales. Es más factible que una empresa obtenga préstamos de un banco con el cual tiene cuentas de depósito o que la haya provisto de algún otro tipo de servicio bancario que de otro banco con el que no opere. Como fue mencionado arriba, la información sobre Alemania sugiere que los bancos tratan mejor a aquellos clientes con los que tienen una relación, especialmente durante períodos de crisis. Sin embargo, existe también evidencia de que los bancos obtienen y explotan algún poder monopólico de la relación que ellos mantienen con las firmas pequeñas. Las empresas reciben una tasa de interés subsidiada cuando ellas comienzan la relación con el banco, pero la tasa aumenta mientras la relación madura [Sharpe, 1990]. Existe evidencia [Petersen y Rajan, 1995] de que cuando el poder de mercado de un banco aumenta, aumentan

las posibilidades de que empresas pequeñas con calificaciones de crédito menores obtengan préstamos. Como fue mencionado arriba para el caso de Italia, en países con mayor potencial para que los bancos tengan poder de mercado las firmas responden manteniendo relaciones bancarias múltiples.

3.3.3. *Las MIPyMEs y las reestructuraciones bancarias*

Los procesos de reestructuración bancaria parecen tener efectos complejos sobre el crédito a MIPyMEs. La teoría sugiere que los bancos grandes que surgen de los procesos de adquisición podrían estar menos inclinados a otorgar préstamos cuyo monitoreo requiere de un estrecho conocimiento de la firma, su dueño, y su mercado. Los bancos grandes podrían enfrentar deseconomías organizacionales [Williamson, 1988] en ofrecer este tipo de préstamos conjuntamente con otros servicios. Berger *et al.* [1998] enfatizan que este tipo de deseconomías podrían surgir por el hecho de que las políticas y procedimientos de otorgamiento y seguimiento de préstamos a deudores pequeños y en general opacos, difieren sustancialmente de las requeridas en el caso de grandes deudores, que son en general mucho más transparentes. En ese sentido, los procesos de fusiones o adquisiciones podrían reducir el crédito a MIPyMEs.

Sin embargo, la evidencia empírica para los Estados Unidos, donde la eliminación de las restricciones geográficas a la apertura de sucursales a fines de los '70 dio lugar a un importante proceso de consolidación en la industria, muestra una realidad más compleja. Peek y Rosengreen [1998] encuentran que una parte importante de las fusiones que tuvieron lugar en los Estados Unidos en los últimos años fueron entre bancos pequeños y que en aproximadamente la mitad de los casos el crédito a MIPyMEs aumentó luego de la consolidación. También encuentran que es más probable que el crédito a MIPyMEs se incremente si el banco adquirente es un banco pequeño que si se trata de un gran banco. Strahan y Weston [1998], encuentran que los procesos de fusiones y adquisiciones entre bancos pequeños aumentaron la disponibilidad de crédito a empresas pequeñas, pero en el caso de las adquisiciones y fusiones entre bancos grandes y pequeños o entre bancos grandes, los resultados no son tan claros. Algunos estudios recientes [Berger *et al.*, 1998], han encontrado que si bien puede haber un efecto contractivo inmediato de los procesos de consoli-

dación bancaria sobre el crédito a MIPyMEs, pueden aparecer efectos expansivos indirectos, ya sea porque bancos competidores en el mismo mercado aumentan su oferta o porque nuevos bancos ingresan a ese mercado luego de la fusión o adquisición.

3.4. Las MIPyMEs y los ciclos económicos

Además de los usuales problemas económicos que enfrentan las MIPyMEs durante la fase recesiva del ciclo económico, como la caída en las ventas o la dificultad de cobrar por sus ventas, ellas se ven afectadas en el financiamiento de diversas maneras. En particular durante la fase recesiva del ciclo económico, el costo del crédito sube en general, lo cual de por sí hace disminuir la demanda de crédito de las MIPyMEs.

Además, los préstamos bancarios a MIPyMEs típicamente declinan como una proporción de las carteras de los bancos durante las crisis crediticias. En los Estados Unidos, entre 1989 y 1992 los préstamos comerciales e industriales domésticos en términos reales decrecieron un 23,2% mientras que los préstamos comerciales e industriales a MIPyMEs (esto es, préstamos menores de \$1 millón) cayeron un 38,5%. Las empresas grandes, al encontrar dificultades para obtener fondos en los mercados de capitales, tomaron más préstamos bancarios, reduciendo el crédito disponible para las empresas más pequeñas.

Durante períodos de declinación en la actividad económica, el *spread* entre la tasa de interés aplicada a empresas grandes y aquella aplicada a las chicas normalmente se ensancha, reflejando las expectativas de que las empresas chicas tengan menor probabilidad de cumplir con sus compromisos en tiempos difíciles. Este efecto es muy claro en el mercado de capitales públicos, pero generalmente también vale en el caso del crédito bancario, especialmente para préstamos que no son del banco con el cual la MIPyME mantiene su relación principal.

Hay evidencia de los Estados Unidos, Alemania y Japón de que los bancos con los cuales una MIPyME ha establecido una relación fuerte tienden a subsidiar a éstas durante la crisis manteniendo baja la tasa de interés. Particularmente en Alemania, el *spread* entre la tasa de interés para préstamos a empresas grandes y aquellos a empresas chicas otorgadas por un banco principal se reduce durante la recesión. El escaso movimiento de la tasa de interés puede significar que el banco subsidia la tasa de interés durante recesiones pero compensa esto con mayores tasas durante los períodos de auge.

Por otro lado, existe sustancial evidencia que sugiere que los bancos chicos sufren más durante una crisis bancaria en términos de capital y cierres. El cierre de bancos pequeños puede tener un efecto desproporcionado sobre las pequeñas empresas, dado que éstas son los principales clientes de los bancos pequeños. La terminación de una relación bancaria causada por el cierre del banco de una empresa pequeña puede tomar años en ser reconstruida.

La irregularidad en los préstamos ocasionada por una caída en el nivel de actividad puede reducir el capital bancario, lo cual puede, a su vez, inducir una reducción en su otorgamiento de crédito. Hancock y Wilcox [1998] encuentran que una caída de \$1 en el capital de un banco pequeño reduce su crédito comercial e industrial más que la misma caída en un banco grande. Los autores también encontraron que, a nivel de los estados, la reducción en el capital de un banco chico esta correlacionada con reducciones estadísticamente significativa en el empleo, en los sueldos y en el número de empresas pequeñas del estado.

Por último, la caída en los precios de los activos que acompaña a la reducción en el nivel de actividad reduce el colateral disponible para los propietarios de las pequeñas firmas para respaldar préstamos bancarios. El colateral es muy importante para el préstamo a MIPyMEs, respaldando más del 90% de los préstamos, por lo cual las caídas en el valor de mercado de los activos de la firma o del dueño reducen las posibilidades de la empresa de obtener financiamiento de las instituciones financieras y, aunque lo obtengan, tienen el efecto de aumentar las tasas de interés.

3.5 Las políticas públicas y el financiamiento a las MIPyMEs¹²

Hay en esencia tres *tipos de medidas* de política que en principio pueden usarse para aumentar el crédito del sistema financiero a las MIPyMEs:

- las que reducen el riesgo de las instituciones financieras bajo la estructura de información existente;
- las que subsidian a la institución financiera para cubrir los costos adicionales que implica prestarle a las MIPyMEs; y
- las que reducen los costos de recolectar información de empresas individuales y permiten así a los bancos identificar mejor las MIPyMEs con riesgos más bajos en relación con sus retornos esperados.

El primer tipo de política es simplemente una transferencia de riesgo, por lo cual implican que o bien el gobierno toma el riesgo (ya sea garantizándole a las MIPyMEs préstamos, ya sea creando fondos especiales que las instituciones financieras pueden utilizar para prestar a las MIPyMEs a una tasa de interés reducida y que absorbe las pérdidas) o bien que el riesgo es tomado por otra entidad (por un grupo de PyMEs, por ejemplo, en el caso de programas de garantía mutua). Algunas de estas políticas pueden también mejorar la información que el banco recibe si, por ejemplo, las MIPyMEs en un programa de garantía mutua se monitorean unas a otras y restringen la entrada al grupo.

El uso de fondos especiales del gobierno para MIPyMEs requiere cuidado en controlar que la institución financiera que hace los préstamos tenga incentivos apropiados para seleccionar, contratar y monitorear estos préstamos de la misma manera en que lo harían con cualquier otro préstamo que hiciera. Una forma en que esto puede hacerse es haciendo que la institución prestamista soporte parte de los riesgos involucrados y absorba algunos de los costos de los préstamos que fracasan.

¹² Dado que el enfoque de esta sección es básicamente teórico, se ha incluido al final de este capítulo un apéndice donde se describe parte de la experiencia de algunos países (incluido Argentina) en el desarrollo de políticas de apoyo y fomento de las MIPyMEs.

Las políticas que proveen subsidios a la tasa de interés de los préstamos de instituciones financieras a MIPyMEs subsidian directamente a las instituciones financieras por las pérdidas que esperan sobre los préstamos adicionales a PyMEs, y a su vez reducen los costos para las MIPyMEs cuya actividad genera los riesgos. Algunos trabajos en esta área sugieren que podría haber problemas de selección adversa con tales subsidios, ya que MIPyMEs con riesgos muy altos van a tender tomar tales préstamos debido a que el programa de subsidios está soportando parte del costo. El subsidio puede tener el efecto de convertir a proyectos que tienen un valor presente neto privado negativo para los dueños cuando éstos soportan todos los costos (y un valor presente negativo para la sociedad) en proyectos con valor presente neto privado positivo. La entrada de estos proyectos al mercado de préstamos tiene el efecto de aumentar la tasa de interés para las empresas no subsidiadas (que tenían proyectos con valor presente neto positivo) y hace que algunas de éstas reduzcan su demanda de crédito o cancelen sus proyectos. Tales efectos tienden a reducir el bienestar social.

Otras políticas pueden estar diseñadas para reducir directamente los costos de búsqueda de información que tienen las instituciones financieras. Tales políticas pueden ser aumentadoras de bienestar cuando el mercado tiene potencial para la selección adversa. Los bancos tenderán a unirse y formar organizaciones para compartir información tales como las oficinas de crédito (*credit bureaus*) cuando los beneficios de la reducción en los riesgos sobrepasan los beneficios de mantener el monopolio de la información. Donde no se dan las condiciones para que surjan tales organizaciones para compartir la información, la creación de una oficina de crédito pública normalmente aumentará el bienestar y el crédito, especialmente el dirigido a prestatarios más pequeños. Una oficina de crédito tiene un segundo beneficio para el banco pues tiende a reducir el riesgo moral de los préstamos: dado que el registro de prestatarios morosos es público, esto agrava el costo de no cumplir para el prestatario pues dificulta su acceso al crédito de otros bancos en el futuro.

Las políticas que mejoran la facilidad con que las MIPyMEs pueden usar sus cuentas a cobrar para garantizar líneas de crédito de los bancos tienen dos efectos benéficos. Por un lado, las MIPyMEs pueden obtener crédito en base a la calificación de riesgo de la firma con las que tienen cuentas a cobrar (que puede ser mejor que la

propia). Por otro lado, la información que el banco adquiere sobre la historia de las cuentas a cobrar de la firma hace mucho más fácil para el banco conocer los riesgos de la empresa, disminuyendo los problemas de información asimétrica. En forma similar, las políticas que mejoran la seguridad del pago de las cuentas a cobrar a MIPyMEs mejoran la habilidad de éstas para conseguir crédito.

Si los altos costos de selección, contratación y monitoreo de un préstamo a una MIPyME son vistos como la principal restricción que mantiene los montos de préstamos a MIPyMEs por debajo de lo que se considera socialmente óptimo, un programa que otorgue subsidios directos a los bancos para cubrir estos costos podría ser la forma más directa y eficiente de facilitar el crédito a las MIPyMEs. Pero el diseño de tal programa puede no ser fácil, dado que puede haber serios problemas de agencia en lograr que los bancos reporten sus costos en forma correcta.

APÉNDICE AL CAPÍTULO 3

~ Casos de políticas de apoyo a las MIPyMEs en la Argentina y en otros países ~

A.3.1. Algunas políticas actuales de desarrollo y promoción de las MIPyMEs en Argentina

Los programas de apoyo a las MIPyMEs que se ofrecen en Argentina abarcan los siguientes rubros: financiamiento (general, de capital de trabajo, de bienes de capital), tecnología, consultoría, capacitación, comercio exterior, reconversión productiva, sistemas de garantía y otros programas.

Los programas de financiamiento fundamentalmente apuntan a fomentar el desarrollo de las MIPyMEs. Existen líneas de crédito especiales otorgados principalmente por bancos oficiales (como el Banco Nación y el BICE) con el objetivo de promover y financiar los emprendimientos productivos de las MIPyMEs, asistir y promover las inversiones que garanticen el mejoramiento de la competitividad a través de créditos que financien la organización productiva, la pre-inversión, y los proyectos de reconversión. Además, existen programas específicos del BICE para el financiamiento de las necesidades adicionales de capital de trabajo derivadas de un mayor nivel de actividad, capacitación y la compra de bienes de capital, ya sean nacionales o importados.

El Banco Nación cuenta con diversas líneas de crédito especiales para las MIPyMEs (tanto agropecuarias como industriales y de servicios) a través de las cuales financia proyectos de inversión, la compra de bienes de capital y servicios relacionados (tales como asistencia técnica, capacitación, etc.) y la conformación o recomposición del capital de trabajo.

También se han desarrollado otros instrumentos de financiamiento con el propósito de fomentar el acceso al crédito de las MIPyMEs. Tal es el caso de la factura de

crédito (“factoring”), el cheque de pago diferido y el proyecto de una nueva ley de leasing. La factura de crédito tiene el propósito de promover y abaratar el crédito bancario a las MIPyMEs. A través de este instrumento, es posible descontar el título resultante de la relación comercial bajo condiciones que dependen de la calificación crediticia del deudor y de esta manera convertirlo en un medio de acceso al crédito bancario para el acreedor (que puede ser una MIPyME proveedora de una empresa más grande y mejor calificada). El cheque de pago diferido permite ampliar el horizonte de pago de las obligaciones a través del diferimiento de la fecha de pago del cheque, divorciándola de la fecha de emisión. Al ser libremente transferrible por endoso, es de aceptación más generalizada.

El leasing, como herramienta de financiamiento de la adquisición de activos físicos, no ha tenido un fuerte desarrollo en Argentina debido principalmente a obstáculos impositivos y legales. Con el objetivo de eliminar dichas trabas, el proyecto de una nueva ley de leasing intenta fomentar el desarrollo del leasing en la Argentina. Las medidas más importantes se centran en brindar mayor libertad para fijar el alquiler y el valor de la opción de compra del bien, permitir ampliar la gama de productos ofrecidos (incluye intangibles) y, además, las carteras de leasing podrán usarse para garantizar obligaciones negociables o transferirse a través de fideicomisos a una inversión en el mercado de capitales. Por otra parte, introduce la figura del “lease back” que tiene una estructura similar a la de la hipoteca y transforma el contrato en un título ejecutivo, evitando un juicio ordinario en caso de incumplimiento. También se introduce un nuevo tratamiento impositivo para las compañías de leasing equiparándolas a los bancos en relación al impuesto a las ganancias y a la ganancia mínima presunta.

A través del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y del BID en cooperación con Organizaciones No Gubernamentales (ONG) se promueven y financian proyectos de innovación tecnológica. El programa Bolívar del BID procura incentivar la cooperación industrial, tecnológica y científica promoviendo la constitución de *joint ventures* entre empresas de diferentes países con el fin de incrementar la competitividad de los bienes y servicios producidos. Por otro lado, el FONTAR cuenta con varios programas de créditos para financiar la investigación y desarrollo de nuevos procesos productivos, nuevos materiales y productos, y la formación de re-

cursos humanos. Además, financia proyectos de adaptación y mejora de tecnología, la introducción y perfeccionamiento de productos, procesos y gestión de calidad con bajo nivel de riesgo técnico y económico. También existe financiamiento para proyectos de innovación tecnológica hasta la fase de la construcción de prototipos o plantas piloto.

Los programas de consultoría son diversos y las instituciones que los promueven pertenecen tanto al ámbito público como privado. Entre las instituciones que generan este tipo de programas se encuentran la secretaría PyME, FONTAR, la fundación Invertir Argentina, la UIA y el BICE. Los planes constan de subsidios para realizar estudios de mercado, formulación de proyectos (factibilidad técnica y económica, plan de trabajo, definición de objetivos, etc). La UIA tiene un programa denominado Red de Centros de Desarrollo Empresarial que promueve la mejora de la gestión empresarial a través de la cofinanciación de servicios no financieros tales como el apoyo comercial en mercados locales e internacionales y apoyo tecnológico, de capacitación y de cooperación interempresarial. El BICE financia los servicios de consultoría para la obtención de certificados de calidad. Los programas de capacitación se implementan de dos maneras: a través del crédito fiscal que permite a las empresas recuperar las inversiones realizadas en capacitación de trabajadores y a través de subsidios para cursos de capacitación en nuevas tecnologías de producción y gestión.

En el ámbito del comercio exterior, existe una gama de programas que apoyan e incentivan a las MIPyMEs en su actividad exportadora. El BICE financia exportaciones dentro del MERCOSUR y extra zona, misiones especiales al exterior así como también la participación en ferias y exposiciones internacionales. La fundación ExportAr brinda información y capacitación a exportadores, además de una activa participación en la organización de misiones comerciales a ferias y exposiciones internacionales. Entre los planes recientes también se destaca Pymexporta, que contaba con apoyo financiero del Banco Mundial y entró en vigencia en 1996. El programa tenía como objetivo consolidar el perfil competitivo y exportador de las MIPyMEs argentinas y estaba destinado a MIPyMEs que buscaban exportar nuevos productos o ganar nuevos mercados externos. El programa reembolsaba el

50% de los gastos de asesoramiento, consultoría y promoción comercial de las exportaciones.

El programa de reconversión productiva (Programa de Reestructuración Empresarial) se lanzó a mediados de 1999, en el marco de un convenio de préstamo suscrito entre el BID y el gobierno Nacional. Su objetivo es incrementar la competitividad de las MIPyMEs Argentinas, apoyando la implementación de proyectos empresariales que faciliten la adaptación a los cambios en el funcionamiento de los mercados, como así también el fortalecimiento de las empresas proveedoras de servicios empresarios mediante el mejoramiento de la calidad de asistencia técnica y de capacitación dirigida a las MIPyMEs.

Por último, las sociedades de garantía recíproca (SGR) son promovidas con el objetivo de facilitar el acceso de las MIPyMEs al crédito formal brindándoles asistencia financiera a través de las garantías necesarias. Dichas sociedades se conforman con el aporte de los socios que se representa en acciones ordinarias nominativas. Las MIPyMEs asociadas a las SGR obtienen las garantías pagando una prima y ofreciendo contra-garantías que guarden una relación razonable con el monto del préstamo. La estructura de las SGR es variada. Algunas muestran una estrategia abierta, de diversificación de asociados provenientes de diferentes sectores productivos mientras que otras tienen una estructura de integración vertical donde todas las MIPyMEs vinculadas a la cadena productiva de una gran empresa (proveedores y clientes) conforman una empresa emisora de garantías para beneficio de las mismas. Además, en 1996 comenzó a funcionar FOGABA (Fondo de Garantía de Buenos Aires) con el objetivo de facilitar el acceso al crédito a las MIPyMEs que se encuentran radicadas o desarrollan su actividad principal en la provincia de Buenos Aires. El FOGABA no se limita a avalar a las MIPyMEs frente a los bancos sino que también lo hace frente a grandes empresas con las que la MIPyME se vincula comercialmente o frente a otras MIPyMEs.

A.3.2. El apoyo a las MIPyMEs en algunos países

Se describen a continuación las principales características de los esquemas institucionales creados en distintos países con el objetivo de facilitar el desarrollo de las

pequeñas y medianas empresas: la *Small Business Administration* (SBA) en los Estados Unidos, la *Corporación de Fomento de la Producción* (CORFO) en Chile y los esquemas desarrollados en Japón y Corea.

A.3.2.1. La Small Business Administration de los Estados Unidos

Las políticas de apoyo a las MIPyMEs en Estados Unidos buscan básicamente corregir los problemas que suelen entorpecer el buen funcionamiento de esta clase de empresas a través de políticas de corte horizontal que intenten perfeccionar (antes que sustituir) al mercado como mecanismo genuino de selección y asignación de recursos.

La principal institución encargada de llevar a cabo aquella tarea es la *Small Business Administration* (SBA), que fue creada en 1953 y funciona de manera permanente como dependencia gubernamental desde 1958. Actualmente la SBA emplea a 3.500 personas. Los programas de la SBA apuntan fundamentalmente a solucionar los problemas que enfrentan las empresas de menor tamaño en su acceso al mercado de crédito, siendo su instrumento más importante el otorgamiento de garantías. Hacia 1996 la SBA podía llegar a garantizar préstamos a MIPyMEs por 9.000 millones de dólares, y se calcula que entre el 30% y el 40% de los créditos a largo plazo otorgados a las MIPyMEs gozaban de dicha garantía. La SBA se dedica también a otorgar asistencia técnica y asesoría en temas relacionados con marketing, administración, producción, finanzas y recursos humanos; poniendo especial énfasis en aquellas empresas vinculadas al comercio exterior a través de su Oficina para el Comercio Internacional, que trabaja en cooperación con el Departamento de Comercio y diversas agencias federales y estatales. La SBA se encarga además de administrar dos bancos de datos, uno destinado a las MIPyMEs donde se informa sobre bienes y servicios que necesitan el gobierno federal y algunas empresas de gran tamaño, y otro para ser consultado por organismos oficiales que suministra información sobre MIPyMEs que tienen interés en presentarse a licitaciones públicas. Por último, hace algunos años se comenzó a trabajar sobre la flexibilización regulatoria para las MIPyMEs en el caso de determinado tipo de transacciones.

A.3.2.2. *El Sistema Chileno de Asistencia a las MIPyMEs*

La idea fundamental detrás de las diferentes políticas de ayuda a las MIPyMEs en Chile es tratar de solucionar las dificultades y problemas de coordinación que afectan con mayor intensidad a las firmas de menor tamaño, impidiéndoles desarrollarse con todo su potencial. En este sentido, las medidas están focalizadas principalmente en fomentar la asociatividad entre diferentes MIPyMEs a fin de posibilitar su acceso conjunto a economías de escala y el aprovechamiento de externalidades; y también hacen bastante hincapié en tratar de facilitar el acceso al mercado de préstamos y en lograr mejores condiciones crediticias, algo en lo que las MIPyMEs siempre se han visto desfavorecidas debido a razones de diversa índole (mayores problemas de información a los que se asocian mayores costos para los bancos de evaluación y seguimiento, ausencia de mecanismos de garantías de calidad suficiente, proyectos más riesgosos). Un aspecto que debe ser resaltado sobre este conjunto de medidas es que se trata en general de políticas horizontales, lo que dejaría entrever que se considera que las MIPyMEs enfrentan genéricamente determinadas dificultades, que deberían procurar resolverse sin acciones discriminatorias hacia algún sector productivo en especial. Por otro lado, estas políticas tienen metas claras y horizontes temporales, donde el aporte del estado, que sólo cofinancia los emprendimientos, se va reduciendo en el tiempo.

Las políticas de asistencia a las empresas pequeñas y medianas en Chile están centradas fundamentalmente en el accionar de la *Corporación para el Fomento de la Producción* (CORFO) y de todo el entramado de instituciones y organizaciones que dan forma y complementan su funcionamiento: el Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) -único agente de intermediación estatal-, el conjunto de agentes intermediarios privados y los consultores privados.

La CORFO es el organismo estatal que dirige y centraliza el sistema. Asigna los recursos (aunque nunca trata directamente con las empresas), diseña los instrumentos de ayuda a las MIPyMEs y realiza la evaluación de los resultados. Los instrumentos (políticas) de apoyo son básicamente tres: los Proyectos de Fomento (Profos), el Fondo de Asistencia Técnica (FAT) y el Programa de Apoyo a la Gestión de Empresas Exportadoras (Premex).

- *Profos*: Es un mecanismo de subsidio a la constitución de redes empresariales (5 a 7 firmas), con el objeto de reducir los costos de transacción que impedirían la consecución de economías de escala u obtención de externalidades conjuntas. La CORFO solamente cofinancia y, además, este subsidio es temporario y decreciente en el tiempo. Los gastos que comprenden los subsidios suelen ser: consultorías, exposiciones, estudios de mercado, catálogos, viajes de ferias, equipamiento de oficina, etc; no comprenden compras de maquinarias, construcciones o gastos corrientes.
- *FAT*: Es un programa que cofinancia la contratación de consultorías en temas relacionados con el diseño de productos, finanzas, marketing, management, calidad, etc. Tiene un objetivo claro de modernización e innovación empresarial.
- *Premex*: Cofinancia la contratación de asistencia técnica especializada en temas de calidad de productos y productividad por parte de empresas exportadoras de mercancías de alto valor agregado.

Los Agentes Articuladores son los intermediarios del sistema. Su función es administrar los recursos otorgados por la CORFO y articular e incentivar las relaciones entre las MIPyMEs y de las MIPyMEs con las consultoras proveedoras de los servicios. Existen 16 agentes articuladores, de los cuales sólo uno pertenece al estado, el SERCOTEC. El desempeño de los Agentes Articuladores es evaluado por la CORFO.

Las políticas crediticias hacia las Pymes se basan en el accionar del Banco del Estado de Chile (BECH) y de los siguientes instrumentos: el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (Foga), el Programa de Cupones de Bonificación (Cubos) y la Subvención a la Asistencia Financiera (Suaf).

El BECH es el principal ente estatal encargado del otorgamiento de préstamos a las pequeñas y medianas empresas. Su objetivo en relación a las MIPyMEs es el de proveer de crédito a un nivel de tasa de interés similar a la del mercado y a plazos razonables desde el punto de vista de las necesidades de los demandantes, procu-

rando centrar su preocupación en el análisis de la rentabilidad de los proyectos y no en la calidad de las garantías (lo que no es común en la banca privada chilena).

El Foga consiste en un fondo creado por el BECH destinado a garantizar los créditos que las entidades financieras otorguen a las MIPyMEs. El Foga puede garantizar hasta el 80% del monto de los préstamos que, por su parte, no deben superar los 100.000 dólares.

El Cubos es un mecanismo por el cual la CORFO subsidia la prima que el banco paga a una compañía de seguros por la cobertura de los riesgos de *default* del deudor.

El Suaf, que también es instrumentado por la CORFO, es un subsidio que cubre hasta el 75% de los costos de la contratación de servicios de consultoría especializada en temas relacionados con la práctica financiera: organización de contabilidad, evaluación de proyectos de inversión, presentaciones de solicitudes de créditos, etc. Su objetivo es tratar de reducir parte de los problemas de información típicos de las empresas de menor porte.

A.3.2.3. Las experiencias de Japón y Corea

Durante mucho tiempo, el gobierno de Japón ha tenido una amplia variedad de programas de asistencia técnica a las MIPyMEs, además de un gran número de programas de incentivos financieros para inversiones en mejoramiento del capital (incluyendo programas dirigidos a desmontar capital viejo y actualizar una industria completa en sectores elegidos por el gobierno). El nivel de participación en estos programas varía según la industria, pero es muy alto en algunas.

El 60% de las firmas tiene algún tipo de asistencia financiera pública. Esta asistencia frecuentemente se brinda a través de préstamos con tasas de interés bajas (por menos del 50% del valor del bien de capital adquirido), donde el resto se obtiene normalmente a través de bancos comerciales. Las complementariedades de este sistema de préstamos hace que los bancos comerciales tengan incentivos para ver que sus prestatarios estén al tanto sobre los programas de préstamos del gobierno: al

informar al potencial cliente sobre los préstamos del gobierno, los bancos aumentan la probabilidad de efectivizar la transacción dado que la empresa obtiene por el total del préstamos una tasa menor a la que éste le ofrece.

Entre 1960 y 1985, la participación pública en los préstamos a MIPyMEs se mantuvo alrededor del 10% del total. Se desarrollaron, también, programas de seguros y préstamos públicos garantizados tanto a nivel local como nacional. Los subsidios a las tasas de interés fueron más importantes durante períodos de ajuste monetario, ya que el diferencial de tasa de interés entre las MIPyMEs y las empresas grandes era de 0,5% - 1,0% durante períodos de crédito accesible y cercano a cero durante períodos de restricción monetaria.

El gobierno de Corea ha desarrollado un amplio número de programas para MIPyMEs a lo largo de los años. Aparte de varios tipos de apoyo gubernamental a industrias selectas (como componentes electrónicos y autopartes), el gobierno ha desarrollado una extensa red de soporte técnico. Existe un *Instituto Nacional de Tecnología Industrial* y once institutos regionales que reciben pedidos de las empresas y buscan técnicos externos para ayudarlas. Estos expertos pueden venir de la academia local o pueden ser, inclusive, expertos extranjeros jubilados traídos por el gobierno. Además, existe una *Corporación de Promoción de la Pequeña y Mediana Industria* que es la agencia pública más importante para el soporte técnico de las MIPyMEs.

En cuanto a las fuentes de financiamiento, si bien se utilizan las mismas fuentes de fondos que se utilizan en los Estados Unidos, el mercado financiero formal está fuertemente intervenido por el gobierno (los bancos estaban nacionalizados hasta principios de los años '80) y muchas MIPyMEs tienen que recurrir a fuentes alternativas de financiamiento. Por esta razón, se ha desarrollado un mercado financiero informal y no regulado (*"curb"*), que les ha provisto de fondos.¹³

¹³ El mercado *curb* está formado por mercados de crédito rudimentarios basados en la reputación y las relaciones familiares, por los esquemas de rotación de crédito en los cuales la tasa de interés aumenta con la duración, por el mercado informal de papeles comerciales, por un mercado de crédito a gran escala que contienen sus propias agencias recolectoras, *brokers* y agentes de bienes raíces, y por instituciones financieras parcialmente reguladas.

Los bancos comerciales han provisto de préstamos a las MIPyMEs bajo un sistema de colocaciones compulsivas de crédito y descuentos de papeles comerciales sostenido por las garantías e incentivos del Banco de Corea. Como es habitual en casi cualquier país, las fuentes familiares de financiamiento son importantes. Complementando estas fuentes de financiamiento relativamente privadas, el gobierno ha desarrollado: (a) instituciones financieras especializadas (por ejemplo, un banco para MIPyMEs) y fondos especiales para MIPyMEs; (b) compañías de capital de riesgo auspiciadas por el gobierno para MIPyMEs tecnológicas; y (c) facilidades para créditos garantizados. Existe un banco para MIPyMEs que es propiedad del gobierno y financia sus actividades tanto con fondos del Banco de Corea, depósitos y emisiones de bonos garantizados del gobierno, como administrando la mayoría de los fondos especiales establecidos para MIPyMEs. Otro banco gubernamental, el *Citizens National Bank* reúne principalmente a las MIPyMEs más pequeñas.

Hasta noviembre de 1993, el sistema bancario estaba altamente regulado y el Banco Central determinaba los cupos de préstamos para MIPyMEs. A los bancos comerciales nacionales (inicialmente propiedad del Estado) se les requirió asignar el 30 % de sus préstamos a MIPyMEs y a los bancos comerciales locales el 70%. Una vez que éstos se convirtieron en privados, los bancos comerciales regulados continuaron prestando fuertemente a las MIPyMEs ya que el Banco Central descontaba los papeles comerciales de las empresas y financiaba exportaciones subsidiadas. En 1990, alrededor de 46.000 MIPyMEs (20% del total de MIPyMEs) tenían préstamos con créditos garantizados por el gobierno.

CAPÍTULO 4

~ *El financiamiento de las MIPyMEs*

en Argentina ~

4.1. Las MIPyMEs y su financiamiento

Como en otros países, las MIPyMEs de Argentina utilizan diversas fuentes para financiar sus operaciones. El Cuadro 4.1. muestra sus principales fuentes de financiamiento según la encuesta realizada por FIEL entre abril y junio de 1995 entre 400 empresas de todos los tamaños de la industria manufacturera en los principales centros productivos del país.

Cuadro 4.1. Fuentes de financiamiento de las MIPyMEs industriales en Argentina, 1995

	<i>Fuentes de financiamiento</i>					<i>Número de fuentes (promedio)</i>
	<i>Reinversión de utilidades</i>	<i>Aporte de socios</i>	<i>Fin. de Proveedor</i>	<i>Crédito del Sist. Fin.</i>	<i>Crédito del exterior</i>	
<i>Número de empleados</i>						
1-5	62%	5%	38%	36%	0%	(*)
6-10	73%	16%	31%	44%	0%	2,2
11-50	73%	14%	43%	60%	2%	2,7
51-200	64%	13%	52%	68%	16%	2,2
201-500	66%	5%	53%	68%	37%	2,6
501+	83%	9%	39%	65%	30%	4,3
Total	70%	12%	44%	58%	10%	2,1

(*) La información para este valor en la fuente no era consistente, por lo cual se prefirió obviarla.

Fuente: FIEL [1996].

Como se puede ver, el cuadro muestra el porcentaje de las empresas de diversos tamaños que utilizaba (en alguna medida) cada fuente de financiamiento. Se observa que el 70% de las empresas de la muestra utilizaba la reinversión de utilidades como fuente de financiamiento y el 44% utilizaba el crédito de sus proveedores, con escasa variación por tamaño. Asimismo, el crédito del exterior no es utilizado por

las microempresas ni (casi) por las pequeñas empresas, mientras que el 16% de las medianas empresas y más del 30% de las grandes lo utilizan.

Con respecto al crédito del sistema financiero, en promedio el 58% de las empresas respondió que lo usan. A medida que aumenta el tamaño de las empresas en general aumenta el porcentaje de empresas que lo utilizan. Además, se observa que alrededor del 60% de las microempresas y el 40% de las pequeñas empresas no tenían crédito del sistema financiero local. El caso de las pequeñas empresas, sin embargo, no es muy diferente del de las medianas y grandes, ya que de éstas últimas alrededor de la tercera parte no tenía crédito del sistema financiero local. Sin embargo, como más del 30% de las empresas grandes tenían financiamiento del exterior, en este caso la no utilización del crédito local podía deberse a una elección en función de las tasas de interés. Estos números no difieren mucho de los de los Estados Unidos donde, como se vio en el Capítulo 3, alrededor del 46% de las MIPyMEs no tienen crédito del sistema financiero.

También se observa que, excepto en el caso de las empresas de más de 500 ocupados, el número promedio de fuentes de financiamiento utilizada era bastante estable para diferentes tamaños de empresas, variando entre 2,2 y 2,6. Es interesante notar, por otro lado, que el aporte de los socios es relativamente importante para empresas chicas y medianas, pero no tanto para microempresas o para empresas grandes. Las firmas de todos los tamaños utilizan el financiamiento de proveedores en forma extensiva.

El Cuadro 4.2. muestra el porcentaje de empresas que no operaban con bancos y, cuando lo hacían, los tipos de bancos con los cuales las empresas operaban. Es interesante notar que una amplia proporción de las mismas (24,7%) no operaba con bancos y que en general la proporción que opera con bancos aumenta a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

Cuadro 4.2. La relación de las empresas con los bancos en Argentina, 1995

	<i>No opera con bancos</i>	<i>Tipo de banco</i>				<i>Cantidad de bancos</i>
		<i>Público nacional</i>	<i>Público provincial</i>	<i>Privado</i>	<i>Coopera- tivo</i>	
<i>Número de empleados</i>						
<i>1-5</i>	33,3%	2%	14%	33%	19%	0,8
<i>6-10</i>	40,0%	18%	16%	31%	16%	1,3
<i>11-50</i>	24,7%	29%	31%	54%	19%	1,8
<i>51-200</i>	20,7%	37%	35%	71%	16%	3,1
<i>201-500</i>	18,4%	13%	16%	79%	5%	4,6
<i>501+</i>	8,7%	22%	17%	74%	9%	14,1
<i>Total</i>	24,7%	25%	26%	57%	16%	2,9

Fuente: FIEL [1996].

Quizás el aspecto más sorprendente de este cuadro es la elevada proporción de empresas grandes (más de 200 ocupados) que no obtenía financiamiento de bancos locales. Entre las empresas que sí lo obtenían, se observa que (i) las empresas pequeñas y medianas eran las más propensas a operar con bancos públicos, (ii) que el uso de los bancos privados como fuente de financiamiento es el más frecuente para todos los tamaños de empresa y esa frecuencia aumenta con el tamaño de la empresa y (iii) que las empresas grandes eran menos propensas a operar con bancos cooperativos.

En el caso de las PyMEs industriales (PyMIs), también se cuenta con la información de la encuesta elaborada por el *Observatorio de las PyMIs Argentinas* del Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina [UIA, 1997, 1998, 1999].¹⁴ Basándose en los datos de ese estudio, se construyó el Cuadro 4.3., que muestra el financiamiento bancario como proporción del activo de las firmas para tres tramos de ocupados y para el total. Se observa que los bancos financiaban entre el 11,4% y el 15,9% de los activos de las PyMIs, según el número de ocupados, y que las mismas aumentaron en promedio su utilización del financiamiento bancario en estos años de 12,4% a 14,6%, aumentando el financiamiento bancario en los tres tramos.

¹⁴ Esta encuesta está dirigida a 1.000 PyMIs, que son clasificadas como tales si: (i) hacia 1994 ocupaban entre 10 y 200 personas (descartándose, así, a las microempresas) y (ii) facturan menos de 20 millones de pesos anuales. Además, la investigación excluye a las PyMIs constituidas como sociedades de hecho y unipersonales.

Cuadro 4.3. Deudas bancarias (corrientes y no corrientes) de PyMIs como proporción del activo -según número de ocupados-, en Argentina, 1996-1998

	1996	1997	1998
10 a 24 ocupados			
Ctes.	9,60%	6,20%	10,70%
No Ctes.	4,00%	3,70%	5,30%
Total	13,60%	9,80%	15,90%
25 a 54 ocupados			
Ctes.	7,90%	8,10%	7,50%
No Ctes.	3,50%	4,70%	4,60%
Total	11,40%	12,80%	12,10%
55 a 200 ocupados			
Ctes.	10,30%	11,10%	10,20%
No Ctes.	2,50%	4,30%	5,40%
Total	12,80%	15,40%	15,60%
Total			
Ctes.	9,50%	9,80%	9,50%
No Ctes.	2,90%	4,30%	5,10%
Total	12,40%	14,20%	14,60%

Fuente: *UIA [1996, 1997, 1998].*

El Cuadro 4.4. brinda el número promedio de bancos utilizados en años recientes por las empresas para diferentes niveles de deuda total con el sistema financiero.

Cuadro 4.4. Promedios de bancos por deudor – personas jurídicas-, por tramo de deuda, en Argentina, 1998-2000

	Mes		
	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>
Tramos de deuda con el sistema financiero (miles de \$)			
Hasta 10	1,09	1,06	1,08
10-50	1,36	1,32	1,36
50-100	1,68	1,63	1,70
100-200	2,02	1,97	2,07
200-500	2,59	2,44	2,67
500-1.000	3,30	3,10	3,41
1.000-2.500	4,21	3,91	4,20
2.500-5.000	5,12	4,84	4,98
5.000-20.000	6,68	6,43	6,26
Más de 20.000	10,05	9,20	8,59

Fuente: *Elaboración propia con datos de la Central de Deudores del BCRA.*

Se ve claramente que cuanto mayor es la deuda total de la firma, mayor es el número de bancos con los cuales tiene deuda. Para todos los tramos de deuda con el sis-

tema financiero se observa cierta reducción en el número de bancos entre mediados de 1998 y mediados de 1999, probablemente como efecto combinado de la recesión y del aumento en la concentración del sistema. Entre mediados de 1999 y mediados del 2000, en cambio, se nota una reversión hacia un número mayor de bancos prácticamente equivalente al de 1998 (o superior), excepto en los tramos de deuda mayores a \$5 millones, donde continúa declinando.

Dado los mayores problemas de información asimétrica que ellas enfrentan, no es sorprendente encontrar que las firmas pequeñas en Argentina se vean obligadas a proveer mayores garantías sobre los préstamos a los que acceden. El Cuadro 4.5. muestra los préstamos con garantías como una fracción de los montos de préstamos para los tramos de montos de préstamos. Con excepción de los montos de préstamos muy pequeños, que son básicamente a personas físicas a través de tarjetas de crédito o adelantos, o de los montos de préstamos muy grandes, el porcentaje de préstamos con garantía declina con el tamaño del préstamo.

Cuadro 4.5. Fracción de los montos de préstamos que tienen garantías, Argentina, junio de 2000

	<i>Tipo de banco</i>		
	<i>Privados</i>	<i>Públicos¹⁵</i>	<i>Públicos nacionales¹⁶</i>
Tramos de montos (miles de \$)			
Hasta 10	16,8%	12,1%	9,3%
10-50	64,9%	63,1%	72,3%
50-100	63,4%	68,4%	76,3%
100-200	46,1%	66,3%	77,5%
200-500	32,7%	59,9%	71,2%
500-1000	26,9%	50,5%	58,6%
1000-2500	24,7%	47,7%	55,3%
2500-25000	14,8%	38,8%	40,6%
Más de 25000	39,4%	77,4%	77,8%

Fuente: Elaboración propia en base a la publicación de la Superintendencia de Entidades Financieras, "Información de entidades financieras", BCRA [junio 2000].

¹⁵ Incluye a los bancos públicos nacionales.

¹⁶ Banco Nación y BICE.

Los préstamos bancarios al sector público no financiero deben ser aprobados por el Banco Central y estar garantizados con ingresos tributarios coparticipados. Muchos de los préstamos grandes tienen esta garantía, especialmente aquellos realizados por los bancos públicos, que les prestan fuertemente a los gobiernos provinciales y municipales. Es interesante notar que los bancos públicos tienen más préstamos con garantía en casi todos los tramos de montos excepto los más pequeños, y que en algunos de los tramos la diferencia entre los bancos públicos y privados es sustancial (más de 20 puntos porcentuales). Los bancos públicos nacionales tienen una porción aún más grande de préstamos con garantía para la mayoría de las categorías que los bancos públicos en general.

4.2. Los registros de créditos y la Central de Deudores del Sistema Financiero.

Como fue mencionado en la sección teórica, las oficinas de crédito, ya sean públicas o privadas, proveen información a los bancos y a otras instituciones financieras que ayuda a reducir los costos generados por la asimetría en la información. La información provista acerca de la situación crediticia del individuo o firma que solicita un préstamo mejora la evaluación que realiza la institución financiera del costo esperado y de los riesgos implícitos en dicho préstamo, lo que permite mejorar la selección del prestatario y el *pricing* del préstamo. Si la información que dichas instituciones proveen al mercado financiero ayuda a disminuir el costo esperado o el riesgo, esto a su vez reduce la tasa de interés cobrada por los préstamos y de esta manera reduce los problemas de selección adversa. Al reducir la tasa de interés cobrada a clientes con buenos informes crediticios, se incentiva a las firmas con buenos proyectos a buscar financiamiento dentro del sistema financiero.

El hecho de que la falta de cumplimiento de las obligaciones contraídas por los individuos o las firmas se convierta en parte de la información disponible en el mercado reduce el problema de riesgo moral. Si la posibilidad de obtener préstamos futuros del sistema financiero en su conjunto o las condiciones de los mismos dependen del cumplimiento de cada préstamo, los prestatarios estarán más dispuestos

a pagar sus deudas en término y se verán menos tentados a usar los fondos para propósitos diferentes de los expuestos al solicitar el préstamo. Como señalan Japelli y Pagano [1998], el sistema financiero de un país donde existe un registro de crédito (*credit bureau*) que tiene un buen funcionamiento tiende a ser más competitivo, a tener bancos más seguros y a asignar los recursos prestables más eficientemente. El registro de crédito elimina algo del poder monopólico que los bancos adquieren a lo largo del tiempo por la relación con el cliente y de esta forma se estimula la competencia. La mayor información y mejora en la calidad de la información hace que el préstamo sea más seguro y eficiente para el banco y que los prestatarios estén más dispuestos a cumplir con sus obligaciones.

Por ciertas razones, los registros de crédito no se han desarrollado o lo han hecho sólo recientemente en muchos países. Los bancos en mercados competitivos a menudo no quieren compartir la información acerca de sus clientes debido a que ésta constituye una fuente de poder de mercado. Países como Estados Unidos, donde existe una sustancial migración interna fueron, los primeros en desarrollar este tipo de instituciones. En estos países, los beneficios de obtener información confiable acerca de los clientes que recién se mudaban a un lugar era más importante que el poder de mercado perdido por compartir la información. En cambio en países como Italia, donde la migración interna es menor, las oficinas de crédito son relativamente nuevas y pequeñas.

Los registros de crédito públicos (RCPu) han sido creados en países donde, por lo general, no existían registros de crédito privados (77% de los países reportados por Japelli y Pagano [1998]), donde los derechos del deudor están menos protegidos, donde hay menos seguridad jurídica y donde el sistema legal deriva del Código legal Francés. La mayoría de los registros de crédito públicos son operados por los bancos centrales, pero también existen otros casos (manejados por la superintendencia o por oficinas privadas). Si bien la mayoría comenzó a funcionar después de los 80, hay algunas que se remontan a los años 30.

Los registros de crédito en diversos países recolectan e informan diferentes tipos y cantidades de datos. En muchos países, se reporta “información negra” tales como las historias de créditos con problemas. En otros, se informa sobre aspectos posi-

vos de los antecedentes crediticios y otros datos financieros y personales del cliente (“información blanca”). Si bien la “información negra” es importante para los problemas de riesgo moral con los préstamos, contribuye muy poco a mejorar la información sobre los buenos deudores. En sistemas donde sólo hay “información negra”, el proceso de determinación de la tasa de interés es menos eficiente y los bancos mantienen un poder de mercado sustancial. Japelli y Pagano encontraron una relación entre la inclusión de “información blanca” y el total de préstamos. En los países donde se brindan los dos tipos de información, el tamaño promedio del mercado crediticio como fracción del PIB es 75,7%, mientras que en los países donde sólo se brinda “información negra”, el ratio es 45,1%.

La información de los registros de crédito se ha usado en modelos de puntaje crediticio (*credit scoring*) para aprobar préstamos a través de tarjetas de crédito y para consumo. En los años 90, muchos bancos grandes, especialmente en Estados Unidos, han comenzado a utilizar este tipo de modelos para MIPyMES, casi exclusivamente para créditos menores a US\$ 100.000. El uso de estos modelos tiene por lo menos tres ventajas: el costo de realizar dichos préstamos se reduce sustancialmente, los préstamos pueden hacerse fuera del área de negocios tradicional (pueden otorgarse vía internet, por ejemplo) y, debido a la estandarización, los préstamos pueden ser “securitizados”. Este proceso ha sido tan exitoso para los bancos grandes que los más pequeños están perdiendo su participación en este segmento del mercado mientras que se incrementa su participación en el tramo de préstamos de US\$ 100.000 a US\$ 1 millón, donde los modelos de puntaje son menos utilizados [Peek y Rosengren, 1998b]. Desde junio de 1993 a junio de 1997, sólo los bancos más grandes (más de US\$1 billón) que compraron otros bancos incrementaron la proporción de préstamos menores a US\$ 100,000 en su cartera.

La Central de Deudores del Sistema Financiero (CDSF) es un registro de crédito manejado por el BCRA que comenzó a operar en 1991 como un sistema de información sobre los principales deudores de las entidades financieras. Este sistema sufrió algunas modificaciones, especialmente la ampliación de la población contenida y el tipo de datos incluidos, y actualmente provee ambos tipos de información, “negra” y “blanca”, sobre todos los deudores del sistema financiero con deudas

mayores a \$50.¹⁷ La CDSF sólo brinda información acerca de la situación actual (o corriente) y no información histórica, la cual es recopilada y suministrada por las entidades privadas. Las personas físicas o jurídicas que cancelan sus deudas con el sistema financiero desaparecen de la CDSF. El acceso a la CDSF está abierto al público vía internet para consultas específicas y a suscriptores vía transferencia masiva de datos o CD's. (referencias)

En las ciudades del interior de Argentina, existe un gran número de registros de crédito locales, que funcionan como organizaciones sin fines de lucro y son manejadas por las Cámaras de comercio locales. Si bien la calidad de los servicios ofrecidos por estas agencias varía, las mejores son organizaciones sólidas con gran credibilidad y son ampliamente utilizadas en el ámbito local. Sin embargo, los datos recolectados por estas instituciones se comparten muy poco y sólo recientemente se ha utilizado conjuntamente con la información provista por la CDSF.

4.3. El crédito a las MIPyMEs en base a información de la Central de Deudores del Sistema Financiero: evidencia empírica

Como ya se dijo, el aporte empírico de este trabajo reside en la utilización de la información provista por la CDSF para analizar el financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs en la Argentina. Para ello se restringió el universo a los deudores *residentes* del sector no financiero, dejándose de lado, en consecuencia, a los deudores *no residentes* y a los del sector financiero. Los deudores también están clasificados en *Personas Jurídicas* y *Personas Físicas*.

Los deudores que son Personas Jurídicas también están clasificados como pertenecientes al Sector Público no Financiero y al Sector Privado no Financiero. Dentro de este último grupo debía determinarse cuales de los deudores podían considerarse MIPyME. Teniendo en cuenta las dificultades mencionadas en el Capítulo 1 con

¹⁷ Se informa el saldo al último día de cada mes de las financiaciones por préstamos, participaciones en otras sociedades y garantías otorgadas, que registra el cliente, según lo establecido en el Régimen Informativo, Comunicación "A" 2786.

respecto a la apropiada “definición” de MIPyME, se optó por utilizar tres definiciones alternativas:¹⁸

- Una basada exclusivamente en el *número de ocupados* del deudor (hasta 200 ocupados);
- Otra, basada exclusivamente en el *monto de deuda* con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones),
- Y una última, *combinación* de las anteriores, que procura aproximar la definición de MIPyME a aquella que aplica la normativa del BCRA.

En el caso de las Personas Físicas, la identificación del crédito que financia a MIPyMEs es más compleja. Como indica la información disponible para otros países, es razonable suponer que una parte del financiamiento a las Personas Físicas sea utilizado, en realidad, para financiar MIPyMEs: tal sería el caso de un crédito obtenido por el dueño de la empresa a título personal pero utilizado para financiar a la empresa. Dado que la información que provee la CDSF no permite inferir esta proporción, se optó en este caso por realizar una estimación en base a una encuesta a bancos. Esta metodología, sin embargo, hace que la estimación esté sujeta a un gran margen de error.¹⁹ Es por ello que, a pesar de incluir estimaciones sobre el crédito a MIPyMEs a través de Personas Físicas, este capítulo se concentrará en el análisis del crédito otorgado por las entidades financieras en forma directa a las MIPyMEs como Personas Jurídicas, donde los resultados son más firmes.

4.3.1. El Crédito a MIPyMEs según la información sobre personas jurídicas

Como se mencionó arriba, para el caso de las Personas Jurídicas se elaboraron tres definiciones alternativas: una según *número de ocupados* (hasta 200 ocupados); otra según *monto de deuda* con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones); y una tercera, que es combinación de las anteriores y se denominó *bivariada*, que procura aproxi-

¹⁸ Los detalles técnicos sobre como se elaboraron y aplicaron estas definiciones se pueden ver en el apéndice al final de este capítulo.

¹⁹ Esto es particularmente cierto para la evolución en el tiempo, ya que la encuesta a bancos se hizo una sola vez.

mar la definición a aquella que aplica la normativa del BCRA. Aunque los detalles de la definición bivariada son considerados en el apéndice al final de este capítulo, vale la pena mencionar que según ésta se clasifica como MIPyME a todas las personas jurídicas que tengan:

- hasta 50 ocupados y hasta \$20 millones de deuda, o bien
- hasta 100 ocupados y hasta \$5 millones de deuda, o bien
- hasta 200 ocupados y hasta \$2,5 millones de deuda, o bien
- hasta 300 ocupados y hasta \$1 millón de deuda, o bien
- hasta 600 ocupados y hasta \$0,5 millón de deuda.

El Cuadro 4.6. muestra la composición del Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado o lo que es igual, el crédito a empresas, diferenciado entre grandes y MIPyMEs, para las tres definiciones de MIPyMEs. También se muestra su evolución durante el período de análisis. Según la definición de Ocupados, a Junio de 2000, 52% del crédito a las empresas privadas financiaba MIPyMEs. Este porcentaje se reduce a 28,2% si se considera la definición según deuda y se ubica en un punto intermedio, 35,8% si se utiliza la definición bivariada.

Cuadro 4.6. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero

<u>Criterio de definición:</u>	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Jun-99 / Jun-98</i>	<i>Jun-00 / Jun-99</i>	<i>Jun-00 / Jun-98</i>
<u>Ocupados</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
<u>Deuda</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
<u>Ocupados y Deuda</u>	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
<u>Participación de las MIPyMEs Personas Jurídicas en el total del crédito a personas jurídicas del Sector Privado no Financiero:</u>						
<u>Ocupados</u>	52,6%	50,8%	52,0%			
<u>Deuda</u>	28,2%	27,2%	28,6%			
<u>Ocupados y Deuda</u>	35,8%	33,4%	35,2%			

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores*

Las MIPyMEs no perdieron participación en el crédito a empresas si se compara junio de 2000 con junio de 1998, para cualquiera de las tres definiciones que se utilice, aunque su peso relativo en el crédito a empresas se redujo en Junio de 1999 (para cualquiera de las tres definiciones), fecha coincidente con una pronunciada caída del PIB (5,2% Inter.anual). Por otro lado si se considera la evolución del total del crédito a empresas se observa que hubo una caída de 5,4% entre junio de 1998 y junio de 2000.

Sin embargo el crédito total a personas jurídicas de Sector no Financiero creció casi 8% entre junio de 1998 y junio de 2000, debido a un significativo aumento en el financiamiento del sistema financiero al Sector Público no Financiero. El Cuadro 4.7., muestra el crédito del sistema financiero otorgado a las Personas Jurídicas del Sector no Financiero.

Se observa que, al considerar una medida más amplia del crédito, que incluye al Sector Público no Financiero, tanto las MIPyMEs, como las empresas grandes disminuyeron su participación en el crédito durante el período de dos años mientras que, contrariamente, el sector público aumentó fuertemente su participación en 11 puntos porcentuales.

En el caso de la definición según ocupados y en la definición bivariada es mayor la caída del crédito a las MIPyMEs que a las grandes empresas durante el período de dos años. En la definición bivariada, la participación de las MIPyMEs disminuye en 7,0 puntos porcentuales mientras que la participación de las grandes empresas disminuye en 4,6 puntos porcentuales. Las disminuciones son muy similares a éstas en el caso de la definición según número de ocupados. En el caso de la definición según deuda, sin embargo, la reducción en el crédito a las grandes empresas es algo mayor que la correspondiente a las MIPyMEs y la participación de las grandes disminuye en 8,3 puntos porcentuales mientras que la de las MIPyMEs disminuye en sólo 2,8 puntos porcentuales.

Cuadro 4.7. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero en Argentina, 1998-1999 (detalle)

<u>Criterio Definición MIPyME:</u>	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Jun-99 / Jun-98	Jun-00 / Jun-99	Jun-00 / Jun-98
Ocupados						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	participación			variación en ptos %		
MIPyMEs	47,3%	43,3%	41,0%	-4,0 p.p.	-2,3 p.p.	-6,3 p.p.
Grandes Empresas	42,7%	42,0%	37,8%	-0,6 p.p.	-4,2 p.p.	-4,8 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
Deuda						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	Participación			variación en ptos %		
MIPyMEs	25,4%	23,2%	22,5%	-2,2 p.p.	-0,7 p.p.	-2,8 p.p.
Grandes Empresas	64,6%	62,2%	56,3%	-2,4 p.p.	-5,9 p.p.	-8,3 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
Ocupados y Deuda						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
Sector Privado No Financiero	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Total	48.863	51.613	52.751	5,6%	2,2%	8,0%
	participación			variación en ptos %		
MIPyMEs	32,2%	28,5%	27,8%	-3,7 p.p.	-0,7 p.p.	-4,4 p.p.
Grandes Empresas	57,8%	56,9%	51,1%	-0,9 p.p.	-5,8 p.p.	-6,7 p.p.
Sector Privado No Financiero	90,0%	85,4%	78,8%	-4,6 p.p.	-6,5 p.p.	-11,1 p.p.
Sector Público No Financiero	10,0%	14,6%	21,2%	4,6 p.p.	6,5 p.p.	11,1 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

Durante el período de dos años el sector público aumentó su participación de 10,0% a 21,2% mientras que la participación del sector privado no financiero disminuyó desde 90% a 78,8%. Estos números, por supuesto, no dicen nada sobre causalidad. O sea, no aclaran si hubo un desplazamiento del sector privado por el sector público o si más bien, ante la escasa demanda de crédito del sector privado,

la consecuente liquidez de los bancos y las necesidades de financiamiento del sector público, éste simplemente llenó el vacío.

4.3.2. El Crédito a MIPyMEs a través de las Personas Físicas

Como ya fue brevemente señalado al comienzo de esta sección, para obtener una estimación de la proporción del crédito a personas físicas que financia MIPyMEs se realizó una encuesta a un grupo de entidades²⁰, solicitándoles información sobre su estimación de la proporción de los créditos otorgados a Personas Físicas que podrían financiar en última instancia a MIPyMEs, solicitando la apertura de la información según el tipo de préstamo y el monto del mismo.²¹ De acuerdo a los resultados de esa encuesta, se elaboró una matriz de coeficientes que fueron aplicados a los distintos montos de crédito a personas físicas en los tres períodos estudiados. De estos datos surge el Cuadro 4.8., que muestra el crédito a personas físicas que financia a MIPyMEs.

Se aprecia que una parte muy significativa del crédito a Personas Físicas (en el orden del 30%) estaría financiando a MIPyMEs. En Junio de 2000 el monto en cuestión asciende a \$10.495 millones, o sea, prácticamente el 50% del crédito otorgado a MIPyMEs en cuanto Personas Jurídicas si se usa la definición según ocupados y casi el 90% si se usa la definición según deuda.²² Se observa también en el cuadro la desagregación de esta fuente de financiamiento de las MIPyMEs por tramos de deuda. Se destaca que el 75% del crédito es por montos de menos de \$50.000 y que prácticamente todo es por montos inferiores a \$200.000.

²⁰ Al final del apéndice a este capítulo puede verse la encuesta enviada a las entidades.

²¹ A partir de la información obtenida de la encuesta, se calculó –por tipo de préstamo y tramo de deuda con el sistema financiero–, una proporción de los préstamos a personas físicas que financia a MIPyMEs para la muestra de bancos, utilizando como ponderadores las participaciones de mercado de cada uno de ellos en cada operatoria de préstamos, en base a la información de balance al 31-dic-99. Finalmente para expandir los datos a la población y obtener porcentajes por tramo de monto se agregaron los datos por tipo de operatoria para cada tramo de monto, utilizando en este caso como ponderadores los pesos de las distintas operatorias en el total del Crédito al Sector Privado del Sistema Financiero.

²² Por supuesto, sería necesaria información directa sobre las diversas fuentes de financiamiento de las empresas para corroborar y precisar estas cifras. Sin embargo, ello requeriría una encuesta a empresas, lo cual escapa a los alcances de esta investigación.

Cuadro 4.8. Crédito a Personas Físicas que financian MIPyMEs en Argentina, 1998-2000²³

	<i>en millones de pesos</i>			<i>variaciones %</i>		
	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Jun-99 / Jun-98</i>	<i>Jun-00 / Jun-99</i>	<i>Jun-00 / Jun-98</i>
Deuda						
<i>menor a \$10.000</i>	2.525	3.067	3.311	21,4%	8,0%	31,1%
<i>entre \$10.000 y \$50.000</i>	3.393	4.072	4.266	20,0%	4,8%	25,7%
<i>entre \$50.000 y \$200.000</i>	1.930	2.293	2.398	18,8%	4,6%	24,3%
<i>más de \$200.000</i>	546	539	520	-1,2%	-3,5%	-4,7%
Total Crédito a Personas Físicas que financian MIPyMEs	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
Total Crédito a Personas Físicas	27.932	33.213	34.997	18,9%	5,4%	25,3%
Participación Crédito a MIPyMEs en Crédito a Personas Físicas	30,1%	30,0%	30,0%			

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

El cuadro también muestra una evolución en el tiempo del crédito a MIPyMEs a través de Personas Físicas. Se observa que este crédito evoluciona en forma casi idéntica al crédito total a Personas Físicas, manteniéndose la participación de las MIPyMEs en el crédito total a personas físicas en aproximadamente 30% durante el período y creciendo en total el 25%. Aquí debe hacerse una advertencia. La metodología empleada permite tener una primera aproximación del financiamiento a MIPyMEs efectuado a través de Personas Físicas a mediados del año 2000 (ya que poco después se hizo la encuesta) pero no es muy adecuada para analizar la evolución de este crédito en el tiempo.²⁴ Por ello, tanto en ese cuadro como en los dos siguientes debe tomarse los números sobre crédito a Personas Físicas que financian MIPyMEs en los años 1998 y 1999 con reserva.

²³ Estimado en base a una encuesta a bancos realizada por la Gerencia de Investigación del BCRA en Septiembre-Octubre 2000.

²⁴ También se usó la información reportada en la Central de Deudores sobre la asignación por sector de actividad del crédito a personas físicas. Los bancos reportan tanto para personas jurídicas como para personas físicas el sector de actividad del deudor y existe un "sector" denominado "otras personas físicas". Para inferir qué parte del financiamiento a personas físicas financia a empresas indirectamente uno podría suponer que los créditos a personas físicas que están clasificados en ese "sector" financian a personas físicas mientras que los créditos asignados a otros sectores de actividad financian a empresas. Si se hace esto resulta que alrededor del 75% del crédito a personas físicas financiaría a empresas y ese porcentaje es bastante estable en el tiempo. Debido a que se encontró evidencia de que muchos bancos no interpretan adecuadamente a la normativa sobre régimen informativo en la asignación por sector de actividad y a que el porcentaje resultante es excesivamente elevado para resultar verosímil, no se utilizó este método.

4.3.3. El Crédito Total a MIPyMEs en base a la Información del la Central de Deudores

El Cuadro 4.9. muestra el total del crédito al sector no financiero (excluyendo a no residentes) y su evolución, incluyendo dentro del crédito a MIPyMEs las estimaciones del crédito a personas físicas que financia a MIPyMEs, para cada una de las tres definiciones de MIPyMEs.

Lógicamente, hay diferencia entre los resultados según la definición de MIPyME que se tome. Según la definición por ocupados, las MIPyMEs recibían a mediados de 2000 el 36,6% del crédito al sector no financiero, las grandes empresas el 22,7%, y el sector público el 12,7%, mientras que las personas físicas que no financiaban a MIPyMEs recibían el 27,9%. Si se adopta la definición por deuda, la participación de las MIPyMEs era del 25,5% y según la definición bivariada era del 28,6%.

En el período de dos años el crédito al Sector No Financiero creció 14,3%, debido al aumento de 127,9% en el crédito al Sector Público No Financiero²⁵ y de 25% en el crédito a Personas Físicas.

Como ya se observó, el crédito a las MIPyME como personas jurídicas cae entre 1998 y 2000, así como el crédito a las grandes empresas, independientemente de la definición de MIPyME que se considere. Si bien el aumento del crédito estimado a las MIPyMEs a través del crédito a personas físicas es suficientemente elevado como para que el crédito total que financia a MIPyMEs crezca en cada una de las tres definiciones, ya advertimos que la metodología utilizada no permite ser conclusivos con respecto a la evolución en el tiempo de la primera variable. En definitiva, las empresas de todos los tamaños han visto caer su financiamiento del sistema financiero, mientras que si las MIPyMEs tuvieron un crecimiento, éste sólo podría deberse al crecimiento del crédito a las personas físicas.

²⁵ La deuda del Sector Público no Financiero está subestimada, ya que existen bancos que no informan a la Central de Deudores la totalidad de la deuda de este sector.

Cuadro 4.9. Crédito al Sector No Financiero en Argentina, 1998-2000

<u>Criterio Definición MIPyME:</u>	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Jun-99 / Jun-98	Jun-00 / Jun-99	Jun-00 / Jun-98
<u>Ocupados</u>						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	31.509	32.340	32.124	2,6%	-0,7%	2,0%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	76.795	84.825	87.748	10,5%	3,4%	14,3%
	participación			variación en pts %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	30,1%	26,4%	24,6%	-3,7 p.p.	-1,7 p.p.	-5,5 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	10,9%	11,8%	12,0%	0,8 p.p.	0,2 p.p.	1,0 p.p.
MIPyMEs	41,0%	38,1%	36,6%	-2,9 p.p.	-1,5 p.p.	-4,4 p.p.
Grandes Empresas	27,1%	25,6%	22,7%	-1,6 p.p.	-2,8 p.p.	-4,4 p.p.
Sector Público No Financiero	6,4%	8,9%	12,7%	2,5 p.p.	3,8 p.p.	6,3 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	25,4%	27,4%	27,9%	2,0 p.p.	0,5 p.p.	2,5 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
<u>Deuda</u>						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	20.794	21.947	22.387	5,5%	2,0%	7,7%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	76.795	84.825	87.748	10,5%	3,4%	14,3%
	participación			variación en pts %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	16,1%	14,1%	13,6%	-2,0 p.p.	-0,6 p.p.	-2,6 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	10,9%	11,8%	12,0%	0,8 p.p.	0,2 p.p.	1,0 p.p.
MIPyMEs	27,1%	25,9%	25,5%	-1,2 p.p.	-0,4 p.p.	-1,6 p.p.
Grandes Empresas	41,1%	37,8%	33,8%	-3,3 p.p.	-4,0 p.p.	-7,3 p.p.
Sector Público No Financiero	6,4%	8,9%	12,7%	2,5 p.p.	3,8 p.p.	6,3 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	25,4%	27,4%	27,9%	2,0 p.p.	0,5 p.p.	2,5 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
<u>Ocupados y Deuda</u>						
	en millones de pesos			variación %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	24.129	24.675	25.136	2,3%	1,9%	4,2%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
Sector Público No Financiero	4.900	7.550	11.168	54,1%	47,9%	127,9%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	76.795	84.825	87.748	10,5%	3,4%	14,3%
	participación			variación en pts %		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	20,5%	17,3%	16,7%	-3,2 p.p.	-0,6 p.p.	-3,8 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	10,9%	11,8%	12,0%	0,8 p.p.	0,2 p.p.	1,0 p.p.
MIPyMEs	31,4%	29,1%	28,6%	-2,3 p.p.	-0,4 p.p.	-2,8 p.p.
Grandes Empresas	36,8%	34,6%	30,7%	-2,1 p.p.	-3,9 p.p.	-6,1 p.p.
Sector Público No Financiero	6,4%	8,9%	12,7%	2,5 p.p.	3,8 p.p.	6,3 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	25,4%	27,4%	27,9%	2,0 p.p.	0,5 p.p.	2,5 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

Aún incluyendo el crédito a las MIPyMEs a través de personas físicas, se desprende del cuadro que el crédito a las empresas del sector privado no financiero sufre una caída de 8,8 puntos porcentuales en su participación en el crédito al sector no financiero. El complemento de esta caída es el aumento de 6,3 puntos porcentuales en la participación del crédito al sector público no financiero y el aumento de 2,5 puntos porcentuales en la participación del crédito a las personas físicas que no financian a MIPyMEs.

El crédito a las grandes empresas disminuyó en términos absolutos durante el período, con caídas que varían desde 4,3% en la definición según ocupados hasta 5,9% en la definición según deuda. El crédito a las personas jurídicas MIPyMEs también cae en los tres casos con caídas mayores que a las grandes empresas en las dos definiciones que incluyen a la variable ocupados y con una caída algo menor en la definición según deuda con el sistema financiero.

El Cuadro 4.10. excluye al Sector Público no Financiero y muestra la composición del crédito del Sistema Financiero al Sector Privado no Financiero según las tres definiciones de MIPyMEs. Se observa que el crédito al sector privado no financiero creció 6,5% en el período debido al aumento de 7,5% entre junio de 1998 y junio de 1999, ya que entre junio de 1999 y junio de 2000 hubo una caída de apenas 0,9%. Además, este aumento se debe exclusivamente al crecimiento de crédito a personas físicas ya que el crédito a las personas jurídicas, tanto MIPyMEs como grandes empresas, cae según las tres definiciones de MIPyME.

Como se vio en el cuadro anterior, el crédito total a MIPyMEs crece según las tres definiciones. El nivel y la participación de las MIPyME en el crédito al sector privado no financiero depende de la definición que se use. Según la definición por deuda la participación de las MIPyME es de alrededor de 29% y varía muy poco, cayendo levemente en 1999 y volviendo a su nivel anterior (levemente superior) en 2000. De acuerdo a la definición según ocupados, la participación de las MIPyMEs es bastante mayor (alrededor del 44%) debido a que es mayor el crédito que reciben como personas jurídicas, pero cae en 1,9 puntos porcentuales durante el período.

Con la definición bivariada la participación es intermedia y cae muy levemente durante el período.

Cuadro 4.10. Crédito al Sector Privado No Financiero en Argentina, 1998-2000

<u>Criterio Definición MIPyME:</u>	<u>Junio 1998</u>	<u>Junio 1999</u>	<u>Junio 2000</u>	<u>Jun-99 / Jun-98</u>	<u>Jun-00 / Jun-99</u>	<u>Jun-00 / Jun-98</u>
Ocupados						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	23.115	22.369	21.629	-3,2%	-3,3%	-6,4%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	31.509	32.340	32.124	2,6%	-0,7%	2,0%
Grandes Empresas	20.848	21.694	19.955	4,1%	-8,0%	-4,3%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	71.895	77.276	76.580	7,5%	-0,9%	6,5%
	<i>Participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	32,2%	28,9%	28,2%	-3,2 p.p.	-0,7 p.p.	-3,9 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	11,7%	12,9%	13,7%	1,2 p.p.	0,8 p.p.	2,0 p.p.
MIPyMEs	43,8%	41,8%	41,9%	-2,0 p.p.	0,1 p.p.	-1,9 p.p.
Grandes Empresas	29,0%	28,1%	26,1%	-0,9 p.p.	-2,0 p.p.	-2,9 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	27,2%	30,1%	32,0%	2,9 p.p.	1,9 p.p.	4,8 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
Deuda						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	20.794	21.947	22.387	5,5%	2,0%	7,7%
Grandes Empresas	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	71.895	77.276	76.580	7,5%	-0,9%	6,5%
	<i>Participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	17,2%	15,5%	15,5%	-1,7 p.p.	0,0 p.p.	-1,7 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	11,7%	12,9%	13,7%	1,2 p.p.	0,8 p.p.	2,0 p.p.
MIPyMEs	28,9%	28,4%	29,2%	-0,5 p.p.	0,8 p.p.	0,3 p.p.
Grandes Empresas	43,9%	41,5%	38,8%	-2,4 p.p.	-2,7 p.p.	-5,1 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	27,2%	30,1%	32,0%	2,9 p.p.	1,9 p.p.	4,8 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			
Ocupados y Deuda						
	<i>en millones de pesos</i>			<i>variación %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	15.735	14.704	14.641	-6,5%	-0,4%	-7,0%
MIPyMEs Pers. Físicas	8.394	9.970	10.495	18,8%	5,3%	25,0%
MIPyMEs	24.129	24.675	25.136	2,3%	1,9%	4,2%
Grandes Empresas	28.228	29.358	26.942	4,0%	-8,2%	-4,6%
Personas Físicas No MIPyMEs	19.538	23.242	24.502	19,0%	5,4%	25,4%
Total	71.895	77.276	76.580	7,5%	-0,9%	6,5%
	<i>Participación</i>			<i>variación en pts %</i>		
MIPyMEs Pers. Jurídicas	21,9%	19,0%	19,1%	-2,9 p.p.	0,1 p.p.	-2,8 p.p.
MIPyMEs Pers. Físicas	11,7%	12,9%	13,7%	1,2 p.p.	0,8 p.p.	2,0 p.p.
MIPyMEs	33,6%	31,9%	32,8%	-1,6 p.p.	0,9 p.p.	-0,7 p.p.
Grandes Empresas	39,3%	38,0%	35,2%	-1,3 p.p.	-2,8 p.p.	-4,1 p.p.
Personas Físicas No MIPyMEs	27,2%	30,1%	32,0%	2,9 p.p.	1,9 p.p.	4,8 p.p.
Total	100,0%	100,0%	100,0%			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

Mientras el crédito a personas jurídicas del Sector Privado no Financiero se redujo 5,4% en ese período, el crédito a personas físicas aumentó 25,3%. Se podrían formular distintas hipótesis para explicar comportamientos tan disímiles, cuya validez debería testearse, tarea que por el momento excede los alcances de este trabajo. En principio se trata de un período predominantemente recesivo en el que la caída en el crédito a empresas podría obedecer tanto a razones de oferta como de demanda, ya que a diferencia de la recesión que siguió a la crisis del Tequila, no se trata de una recesión motivada por una crisis de liquidez sistémica y no puede descartarse motivos de demanda en la contracción observada en el crédito a empresas. Pero tampoco puede destacarse que los bancos hayan retraído su oferta de crédito al sector productivo en una actitud precautoria ya que, como ha sido enfatizado en la literatura, los problemas de selección adversa y riesgo moral que son característicos de los mercados financieros suelen agudizarse en las recesiones. Si ésta fuera la situación, y teniendo en cuenta que las MIPyMEs pueden estar más afectadas que las grandes empresas por este tipo de problemas, se puede conjeturar que al verse restringidas en su acceso al crédito a través de líneas a empresas, muchas se hayan visto impulsadas a financiarse en mayor grado a través de crédito a personas físicas en condiciones en general menos favorables.

4.4. El crédito a las MIPyMEs y distintos tipos de bancos

La información disponible deja en claro que en muchos países distintos tipos de bancos tienen diferentes propensiones a prestar a las MIPyMEs. Ya se observó, por ejemplo, que en los Estados Unidos los bancos más pequeños y más nuevos prestan una mayor proporción de sus activos a MIPyMEs. En el caso de Argentina también es de particular interés saber cómo se comportan los bancos públicos y los bancos extranjeros, así como los bancos regionales o de alcance nacional, o los bancos de diferentes tamaños. Para ello, se utilizó la información de la Central de Deudores para estimar qué proporción de la cartera de distintos tipos de bancos es prestada a MIPyMEs y qué proporción de los créditos a MIPyMEs son provistos por diferentes tipos de bancos. Con tal fin, se hicieron dos tipos de agrupamientos de bancos: uno por el origen del capital del banco y otro por el alcance geográfico y el tamaño

del banco (Cuadro 4.11.). Dentro de cada una de estas dos divisiones se consideraron como grupo aparte a los dos bancos públicos más grandes (el Banco de la Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires), a los (restantes) Bancos Públicos Provinciales y Municipales y a las Entidades Financieras No Bancarias.

Cuadro 4.11. Tipos de agrupamientos de bancos

<i>Según Origen del Capital</i>	<i>Según Alcance Geográfico</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Nación y Provincia • Públicos Provinciales y Municipales • Privados Minoristas de Capital Nacional • Privados Minoristas de Capital Extranjero • Privados Minoristas (suc. Bancos Extranjeros) • Privados Mayoristas de Capital Extranjero • Privados Mayoristas de Capital Nacional • Entidades Financieras No Bancarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Nación y Provincia • Públicos Provinciales y Municipales • 5 Primeros Priv. Minoristas de Alcance Nacional • Restantes Priv. Minoristas de Alcance Nacional • 5 Primeros Privados Minoristas Regionales • Restantes Privados Minoristas Regionales • Privados Mayoristas • Entidades Financieras No Bancarias

La primera división es por origen del capital. Los Cuadros 4.12., 4.13. y 4.14. muestran las estimaciones de la participación de las MIPyMEs en el crédito a las personas jurídicas del sector no financiero de los diferentes grupos de bancos en los meses de junio de 1998, 1999 y 2000. Se observa que las entidades que tienen su cartera crediticia más concentrada en MIPyMEs son las Entidades Financieras no Bancarias (69,3% en junio del 2000), los bancos Públicos Provinciales (34,9%) seguidos por los Bancos Privados Minoristas de Capital Nacional (26,8%) y los Bancos Nación y Provincia (25,8%). Mientras que las Entidades Financieras no Bancarias incrementaron relativamente su cartera MIPyME durante el período, lo opuesto ocurre con el Nación y el Provincia, mientras que los bancos Provinciales y Municipales y los Bancos Privados Mayoristas de Capital Nacional no muestran una gran variación.

Cuadro 4.12. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Deudores en el Grupo de Entidades –en %-, en Argentina, 1998-2000

	<i>MIPyMEs*</i>			<i>Grandes Empresas</i>			<i>Sector Público No Financiero</i>		
	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>	<i>Junio 1998</i>	<i>Junio 1999</i>	<i>Junio 2000</i>
<i>Nación y Provincia</i>	32,9%	27,1%	25,8%	59,1%	49,1%	43,4%	8,0%	23,8%	30,8%
<i>Públicos Provinciales y Municipales</i>	33,0%	31,9%	34,9%	33,3%	28,4%	29,8%	33,7%	39,7%	35,3%
<i>Privados Minoristas de Capital Nacional</i>	34,5%	32,1%	26,8%	54,7%	54,1%	45,0%	10,8%	13,8%	28,1%
<i>Privados Minoristas de Capital Extranjero</i>	20,6%	19,0%	19,4%	67,3%	67,0%	61,0%	12,0%	14,0%	19,6%
<i>Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros</i>	14,8%	15,6%	18,4%	85,2%	84,3%	79,9%	0,1%	0,1%	1,7%
<i>Privados Mayoristas de Capital Extranjero</i>	7,6%	6,6%	6,0%	91,6%	88,3%	82,7%	0,7%	5,2%	11,4%
<i>Privados Mayoristas de Capital Nacional</i>	22,3%	26,7%	22,7%	76,0%	69,3%	73,5%	1,7%	4,0%	3,8%
<i>Entidades Financieras No Bancarias</i>	53,8%	47,7%	69,3%	46,2%	52,2%	30,7%	0,0%	0,0%	0,0%

*Definida según Deuda

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

La cartera MIPyME tiene relativamente menor peso en la cartera crediticia de los bancos de capital extranjero (y particularmente los mayoristas de capital extranjero). Sin embargo, los bancos extranjeros otorgaban el 42,7% del crédito a MIPyMEs a mediados de 2000 (Cuadro 4.12). Esta participación creció desde 38,1% en junio de 1998, particularmente por el crecimiento de la cartera MIPyME de las sucursales de bancos extranjeros (de 14,8% en 1998 a 18,4% de su cartera en 2000). En particular, los bancos minoristas de capital extranjero era el grupo de bancos que mayor participación tenía en el crédito total a las MIPyMEs (31,4% en junio de 2000). Lo observado sugiere que al menos hasta junio del 2000 no puede observarse un sesgo anti-MIPyMEs en el proceso de consolidación y extranjerización de la banca.

Cuadro 4.13. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Entidades en el Total –en %-, en Argentina, 1998-2000

	MIPyMEs*			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero		
	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000
Nación y Provincia	20,4%	22,9%	23,1%	14,4%	15,5%	15,6%	12,5%	31,9%	29,3%
Públicos Provinciales y Municipales	7,7%	7,7%	4,8%	3,1%	2,6%	1,6%	19,9%	15,3%	5,2%
Privados Minoristas de Capital Nacional	28,5%	26,0%	25,5%	17,7%	16,3%	17,1%	22,6%	17,8%	28,5%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	29,7%	27,9%	31,4%	38,2%	36,7%	39,5%	44,0%	32,6%	33,8%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	7,1%	9,3%	10,4%	16,2%	18,8%	18,1%	0,1%	0,1%	1,1%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	1,3%	1,3%	0,9%	6,2%	6,8%	4,9%	0,3%	1,7%	1,8%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	2,5%	2,5%	2,0%	3,4%	2,5%	2,6%	0,5%	0,6%	0,3%
Entidades Financieras No Bancarias	2,1%	2,1%	0,9%	0,7%	0,9%	0,2%	0,0%	0,0%	0,0%
Total Sistema**	99,4%	99,8%	98,9%	99,8%	99,9%	99,6%	100,0%	100,0%	100,0%

*Definida según Deuda

** Incluye además un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Los bancos que más concentran su crédito en el Sector Público No Financiero son los Públicos Provinciales y Municipales (35,3%), el Nación y el Provincia (30,8%) y los Privados Minoristas de Capital Nacional (28,1%). Todos los grupos de bancos aumentaron significativamente su cartera de crédito al sector público no financiero. Este aumento fue particularmente significativo en los casos de los bancos Nación y Provincia (de 8% a 30,8%), de los bancos privados minoristas de capital nacional (de 10,8% a 28,1%) y de los bancos privados mayoristas de capital extranjero (de 0,7% a 11,4%).

Cuadro 4.14. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Variaciones %-, en Argentina, 1998-2000

	MIPyMEs*			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero		
	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98
Nación y Provincia	8,4%	0,3%	8,7%	9,2%	-6,8%	1,8%	292,0%	36,0%	433,1%
Públicos Provinciales y Municipales	-3,1%	-38,3%	-40,3%	-14,7%	-40,8%	-49,5%	18,1%	-50,0%	-40,9%
Privados Minoristas de Capital Nacional	-11,8%	-2,8%	-14,3%	-6,3%	-3,0%	-9,1%	21,1%	137,0%	187,0%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	-9,4%	11,7%	1,2%	-2,4%	-0,2%	-2,5%	14,3%	53,4%	75,3%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	26,0%	11,1%	40,0%	18,2%	-10,7%	5,5%	91,7%	1132,4%	2262,8%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	-0,3%	-35,2%	-35,4%	11,4%	-33,2%	-25,5%	699,2%	57,1%	1155,6%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	-3,3%	-22,8%	-25,3%	-26,5%	-3,6%	-29,1%	85,7%	-14,2%	59,3%
Entidades Financieras No Bancarias	-2,2%	-57,2%	-58,2%	24,8%	-82,7%	-78,4%	195,7%	-87,8%	-63,8%
Total Sistema**	-3,4%	-0,7%	-4,1%	1,7%	-7,5%	-5,9%	54,1%	47,9%	127,9%

*Definida según Deuda

** Incluye además un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Es llamativo que para hacer crecer su cartera de crédito al Sector Público no Financiero, las Bancos Minoristas de Capital Extranjero bajaron fuertemente la participación de las grandes empresas (en 6,3 puntos porcentuales) en su cartera y sólo marginalmente la participación de las MIPyMEs (1,2 puntos porcentuales). Esto es aún más marcado en el caso de las Sucursales de Bancos Extranjeros, que aumentan la participación de las MIPyMEs en su cartera (en 3,6 puntos porcentuales) mientras disminuyen la participación de las grandes empresas (en 5,3 puntos porcentuales). La absorción de bancos nacionales con grandes carteras MIPyMEs por parte de este último grupo sin duda influyó en este proceso, pero tal hecho no es necesariamente casual y puede ser visto también como una estrategia de expansión.

Los Cuadros 4.15., 4.16. y 4.17. muestran las estimaciones de la participación de las MIPyMEs en el crédito a las personas jurídicas del sector privado no financiero para los distintos grupos de bancos clasificados por origen del capital.

Los grupos sombreados son aquellos que prestaron una mayor proporción de su cartera a MIPyMEs que el promedio nacional.²⁶ Un resultado claro de estos cuadros es que los bancos cuyo capital es extranjero o que son sucursales de bancos establecidos en el exterior, destina a las MIPyMEs una fracción menor del crédito al sector privado no financiero que los bancos de capital nacional. Este resultado se mantiene independientemente de cual de las tres definiciones de MIPyMEs se utilice.

El grupo de bancos que destina a las MIPyME la menor fracción de su cartera privada es el de los bancos privados mayoristas extranjeros, seguido por el de las sucursales de bancos extranjeros. En el otro extremo, el grupo de bancos que más le presta a MIPyMEs es el de las entidades financieras no bancarias, seguido por el de los (restantes) bancos públicos provinciales y municipales y el de los privados minoristas de capital nacional (en ese orden). El grupo formado por los dos bancos públicos más grandes se encuentra un poco por encima del promedio del sistema.

Las participaciones del crédito a las MIPyMEs en las carteras de crédito se han mantenido bastante estables a lo largo del período, tanto para el total del sistema como para los diferentes grupos de bancos.

²⁶ Sólo quedaban dos bancos cooperativos en este período, por lo cual se decidió no crear una categoría especial. Estos son el *Credicoop* y el *Empesario de Tucumán*. Ambos se clasificaron como Privados Minoristas de Capital Nacional. En la segunda clasificación, el *Credicoop* entró entre los 5 Primeros Privados Minoristas Regionales y el *Empesario de Tucumán* entró entre los Restantes Privados Minoristas Regionales.

Cuadro 4.1.5. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación MIPyMEs, en Argentina, 1998 -2000

Definición MIPyMEs según	Junio 1998				Junio 1999				Junio 2000						
	Ocupados	Deuda	Y	Part. en el	Ocupados	Deuda	Y	Part. en el	Ocupados	Deuda	Y	Part. en el			
				Nro. Ent. Crédito				Nro. Ent. Crédito				Nro. Ent. Crédito			
Nación y Provincia	55%	36%	40%	2	16%	54%	36%	39%	2	17%	56%	37%	41%	2	18%
Públicos Provinciales y Municipales	72%	50%	60%	12	4%	73%	53%	62%	12	4%	74%	54%	63%	8	3%
Privados Minoristas de Capital Nacional	63%	39%	48%	36	21%	60%	37%	44%	32	19%	60%	37%	45%	28	20%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	50%	23%	31%	13	36%	48%	22%	29%	13	34%	50%	24%	31%	11	37%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	40%	15%	21%	4	14%	41%	16%	21%	4	16%	43%	19%	24%	4	16%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	35%	8%	14%	16	5%	33%	7%	11%	16	5%	35%	7%	13%	14	4%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	51%	23%	32%	14	3%	54%	28%	36%	13	2%	54%	24%	34%	10	2%
Entidades Financieras No Bancarias	81%	54%	70%	22	1%	78%	48%	64%	20	1%	85%	69%	78%	16	0%
Total Sistema*	53%	28%	36%	122	100%	51%	27%	33%	115	100%	52%	29%	35%	107	99%
-en millones-					43.963					44.063					41.583

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema

* Incluye además un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información como para asignarlas a un grupo.

Cuadro 4.16. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Variaciones % en el crédito a MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000

Definición MIPyMEs según	<u>Ocupados</u>			<u>Deuda</u>			<u>Ocupados y Deuda</u>		
	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98
Nación y Provincia	7,3%	-1,2%	6,0%	8,4%	0,3%	8,7%	5,6%	1,1%	6,8%
Públicos Provinciales y Municipales	-7,8%	-39,1%	-43,8%	-3,1%	-38,3%	-40,3%	-6,7%	-38,5%	-42,6%
Privados Minoristas de Capital Nacional	-12,7%	-3,0%	-15,3%	-11,8%	-2,8%	-14,3%	-15,1%	-2,1%	-16,9%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	-7,5%	6,3%	-1,7%	-9,4%	11,7%	1,2%	-11,6%	11,2%	-1,7%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	22,2%	-3,0%	18,5%	26,0%	11,1%	40,0%	21,3%	7,0%	29,8%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	2,9%	-29,2%	-27,2%	-0,3%	-35,2%	-35,4%	-11,1%	-24,7%	-33,1%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	-15,6%	-10,0%	-24,1%	-3,3%	-22,8%	-25,3%	-11,1%	-14,6%	-24,0%
Entidades Financieras No Bancarias	5,4%	-67,8%	-66,1%	-2,2%	-57,2%	-58,2%	1,0%	-64,0%	-63,6%
Total Sistema*	-3,2%	-3,3%	-6,4%	-3,4%	-0,7%	-4,1%	-6,5%	-0,4%	-7,0%

* Incluye además un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Cuando la muestra es examinada en términos del alcance geográfico y tamaño de los bancos, se observa una marcada diferencia entre el comportamiento de los bancos nacionales y el de los regionales. Los resultados están expuestos en los Cuadros 4.18., 4.19. y 4.20.

Los cinco bancos más grandes de alcance nacional prestan a las MIPyMEs una fracción más pequeña de sus préstamos al sector privado que el banco promedio aunque, como grupo, éstos representan la mayor proporción de crédito a MIPyMEs (Cuadro 4.20.). El resto de los bancos de alcance nacional se encuentran muy cerca del banco promedio.

Cuadro 4.17. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Participación del Grupo de Entidades en el crédito Total a MIPyMEs– en %-, en Argentina, 1998-2000

Definición MIPyMEs según	Ocupados			Deuda			Ocupados y Deuda		
	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000
Nación y Provincia	16,7%	18,5%	18,9%	20,4%	22,9%	23,1%	18,2%	20,6%	20,9%
Públicos Provinciales y Municipales	6,0%	5,7%	3,6%	7,7%	7,7%	4,8%	7,3%	7,3%	4,5%
Privados Minoristas de Capital Nacional	24,7%	22,3%	22,4%	28,5%	26,0%	25,5%	27,7%	25,2%	24,8%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	33,8%	32,3%	35,5%	29,7%	27,9%	31,4%	31,5%	29,8%	33,3%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	10,4%	13,1%	13,1%	7,1%	9,3%	10,4%	7,9%	10,2%	11,0%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	3,2%	3,4%	2,5%	1,3%	1,3%	0,9%	1,9%	1,8%	1,3%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	3,0%	2,6%	2,5%	2,5%	2,5%	2,0%	2,8%	2,7%	2,3%
Entidades Financieras No Bancarias	1,7%	1,8%	0,6%	2,1%	2,1%	0,9%	2,1%	2,3%	0,8%
Total Sistema*	99,5%	99,9%	99,1%	99,4%	99,8%	98,9%	99,4%	99,8%	98,9%

*Excluye un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Los bancos regionales (que son casi todos mucho más chicos que los bancos de alcance nacional) prestan una fracción sustancialmente mayor de sus créditos privados a MIPyMEs aunque el total de sus créditos sea una proporción relativamente pequeña del crédito total a MIPyMEs (7% u 8%). La tendencia más importante en el período es que la fracción de préstamos a MIPyMEs de los cinco bancos regionales más grandes ha caído a lo largo de los tres años para los cuales se dispone de información.

Cuadro 4.1.8. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero- Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño - Participación MIPyMEs, en Argentina, 1998 -2000

Definición MIPyMEs según	Junio 1998			Junio 1999			Junio 2000		
	Ocupados	Deuda	Part. en el Total del Crédito	Ocupados	Deuda	Part. en el Total del Crédito	Ocupados	Deuda	Part. en el Total del Crédito
Nación y Provincia	55%	36%	2	54%	36%	2	56%	37%	2
Públicos Provinciales y Municipales	72%	50%	12	73%	53%	12	74%	54%	8
5 primeros Privados Minoristas de Alcance Nacional	44%	20%	5	42%	18%	5	45%	22%	5
Restantes Privados Minoristas de Alcance Nacional	54%	26%	29	53%	26%	24	53%	26%	20
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	79%	61%	4*	75%	57%	5	73%	55%	5
Restantes Privados Minoristas Regionales	69%	49%	15	75%	55%	15	75%	53%	13
Privados Mayoristas	41%	14%	30	40%	14%	29	42%	13%	24
Entidades Financieras No Bancarias	81%	54%	22	78%	48%	20	85%	69%	16
Total Sistema**	53%	28%	122	51%	27%	115	52%	29%	107
Crédito Personas Jurídicas Sector -en millones-			43.963			44.063			41.583

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema

* A junio de 1998 no se disponía de información para uno de los 5 Primeros Bancos Privados Minoristas Regionales.

** Incluye además un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información como para asignarlas a un grupo.

Cuadro 4.19. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Variaciones % en el crédito a MIPyMEs, en Argentina, 1998-2000

Definición MIPyMEs según	Ocupados			Deuda			Ocupados y Deuda		
	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98	Jun. 99 / Jun. 98	Jun. 00 / Jun. 99	Jun. 00 / Jun. 98
Nación y Provincia	7,3%	-1,2%	6,0%	8,4%	0,3%	8,7%	5,6%	1,1%	6,8%
Públicos Provinciales y Municipales	-7,8%	-39,1%	-43,8%	-3,1%	-38,3%	-40,3%	-6,7%	-38,5%	-42,6%
5 primeros Privados Minoristas de Alcance Nacional	6,1%	9,4%	16,1%	-0,1%	22,3%	22,3%	-1,9%	20,8%	18,5%
Restantes Privados Minoristas de Alcance Nacional	-16,1%	-7,2%	-22,1%	-14,7%	-6,7%	-20,4%	-17,8%	-6,5%	-23,1%
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	-0,5%	5,6%	5,0%	-1,4%	4,3%	2,9%	-2,8%	5,1%	2,1%
Restantes Privados Minoristas Regionales	-11,2%	-23,5%	-32,0%	-7,8%	-26,4%	-32,1%	-9,9%	-23,7%	-31,3%
Privados Mayoristas	-6,1%	-20,8%	-25,7%	-2,3%	-27,1%	-28,7%	-11,1%	-18,6%	-27,6%
Entidades Financieras No Bancarias	5,4%	-67,8%	-66,1%	-2,2%	-57,2%	-58,2%	1,0%	-64,0%	-63,6%
Total Sistema*	-3,2%	-3,3%	-6,4%	-3,4%	-0,7%	-4,1%	-6,5%	-0,4%	-7,0%

*Incluye un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

Cuadro 4.20. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Participación del Grupo de Entidades en el crédito Total a MIPyMEs– en %-, en Argentina, 1998-2000

Definición MIPyMEs según	Ocupados			Deuda			Ocupados y Deuda		
	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000
Nación y Provincia	16,7%	18,5%	18,9%	20,4%	22,9%	23,1%	18,2%	20,6%	20,9%
Públicos Provinciales y Municipales	6,0%	5,7%	3,6%	7,7%	7,7%	4,8%	7,3%	7,3%	4,5%
5 primeros Privados Minoristas de Alcance Nacional	28,5%	31,2%	35,4%	23,9%	24,8%	30,5%	24,7%	25,9%	31,4%
Restantes Privados Minoristas de Alcance Nacional	29,5%	25,6%	24,5%	26,1%	23,1%	21,7%	28,5%	25,1%	23,6%
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	8,1%	8,3%	9,1%	11,6%	11,8%	12,4%	10,5%	10,9%	11,5%
Restantes Privados Minoristas Regionales	2,8%	2,6%	2,0%	3,7%	3,5%	2,6%	3,4%	3,3%	2,5%
Privados Mayoristas	6,2%	6,1%	5,0%	3,8%	3,9%	2,9%	4,7%	4,5%	3,7%
Entidades Financieras No Bancarias	1,7%	1,8%	0,6%	2,1%	2,1%	0,9%	2,1%	2,3%	0,8%
Total Sistema*	99,5%	99,9%	99,1%	99,4%	99,8%	98,9%	99,4%	99,8%	98,9%

*Excluye un grupo de entidades pequeñas y relativamente nuevas en el mercado, para las cuales no se dispone de suficiente información para asignarlas a un grupo.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.

4.5. El crédito a las MIPyMEs y el proceso de reestructuración y extranjerización bancaria

Interesa también analizar la estructura de la oferta (referencia a paper) de crédito a MIPyMEs según los grupos de entidades y su evolución en el período de análisis. Es decir, analizar como participa cada grupo de bancos en la oferta total de crédito a personas jurídicas MIPyMEs y la evolución de la estructura en un sistema financiero que ha experimentado un dinámico proceso de reestructuración en los últimos años. Entre 1998 y mediados de 2000, si bien con menor intensidad, continuó el proceso de reestructuración iniciado a mediados de los '90, principalmente luego de la crisis bancaria de diciembre de 1995. Otro fenómeno relevante en estos últimos dos años fue el ingreso de nuevos bancos extranjeros al sistema. En el caso de la consolidación bancaria existe alguna literatura que enfatiza que los bancos pequeños tendrían ciertas ventajas en desarrollar relaciones de clientela que les permiten un mejor conocimiento de la calidad crediticia de sus deudores y por esa razón tenderían a especializarse en el crédito a las empresas pequeñas. Sin embargo, también existe evidencia para países como los Estados Unidos²⁷, de que los procesos de adquisiciones y fusiones asociados a la desregulación de los mercados bancarios no redujeron la oferta total de crédito a las empresas pequeñas. En cuanto a la extranjerización, si bien no se contaba hasta el presente con evidencia empírica suficiente, se debate en Argentina sobre si el reciente ingreso de bancos extranjeros podría haber afectado negativamente a la oferta de crédito a MIPyMEs, dado que se trata de grandes bancos que no se caracterizarían por desarrollar una relación muy personalizada con sus deudores o especializarse en el crédito a pequeñas empresas.²⁸

Los Cuadros 4.17. y 4.20. muestran la estructura de la oferta de crédito a MIPyMEs para los dos criterios de clasificación adoptados: el que toma en cuenta el origen del capital y el que clasifica a las entidades según su alcance geográfico. El primero interesa para evaluar efectos de la extranjerización de la banca sobre el crédito a

²⁷ Ver por ejemplo Berger *et al.* [1998].

²⁸ Con excepción del banco *Credit Agricole* que se concentró en la adquisición de algunos bancos regionales y parece tiene un perfil orientado al MIPyMEs, especialmente agrícolas.

MIPyMEs. La primera observación que surge es que la banca extranjera minorista²⁹ representa una porción muy grande del crédito a MIPyMEs. Como se muestra el Cuadro 4.16. a junio de 1998, de acuerdo al criterio de deuda, 36,8% de la oferta de crédito a personas jurídicas MIPyMEs se concentraba en la banca minorista extranjera. Su participación de mercado se mantuvo estable a junio de 1999 (37.2%), aún cuando el número de bancos minoristas extranjeros se redujo de 17 a 15, pero aumentó a 41,8% a junio de 2000. Es decir, los bancos minoristas extranjeros aumentaron su participación en la oferta de crédito a MIPyMEs en 5 puntos porcentuales entre junio de 1998 y junio de 2000, debido a que mientras el total del crédito a personas jurídicas MIPyMEs se reducía en 4,1% en ese período, los créditos otorgados por bancos minoristas extranjeros a personas jurídicas MIPyMEs aumentaron 1,2% en el caso de los bancos constituidos localmente y 40% en el caso de las sucursales.

Los bancos privados minoristas de capital nacional son los que siguen en orden de importancia relativa en el total de crédito a personas jurídicas MIPyMEs. A junio de 1998 representaban el 28,5% de los créditos a personas jurídicas MIPyMEs y redujeron su participación en 3 puntos porcentuales entre ese período y junio de 2000, lo que parece consistente con el hecho de que el número de bancos en el grupo se redujo de 36 a 28 como producto tanto de adquisiciones dentro del propio grupo como de adquisiciones por parte de bancos extranjeros. Entre junio de 1998 y junio de 2000 la oferta de crédito a personas jurídicas MIPyMEs por parte de este grupo se redujo en 14,3% según la definición por deuda.

El siguiente grupo en orden de importancia está constituido por el Banco Nación y el Banco de la Provincia de Buenos Aires. El grupo aumentó su participación en el crédito a MIPyMEs de 20,4% a 23,1% entre junio de 1998 y junio de 1999 y ésta permaneció estable entre 1999 y 2000. Entre junio de 1998 y junio 2000 el crédito a personas jurídicas MIPyMEs por parte del Banco Nación y el Banco Provincia aumentó 8.7% según la definición por deuda (y 6% según la definición por ocupados).

²⁹ No se considera a la banca mayorista extranjera por estar orientada principalmente al crédito corporativo.

El análisis de los cambios operados en la participación de mercado de los distintos grupos, según origen del capital, indica que si bien los bancos extranjeros no tienen una operatoria principalmente orientada a MIPyMEs, aumentaron su oferta de crédito a ese grupo de empresas, mientras otros grupos la reducían, creciendo de ese modo su participación en ese mercado, lo que sugiere que no habría un sesgo anti-MIPyMEs en este grupo de bancos. Por el contrario, en el caso de las sucursales de bancos extranjeros se observa un aumento significativo de la participación de las MIPyMEs en la cartera de crédito al sector privado no financiero durante el período.

La evolución de la estructura del crédito según el alcance geográfico y el tamaño de los bancos agrega nuevos elementos de juicio en la evaluación de los efectos de la reestructuración bancaria sobre el crédito a MIPyMEs.

En primer lugar se observa que los bancos con una distribución geográfica nacional representan más de la mitad del crédito a MIPyMEs. Los bancos regionales, si bien prestan una proporción mayor de su cartera comercial a MIPyMEs son mucho más pequeños y su importancia total en el mercado es menor. Este patrón de crédito en los bancos más pequeños de Argentina es consistente con lo observado en el resto del mundo: los bancos pequeños le prestan una mayor proporción de su portafolio comercial a las MIPyMEs, pero dado su tamaño, tienen una menor participación en el total de préstamos a MIPyMEs.

Como se observa en los Cuadros 4.18., 4.19. y 4.20. hubo grandes cambios en la estructura de mercado de crédito a MIPyMEs, y ello se debió a que si bien en el agregado el crédito a MIPyMEs se redujo 4,1% entre junio de 1998 y junio de 2000, hubo una gran disparidad en la forma en que evolucionó la oferta de crédito por parte de los distintos grupos. Los 5 primeros bancos minoristas de alcance nacional, que concentraban a junio de 1998 el 23,9% del crédito a MIPyMEs y estaban segundos en importancia después de los restantes bancos de alcance regional, aumentaron su participación a 24,8% en junio de 1999 y a 30,5% en junio de 2000. Algunos de los bancos que integran el grupo aumentaron su escala de operación a través de la compra de bancos pertenecientes a los grupos restantes. Este grupo de bancos aumentó fuertemente su oferta de crédito a MIPyMEs (22,3%).

El grupo que sigue en orden de importancia es el de los Restantes Privados Minoristas. El número de bancos en este grupo se redujo fuertemente en el período bajo análisis, como producto de la reestructuración, de 29 a 20 entidades. Hubo tanto adquisiciones dentro del propio grupo como por parte de alguno de los 5 primeros bancos minoristas. El grupo perdió importancia relativa en la oferta de crédito a MIPyMEs, de 26,1% en junio de 1998 a 21,7% en junio 2000 y su cartera de crédito a MIPyMEs se redujo fuertemente en ese períodos (20,4%).

Un grupo cuyo comportamiento resulta particularmente interesante es el de los 5 Primeros Bancos Minoristas Regionales. Para este grupo el crédito a MIPyMEs representa una proporción muy elevada de sus préstamos totales (55% a junio de 2000). Sin embargo, el grupo tiene un peso relativo reducido en la oferta total, aunque se observa un pequeño aumento en su participación de mercado (de 11,6% en junio de 1998 a 12,4% en junio 2000) y los créditos otorgados por el grupo a personas jurídicas MIPyMEs aumentaron 2,9% en el período de análisis.

En resumen, no se observa evidencia de que los procesos de reestructuración bancaria y extranjerización hayan afectado negativamente a la oferta de crédito a MIPyMEs. Por el contrario, tanto la oferta de los grandes bancos del sistema como la de los bancos minoristas extranjeros aumentaron, en un contexto en el que el crédito a personas jurídicas MIPyMEs estaba cayendo.

4.6. El crédito a las MIPyMEs y la calidad de cartera

Del mismo modo que en el resto del mundo, las carteras MIPyMEs tienden a ser de peor calidad que las de empresas grandes. El Cuadro 4.21. muestra el porcentaje de préstamos del sistema financiero a personas jurídicas privadas clasificados en la Central de Deudores como “irregulares” e “irrecuperables”, definiéndose a las MIPyMEs según la deuda. Los préstamos a MIPyMEs tienen una probabilidad tres veces alta de ser irregulares o irrecuperables que los préstamos a empresas grandes.

Cuadro 4.21. Situación de la cartera de crédito a personas jurídicas en Argentina, junio de 1998, 1999 y 2000

	1998	1999	2000
Cartera irregular			
MIPyMEs	23,5%	26,0%	28,9%
Grandes	8,5%	8,9%	10,3%
Total	12,7%	13,6%	15,6%
Cartera Irrecuperable			
MIPyMEs	12,7%	14,9%	17,6%
Grandes	3,8%	4,2%	5,1%
Total	6,3%	7,1%	8,6%

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Posteriormente a junio de 1998 comenzó un largo período recesivo, por lo cual tanto los préstamos a MIPyMEs como a empresas grandes empeoraron en calidad. La información del cuadro muestra inequívocamente que el deterioro de las carteras MIPyME fue mayor que el de la cartera a empresas grandes. El porcentaje de préstamos irregulares a MIPyMEs aumentó en 5,4 puntos porcentuales (23,0% del nivel original) durante estos dos años, mientras que el de las empresas grandes aumentó en 2,9 puntos porcentuales (21,2% del nivel original). A su vez, el porcentaje de préstamos irrecuperables a MIPyMEs aumentó en 3,9 puntos porcentuales (38,6%) mientras el de las grandes empresas creció en sólo 1,3 punto porcentual (34,2%).

Bancos de diferentes grupos tuvieron desenvolvimientos sustancialmente diferentes con respecto a sus préstamos a MIPyMEs (y a prestatarios mayores). La información para junio de 2000 muestra un ordenamiento bastante claro en la calidad de las carteras de los distintos grupos de bancos. Los bancos con la mayor proporción de sus préstamos a MIPyMEs en categoría de irregular o irrecuperable son los bancos provinciales y municipales. Más de la mitad de sus préstamos a MIPyMEs se encuentra en condición de irregular y un 38% está clasificado como irrecuperable. Es relevante notar que estos bancos están entre los que más agresivamente prestan a MIPyMEs, con el 54% de sus préstamos a personas jurídicas en el sector privado no financiero dirigiéndose a MIPyMEs, utilizando la definición por tramo de deuda.³⁰ Por otro lado, también es cierto que para este grupo de bancos es muy pequeña la diferencia entre la cartera irregular de MIPyMEs y de la empresas grandes. Sus

³⁰ La fracción de préstamos a MIPyMEs es mayor con cualquiera de las definiciones alternativas: 74% según la definición por ocupado y 63% según la definición bivariada.

carteras son de calidad paupérrima en ambos casos. Otro grupo de bancos que es importante prestamista para las MIPyMEs (dentro de sus carteras al sector privado) es el conformado por el Nación y el Provincia. La cartera irregular e irrecuperable de las carteras MIPyMEs de estos bancos es sustancialmente mayor que las de sus préstamos a grandes empresas. La cartera irregular de préstamos a empresas grandes fue de 28% en junio de 2000 y la cartera irrecuperable de 14% (menos que la mitad que en el caso de la cartera MIPyME). Desde junio de 1998 hasta junio de 2000, la cartera irregular de sus préstamos a MIPyMEs (por tramo de monto) aumentó de 36% a 48% y la cartera irrecuperable de 20% a 31%.

Los bancos privados tienen menores porcentajes de sus préstamos clasificados como irregulares o irrecuperables que los bancos públicos. Esto es especialmente cierto en el caso de las carteras destinadas a empresas grandes. Las sucursales de bancos extranjeros y los cinco bancos más grandes con cobertura geográfica nacional tenían los porcentajes menores. Los bancos privados minoristas de propiedad extranjera tenían mayores porcentajes de sus carteras MIPyMEs como irregulares e irrecuperables que los bancos privados minoristas de propiedad nacional, si bien lo opuesto ocurría con las carteras de empresas grandes y con sus carteras totales. Aunque este resultado es consistente con la idea frecuentemente sugerida de que los bancos locales tienen una mayor información sobre los clientes locales, puede también ser el resultado de las adquisiciones de bancos argentinos realizadas por bancos de capital extranjero. Algunos académicos han sugerido que los bancos extranjeros que desean entrar al mercado adquieren bancos domésticos que tengan problemas con su cartera y/o su administración. La compra de tales bancos es menos costosa y existen expectativas de que los problemas pueden ser resueltos aplicando mejores prácticas administrativas. En los primeros años después de la adquisición, sin embargo, las carteras de estos bancos reflejan todavía muchas de las condiciones de cuando fueron adquiridos. Esto es particularmente cierto si poco después se produce una recesión.

Cuadro 4.22. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Situación de Cartera (% de Cartera Total) -, en Argentina, 1998-2000

	Cartera Irregular						Cartera Irrecuperable									
	Junio 1998		Junio 1999		Junio 2000		Junio 1998		Junio 1999		Junio 2000					
	MIPy- MEs** Grandes Empresas	Total														
Nación y Provincia	36%	21%	26%	30%	48%	28%	35%	20%	12%	15%	24%	14%	18%	31%	15%	21%
Públicos Provinciales y Municipales*	50%	59%	55%	45%	53%	57%	55%	31%	34%	33%	27%	27%	27%	38%	34%	36%
Privados Minoristas de Capital Nacional	17%	7%	11%	8%	19%	8%	12%	20%	10%	14%	8%	2%	4%	10%	3%	5%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	19%	4%	8%	5%	21%	5%	8%	24%	6%	10%	11%	1%	4%	11%	2%	5%
Privados Minoristas Sucursales de Bcos. Extranjeros	8%	3%	3%	2%	13%	2%	4%	17%	3%	6%	4%	0%	1%	8%	1%	3%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	17%	2%	3%	4%	22%	2%	4%	22%	3%	4%	10%	1%	2%	16%	1%	3%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	22%	6%	10%	14%	22%	11%	13%	22%	11%	13%	9%	1%	2%	12%	2%	4%
Entidades Financieras No Bancarias	17%	5%	11%	7%	24%	7%	15%	37%	23%	33%	7%	2%	5%	12%	2%	7%
Total Sistema	23%	8%	13%	9%	26%	9%	14%	29%	10%	16%	13%	4%	6%	15%	4%	9%

*Dado que algunos bancos públicos informan de manera irregular, los valores deben ser analizados con cierta reserva.

**MIPyMEs definida según deuda

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema

Cuadro 4.23. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Situación de Cartera (% de Cartera Total) - , en Argentina, 1998-2000

	Cartera Irregular						Cartera Irrecuperable							
	Junio 1998		Junio 1999		Junio 2000		Junio 1998		Junio 1999		Junio 2000			
	MIPy- MEs** Grandes Empresas	Total												
Nación y Provincia	36%	26%	41%	30%	48%	35%	20%	12%	24%	14%	18%	31%	15%	21%
Públicos Provinciales y Municipales*	50%	55%	42%	45%	53%	55%	31%	34%	27%	27%	27%	38%	34%	36%
5 primeros Privados Min. de Alcance Nacional	13%	5%	14%	4%	17%	6%	8%	1%	9%	1%	2%	11%	2%	4%
Restantes Privados Min. de Alcance Nacional	21%	10%	24%	13%	27%	15%	10%	2%	12%	3%	5%	14%	4%	6%
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	15%	11%	17%	11%	19%	13%	8%	2%	10%	2%	7%	12%	2%	7%
Restantes Privados Minoristas Regionales	17%	12%	25%	22%	33%	31%	8%	1%	9%	4%	7%	15%	7%	12%
Privados Mayoristas	20%	6%	24%	7%	22%	8%	9%	1%	13%	1%	3%	11%	2%	3%
Entidades Financieras No Bancarias	17%	11%	24%	15%	37%	33%	7%	2%	12%	2%	7%	23%	11%	19%
Total Sistema	23%	13%	26%	14%	29%	16%	13%	4%	15%	4%	7%	18%	5%	9%

*Dado que algunos bancos públicos informan de manera irregular, los valores deben ser analizados con cierta reserva.

**MIPyMEs definida según deuda

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema

La evolución muy negativa de las carteras irregulares e irrecuperables de los bancos privados regionales más chicos y de las entidades financieras no bancarias, grupos que probablemente incluyen a las entidades más chicas del sistema, son consistentes con la evidencia internacional de que los bancos pequeños son los más golpeados por las recesiones. Sin embargo, lo que es sorprendente es que el deterioro de las carteras a empresas grandes, aunque sobre niveles de irregularidad mucho más reducidos, fue mucho más marcado que el de las carteras MIPyME, aumentando la cartera irrecuperable de 1% a 7% en el caso de los regionales chicos y de 2% a 11% en el caso de las entidades financieras no bancarias.

4.7. El tamaño de las empresas y la calidad de la cartera

El Cuadro 4.24. muestra al crédito a las personas jurídicas MIPyMEs abierto según micro, pequeñas y medianas empresas y utilizando la definición que se basa en el tamaño de la deuda con el sistema financiero.³¹ Se observa que mientras el crédito a microempresas tuvo un pequeño aumento (1,3%) en el período (debido al aumento ocurrido entre 1999 y 2000), el crédito a las pequeñas empresas prácticamente se mantuvo igual, con una leve caída de 0,6%. En cambio, medianas empresas son las que tuvieron una caída significativa (-7,4%), tanto en el primer período como en el segundo. La disminución en el crédito a las medianas empresas fue mayor que el de las grandes empresas (-5,8%). En definitiva, la caída del 5,3% en el crédito a las personas jurídicas del sector privado no financiero se debe a la caída que tuvieron las empresas medianas y grandes, ya que las micro y las pequeñas empresas mantuvieron su nivel de crédito. Además, mientras aumentó la participación de las micro y pequeñas empresas dentro del crédito a las personas jurídicas del sector privado no financiero, disminuyó la de las empresas medianas y grandes.

³¹ El Box 4.1. explica cómo se establecieron las definiciones de estos conjuntos de empresas.

Cuadro 4.24. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero en Argentina, 1998-2000

	Junio 1998	Junio 1999	Junio 2000	Jun-99 / Jun-98	Jun-00 / Jun-99	Jun-00 / Jun-98
	En millones de pesos			Variaciones %		
<i>Micro</i>	862	858	873	-0,4%	1,8%	1,3%
<i>Pequeñas</i>	4.906	4.822	4.876	-1,7%	1,1%	-0,6%
<i>Medianas</i>	6.632	6.297	6.142	-5,0%	-2,5%	-7,4%
MIPyMEs*	12.400	11.977	11.892	-3,4%	-0,7%	-4,1%
<i>Grandes</i>	31.563	32.086	29.692	1,7%	-7,5%	-5,9%
<i>Total Per. Jurídicas - Sector Priv. no Financiero</i>	43.963	44.063	41.583	0,2%	-5,6%	-5,4%
	Participación			Variación en pts %		
<i>Micro</i>	2,0%	1,9%	2,1%	0,0 p.p.	0,1 p.p.	0,1 p.p.
<i>Pequeñas</i>	11,2%	10,9%	11,7%	-0,2 p.p.	0,8 p.p.	0,6 p.p.
<i>Medianas</i>	15,1%	14,3%	14,8%	-0,8 p.p.	0,5 p.p.	-0,3 p.p.
MIPyMEs	28,2%	27,2%	28,6%	-1,0 p.p.	1,4 p.p.	0,4 p.p.
<i>Grandes</i>	71,8%	72,8%	71,4%	1,0 p.p.	-1,4 p.p.	-0,4 p.p.
<i>Total Per. Jurídicas - Sector Priv. no Financiero</i>	100,0%	100,0%	100,0%			

* MIPyMEs definidas según deuda.

Fuente: *Elaboración propia en base a información de la Central de Deudores.*

Box 4.1. Clasificación de MIPyMES según el tamaño

A los efectos de observar con mayor detalle al crédito a las MIPyME, y debido a la mayor confiabilidad de la información según tamaño de deuda, se clasificó a las MIPyME en tres categorías de acuerdo a su deuda con el sistema financiero: micro empresas (menor de \$50 mil), pequeñas firmas (entre \$50 mil y \$500 mil) y empresas medianas (entre \$500 mil y \$2500 mil). La elección del punto de corte entre los diferentes tramos de monto se hizo en base a la distribución de las firmas por tramos de ocupados en la muestra que contiene información de ocupados.

Al definir como microempresas a aquellas con deuda menor a \$50 mil, se tiene que el 61% de los prestatarios con 10 empleados o menos está incluido en este grupo. A su vez, las firmas con menos de 10 empleados constituyen el 76% de las firmas en estos dos tramos de montos.

El modo de la distribución por tamaño de la deuda de las empresas con entre 11 y 50 ocupados se da en el tramo de deuda de \$200 mil a \$500 mil. En este caso se tomó el modo de la muestra como el límite superior, por lo cual el rango de las pequeñas empresas es el que tiene deuda con el sistema financiero de entre \$50 mil y \$500 mil. En tal caso se incluye el 46% de las empresas que reportaron tener entre 11 y 50 empleados pero también el 34% de las empresas con 10 ocupados o menos.

Para las empresas medianas, el límite superior coincide con el de las MIPyME: \$2,5 millones. En este caso también el tramo de deuda entre \$1 y \$2,5 millones es el modo de la muestra para el tramos de ocupados entre 101 y 200 empleados. Esta forma de catalogar a las empresas medianas contiene 33% de las empresas con 51 a 300 empleados. También contiene 4% de las empresas con 10 ocupados o menos y 19% de las empresas con entre 51 y 100 ocupados.

Cuadro 4.25. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Origen del Capital – Situación de Cartera (% de Cartera Total)-, en Argentina, 1998-2000

	Junio 1998				Junio 1999				Junio 2000			
	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**
Cartera Irregular												
Nación y Provincia	18%	33%	44%	36%	23%	39%	49%	41%	29%	47%	54%	48%
Públicos Provinciales y Municipales*	21%	42%	60%	50%	23%	35%	50%	42%	27%	46%	62%	53%
Privados Minoristas de Capital Nacional	16%	17%	17%	17%	17%	19%	19%	19%	17%	21%	19%	20%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	24%	22%	17%	19%	23%	21%	20%	21%	29%	25%	22%	24%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	7%	8%	8%	8%	15%	14%	13%	13%	18%	16%	17%	17%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	22%	28%	13%	17%	23%	34%	16%	22%	24%	31%	18%	22%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	25%	22%	21%	22%	25%	23%	26%	25%	17%	17%	24%	22%
Entidades Financieras No Bancarias	19%	20%	16%	17%	12%	30%	23%	24%	42%	41%	34%	37%
Total Sistema	18%	24%	24%	23%	20%	27%	26%	26%	25%	31%	28%	29%
Cartera Irrecuperable												
	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**
Nación y Provincia	9%	18%	25%	20%	11%	22%	30%	24%	16%	30%	36%	31%
Públicos Provinciales y Municipales*	14%	25%	38%	31%	13%	21%	34%	27%	20%	30%	46%	38%
Privados Minoristas de Capital Nacional	9%	9%	7%	8%	11%	11%	9%	10%	12%	13%	9%	11%
Privados Minoristas de Capital Extranjero	17%	13%	9%	11%	17%	12%	10%	11%	23%	15%	11%	13%
Privados Minoristas Sucursales de Bancos Extranjeros	4%	3%	4%	4%	10%	8%	8%	8%	13%	9%	9%	9%
Privados Mayoristas de Capital Extranjero	11%	16%	8%	10%	18%	26%	11%	16%	20%	26%	11%	15%
Privados Mayoristas de Capital Nacional	19%	13%	7%	9%	20%	13%	11%	12%	12%	12%	9%	10%
Entidades Financieras No Bancarias	10%	7%	6%	7%	6%	11%	13%	12%	30%	21%	24%	23%
Total Sistema	11%	13%	12%	13%	13%	15%	15%	15%	17%	19%	17%	18%

*Dado que algunos bancos públicos informan de manera irregular, los valores deben ser analizados con cierta reserva.

**MIPyMEs definida según deuda

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema.

Cuadro 4.26. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Grupos de Entidades según Alcance Geográfico y Tamaño – Situación de Cartera (% de Cartera Total) - , en Argentina, 1998-2000

	Junio 1998				Junio 1999				Junio 2000			
	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**
Cartera Irregular												
Nación y Provincia	18%	33%	44%	36%	23%	39%	49%	41%	29%	47%	54%	48%
Públicos Provinciales y Municipales*	21%	42%	60%	50%	23%	35%	50%	42%	27%	46%	62%	53%
5 primeros Privados Minoristas de Alcance Nacional	19%	16%	12%	13%	16%	15%	13%	14%	21%	19%	16%	17%
Restantes Privados Minoristas de Alcance Nacional	21%	22%	20%	21%	25%	24%	24%	24%	29%	27%	26%	27%
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	15%	16%	14%	15%	16%	18%	16%	17%	18%	21%	17%	19%
Restantes Privados Minoristas Regionales	15%	17%	18%	17%	22%	27%	23%	25%	26%	36%	31%	33%
Privados Mayoristas	24%	24%	19%	20%	24%	27%	22%	24%	19%	21%	22%	22%
Entidades Financieras No Bancarias	19%	20%	16%	17%	12%	30%	23%	24%	42%	41%	34%	37%
Total Sistema	18%	24%	24%	23%	20%	27%	26%	26%	25%	31%	28%	29%
Cartera Irrecuperable												
	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**	Micro	Peque- ñas	Me- dianas	Total MIPy- MEs**
Nación y Provincia	9%	18%	25%	20%	11%	22%	30%	24%	16%	30%	36%	31%
Públicos Provinciales y Municipales*	14%	25%	38%	31%	13%	21%	34%	27%	20%	30%	46%	38%
5 primeros Privados Minoristas de Alcance Nacional	11%	9%	7%	8%	12%	10%	8%	9%	17%	12%	9%	11%
Restantes Privados Minoristas de Alcance Nacional	14%	11%	9%	10%	19%	13%	11%	12%	21%	14%	13%	14%
5 Primeros Privados Minoristas Regionales	10%	10%	6%	8%	11%	11%	9%	10%	14%	14%	8%	12%
Restantes Privados Minoristas Regionales	10%	9%	7%	8%	11%	12%	7%	9%	19%	22%	10%	15%
Privados Mayoristas	17%	14%	7%	9%	19%	18%	11%	13%	14%	16%	10%	11%
Entidades Financieras No Bancarias	10%	7%	6%	7%	6%	11%	13%	12%	30%	21%	24%	23%
Total Sistema	11%	13%	12%	13%	13%	15%	15%	15%	17%	19%	17%	18%

*Dado que algunos bancos públicos informan de manera irregular, los valores deben ser analizados con cierta reserva.

**MIPyMEs definida según deuda

Nota: Sombreado indica mayor que Total Sistema.

Si bien hay diferencias en la calidad de la cartera entre distintos tamaños de MIPyMEs, en el caso de los bancos privados las diferencias son considerablemente menores que entre las MIPyMEs en su conjunto y las grandes empresas. No obstante, se observan algunas regularidades. Entre los bancos privados, se observa que mientras los minoristas de capital nacional y los mayoristas de capital extranjero tienden a tener un mayor porcentaje de irregularidad de cartera entre los préstamos a empresas pequeñas que entre las microempresas o las medianas empresas. En el caso de los minoristas de capital extranjero (incluyendo a las sucursales) se ve un claro aumento en la irregularidad a medida que disminuye el tamaño de las MIPyME.

En cuanto a la cartera irrecuperable de los bancos privados, la situación entre las MIPyMEs de diferente tamaño es similar a la situación de la cartera irregular, aunque es más marcada la tendencia a que desmejore la cartera cuanto más pequeña es la empresa. Esto es particularmente cierto en el caso de los bancos minoristas, que suministran el grueso del crédito a las MIPyMEs, dentro de los bancos privados, y se fue acentuando a medida que se prolongaba la recesión. De este modo, la evidencia de que las carteras de firmas más chicas tienden a ser de peor calidad que las de firmas más grandes y a ser más vulnerables a los avatares del ciclo económico parece corroborarse con estos resultados.

Dentro del crédito a las microempresas, los bancos regionales han mostrado una menor irregularidad e irrecuperabilidad de cartera que los bancos de cobertura nacional. Este resultado podría ser consistente con el argumento de que los bancos más pequeños y locales conocen mejor a sus clientes que los bancos de gran tamaño y amplio alcance geográfico. Además, los préstamos de los bancos públicos a las microempresas se comportan en forma muy similar a los del sector privado, lo que sugiere que las decisiones de préstamo en este tramo se realizan utilizando los mismos criterios en ambos sectores.

Mientras que, como se vio, para varios de los grupos de bancos privados la calidad de los préstamos a las MIPyMEs se deteriora progresivamente a medida que se

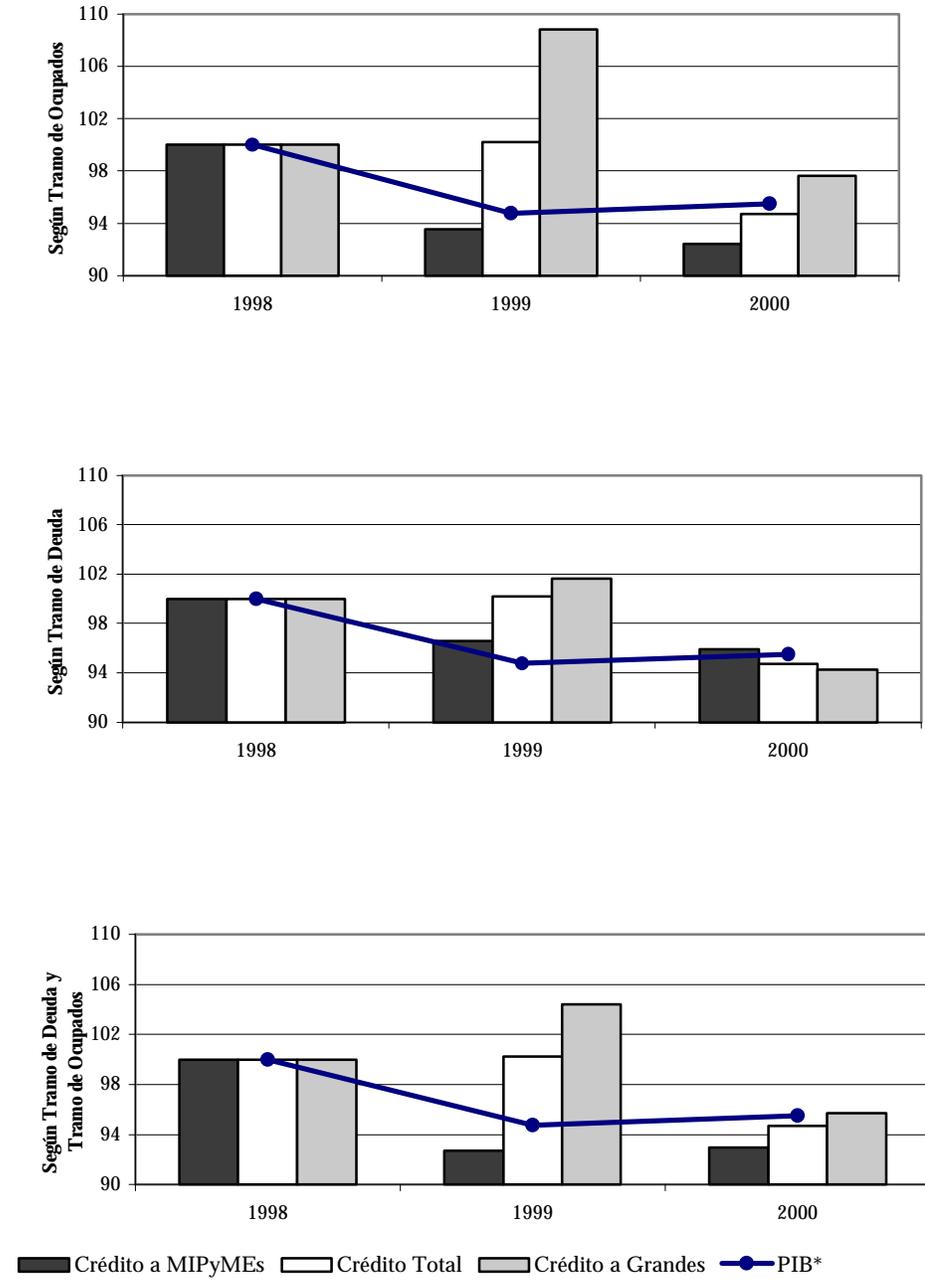
hace más pequeña la empresa, ocurre exactamente lo opuesto en el caso de los bancos públicos. La fracción de irregularidad e irrecuperabilidad se incrementa marcadamente con el tamaño promedio de la MIPyME para el grupo formado por el banco Nación y el banco Provincia, y para el grupo formado por el resto de los bancos provinciales y municipales. Este es un resultado bastante inusual, diferente a lo observado internacionalmente, donde los préstamos a las grandes firmas son más seguros, y sugiere la existencia de incentivos perversos en el proceso de otorgamiento de préstamos entre los bancos públicos que les hace tomar mayores riesgos cuando prestan a MIPyMEs más grandes.

Independientemente del tamaño de las MIPyMEs, la cartera irregular y la cartera irrecuperable de los bancos públicos aumentó con la recesión. Esto ocurrió a pesar de que varias provincias inyectaron fondos a través de los respectivos bancos provinciales para ayudar a mejorar sus carteras. A junio de 2000, los deudores medianos tenían el 36% y el 46% de sus carteras clasificadas como irrecuperables en los casos de los dos principales bancos públicos y los restantes bancos provinciales y municipales, respectivamente.

4.8. Las MIPyMEs, el mercado crediticio y el nivel de actividad económica

Existe evidencia empírica para países como los Estados Unidos [Bernanke *et al.*, 1996] de que el ciclo económico afecta con más intensidad a las MIPyMEs que a las grandes empresas, a través del canal crediticio, debido a que los problemas de información asimétrica que éstas enfrenta con más intensidad que las empresas grandes para financiarse en los mercados de crédito, se agudizan en las recesiones. En las recesiones el valor del capital de las empresas tiende a reducirse, las firmas más grandes encuentran más difícil financiarse en los mercados de capitales, desplazando a las MIPyMEs en la demanda de crédito bancario, al tiempo que también cae el valor de las garantías de las MIPyMEs, lo que también reduce su acceso al crédito.

Gráfico 4.1. Nivel de actividad, Crédito a MIPyMEs³² y Crédito a Grandes, según definición de MIPyME en Argentina, 1998-2000



Fuente: *Elaboración propia en base a información de la Central de Deudores.*

³² Para el segundo trimestre del año.

La muestra con que se trabaja aquí cuenta con tres observaciones, junio de 1998, junio de 1999 y junio 2000. Dos de ellas, junio 1999 y junio 2000 corresponden a la fase recesiva del ciclo. Junio de 1999 se corresponde con el segundo trimestre de 1999 que fue el período de mayor caída interanual del PIB en la recesión que se inició en el tercer trimestre de 1998. En los Gráficos 4.1. se muestran: la evolución del PIB a valores constantes, del crédito total a personas jurídicas, del crédito a personas jurídicas MIPyMEs y del crédito a grandes empresas de acuerdo a los tres criterios utilizados aquí para clasificar a las empresas en MIPyMEs y grandes. El análisis se concentra aquí sobre la evolución del crédito a firmas privadas grandes y pequeñas, dejando de lado posibles efectos desplazamiento del Sector Público sobre el Sector Privado en la demanda de crédito.

Entre el segundo trimestre de 1998 y el segundo trimestre de 1999 el PIB registró una caída interanual de 5,3% mientras en el crédito total al sector privado no financiero aumentó levemente, 0,2%. Diferenciando entre MIPyMEs y grandes empresas se observa que para cualquiera de los tres criterios de clasificación, las MIPyMEs parecen haber sufrido cierto desplazamiento por parte de las grandes empresas en el crédito bancario durante el mismo período. Según el criterio de ocupados el crédito a MIPyMEs se habría reducido 3,2%, frente a un incremento de 4,1% en el crédito a grandes empresas. De acuerdo al criterio de tamaño de deuda, el crédito a MIPyMEs se redujo 3,4%, frente a un incremento de 1,7% en el crédito a grandes empresas. La clasificación que combina ambos criterios, deuda y ocupados indica y una caída pronunciada (6,5%) en el crédito a MIPyMEs y un aumento en el crédito a las grandes empresas (4%).

Entre el segundo trimestre de 1999 y el segundo trimestre de 2000, hubo una muy leve recuperación de la actividad económica, aumentando el PIB a precios constantes en 0,8%. En el mismo período, el crédito total a personas jurídicas del sector privado no financiero se redujo 5,6%, lo que evidencia cierto rezago en la respuesta del crédito al nivel de actividad. Por otro lado, la evolución del crédito a MIPyMEs y a grandes empresas sigue siendo dispar, con independencia del criterio de clasificación que se adopte: cae con mucho mayor intensidad el crédito a grandes firmas que el crédito a MIPyMEs. En base al criterio de ocupados, el crédito a MI-

PyMEs habría caído 3,3%, frente a una caída de 8% en el crédito a empresas grandes.

De acuerdo al criterio de tamaño de deuda, el crédito a MIPyMEs se redujo 0,7%, mientras el crédito a grandes empresas cayó 7,5%. Según el criterio que combina tamaño de deuda y ocupados, el crédito a MIPyMEs cayó levemente (0,4%), mientras el crédito a las grandes empresas cayó 8,2%. Es posible que al menos parte de esta dispar evolución se deba a que en el inicio de esta débil recuperación las empresas grandes hayan comenzado a retomar su acceso a los mercados de capitales, revirtiendo en parte el desplazamiento observado en el período anterior.

En el período completo de dos años, se observa que la participación de la MIPyMEs en el crédito disminuye en cualquiera de las definiciones de MIPyME que incluye la variable número de ocupados, mientras que aumenta levemente si se usa la definición que sólo considera la variable “monto de deuda”.

4.9. El crédito a las MIPyMEs por sector de actividad económica

Otro aspecto de interés es la distribución del crédito a empresas por sector de actividad económica, información que se presenta en el Cuadro 4.27., que muestra el crédito a MIPyMEs, empresas grandes y Sector Público, por sector de actividad económica.³³

Para el total de los préstamos a personas jurídicas, los sectores de actividad que concentraban la mayor proporción de los montos otorgados a junio de 1998 eran la Industria Manufacturera, el Comercio, el Agro y el sector de Otros Servicios. Esta estructura tuvo un cambio importante entre ese período y junio de 2000, ya que el

³³ Si bien se muestran 8 categorías de actividad agregadas, la última de ellas, Otras Personas Físicas, corresponde a información reportada incorrectamente por las entidades, por lo que no será considerada en este análisis. Algunas entidades informan incorrectamente montos de préstamos distintos de 0 en la categoría “Otras Personas Físicas”, para las Personas jurídicas.

crédito al sector Servicios creció fuertemente, 90% entre ambas observaciones, desplazando principalmente al financiamiento a la Industria Manufacturera, que se contrajo 10,6% y también al crédito al agro, que se contrajo 13,3%. Estos cambios pueden estar reflejando la contracción de la actividad manufacturera y la difícil situación del sector agrícola frente al deterioro operado en estos años en los precios internacionales de los productos agrícolas. Pero por otro lado, la fuerte expansión del crédito al sector Servicios se explica por el enorme crecimiento del crédito al Sector Público no Financiero, cuyos organismos receptores de crédito se clasifican fundamentalmente en ese sector y en Otros Servicios (84,8% y 12,3% respectivamente a junio de 2000).

Cuadro 4.27. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad- en Argentina, 1998-2000

	<i>MIPyMEs*</i>			<i>Grandes Empresas</i>			<i>Sector Público No Financiero</i>		
	<i>Volumen en millones</i>								
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>
<i>Agro y Pesca</i>	2.267	2.442	2.487	2.289	1.805	1.472	18,32	9,31	5,18
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	194	201	231	3.207	3.457	3.542	82	642	309
<i>Industria Man.</i>	3.027	3.123	3.000	12.099	12.649	10.781	291	0,74	0,76
<i>Construcción</i>	802	901	777	2.324	2.749	3.130	0,102	0,001	0,000
<i>Comercio</i>	2.607	2.398	2.498	3.451	3.020	3.191	0,894	3,472	0,004
<i>Servicios</i>	1.047	1.049	1.139	3.105	3.622	4.071	3.579	6.764	9.483
<i>Otros Servicios</i>	2.055	1.479	1.323	4.832	4.336	3.076	794	125	1.367
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	400	382	435	255	448	428	135	5,16	3,15
Total	12.399	11.975	11.890	31.562	32.086	29.691	4.900	7.550	11.168

	<i>Variaciones %</i>								
	<i>Jun. 99 / Jun. 00 / Jun. 00 /</i>			<i>Jun. 99 / Jun. 00 / Jun. 00 /</i>			<i>Jun. 99 / Jun. 00 / Jun. 00 /</i>		
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 98</i>
<i>Agro y Pesca</i>	8%	2%	10%	-21%	-18%	-36%	-49%	-44%	-72%
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	3%	15%	19%	8%	2%	10%	686%	-52%	278%
<i>Industria Man.</i>	3%	-4%	-1%	5%	-15%	-11%	-100%	4%	-100%
<i>Construcción</i>	12%	-14%	-3%	18%	14%	35%	-99%	-100%	-100%
<i>Comercio</i>	-8%	4%	-4%	-12%	6%	-8%	288%	-100%	-100%
<i>Servicios</i>	0%	9%	9%	17%	12%	31%	89%	40%	165%
<i>Otros Servicios</i>	-28%	-11%	-36%	-10%	-29%	-36%	-84%	993%	72%
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	-4%	14%	9%	76%	-4%	68%	-96%	-39%	-98%
Total	-3%	-1%	-4%	2%	-7%	-6%	54%	48%	128%

*Definida según Deuda

**Dicho sector de actividad no corresponde a Personas Jurídicas. Sin embargo, algunos bancos han informado incorrectamente.

En cuanto a importancia relativa de los distintos sectores de actividad en la cartera de crédito MIPyME la industria manufacturera es el principal sector (25,2%), siguiendo en orden de importancia Comercio (21%), Agro y Pesca (20,9%) y luego los dos sectores de Servicios y Construcción. La composición del crédito por sector de actividad es algo diferente para las empresas grandes, 36.3% de las financiaciones a junio de 2000 tienen como destino la industria manufacturera, el sector Servicio concentra 13,8%, de los créditos y le siguen en importancia Comercio (10,7%) y Construcción (10,5%). Esta disparidad en la composición por sectores del crédito puede ser un reflejo de la diferente importancia relativa de cada grupo de empresas, MIPyMEs y grandes, en cada sector de actividad.

Cuadro 4.28. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad- en Argentina, 1998-2000

	<i>MIPyMEs*</i>			<i>Grandes Empresas</i>			<i>Sector Público No Financiero</i>		
	<i>Participación del Sector de Actividad en el Total</i>								
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>
<i>Agro y Pesca</i>	18,3%	20,4%	20,9%	7,3%	5,6%	5,0%	0,37%	0,12%	0,05%
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	1,6%	1,7%	1,9%	10,2%	10,8%	11,9%	1,67%	8,50%	2,76%
<i>Industria Man.</i>	24,4%	26,1%	25,2%	38,3%	39,4%	36,3%	5,94%	0,01%	0,01%
<i>Construcción</i>	6,5%	7,5%	6,5%	7,4%	8,6%	10,5%	0,00%	0,00%	0,00%
<i>Comercio</i>	21,0%	20,0%	21,0%	10,9%	9,4%	10,7%	0,02%	0,05%	0,00%
<i>Servicios</i>	8,4%	8,8%	9,6%	9,8%	11,3%	13,8%	73,05%	89,59%	84,91%
<i>Otros Servicios</i>	16,6%	12,4%	11,1%	15,3%	13,5%	10,3%	16,20%	1,66%	12,24%
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	3,2%	3,2%	3,7%	0,8%	1,4%	1,4%	2,75%	0,07%	0,03%
	<i>Participación del Grupo de Deudores en el Total</i>								
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>
<i>Agro y Pesca</i>	49,6%	57,4%	62,7%	50,0%	42,4%	37,1%	0,40%	0,22%	0,13%
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	5,6%	4,7%	5,7%	92,1%	80,4%	86,8%	2,34%	14,93%	7,56%
<i>Industria Man.</i>	19,6%	19,8%	21,8%	78,5%	80,2%	78,2%	1,89%	0,00%	0,01%
<i>Construcción</i>	25,7%	24,7%	19,9%	74,3%	75,3%	80,1%	0,00%	0,00%	0,00%
<i>Comercio</i>	43,0%	44,2%	43,9%	57,0%	55,7%	56,1%	0,01%	0,06%	0,00%
<i>Servicios</i>	13,5%	9,2%	7,8%	40,2%	31,7%	27,7%	46,29%	59,15%	64,54%
<i>Otros Servicios</i>	26,7%	24,9%	22,9%	62,9%	73,0%	53,3%	10,34%	2,11%	23,71%
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	50,7%	45,8%	50,2%	32,3%	53,6%	49,5%	17,07%	0,62%	0,36%

*Definida según Deuda

**Dicho sector de actividad no corresponde a Personas Jurídicas. Sin embargo, algunos bancos han informado incorrectamente.

Mirando a la evolución del crédito a nivel sectorial, se observa que el grupo de las grandes empresas muestra una gran variabilidad sectorial en la evolución del crédito. En el cuadro se destacan la fuerte contracción operada entre junio de 1998 y junio de 2000 en los casos de Agro y Pesca (-36%), y Otros Servicios (-36%) y en menor medida Industria Manufacturera (-11%). Esto se contrapone, sin embargo, con el crecimiento experimentado por Construcción (35%), Servicios (31%) y, en menor medida, Minería, Electricidad, Gas y Agua (10%). Las MIPyMEs sólo registra una caída importante en Otros Servicios (-36%) y aumentos en el financiamiento al sector Minería, Gas y Agua (19%), Agro y Pesca (10%) y Servicios (9%). En resumen, la información sugiere que en aquellos sectores en que las MIPyMEs tienen un peso relativamente importante en el financiamiento, muy posiblemente vinculado a su importancia relativa en esa actividad productiva, se vieron menos afectadas que las empresas grandes por la caída registrada en el crédito a personas jurídicas. Dos ejemplos claros son los de Agro y Pesca y Comercio. El crédito a MIPyMEs del primer sector aumentó 10% entre junio de 1998 y junio de 2000, mientras que el crédito a MIPyMEs de Comercio, si bien bajó (-4%), registra una caída mucho menor que el crédito a las grandes empresas (-8%) en ese sector.

Otro aspecto interesante a analizar es como banca pública y privada se han comportado respecto de la asignación sectorial del crédito (Cuadro 4.29.). La mayor proporción del crédito de la banca pública se dirigía en junio de 1998 a la Industria Manufacturera (33%) y Otros Servicios (19,8%) seguidos de Agro y Pesca (15,6%). A junio de 2000 el sector más relevante era Servicios (35,5%), seguido de la Industria Manufacturera (22,3%). En cuanto a la banca privada, la Industria Manufacturera (31,1%) y el sector Servicios (16,4%), representaban a junio de 1998 la mayor proporción de su financiamiento. A junio de 2000, el crédito a la Industria Manufacturera por parte de la banca privada había caído levemente, y su peso en el total del financiamiento se redujo a 27,3%, registrándose un fuerte aumento en la importancia del crédito al sector Servicios (25,5% a junio de 2000).

4.10. La calidad de la cartera MIPyME por sector de actividad

Como se vio arriba, las carteras MIPyME son claramente de menor calidad que las carteras de las grandes empresas y esto se da a través de todos los sectores de actividad (Cuadros 4.27. y 4.28.). Mirando a la irregularidad de cartera, la peor calidad, en el caso de las MIPyMEs se da en la Industria Manufacturera, seguida de Construcción y Otros Servicios. La Industria Manufacturera, es por otro lado el sector de más peso en el financiamiento a MIPyMEs. En el caso de las empresas grandes la mayor irregularidad de cartera se observa en el sector Agropecuario (si bien es algo menor que en el caso de las MIPyMEs), seguido, pero con bastante diferencia por la Industria Manufacturera.

Con excepción de los sectores Minería Electricidad Gas y Agua y otros servicios, la calidad de la cartera crediticia se deterioró para prácticamente todos los sectores de actividad, y tanto para las MIPyMEs como para las grandes. Podría esperarse un mayor deterioro en el caso de la cartera MIPyMEs que en el caso de las empresas grandes. Esto ocurre en el caso de Construcción, cuya cartera irregular MIPyME aumentó en 9 puntos porcentuales, frente a un incremento de 3,1 puntos porcentuales en la cartera de las empresas grandes.

Algo similar se observa para Industria Manufacturera, para la cual la irregularidad cartera de las empresas grandes aumentó en 4,1 puntos porcentuales, contra un aumento de 8,9 puntos porcentuales en la irregularidad de la cartera MIPyME. El caso inverso se observa para el Sector Agropecuario. En ese caso la irregularidad de cartera crece en 5,6 puntos porcentuales, contra un aumento de 7,5 puntos porcentuales en irregularidad de la cartera de las grandes empresas.

Cuadro 4.29. Crédito a Personas Jurídicas del Sector No Financiero – Sector de Actividad – en millones- en Argentina, 1998-2000

	MIPyMEs*			Grandes Empresas			Sector Público No Financiero			Total		
	Jun. 98	Jun. 99	Jun. 00	Jun. 98	Jun. 99	Jun. 00	Jun. 98	Jun. 99	Jun. 00	Jun. 98	Jun. 99	Jun. 00
Bancos Privados												
Agro y Pesca	1.153	1.244	1.348	1.764	1.297	1.058	10	7	5	2.927	2.548	2.411
Min. Elect. Gas y Agua	156	157	189	2.793	3.225	3.090	82	185	75	3.030	3.567	3.354
Industria Man.	2.212	2.210	2.188	9.711	10.044	8.851	1	0	0	11.924	12.255	11.040
Construcción	594	689	595	2.041	2.233	2.479	0	0	0	2.636	2.922	3.075
Comercio	2.059	1.805	1.981	3.239	2.769	2.972	1	2	0	5.298	4.576	4.953
Servicios	900	871	955	2.666	3.260	3.329	2.707	3.692	6.053	6.273	7.824	10.338
Otros Servicios	1.490	1.061	1.002	3.617	3.287	2.400	476	96	1.176	5.583	4.444	4.578
Otras Pers. Físicas**	355	273	316	227	191	402	31	3	3	612	467	721
Total	8.919	8.310	8.574	26.058	26.306	24.581	3.308	3.985	7.312	38.283	38.603	40.470
Bancos Públicos												
Agro y Pesca	1.115	1.198	1.139	525	509	414	8	2	0	1.647	1.709	1.554
Min. Elect. Gas y Agua	39	44	43	415	232	452	0	457	233	454	733	727
Industria Man.	815	913	812	2.388	2.604	1.930	290	1	0	3.493	3.518	2.742
Construcción	208	212	182	283	516	651	0	0	0	491	728	833
Comercio	549	593	517	213	251	219	0	1	0	761	846	736
Servicios	148	178	184	440	362	743	872	3.072	3.429	1.459	3.612	4.356
Otros Servicios	565	418	322	1.215	1.049	676	318	29	191	2.098	1.496	1.189
Otras Pers. Físicas**	45	109	119	28	257	26	104	2	0	177	368	145
Total	3.484	3.665	3.318	5.507	5.780	5.111	1.592	3.564	3.853	10.580	13.010	12.282
Total Sistema												
Agro y Pesca	2.267	2.442	2.487	2.289	1.805	1.472	18	9	5	4.574	4.257	3.965
Min. Elect. Gas y Agua	194	201	231	3.207	3.457	3.542	82	642	309	3.484	4.300	4.082
Industria Man.	3.027	3.123	3.000	12.099	12.649	10.781	291	1	1	15.417	15.773	13.782
Construcción	802	901	777	2.324	2.749	3.130	0	0	0	3.127	3.650	3.908
Comercio	2.607	2.398	2.498	3.451	3.020	3.191	1	3	0	6.060	5.422	5.689
Servicios	1.047	1.049	1.139	3.105	3.622	4.071	3.579	6.764	9.483	7.732	11.436	14.693
Otros Servicios	2.055	1.479	1.323	4.832	4.336	3.076	794	125	1.367	7.681	5.941	5.766
Otras Pers. Físicas**	400	382	435	255	448	428	135	5	3	789	835	866
Total	12.399	11.975	11.890	31.562	32.086	29.691	4.900	7.549	11.168	48.864	51.614	52.751

*Definida según Deuda

**Dicho sector de actividad no corresponde a Personas Jurídicas. Sin embargo, algunos bancos han informado incorrectamente.

Cuadro 4.30. Crédito a Personas Jurídicas del Sector Privado No Financiero – Sector de Actividad – Situación de Cartera- en Argentina, 1998-2000

	<i>MIPyMEs*</i>			<i>Grandes Empresas</i>			<i>Sector Público No Financiero</i>		
	<i>Situación Irregular</i>								
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>
<i>Agro y Pesca</i>	20,3%	22,3%	25,9%	15,5%	19,4%	23,0%	6,7%	20,6%	0,0%
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	19,3%	14,3%	18,9%	3,5%	0,4%	0,5%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Industria Man.</i>	25,2%	29,9%	34,1%	10,9%	12,7%	15,0%	0,0%	6,6%	0,0%
<i>Construcción</i>	24,4%	31,4%	33,4%	5,3%	10,1%	8,4%	0,0%	0,0%	***
<i>Comercio</i>	21,8%	24,4%	28,2%	7,1%	7,1%	13,4%	3,0%	10,8%	0,0%
<i>Servicios</i>	17,3%	16,4%	16,7%	4,1%	2,2%	4,0%	4,4%	0,1%	0,0%
<i>Otros Servicios</i>	29,6%	30,9%	32,5%	7,6%	6,4%	5,0%	0,2%	0,0%	0,0%
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	24,3%	28,1%	32,5%	11,3%	9,9%	17,1%	48,7%	0,0%	0,0%
	<i>Situación Irrecuperable</i>								
	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>	<i>Jun. 98</i>	<i>Jun. 99</i>	<i>Jun. 00</i>
<i>Agro y Pesca</i>	10,8%	12,2%	14,9%	6,8%	14,5%	14,3%	6,7%	11,2%	0,0%
<i>Min. Elect. Gas y Agua</i>	12,0%	8,7%	11,8%	3,5%	0,4%	0,4%	0,0%	0,0%	0,0%
<i>Industria Man.</i>	14,0%	17,9%	22,3%	4,8%	5,5%	7,3%	0,0%	6,6%	0,0%
<i>Construcción</i>	10,7%	15,1%	17,6%	2,8%	4,1%	3,9%	0,0%	0,0%	***
<i>Comercio</i>	12,2%	14,7%	16,5%	2,9%	2,8%	4,0%	3,0%	5,1%	0,0%
<i>Servicios</i>	7,3%	7,6%	8,5%	0,6%	1,1%	1,4%	0,1%	0,1%	0,0%
<i>Otros Servicios</i>	17,5%	19,3%	22,3%	3,3%	3,6%	3,7%	0,2%	0,0%	0,0%
<i>Otras Pers. Físicas**</i>	10,3%	15,5%	18,7%	7,0%	0,6%	16,1%	48,7%	0,0%	0,0%

*Definida según Deuda

**Dicho sector de actividad no corresponde a Personas Jurídicas. Sin embargo, algunos bancos han informado incorrectamente.

*** No hay deuda a la fecha, con lo cual no se pueden realizar los cálculos pertinentes.

En cuanto a la cartera irrecuperable los comportamientos no difieren demasiado de los observados para la cartera irregular en el sentido de que se observa una mayor irrecuperabilidad en MIPyMEs vs. empresas grandes excepto en el caso de Agro y Pesca, donde son casi idénticos a junio de 2000. La mayor irrecuperabilidad de cartera en MIPyMEs se da en la Industria Manufacturera, Otros Servicios y Construcción. En cuanto a la cartera de las grandes empresas la mayor irrecuperabilidad corresponde a los créditos agropecuarios.

APÉNDICE AL CAPÍTULO 4

~ *La información de la Central de Deudores* ~

A.4.1. Criterios de validación de la información y las tres definiciones alternativas de MIPyMEs

El aporte empírico de este trabajo se basa en la información contenida en la Central de Deudores del Sistema Financiero. Si bien la Central existe desde mucho antes, hasta 1997 los bancos debían informar solamente la deuda de sus Principales Deudores en forma detallada.³⁴ Desde 1998, sin embargo, el sistema se amplió para incluir a todos los deudores con deudas con el sistema financiero de más de 50 pesos. Por ello, el análisis que se desarrolla en este trabajo se limita al período 1998-2000. No obstante, este período es muy rico pues comienza antes del inicio de la recesión comenzada en el tercer trimestre de 1998 y concluye en una fase de (débil) recuperación.

De las personas (físicas o jurídicas) cuyas deudas son informadas por los bancos a la CDF, se conoce como mínimo el monto del préstamo que han contraído con cada banco y la calificación (situación) que el banco le ha asignado. En el caso de las *personas jurídicas* se les pide a los bancos que suministren información adicional, incluyendo el número de personas ocupadas, variable que es de gran importancia en una investigación sobre las MIPyMEs y el sistema financiero.

Sin embargo, no todos los bancos han estado informando (o bien informando adecuadamente) sobre esta variable. Por ello, debió hacerse una depuración sustancial de la información, que permitió obtener una muestra relativamente confiable³⁵ que comprende información sobre los ocupados de alrededor del 20% del total de per-

³⁴ Los Principales Deudores son aquellos con deudas con el Sistema Financiero mayores que \$200.000. Además, cada banco debe informar al menos 50 (aunque no tenga una deuda de ese tamaño) por lo cual algunos bancos pequeños pueden tener deudores que son Principales Deudores con una deuda menor que \$200.000.

³⁵ Véase el Box A.4.1. *Validación de la información de ocupados para obtener una muestra útil* para detalles sobre estos problemas y cómo han sido tratados.

sonas jurídicas que son deudoras del sistema financiero. Sin embargo, al analizar la información de la muestra se comprobó que tiene cierto sesgo hacia las empresas con más ocupados, lo cual se debe a que en general los bancos recopilan más información sobre ocupados de empresas grandes (por ocupados) que de chicas. En efecto, si bien en el conjunto de deudores para el año 2000 los Principales Deudores constituyen el 12,1% de los deudores, en la muestra éstos constituyen el 32,2% de los deudores: una clara sub-representación de las empresas más pequeñas.

Box A.4.1. Validación de la información de ocupados para obtener una muestra útil

La información que los bancos informan sobre el número de ocupados en las personas jurídicas deudoras es incompleta y contiene muchos errores, por lo cual debieron establecerse algunos criterios de validación para desechar valores extremos (outliers) y utilizar sólo la información más confiable.

Se detectó que ciertas entidades financieras informaban siempre el mismo número de ocupados independientemente del deudor. Además, para un banco en particular se encontró que se informaba un ocupado para el 70% de los deudores sobre los que se informaba el número de ocupados a junio de 2000 y al consultar con el mismo se reconoció que informaban un ocupado cuando no tenían información. También habían algunos deudores con un número muy alto de ocupados. Esto llevó a corroborar en la Dirección de Registro de Empresas de INDEC, que el mayor número de ocupados de una empresa privada no financiera en Argentina es 16.600 (y corresponde al Correo Argentino).

En base a estas observaciones se establecieron los siguientes criterios de validación de la información sobre ocupados.

- Para cada entidad, se consideran sólo los deudores para los que la entidad informa un número de ocupados mayor que 0 y menor que 16600.
- Se calculó para cada entidad el coeficiente de variación del número de ocupados de los deudores (desvío estándar de los ocupados informados dividido por la media de ocupados del banco) y se eliminó la información de las entidades con coeficiente de variación nulo.
- Como muchos bancos tenían un porcentaje sospechosamente elevado de deudores con 1 ocupado, se eliminó la información de las entidades que informaran que más del 30% de sus deudores personas jurídicas tenían un ocupado.
- Si la proporción de deudores sobre los que la entidad informa el número de ocupados validados según los anteriores criterios resultara inferior al 10%, se desechó toda la información sobre ocupados de la entidad.

Aplicados estos filtros, el porcentaje de registros con información de ocupados considerada útil fue de 17,9%, 18,8% y 19,1% para los meses junio de 1998, 1999 y 2000, respectivamente.

Finalmente, cabe destacar que una misma persona jurídica puede tener deuda en distintos bancos, cada uno de los cuales puede potencialmente informar distinto número de ocupados para este mismo deudor. Debido a ello, se tomó como número de ocupados de cada persona jurídica deudora del sistema financiero la mediana del número de personas ocupadas reportado para dicha persona por los distintos bancos con que opera.

A.4.2. Tres definiciones alternativas de MIPyMEs

Como se considera que el número de ocupados es la variable más importante en la delimitación de una MIPyME, a pesar de no contarse con la información completa y de que la disponible presenta un sesgo, se decidió utilizarla proyectando la información de la muestra a la población total de deudores para obtener una distribución del crédito a MIPyMEs según tramo de ocupados.

Por ser parcial y algo sesgada la información sobre ocupados se decidió también utilizar definiciones alternativas de MIPyMEs. Para ello, se analizó en detalle la distribución de la deuda con el sistema financiero para la muestra. Se dividió a la muestra en sub-muestras de acuerdo a los tramos de deuda con el sistema financiero, obteniéndose una matriz que indica en cada celda la frecuencia con que los deudores del sistema financiero que componen la muestra se ubican en los respectivos tramos de ocupados y de deuda con el sistema financiero. El Cuadro A.4.1. muestra la matriz correspondiente a los datos de Junio de 2000.

Cuadro A.4.1. Cantidad de Personas Jurídicas en cada tramo de ocupado y monto de deuda de la muestra – Junio 2000

	<i>Tramo de monto (en miles de pesos)</i>									
	<i><10</i>	<i>10 a 50</i>	<i>50 a 100</i>	<i>100 a 200</i>	<i>200 a 500</i>	<i>500 a 1000</i>	<i>1000 a 2500</i>	<i>2.500 a 5.000</i>	<i>5.000 a 20.000</i>	<i>>20.000</i>
Tramo de ocupados										
1 a 10	2.944	2.614	1.422	1.384	1.374	402	222	56	30	5
11 a 50	667	868	672	1.021	1.647	882	644	170	85	15
51 a 100	83	97	75	163	298	290	311	161	87	19
101 a 200	43	43	28	79	148	151	201	131	142	25
201 a 300	13	8	5	24	36	34	64	57	86	26
301 a 600	14	13	7	14	27	35	55	52	116	58
601 a 1000	7	2	2	4	14	9	9	23	47	40
> 1000	4	4	1	4	1	8	12	9	34	74

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Ya se vio en el Capítulo 1 que en la definición legal y regulatoria de MIPyME la variable “ocupados” (junto con las variables “activos” y “facturación”) sirve para delimitar a las MIPyMEs, con máximos que varían según el sector de actividad de la empresa, de 300 ocupados en el caso de la industria manufacturera, a 100 ocupa-

dos en comercio y servicios. En este trabajo se optó por utilizar un punto de corte de 200 ocupados en forma homogénea para todos los sectores de actividad. El análisis de la matriz del Cuadro A.4.1. permitió obtener dos definiciones alternativas de MIPyME que incorporaran también la variable “deuda con el sistema financiero”. Si bien el monto total de deuda con el sistema financiero no es una variable ideal para definir una MIPyME, sí es la variable sobre la cual se tiene información completa y confiable para el conjunto de empresas que tienen crédito del sistema financiero.

Una de las definiciones alternativas a la que se basa en el número de ocupados es la que se basa en el monto de deuda con el sistema financiero. Para ello, se observó que si se mira el estrato de MIPyMEs más grandes según ocupados, o sea, el tramo con entre 101 y 200 ocupados, la máxima frecuencia en monto de deuda se da en el tramo entre \$1 y \$2,5 millones (201 empresas). Ello determina una definición alternativa de MIPyME en base a un máximo de \$2,5 millones de deuda con el sistema financiero.

Para confirmar la razonabilidad de esta cifra de máxima deuda con el sistema financiero también se examinó a las más pequeñas de las 500 firmas de la encuesta del INDEC sobre las 500 empresas más grandes. Si se considera que, en promedio, alrededor del 25% de los activos de las MIPyMEs más grandes están financiados con fondos provistos por instituciones financieras, esto daría un número de alrededor de \$2,5 millones como un máximo razonable de deudas para MIPyMEs.³⁶

La tercera definición de MIPyMEs se basa en una aproximación a la definición legal pero utilizando las variables “número de ocupados” y “deuda con el sistema financiero”. En este caso se trata de un promedio geométrico de dos factores, por lo que en lugar de la fórmula legal:

$$P = \left[10 \frac{\# \text{ocupado}}{\text{crit. ocupado}} * 10 \frac{\text{ventas}}{\text{crit. ventas}} * 10 \frac{\text{activos}}{\text{crit. activos}} \right]^{\frac{1}{3}}$$

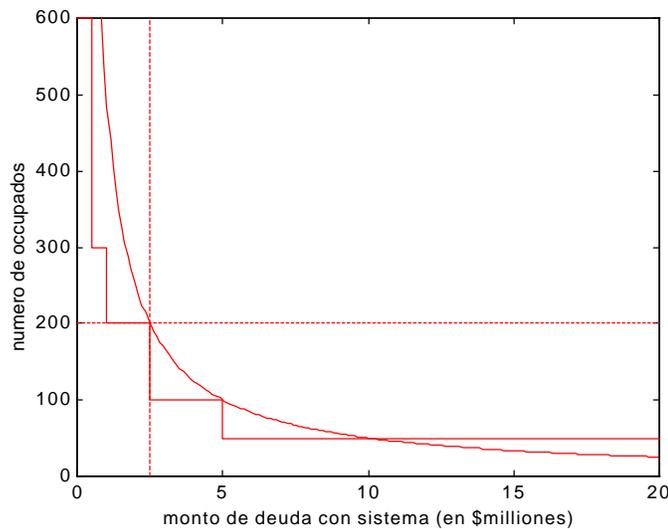
³⁶ Véase también el Box A.4.2. “Cómo se estableció la máxima deuda de MIPyMEs en \$2,5 millones”.

descrita en el Capítulo 1, se tiene la siguiente:

$$P = \left[10 \frac{\# \text{ocupado}}{\text{crit. ocupado}} * 10 \frac{\text{deudaSF}}{\text{crit. deuda SF}} \right]^{\frac{1}{2}}$$

Aquí, el criterio de ocupados admitido para una MIPyME es 200 y el criterio de deuda con el sistema financiero es \$2,5 millones. Luego, cualquier empresa, que tenga un valor menor a 10 para P es considerada una MIPyME. La hipérbola equilateral en el Gráfico 4.1. muestra, entonces, la cota superior teórica para MIPyMEs.³⁷

Gráfico A.4.1. Monto de deuda de empresas con el sistema según el número de ocupados



Fuente: *Elaboración propia en base a información de la Central de Deudores.*

Aunque no queda claro mirando el gráfico, ninguna empresa con más de \$20 millones de deuda con el sistema financiero o con más de 600 empleados fue considerada MIPyMEs. Además, para facilitar los cálculos, en lugar de tomar la hipérbola se utilizó la “curva” escalonada que la aproxima para determinar qué celdas de ocupados-deuda podrían contar como MIPyME y cuales no.

³⁷ Debe advertirse que en el Gráfico A.4.1. el eje de las abscisas está invertido con respecto a la matriz del Cuadro A.4.1.

Box A.4.2. Cómo se estableció la máxima deuda de MIPyMEs en \$2,5 millones

La *Small Business Administration* de EE.UU. define los préstamos que corresponden a pequeñas y medianas empresas fijando un máximo en US\$ 1 millón para la deuda por banco. Sin embargo, no se hace ningún tipo de análisis con respecto a la relación entre ocupados y préstamos bancarios. En el caso de este estudio, se estudió esta relación, llegándose a la conclusión que el límite superior más natural para MIPyMEs es \$2,5 millones de deudas con el sistema financiero si el límite superior por ocupados se establece en 200 ocupados. Este límite superior es el promedio entre los dos límites de la definición legal de MIPyMEs: 300 ocupados para empresas industriales y 100 ocupados para empresas comerciales o de servicios.

A junio de 2000, con un límite de 200 ocupados, el 94,9% de las empresas de la muestra son MIPyMEs. Puede estimarse el número de empresas de la población en cada tramo de ocupados y deuda multiplicando el número de empresas en cada celda del Cuadro 4.7 por el ratio entre la deuda de la población en el tramo de deuda correspondiente y la deuda de la muestra en el mismo tramo de deuda. Utilizando esta estimación del número de empresas en cada tramo de ocupados y deuda de la población, se encuentra que 97,9% de las empresas son MIPyMEs si el límite de ocupados se establece en 200. Como se afirma en el texto, la muestra sub-representa a las empresas con menos deuda.

Si se divide la muestra por tramo de deuda tomando como límite \$2,5 millones, se encuentra que 92,5% de las empresas son MIPyMEs. Si se calcula el ratio explicado arriba en la matriz expandida a la población se encuentra que 98,0% de las empresas serían MIPyMEs. Por consiguiente, utilizando como límite superior de deuda los \$2,5 millones se obtiene casi exactamente el mismo número de MIPyMEs que cuando se define a las MIPyMEs en base al número de ocupados. Sin embargo, como se afirma en el texto, el monto de deuda de las MIPyMEs bajo la definición por tramo de deuda es bastante más pequeño que cuando la definición se basa en tramo de ocupados o por el método bivariado.

De las 20.751 empresas en la muestra, 1.548 se consideran grandes empresas cuando se usa el criterio por monto de deuda y de las 103.234 empresas estimadas al expandir la muestra, 2.054 serían grandes empresas con el mismo criterio. Si se observa la población, son 2084 las empresas que tienen deudas con el sistema financiero de más de \$2,5 millones. Números tales parecen estimaciones razonables de las empresas grandes en Argentina. Más aún, se vio en el Cuadro 2.1 que según el Censo Económico 1994 habían 2.264 unidades censales consideradas grandes según el criterio de número de ocupados (más de 250 ocupados en la industria y más de 100 ocupados en el comercio y los servicios).

Si se redujera el límite máximo de deuda de MIPyMEs a \$1 millón, se eliminarían 1.518 empresas del conjunto de MIPyMEs de la muestra, 2.426 cuando se expande la muestra a la población y 2.445 cuando se considera la población. Se tendría entonces un número de grandes empresas de más del doble de las consideradas grandes en la industria, el comercio y los servicios según el Censo Económico.

Además, si se redujera el límite máximo de deuda de MIPyMEs a \$1 millón, la participación de las MIPyMEs en el crédito se reduciría en 9,18 puntos porcentuales, a 19,4%. Se tendría entonces una disparidad aún mayor con la participación de las MIPyMEs en el crédito según número de ocupados (44,3%).

En definitiva, en lo concerniente a las personas jurídicas se utilizaron tres definiciones alternativas de MIPyME. La primera está basada exclusivamente en el número de ocupados del deudor (hasta 200 ocupados), la segunda está basada exclusivamente en el monto de su deuda con el sistema financiero (hasta \$2,5 millones) y la

tercera se basa en una combinación de ambas que procura aproximar la definición de MIPyME según la normativa del B.C.R.A. En esta última definición se incluye como MIPyME a todas las personas jurídicas que cumplan todos los siguientes criterios³⁸:

- Hasta 50 ocupados y hasta \$20 millones de deuda
- Hasta 100 ocupados y hasta \$5 millones de deuda
- Hasta 200 ocupados y hasta \$2,5 millones de deuda
- Hasta 300 ocupados y hasta \$1 millón de deuda
- Hasta 600 ocupados y hasta \$0,5 millón de deuda.

Cuadro A.4.2. Monto de deuda con el sistema financiero de personas jurídicas del Sector Privado no Financiero de la muestra por tramos de ocupado y de deuda - junio 2000

	<i>Tramo de deuda (en miles de pesos)</i>									
	<10	10 a 50	50 a 100	100 a 200	200 a 500	500 a 1000	1000 a 2500	2.500 a 5.000	5.000 a 20.000	>20.000
Tramo de ocupado										
1 a 10	10.598	71.858	104.545	199.751	429.102	277.867	346.250	193.877	269.255	215.934
11 a 50	2.468	24.954	49.769	151.868	532.480	617.979	985.059	586.419	713.818	690.480
51 a 100	264	2.726	5.566	24.665	98.868	210.129	494.050	571.620	729.695	1.430.913
101 a 200	124	1.322	2.116	11.583	50.582	108.699	333.540	461.917	1.288.869	1.014.634
201 a 300	29	223	364	3.590	12.793	26.544	101.536	222.917	850.070	1.085.100
301 a 600	54	366	555	2.132	8.722	24.159	93.386	190.440	1.192.306	3.284.723
601 a 1000	7	91	190	533	4.938	7.211	14.433	85.011	495.004	2.214.050
> 1000	3	101	75	499	439	6.230	21.099	34.277	398.346	6.376.704

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

En el Cuadro A.4.2. se observa los montos de deuda con el sistema financiero que corresponden al agregado de los deudores de las celdas de la matriz del Cuadro A.4.1.

³⁸ Esta definición permite incluir a básicamente las mismas empresas que la definición de la norma del BCRA si sólo se toman las dimensiones ocupados y deuda con el sistema financiero, se homogeneiza según sector de actividad, se considera que la deuda con el sistema financiero es aproximadamente el 15% del activo de la empresa y se pone cotas máximas tanto a los ocupados como a la deuda. Se decidió imponer topes a las dos variables para eliminar algunos casos puntuales y paradójicos que la normativa admitiría como MIPyME (un ejemplo extremo sería una empresa industrial hipotética con un ocupado y \$3.000 millones en activos).

Esta matriz permite obtener las deudas agregadas de las MIPyMEs según las tres definiciones alternativas. Para ello, se proyecta para cada banco la distribución por tramos de ocupados de la muestra a la población del total de deudas de las personas jurídicas, haciéndolo separadamente para cada tramo de deudas con el sistema financiero. El Cuadro A.4.3. ejemplifica esta proyección con la información del tramo de deudas de menos de \$10.000 de la muestra y aplicada al total de deudas de menos de \$10.000 del sistema financiero en su conjunto. Si bien el cálculo se hace para cada banco, al sumar las distribuciones de los diferentes bancos, deberá obtenerse la distribución que muestra este cuadro. Se observa, por ejemplo, que en la muestra el 78,2% de los préstamos de menos de \$10.000 correspondían a empresas con 10 ocupados o menos. Por consiguiente, se aplicó este mismo porcentaje a los \$142,56 millones de deuda del total de deudores, obteniéndose \$111,5 millones de deuda para las personas jurídicas de 10 ocupados o menos que tienen deudas con el sistema financiero de \$10.000 o menos. Se repitió este procedimiento para los demás tramos de ocupados del Cuadro 4.10. y para los demás tramos de deuda (que no se incluyen en el Cuadro 4.9.).

Cuadro A.4.3. Cálculo de la expansión a la población de las deudas por tramos de ocupados de la muestra en el tramo de deuda de menos de \$10.000 – Junio 2000

	<i>Deudas en tramo < \$10.000 s/muestra</i>	<i>Distribución de deudas s/muestra</i>		<i>Deudas en tramo < \$10.000 en población</i>		<i>Deuda asignada a pob. por tramo de ocupados</i>
Tramo de ocupados						
1 a 10	10.598	78,23%				111.527
11 a 50	2.468	18,22%				25.972
51 a 100	264	1,95%				2.778
101 a 200	124	0,92%	x	142.562	=	1.305
201 a 300	29	0,21%				305
301 a 600	54	0,40%				568
601 a 1000	7	0,05%				74
> 1000	3	0,02%				32

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Los préstamos a MIPyMEs utilizando la definición por ocupados o la definición bivariada se calculan de este modo, suponiendo que para todo banco la distribución de préstamos por tramo de ocupados dentro de cada tramo de deuda es la misma que en la muestra. Este cálculo no necesariamente da como resultado una buena

expansión para ciertos tipos de bancos –mayoristas e instituciones financieras no bancarias, por ejemplo- que tratan con segmentos limitados del mercado de préstamos. Sin embargo, con los datos disponibles no es posible corregir el sesgo residual. Por ello, el trabajo se asienta sobre la definición de MIPyMEs según la deuda con el sistema financiero, que no requiere ningún tipo de expansión pues se cuenta con la información poblacional. El Cuadro A.4.4. muestra la asignación de la deuda total con el sistema financiero según tramos de deuda y de ocupados luego de hacer la expansión recién explicada.

Cuadro A.4.4. Monto de deuda con el sistema financiero de personas jurídicas del Sector Privado no Financiero de la población por tramos de ocupado y de deuda - Junio 2000

	<i>Tramo de deuda (en miles de pesos)</i>									
	<i><10</i>	<i>10 a 50</i>	<i>50 a 100</i>	<i>100 a 200</i>	<i>200 a 500</i>	<i>500 a 1000</i>	<i>1000 a 2500</i>	<i>2.500 a 5.000</i>	<i>5.000 a 20.000</i>	<i>>20.000</i>
Tramo de ocupado										
1 a 10	111.528	516.634	557.469	713.419	979.235	504.698	553.444	275.574	351.574	246.265
11 a 50	25.972	179.411	265.385	542.403	1.215.149	1.122.454	1.574.513	833.528	932.053	787.466
51 a 100	2.778	19.599	29.680	88.092	225.622	381.664	789.687	812.493	952.785	1.631.902
101 a 200	1.305	9.505	11.283	41.369	115.431	197.433	533.128	656.562	1.682.915	1.157.152
201 a 300	305	1.603	1.941	12.822	29.194	48.213	162.295	316.851	1.109.962	1.237.515
301 a 600	568	2.631	2.959	7.615	19.904	43.881	149.268	270.689	1.556.830	3.746.102
601 a 1000	74	654	1.013	1.904	11.269	13.098	23.070	120.833	646.341	2.525.040
> 1000	32	726	400	1.782	1.002	11.316	33.725	48.721	520.132	7.272.389

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

Las tres formas de definir a las MIPyMEs resultan en aproximadamente la misma cantidad de firmas de la muestra clasificadas como MIPyMEs. Lógicamente, se obtienen montos muy dispares de deudas con el sistema financiero, ya que cuanto más se basa la definición de MIPyME en la deuda con el sistema financiero mayor debe ser la participación de las empresas grandes en la deuda total con el sistema financiero. El Cuadro A.4.5. resume estos resultados para junio de 2000. Se observa que mientras según la clasificación por ocupados el 44,3% de la deuda con el sistema financiero de la muestra corresponde a MIPyMEs, según la clasificación por deuda con el sistema financiero sólo el 18,2% de la deuda corresponde a MIPyMEs. Con la definición bivariada, lógicamente, se tiene algo intermedio: el 25,1% de la deuda con el sistema financiero corresponde a MIPyMEs.

Cuadro A.4.5. Participación de MIPyMEs en la deuda de Personas Jurídicas del Sector Privado no Financiero según definiciones alternativas de MIPyME, junio 2000

	<i>Tramo de deuda</i>	<i>Tramo de ocupados</i>	<i>Definición bivariada</i>
<i>Participación en número de empresas</i>	92,5%	94,9%	93,8%
<i>Participación en deuda con el sistema financiero (muestra)</i>	18,2%	44,3%	25,1%
<i>Participación en la deuda con el sistema financiero (expansión de la población)</i>	28,6%	52,0%	35,2%

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Central de Deudores.*

A.4.2. Estimación del crédito a MIPyMEs a través de Personas Físicas

Como se señala en el capítulo, para estimar la proporción del crédito a personas físicas que financia MIPyMEs se realizó una encuesta a un grupo de entidades, solicitándoles información sobre su estimación de la proporción por tipo de préstamos y monto de los créditos otorgados que podría financiar a MIPyMEs. A partir de la información obtenida de la encuesta -que fue contestada en forma completa por 8 entidades-³⁹ se calculó, por tipo de préstamo y tramo de deuda con el sistema financiero, una proporción de los préstamos a personas físicas que financia a MIPyMEs para la muestra de bancos, utilizando como ponderadores las participaciones de mercado de cada uno de ellos en cada operatoria de préstamos, en base a la información de balance al 31-dic-99.⁴⁰ Finalmente, para expandir los datos a la población y obtener porcentajes por tramo de monto, que es la información relevante para aplicar a los datos sobre deudas de las personas físicas según la Central de Deudores, se agregaron los datos por tipo de operatoria para cada tramo de monto, utilizando en este caso como ponderadores los pesos de las distintas operatorias

³⁹ Sobre un total de 20 bancos a los que se solicitó completar el formulario, informaron las siguientes 8 entidades: Sudameris, Galicia, Lloyds, Citibank, Ciudad, HSBC, Credicoop y Macro.

⁴⁰ Los promedios ponderados obtenidos, por tramo, son los siguientes:

- *Menos de \$10.000:* 27,6%
- *\$10.000 - \$50.000:* 30,4%
- *\$50.000 - \$200.000:* 32,8%
- *Más de \$200.000:* 31,4%

para el total del Crédito al Sector Privado del Sistema Financiero. La encuesta realizada a los bancos fue la siguiente:

Banco Central de la República Argentina
~ Cuestionario sobre PyMEs ~

Nombre: _____
Cargo: _____
Institución: _____

Es probable que su institución brinde crédito a *PyMEs** en varias formas, no sólo a través de préstamos a personas *jurídicas*, sino también a través de préstamos a personas *físicas*, ya sea porque se trate de una sociedad "de hecho", o de individuos que utilizan parte de su crédito personal para financiar su empresa.

De acuerdo a su experiencia, ¿cuál diría que es el porcentaje de créditos a personas *físicas* que podría tener como destino final la financiación de la actividad productiva de una *PyME*, para las siguientes líneas de crédito?

1. Adelantos	___ %
2. Documentos	___ %
3. Hipotecarios	___ %
4. Prendarios	___ %
5. Personales	___ %
6. Tarjetas de crédito	___ %

Por otro lado, ¿le parece que varía esa proporción según distintos tramos de montos de deuda? Si está en condiciones de hacerlo, por favor, vuelque su respuesta en el siguiente cuadro:

	Menos de \$10.000	\$10.000 - \$50.000	\$50.000 - \$200.000	Más de \$200.000
1. Adelantos	___ %	___ %	___ %	___ %
2. Documentos	___ %	___ %	___ %	___ %
3. Hipotecarios	___ %	___ %	___ %	___ %
4. Prendarios	___ %	___ %	___ %	___ %
5. Personales	___ %	___ %	___ %	___ %
6. Tarjetas de crédito	___ %	___ %	___ %	___ %

* En el estudio al que se hace referencia, se ha decidido denominar "PyME" toda empresa que tenga menos de 300 empleados. Es decir, se consideran tanto las microempresas (de menos de 10 ocupados), como las PyMEs propiamente dichas (entre 10 y 300 ocupados).

CONCLUSIONES

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) constituyen la gran mayoría de las empresas en Argentina. Según el Censo Económico 1994, sobre 896.433 empresas existentes en la industria, el comercio y los servicios, 894.169 eran MIPyMEs y 2.264 eran grandes empresas. O sea, cuando se habla de las MIPyMEs se está hablando de más del 99% de las empresas argentinas. Además, las MIPyMEs generaban el 81% de los puestos de trabajo en tales sectores y el 71% del valor agregado. La problemática de las MIPyMEs es, por lo tanto, la problemática de las empresas argentinas exceptuando las 2300 más grandes.

En lo que hace a la proporción de empresas que son MIPyMEs, Argentina presenta una situación similar a la de la mayor parte de los países del mundo, incluyendo a los países industrializados. En lo que hace a su participación en el empleo y en el valor agregado, los guarismos de Argentina tienden a ser superiores a los de otros países, sobre todo en comparación con los países industrializados.

El acceso y las condiciones del financiamiento es una cuestión fundamental para cualquier empresa pero es una cuestión en la que las empresas más grandes y más formales suelen tener ventajas, así como el sector público. Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las MIPyMEs es de gran relevancia.

Este trabajo procura aportar a la comprensión del financiamiento de las MIPyMEs en Argentina. Para ello, se reseña los resultados de trabajos anteriores sobre el tema, se reseña los hechos estilizados del financiamiento a las MIPyMEs en otros países y se reseña la teoría moderna del funcionamiento de los mercados de créditos. Pero el aporte principal de este trabajo es el de utilizar la información de la Central de Deudores del Sistema Financiero para estudiar el comportamiento del crédito bancario a las MIPyMEs. Dicha Central cuenta con información muy valiosa sobre los montos y el estado de cumplimiento de las deudas con las entidades financieras, clasificadas de diversas maneras. También contiene información sobre

el número de ocupados de las personas jurídicas deudoras del Sistema Financiero para un subconjunto importante de tales deudores.

El estudio abarca el período comprendido entre junio de 1998 y junio de 2000. Se clasifica a las MIPyMEs utilizando tres definiciones alternativas: el número de ocupados, el tamaño de la deuda con el Sistema Financiero y una combinación de esas variables que se aproxima a la definición legal en vigencia.

El estudio muestra que en junio de 2000 las MIPyMEs tenían una participación en el crédito a las personas jurídicas del sector no financiero del 41% en la definición según ocupados y del 22,5% en la definición según deuda (27,8% en la definición bivariada). Además, entre junio de 1998 y junio de 2000 tanto las MIPyMEs (en cuanto a personas jurídicas) como las grandes empresas tuvieron en conjunto una reducción del 5,4% en su deuda con el sistema financiero así como una disminución en su participación en el crédito a las personas jurídicas del sector no financiero de 11,1 puntos porcentuales. La contracara de estas disminuciones es el aumento en el crédito al Sector Público no Financiero.

La disminución relativa del crédito a MIPyMEs y a empresas grandes depende del criterio de delimitación entre estos dos grupos de empresas. Mientras según la definición según número de ocupados la disminución del crédito otorgado a MIPyMEs fue mayor que la disminución del crédito a grandes empresas (6,4% y 4,3%, respectivamente), cuando se usa la definición según la deuda total con el sistema financiero resulta mayor la disminución del crédito a las empresas grandes (5,9%) que a las MIPyMEs (4,1%).

La estimación realizada del crédito a personas físicas que financia a MIPyMEs indica que alrededor del 30% del crédito a personas físicas podría estar financiando a MIPyMEs. La casi totalidad de estos créditos son por importes de menos de \$200.000. Además, al incluir el financiamiento obtenido a través de personas físicas la participación de las MIPyMEs en el crédito al sector no financiero en junio de 2000 se hace más parecido para las diferentes definiciones de MIPyME: 36,6% en la definición según ocupados y 25,5% en la definición según deuda (28,6 en la definición bivariada).

En concordancia con la evidencia empírica para economías desarrolladas como la de Estados Unidos, se encuentra que los bancos más grandes y de mayor alcance geográfico concentran una menor proporción de su cartera activa en préstamos a MIPyMEs que los bancos más pequeños y locales. Si se clasifica a los bancos por origen del capital se encuentra que el crédito a MIPyMEs tiene menor peso en la cartera de crédito de los bancos extranjeros, en contraposición con los bancos de capital nacional o los públicos. Sin embargo, cuando se analiza la estructura de la oferta de crédito a MIPyMEs, se encuentra que el grupo de bancos que más presta a MIPyMEs es el de los bancos minoristas de capital extranjero y que por otro lado la importancia relativa del grupo aumentó entre junio de 1998 y junio de 1999, período durante el cual hubo un importante ingreso de bancos extranjeros al sistema financiero argentino. Esto último sugiere que si bien las MIPyMEs no son clientes principales de los bancos extranjeros, los que tienen carteras probablemente más diversificadas que los bancos locales, el proceso de extranjerización que ha tenido lugar en el sector bancario argentino en los últimos años no ha evidenciado un sesgo anti-MIPyMEs, al menos hasta junio de 2000.

Tampoco la reestructuración bancaria parece haber afectado negativamente la oferta de crédito a MIPyMEs, ya que los bancos más grandes, tanto de alcance nacional como regionales, aumentaron su oferta de crédito a MIPyMEs, muy fuertemente el primer grupo de bancos y en menor medida el segundo, mientras que el resto de las entidades, con excepción del grupo formado por el Nación y el Provincia, redujo su oferta de crédito a MIPyMEs, en algunos casos muy fuertemente.

En lo que hace a la calidad de cartera, se encontró que, en forma similar a lo que ocurre en el resto del mundo, las carteras de crédito a MIPyMEs son en Argentina de peor calidad que las del crédito a grandes empresas.

La banca pública, que concentra una proporción muy importante de su cartera crediticia en MIPyMEs, es la que evidencia la peor calidad de cartera, tanto en el crédito a MIPyMEs como a empresas grandes. Los bancos Provinciales y Municipales (sin el Provincia) son los que muestran la mayor irregularidad e irrecuperabilidad de cartera, seguidos por el grupo formado por el Nación y el Provincia. Sorprenden-

temente, los bancos Provinciales y Municipales muestran peor calidad de cartera en sus créditos a grandes empresas que a las MIPyMEs.

La calidad de la cartera crediticia de la banca privada es mucho mejor que la de la banca pública y, excepto en el caso de los bancos Provinciales y Municipales, la calidad de la cartera MIPyMEs es muy inferior a la de las empresas grandes. Excepto los bancos Provinciales y Municipales, todos los grupos de entidades han visto un deterioro de sus carteras entre 1998 y 2000. Los peores deterioros se ven en las entidades financieras no bancarias y en el Nación y Provincia.

Si se mira a la calidad de cartera con más detalle, discriminando a las MIPyMEs entre empresas micro, pequeñas y medianas, se observa que la relación entre el tamaño de la firma y la calidad de cartera para la banca pública es distinta de la que sugiere la intuición (problemas de información determinan que resulte más difícil evaluar a las pequeñas que a las grandes), ya que la calidad de cartera se deteriora a medida que crece el tamaño de las firmas. Por el contrario, para la banca privada la irregularidad de cartera decrece en general con el tamaño de las firmas.

Por otro lado, la recesión que afectó a la economía argentina durante gran parte del período de análisis produjo un deterioro en la cartera crediticia en general. Confirmando la evidencia empírica para otros países y las predicciones de la teoría, las carteras MIPyMEs se deterioraron bastante más que las carteras de crédito a grandes empresas.

El ciclo económico afectó con más intensidad a las MIPyMEs que a las grandes, según la información de crédito a personas jurídicas. Entre junio de 1998 y junio de 1999 (el punto de mayor caída del PIB: segundo trimestre de 1999), e independientemente de la definición de MIPyME adoptada, las empresas grandes desplazaron a las MIPyMEs en la demanda de crédito. Entre junio de 1999 y junio de 2000, en que la economía tuvo una leve recuperación, el desplazamiento parece revertirse, quizás porque las grandes comienzan a recuperar su acceso a los mercados de capitales o quizás porque disminuyen sus planes de inversión y consecuentes necesidades de financiamiento.

En cuanto a la estructura sectorial del crédito, hubo fuertes cambios a nivel agregado que reflejan el crecimiento del crédito al Sector Público. Creció la importancia del crédito al sector Servicios (único sector de actividad donde el Sector Público tiene importancia relativa) y caen el peso de la Industria Manufacturera y del Agro y la Pesca.

La Industria Manufacturera es, independientemente del tamaño de las firmas, el sector de actividad hacia el que se dirige la mayor proporción del crédito, aunque su importancia es mayor en el caso de las grandes empresas. El sector agropecuario tiene un alto peso en la asignación sectorial del crédito a MIPyMEs.

Por último, la peor calidad de la cartera MIPyME se da en el sector de la Industria Manufacturera, que concentra la mayor proporción del crédito a MIPyMEs. En el caso de las empresas grandes es la cartera del sector Agro y Pesca la de peor calidad, pero en este caso la importancia relativa del sector en el crédito no es muy grande.

BIBLIOGRAFÍA

Akerlof, George [1970]; “The Market for ‘Lemons’: Quality Uncertainty and the Market Mechanism”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, núm. 3, págs. 488-500.

Audretsch, David [1994]; “Small Bussines in Industrial Economics: The New Learning”, en *Revue D’Economie Industrielle*, vol. 0, núm. 67, págs. 21-39.

Avery, Robert, Raphael Bostic y Katherine Samolyk [1998]; “The Role of Personal Wealth in Small Business Finance”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 1019-1061.

BCRA – Banco Central de la República Argentina [1999]; “Texto ordenado actualizado de las normas sobre determinación de la condición de micro, pequeña o mediana empresa -última comunicación incorporada: ‘A’ 3047 (21/12/99)”, en <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/texord/t-micemp.pdf>

Berger, Allen N. y Gregory F. Udell [1998]; “The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 613-673.

Berger, Allen N., Anil K. Kashyap y Joseph M. Scalise [1995]; “The Transformation of the US Banking Industry: What a Long, Strange Trip its Been”, en *Brooking Papers of Economic Activity*, vol. 0, núm. 2, págs. 55-201.

Berger, Allen N., A. Saunders, Joseph M. Scalise y Gregory F. Udell [1998]; “The Effects of Bank Mergers and Acquisitions on Small Business Lending”, en *Journal of Financial Economics*, vol. 50, núm. 2, págs. 187-229.

Berlin, Mitchell y Loretta J. Mester [1998]; “On the Profitability and Cost of Relationship Lending”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 873-897.

Bernanke, Ben S. y Mark Gertler [1995]; “Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, núm. 4, págs. 27-48.

Bernanke, Ben, Mark Gertler y Simon Gilchrist [1996]; “The Financial Accelerator and the Flight to Quality”, en *Review of Economics and Statistics*, vol. 88, núm. 1, págs. 1-26.

Choi, G. [2000]; “The Macroeconomic Implications of Regulatory Capital Adequacy Requirements for Korean Banks”, en *Economic Notes*, vol. 29, núm. 1, págs. 111-143.

De Meza, David y David Webb [1999]; “Wealth, Enterprise and Credit Policy”, en *Economic Journal*, vol. 109, núm. 455, abril, págs. 153-163.

Detagiache, Enrica, Paolo Garella y Luigi Guiso [2000]; “Multiple versus Single Banking Relationships: Theory and Evidence”, en *Journal of Finance*, vol. 50, núm. 3, págs. 1133-1161.

DeYoung, Robert, Lawrence Goldberg y Lawrence White [1999]; “Youth, adolescence, and maturity of banks: Credit availability to small business in an era of banking consolidation”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 23, núm. 2-4, págs. 463-492.

Eliás, Julio [1998]; “Central de Deudores del Sistema Financiero”, *MIMEO* (Departamento de Economía y Finanzas, Banco Central de la República Argentina)

Elsas, Ralf y Jan Pieter Krahenen [1998]; “Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany” en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 10-11, págs. 1283-1316.

FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas [1996]; *Las Pequeñas y Medianas Empresas en la Argentina* (Buenos Aires, FIEL)

Freixas, Xavier y Jean-Charles Rochet [1997]; *Microeconomics of Banking* (Cambridge Mass., MIT Press)

Gertler, Mark y Simon Gilchrist [1996]; “The Role of Credit Market Imperfections in the Monetary Transmission Mechanism: Arguments and Evidence”, en **Blejer, Mario et al. (eds.) [1996]**; *Financial factors in economic stabilization and growth* (New York, Cambridge University Press)

Goldberg, Lawrence y Lawrence White [1998]; “De Novo Banks and Lending to Small Business: An Empirical Analysis”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 851-867.

González Fraga, Javier et al. [1999]; *Políticas para las pequeñas y medianas empresas: Evaluación y propuestas* (Buenos Aires, Instituto Argentino de Mercado de Capitales)

Hancock, Diana y James A. Wilcox [1998]; “The ‘Credit Crunch’ and the Availability of Credit to Small Business”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 983-1014.

Harhoff, Dietmar y Timm Korting [1998]; “Lending Relationship in Germany: Empirical Evidence from Survey Data”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 10-11, págs. 1317-1353.

IERAL – Instituto para el Estudio de la Realidad Argentina y Latinoamericana [1999]; *Estrategias de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas* (Buenos Aires, IERAL – PNUD)

INDEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [1989]; *Industria manufacturera: Total del país y jurisdicciones (resultados definitivos)* (Buenos Aires, INDEC)

INDEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [1996]; *Censo Nacional Económico 1994: Total del país (resultados definitivos)* (Buenos Aires, INDEC)

INDEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [1998a]; *Censo Nacional Económico 1994: Información complementaria (resultados definitivos)* (Buenos Aires, INDEC)

INDEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [1998b]; *Encuesta sobre la Conducta Tecnológica de las Empresas Industriales Argentinas 1992-1996* (Buenos Aires, INDEC)

INDEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos [1999]; *Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997* (Buenos Aires, INDEC)

Itoh, Motoshige y Shujiro Urata [1994]; “Small and Medium-Size Enterprise Support Policies in Japan”, en *World Bank – Policy research Working Paper*, núm. 1403.

Jappelli, Tullio y Marco Pagano [1998]; “Information Sharing in Credit Markets: International Evidence”, artículo presentado en la conferencia sobre “*Willingness to Repay in Financial Markets*” organizada por el *Banco Interamericano de Desarrollo*, Buenos Aires, 26 y 27 de octubre.

Jayaratne, Jith y John Wolken [1999]; “How Important Are Small Banks to Small Business Lending? New Evidence from a Survey of Small Firms”, en *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, núm. 2-4, págs. 472-458.

Kim, Linsu y Jeffrey B. Nugent [1994]; “The republic of Korea’s Small and Medium-Size Enterprises and their Support Systems”, en *World Bank - Policy Research Working Paper*, núm. 1404.

Kiyotaki, Nobuhiro y John Moore [1995]; “Credit Cycles”, en *NBER Working Paper*, núm. 5083.

Lerner, Joshua [1998]; “ ‘Angel’ Financing and Public Policy: An Overview” , en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 773-783.

Levy, Brian et al. [1994]; “Technical and Marketing Support Systems for Successful Small and Medium-Size Enterprises in Four Countries”, en *The World Bank – Policy Research Working Paper*, núm. 1400.

Little, I. M. D. [1987]; “Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries”, en *The World Bank Economic Review*, vol. 1, núm. 2, págs. 203-235.

Meyer, Laurence H. [1998]; “The Present and Future Roles of Banks in Small Business Finance”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 1109-1116.

Peek, Joe y Eric Rosengren [1998a]; “Bank Consolidation and Small Business Lending: It’s not just bank size that matters”, en *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, núm. 6-8, págs. 799-819.

Peek, Joe y Eric Rosengren [1998b]; “The Evolution of Bank Lending to Small Business”, en *New England Economic Review*, marzo-abril, págs. 27-36.

Petersen, Mitchell A. y Raghuram G. Rajan [1995]; “The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, núm. 2, págs. 407-443.

Robbio, Jorge [1998]; “El Sistema Chileno de Fomento a las Pymes”, en *Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA, Documento de Trabajo*, núm. 22.

Sharpe, Steven [1990]; “Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts: A Stylized Model of Customer Relationships”, en *Journal of Finance*, vol. 45, núm. 4, págs. 1069-1087.

Small Business Administration [1997]; “The Annual Report on Small Business and Competition”, en <http://www.sba.gov/ADVO> .

Small Business Administration [2000]; “The Facts about Small Business 1999”, en <http://www.sba.gov/ADVO> .

Stiglitz, Joseph y Andrew Weiss [1981]; “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, en *American Economic Review*, vol. 71, núm. 3, págs. 393-410.

Strahan, Philip y James Weston [1996]; “Small Business Lending and Bank Consolidation: Is There Cause for Concern”, en *Current Issues in Economics and Finance* 2, Federal Reserve Bank of New York, págs. 1-6.

Strahan, Philip y James Weston [1998]; “Small Business Lending and the Changing Structure of the Banking Industry”, en *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, núm. 6-8, 821-845.

Thomas, Lyn C. [2000]; “A Survey of Credit and Behavioural Scoring: Forecasting Financial Risk of Lending to Consumers”, en *International Journal of Forecasting*, vol. 16, págs. 149-172.

UIA - Unión Industrial Argentina [1997]; *Observatorio permanente de las PyMIs argentinas - Informe a las Empresas sobre el Resultado de la Primera Encuesta Industrial Estructural* (Buenos Aires, Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA).

UIA - Unión Industrial Argentina [1998]; *Observatorio permanente de las PyMIs argentinas - Informe a las Empresas sobre el Resultado de la Segunda Encuesta Industrial Estructural* (Buenos Aires, Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA).

UIA - Unión Industrial Argentina [1999]; “Observatorio permanente de las PyMIs argentinas - Tercera Encuesta Industrial Estructural: Resultados Preliminares”, *MIMEO* (Buenos Aires, Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA).

Williamson, Oliver [1988]; “Corporate Finance and Corporate Governance”, en *Journal of Finance*, vol. 43, págs. 567-591.

**DOCUMENTOS DE TRABAJO
PUBLICADOS**

NUMERO	TITULO	AUTOR	FECHA
Working Paper N° 14	Can Emerging Market Bank Regulators Establish Credible Discipline? The Case of Argentina, 1992-1999	Charles W. Calomiris and Andrew Powell	Mayo 2000
Documento de Trabajo N° 13	La relación entre el nivel de actividad económica, los requisitos mínimos de liquidez y otros mecanismos de liquidez en la coyuntura económica.	Dr. Guillermo Escudé y Elena María Grubisic	Abril 2000
Working Paper N° 12	Efficiency Structure Hipótesis: An Application to the Argentine Banking Sector.	Marcelo Catena	January 2000
Working Paper N° 11	Ensuring Financial Stability with large Depositors	Dr. George McCandless	September 1999
Working Paper N° 10	Prudential Regulations, Restructuring and Competition: The case of the Argentine Banking Industry	Tamara Burdisso and Laura D´amato	October 1999
Documento de Trabajo N° 9	Modelización de la tasa de interés para la evaluación del riesgo de tasa de interés mediante modelos de Valor a Riesgo (VaR)	Elena Grubisic y Dr. Guillermo Escudé	Julio 1999
Documento de Trabajo N° 8	El Indicador de Riesgo Crediticio de Argentina dentro de un enfoque de teoría de carteras de la exigencia de capital por riesgo crediticio	Dr. Guillermo Escudé	Julio 1999
Documento de Trabajo N° 7	¿Es posible anticipar problemas en una entidad financiera?	A. Anastasi T. Burdisso E. Grubisic S. Lencioni	Octubre 1998
Documento de Trabajo N° 6	Fuentes de Crecimiento Económico de Argentina y los países recientemente industrializados del este de Asia	Luis N. Lanteri	Versión actualizada diciembre 1999

Working Paper N° 5	The Impact of Policy Announcements and News on Capital Markets	Eduardo J.J. Ganapolski and Sergio L. Schmukler	January 1998
Documento de Trabajo N° 4	Privatización de los Bancos en Argentina	Tamara Burdisso Laura D´amato Andrea Molinari	Octubre 1998
Documento de Trabajo N° 3	Estimación de una Función de Costos para los Bancos Privados Argentinos utilizando Datos en Panel	Tamara Burdisso	Agosto 1997
Working Paper N° 2	Contagions, Banks Fundamentals or Macroeconomic Shock	Laura D´amato Elena Grubisic and Dr. Andrew Powell	July 1997
Documento de Trabajo N° 1	Ineficiencia X en la Banca Privada Argentina	Astrid Dick	Septiembre 1996