

SISTEMAS DE INFORMACION EN PYMES Y ACCESO AL CREDITO EN CONTEXTOS DE ASIMETRIA DE INFORMACION

José Pablo Dapena
Universidad del CEMA
jd@cema.edu.ar

Juan Lucas Dapena
Banco Central de la República Argentina
jdapena@bcra.gov.ar

Diciembre de 2003

Resumen

El actual contexto se caracteriza por restricciones en el acceso al crédito, aún habiendo fondos disponibles en tal sentido. Las pequeñas y medianas empresas necesitan del crédito para sostener inversiones en activos fijos y de trabajo y generar empleo, pero se les dificulta obtenerlo por potenciales problemas de asimetría de información, que podrían manifestarse por ejemplo en la forma de operaciones informales que no son correctamente expuestas por aspectos impositivos y/o relacionados con la seguridad social, o por déficit en la preparación de información de soporte en la gestión. Un elemento que ayuda a reducir este fenómeno se encuentra en los sistemas de información con sus herramientas de presupuesto y control que le permiten al potencial acreedor tener un mejor perspectiva de la verdadera naturaleza del demandante, y que en la normativa del Banco Central hacia los Bancos respecto del otorgamiento de créditos se encuentran especialmente contemplados. Realizamos un estudio de campo para relevar el grado de desarrollo de estas herramientas para empresas PYMES, exponiendo los resultados sobre una muestra de empresas en el tiempo y observamos evidencia de falta de utilización de instrumentos de información de gestión, aspecto que dificulta al potencial prestatario exponer su verdadera naturaleza.

JEL Campos temáticos : **D82, E49, G00, M41.**

1. Introducción

En general es conocido que los mercados de crédito se encuentran sujetos a problemas de asimetría de información. Quien solicita el crédito conoce mejor de su verdadera naturaleza y de sus verdaderas posibilidades de repagar el mismo con respecto a quien otorga el crédito. Estas asimetrías de información en cuanto a la naturaleza o riesgo del prestatario pueden categorizarse en problemas de "selección adversa" y de "riesgo moral". Estos fenómenos implica que en muchos casos la oferta de crédito puede no crecer cuando aumenta la tasa de interés, aún cuando la oferta de fondos y el costo de los mismos permanezcan constantes, ya que la suba en la tasa atrae proyectos potencialmente mas riesgosos, que por efectos de la responsabilidad limitada acotan sus pérdidas al capital integrado, y en consecuencia no conllevan mayores costos al subir el riesgo para los prestatarios. La escasez de crédito representa una restricción a las posibilidades de expansión de las empresas, al no contar con recursos suficientes para encarar nuevas inversiones en activos fijos o activos de trabajo. Estas restricciones pueden venir desde el punto de vista de la oferta del crédito (no existen fondos disponibles), desde la estructura de intermediación (no existen canales apropiados que permitan conectar los proveedores con los demandantes), o desde la demanda (habiendo fondos y estructura, los sujetos plausibles de crédito no satisfacen condiciones para que los mismos sean otorgados). Este tipo de situaciones puede dar lugar a fenómenos de racionamiento de crédito, una de las consecuencias de la presencia de información asimétrica dentro de los mercados financieros de acuerdo con la definición y la argumentación desarrollada por Stiglitz y Weiss (1981). La presencia de racionamiento de crédito implicaría que el mercado no es capaz de financiar proyectos de inversión o la actividad de empresas pequeñas y medianas con similar capacidad de repago que otras de mayor tamaño, aunque las primeras ofrezcan pagar mayores tasas de interés por el crédito. Uno de los motivos por los cuales puede existir este fenómeno está dado por la existencia de operaciones realizadas de manera informal y que no pueden ser expuestas por motivos impositivos o de seguridad social. La evasión de impuestos o de seguridad social (por empleo informal) puede dar lugar a la existencia de pasivos potenciales y contingentes para las empresas¹, que significan una forma de financiamiento², y que obviamente pueden afectar la capacidad de repago de este segmento de pequeñas y medianas empresas. En la medida que la información proveída es completa, transparente y fácil de contrastar con la realidad, este tipo de situaciones puede ser minimizada.

Es el objeto del presente trabajo desarrollar sobre aspectos de asimetría de información (modelados como potenciales pasivos ocultos o incertidumbre respecto a realización de eventos) y del grado de utilización por parte de PYMES de herramientas de información que pueden ser interpretadas como mecanismo de señalización de la verdadera naturaleza del prestatario.

2. El crédito a través del Sistema de Bancos

La principal fuente de financiamiento en la Argentina se da a través del sistema bancario. El sistema argentino de intermediación financiera se encuentra fuertemente sesgado hacia la

¹ Conforme datos de la Encuesta Permanente de Hogares (Indec) a Agosto de 2003, la informalidad en el empleo alcanza a 41.4% del empleo en la industria, y al 56.3% en el comercio, siendo mas acentuado en establecimientos mas chicos.

² Agradecemos a Victor Peirone por sugerir este punto, que se encuentra dentro de su área de investigación actual, donde la AFIP trabaja como una suerte de "cuasi banco" que financia a empresas cuando no percibe los correspondientes tributos.

intermediación bancaria, debido a que el mercado de capitales no se encuentra suficientemente desarrollado de manera de convertirse en un sustituto válido.

Las siguientes tablas nos reflejan información sobre la cartera de activos de los bancos y su dinámica en el tiempo medidos en todos los casos en los asaldos a diciembre de cada año calendario:

Tabla 1

Composición del Activo del Sistema Financiero

	Total Activo	Disponibilidades	Activos c/residentes exterior	Credito al Sector Público	Credito al sector Privado	Otros
Dic. 1989	100.00%	4.52%	0.00%	34.43%	30.78%	30.27%
Dic. 1990	100.00%	5.20%	0.00%	29.46%	41.48%	23.86%
Dic. 1991	100.00%	6.11%	0.00%	24.38%	47.76%	21.74%
Dic. 1992	100.00%	5.74%	0.00%	19.96%	57.44%	16.87%
Dic. 1993	100.00%	7.07%	0.00%	21.28%	55.53%	16.12%
Dic. 1994	100.00%	6.46%	4.89%	18.36%	54.68%	15.62%
Dic. 1995	100.00%	3.14%	5.15%	24.62%	47.55%	19.54%
Dic. 1996	100.00%	2.62%	7.48%	25.73%	44.76%	19.40%
Dic. 1997	100.00%	2.39%	11.19%	24.08%	42.68%	19.66%
Dic. 1998	100.00%	2.29%	9.44%	25.15%	42.71%	20.41%
Dic. 1999	100.00%	2.28%	7.82%	28.35%	39.19%	22.36%
Dic. 2000	100.00%	1.85%	8.94%	27.91%	35.21%	26.10%
Dic. 2001	100.00%	5.91%	4.21%	36.54%	35.99%	17.35%
Dic. 2002	100.00%	6.57%	4.50%	56.08%	20.13%	12.72%

Fuente: Elaboración propia en base a datos BCRA

Observamos entonces que gran parte de la cartera de créditos de los bancos se dirige hacia crédito al sector público, lo cual es entendible, dado que:

- las normas sobre capitales mínimos castigaban los créditos hacia pequeñas y medianas empresas³
- prestarle mayoritariamente a un solo sujeto (el Gobierno) disminuye los costos de transacción, más aún cuando ese sujeto necesita de los fondos.

Dentro de la composición de cartera de activos hacia el sector privado, encontramos una gran asignación a créditos hipotecarios para vivienda y descuentos de documentos conforme surge de la siguiente tabla:

Tabla 2

Composición de los Créditos al Sector Privado

	Total	Adelantos	Descuentos	Hipotecarios para Vivienda	Prendarios	Personales	Otros	Valores Privados
Dic. 1989	100.00%	20.39%	37.74%	27.35%	0.00%	0.00%	8.94%	5.59%
Dic. 1990	100.00%	22.47%	25.56%	38.68%	0.00%	0.00%	7.86%	5.43%
Dic. 1991	100.00%	12.50%	44.98%	20.07%	0.00%	0.00%	18.68%	3.77%
Dic. 1992	100.00%	14.99%	47.57%	18.80%	0.00%	0.00%	14.04%	4.60%
Dic. 1993	100.00%	14.97%	54.46%	16.94%	0.00%	0.00%	11.00%	2.63%
Dic. 1994	100.00%	13.05%	35.78%	18.59%	8.50%	12.38%	8.80%	2.91%
Dic. 1995	100.00%	10.97%	38.82%	20.91%	7.32%	10.29%	8.92%	2.77%
Dic. 1996	100.00%	9.81%	38.82%	20.79%	7.07%	11.08%	9.21%	3.22%
Dic. 1997	100.00%	9.34%	37.52%	20.60%	7.24%	12.27%	9.29%	3.73%
Dic. 1998	100.00%	8.91%	33.20%	22.09%	8.17%	13.62%	8.99%	5.02%
Dic. 1999	100.00%	7.88%	32.31%	23.24%	8.01%	13.72%	9.40%	5.43%
Dic. 2000	100.00%	7.35%	29.68%	25.67%	7.36%	14.49%	8.93%	6.51%
Dic. 2001	100.00%	7.79%	24.54%	29.40%	6.72%	15.28%	8.18%	8.09%
Dic. 2002	100.00%	6.46%	19.72%	25.26%	4.56%	10.35%	10.92%	22.75%

Fuente: Elaboración propia en base a datos BCRA

³ Se elimina transitoriamente el ponderador de riesgo de 1.5 para financiaciones a PYME, normalizandolo en 1. El anterior elevaba la necesidad de inmovilización de capital por parte del banco a 17.3% (si el crédito era para una PYME) con respecto a 3% sobre créditos al Estado.

Storey (1993) sintetiza dificultades que se les presentan a pequeñas y medianas empresas para acceder al crédito a través de bancos: el componente de información asimétrica mencionado, el alto componente fijo de los costos de búsqueda de información; la variedad de dimensiones crediticias (interés, plazo, etc.); la gran variedad de habilidades, actitudes y motivaciones que presentan los empresarios; la alta tasa de fracaso de proyectos, etc. Cuando los bancos enfrentan costos de información diferentes para evaluar a distintos grupos de solicitantes de crédito, pueden registrar tasas de interés que difieren para cada grupo. Sin embargo, en tanto se registre asimetría informativa puede existir racionamiento del crédito y podrán diferir en forma sistemática los retornos esperados por los bancos para diferentes tipos de empresas.

3. Consecuencias de asimetrías informativa en decisiones de financiamiento en PYMES

Dentro de los elementos que pueden utilizarse para resolver problemas de asimetrías de información y sus consecuencias se encuentran acciones de señalización, que transmitan información sobre la verdadera naturaleza del prestatario. Las señales, para ser efectivas, deben ser costosa para todo deudor, y más costosa para deudores riesgosos. Estas señales representan una solución parcial. En general la literatura menciona dos tipos de señales principales que se pueden enviar al mercado para transmitir información sobre la verdadera naturaleza de un prestatario: las garantías y el involucramiento de fondos propios. Las garantías están dadas por activos del deudor que pasan automáticamente a propiedad del acreedor en caso que el ingreso del proyecto no permita repagar la deuda en su totalidad y quien encuentra en principal interés el proporcionar garantías es aquel deudor que cree se ve injustamente castigado por el costo del crédito. Como la garantía provee de fondos en estados desfavorables de la naturaleza al acreedor, acota la responsabilidad limitada del deudor. El aporte de fondos propios constituye otra manera de diferenciarse en el mercado y transmitir información sobre la verdadera naturaleza del prestatario. Su funcionamiento en términos económicos es equivalente al de garantías, ya que provee de mayores fondos al acreedor en caso que el ingreso no sea suficiente para repagar la deuda.

Rodríguez et.al. (2001) estudian los determinantes del crédito a firmas en Argentina y encuentran que el costo de crédito en el margen es menor para firmas sólidas, que ofrecen garantías, que tienen una buena historia crediticia, y que tienen vínculos más estrechos con la entidad financiera marginal.; asimismo encuentran que la disponibilidad de créditos en el principal banco depende positivamente de la solidez de la firma, de las garantías, de una buena historia crediticia, y de vínculos más estrechos con la entidad financiera. Concluyen que el sistema financiero argentino podría haber reducido el grado de información asimétrica.

A pesar de que tanto las garantías como el aporte de fondos propios contribuyen a resolver problemas de asimetría de información, puede darse el caso que en general las PYMES no cuente con fondos propios ni los activos que puedan ofrecer como colateral sean elegibles para ser usados como garantías. Singh (1994) considera que las altas garantías exigidas por las entidades financieras podrían explicar de manera significativa las limitaciones que enfrentan las empresas pequeñas y medianas para obtener financiamiento (en este caso en países emergentes de Europa Central).

En consecuencia, las PYMES que no pueden ofrecer suficientes garantías tendrán inconvenientes para acceder a fuentes sustitutas de financiamiento. En vista de la existencia de racionamiento de crédito, las empresas que enfrentan dicho problema deben buscar fuentes sustitutas de financiamiento, y la fuente menos afectada (por estar en control de la propia empresa) es la reinversión de ganancias.

Bebczuk (2000) encuentra que el financiamiento promedio en países desarrollados de empresas no financieras descansa 18.9% en instrumentos de deuda, 9.9% en emisión de

acciones, y 71.1% en reinversión de ganancias; mientras que en América Latina, el 80.6% del financiamiento proviene de la reinversión de ganancias (con 79% en el caso de Argentina), mientras que solo 7.4% (6.9% para Argentina) surge del crédito de bancos. Esta evidencia es consistente con otros estudios y relevamientos. En un relevamiento de FIEL (1996), se encuentra que el crédito externo es casi inexistente para las PYME. Menciona que el 70% de los encuestados contestan que la reinversión de utilidades es su principal fuente de financiamiento, mientras que el aporte de los propios socios representa 12,5% en casos PYMES y 7,3% de grandes empresas. Un relevamiento reciente efectuado por la Cámara Argentina de Comercio revela que el 45% de los comerciantes no tiene relación con los bancos, mientras que del resto el 35% mantiene solamente una relación transaccional; asimismo expone que para el 69% del sector la principal fuente de financiamiento es la reinversión de utilidades, mientras que para un 30% los proveedores representan una fuente relevante de financiamiento. Asimismo un relevamiento de la Unión Industrial Argentina durante 2003 muestra que en la estructura de financiamiento de las empresa relevadas el capital propio (inicial mas reinversión de utilidades) representaba a 2001 el 59.5% del financiamiento total (respecto de un 55.6% en 1994), mientras que otras Deudas (que incluye a Proveedores) representaba en 2001 un 33.4% del financiamiento total (contra un 27.1% en 1994), siendo que finalmente un 7.1% esta financiado con bancos (contra un 17.3% en 1994). Estas cifras son consistentes con las que surgen de relevamientos del Instituto Argentino de Mercado de Capitales (1999).

Esta evidencia nos demuestra que tanto la reinversión de ganancias, como el crédito de proveedores, representan la principal fuente de financiamiento de las empresas PYME en Argentina, lo cual es perfectamente lógico, ya que son las fuentes menos expuestas a costos de asimetría de información. Asimismo son las fuentes que menos necesitan de una calificación crediticia para evaluar la capacidad de repago, ya que respecto de la fuente "re inversión de ganancias" el propio propietario sabe mejor que nadie la verdadera naturaleza de las operaciones que realiza la pequeña y mediana empresa, mientras que la fuente "proveedores" puede requerir de ciertos elementos de calificación⁴, pero al estar motivada en operaciones comerciales susceptibles de repetición en el futuro, prima la relación de confianza que se pueda ir construyendo entre las partes; asimismo en muchos casos el prestatario necesita del proveedor para seguir operando, lo que le da a la relación un marco diferentes. El crédito bancario ya requiere de aspectos diferentes en cuanto a los elementos que deben ser satisfechos para su concesión, dado que el prestamista se encuentra sujeto a regulación pro parte de la autoridad monetaria..

Respecto al proceso de otorgamiento de créditos por parte de los bancos existe un concepto general y dos puntos clave en la normativa del Banco Central para el otorgamiento de financiaciones⁵. El concepto genera; define que "el legajo (del cliente) deberá contener todos los elementos que posibiliten efectuar correctas evaluaciones acerca del patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad empresarial o del proyecto a financiar".

El primero responde a la información básica necesaria para este análisis y es: "La revisión de la cartera comercial se practicará sobre la base de la información financiera actualizada – estados contables e información complementaria, proyectos de inversión, etc. Que deberán proporcionar los clientes ante requerimiento de las entidades, aplicando parámetros válidos para cada sector y considerando otras circunstancias de la actividad económica"⁶.

El segundo criterio responde al criterio de clasificación y enuncia que: "la capacidad de repago del deudor en función del flujo financiero estimado y sólo en segundo lugar sobre la base de la liquidación de activos del cliente"⁷.

⁴ De donde podrían evidenciarse aspectos relacionados con empleo informal o evasión de impuestos, de ser sujetos de análisis crediticio.

⁵ Conforme Punto 1.1.3.1 Sección 1. Normas sobre "Gestión Crediticia". Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

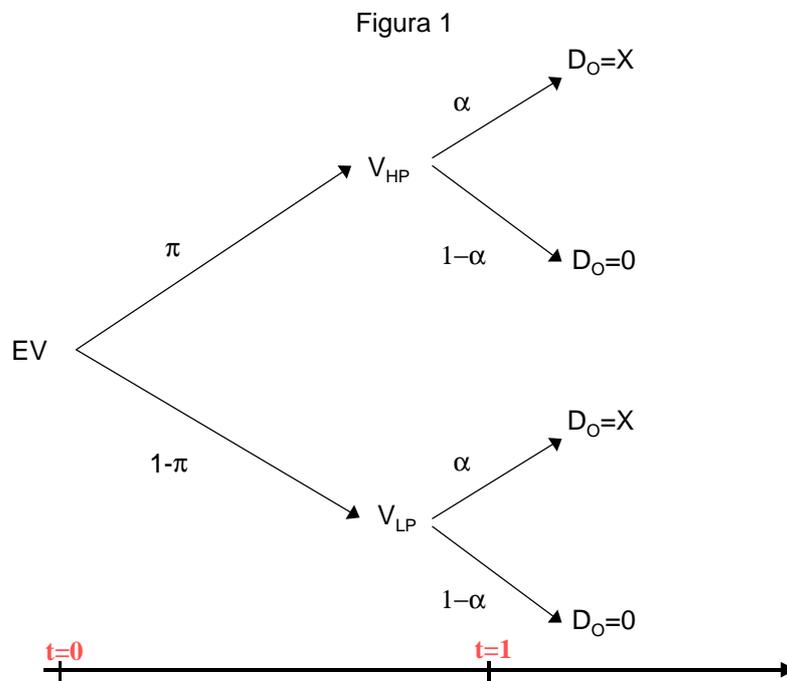
⁶ Punto 6.1. Sección 6. Normas sobre "Clasificación de Deudores" Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

⁷ Punto 6.2. . Sección 6. Normas sobre "Clasificación de Deudores" Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

De la interpretación de estos criterios, observamos la extremada relevancia de las perspectivas de flujos de fondos a través de la información financiera, siendo las garantías un criterio relevante en segundo orden.

4. El Modelo

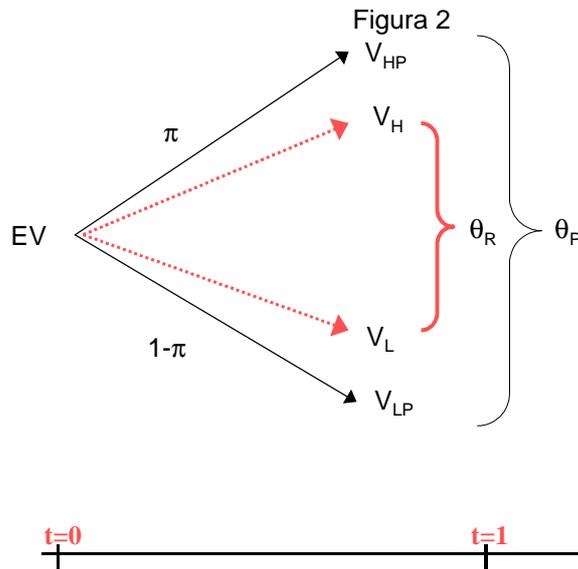
El siguiente modelo formaliza una perspectiva del prestamista. Sea una variable de valor o cashflow V propiedad de un emprendedor que puede adoptar dos valores, alto y bajo, cada uno con probabilidad π y $1-\pi$ respectivamente, que se propone como respaldo para un crédito D solicitado a un prestamista neutral al riesgo. La asimetría de información se presenta porque el prestamista no conoce la verdadera naturaleza de la variable V y debe tener en cuenta esta situación al fijar la tasa de crédito. En el siguiente modelo proponemos dos situaciones en las cuales la información del acreedor puede diferir de la del solicitante: por un lado el rango de variación de V que denominamos θ_R y por el otro la potencial existencia de pasivos ocultos D_0 que pueden afectar la capacidad de repago de la deuda D solicitada. Dada la asimetría de información, por mas que el deudor asegure su verdadera naturaleza, el prestamista sabe que todos los deudores tienen incentivos para declarar que son solventes y que no existen pasivos ocultos que puedan afectar la capacidad de repago. El acreedor se forma, en virtud de su conocimiento del mercado, una percepción que denominamos con el subíndice P de cada variable del emprendedor. En virtud de ello asigna un coeficiente θ_P al rango de variación de la variable V , de donde obtiene valores estimados de V_{HP} y de V_{LP} en el estado alto y bajo de la variable V , y asigna una probabilidad α a la posibilidad de existencia de pasivos ocultos X que afectan la capacidad de repago. La siguiente figura resume la percepción promedio del prestamista sobre la naturaleza en general de los prestatarios



donde $V_{LP} < D$ solicitado y donde hacemos el supuesto simplificador que $V_{HP} - D - X > 0$ y que $0 < V_{LP} - X < D$.

La verdadera naturaleza del prestatario con buen proyecto es resumida en la siguiente figura, donde se observa que el mismo no cuenta con pasivos ocultos ($\alpha = 0$), y que en realidad la variable de rango de variación es menor que la presumida por el prestamista ($\theta_R < \theta_P$) de donde se observa que la información con respecto a la verdadera naturaleza difiere, encontrándose el prestamista con información promedio, y el prestatario con información real.

La siguiente figura muestra la naturaleza de la información del prestatario:



donde hacemos el supuesto que existe algún tipo de riesgo de incobrabilidad medido por $V_L < D$, y de manera similar al caso anterior. A los efectos de simplificación, consideramos también que $\pi V_{HP} + (1-\pi) V_{LP} = \pi V_H + (1-\pi) V_L = EV$.

Conforme el modelo expuesto, la tasa r_L que le cobraría el prestamista estaría dada por aquella que le permite equilibrar su rendimiento esperado r y teniendo en cuenta que estima una probabilidad de existencia de pasivos ocultos:

$$(1+r) D = \pi (1+r_L) D + (1-\pi) (V_{LP} - \alpha X) \quad [1]$$

de donde despejando

$$1 + r_{LP} = \frac{(1+r)D - (1-\pi)(V_{LP} - \alpha X)}{\pi D} \quad [2]$$

de donde observamos que

$$\frac{\partial(1+r_{LP})}{\partial \alpha} > 0 \quad [3]$$

que implica que el costo sube con una mayor probabilidad de pasivos ocultos. Por otro lado observamos que:

$$\frac{\partial(1+r_{LP})}{\partial V_{LP}} < 0 \quad [4]$$

que implica que el costo de deuda baja a medida que sube el valor del proyecto asociado al estado malo de la naturaleza, lo que en términos de lo expuesto es equivalente a decir que se cuentan con garantías o se involucran fondos propios en una mayor cuantía.

Vimos la tasa que cobra el prestamista, pero conforme la información que posee el prestatario, la tasa que debiera cobrarse es

$$1 + r_{L=} = \frac{(1 + r)D - (1 - \pi)V_L}{\pi D} (1 + r_{LP}) \quad [5]$$

que es menor a la que exige el prestamista

$$1 + r_{L=} < (1 + r_{LP})$$

justamente por los problemas de asimetría.

Rodríguez (1994) expone que uno de los principales factores que explican la falta de crédito está dada por la calificación crediticia de los tomadores de préstamos. Referente a esta conclusión podemos decir que uno de los mecanismos que tienen las empresas para señalar al mercado de crédito su verdadera naturaleza es a través de la presentación de información sobre sus actividades y sus perspectivas futuras, que satisfacen los puntos relevantes dados por la normativa del Banco Central. Si la empresa tuviese perfecta certidumbre sobre los aspectos relacionados con sus futuros ingresos y gastos, el problema no sería tal, ya que los mismos permitirían evaluar adecuadamente la capacidad de repago, y en consecuencia de absorber deuda de la empresa. Como el futuro es incierto, y existe riesgo asociado, y pueden darse situaciones de oportunismo en las solicitudes de crédito, es que el prestatario debe convencer al prestamista acerca de dicho futuro. En general esta información se basa en herramientas de información que buscan exponer las perspectivas económicas, comerciales y financieras de dicha empresa, que ayudan a explicar como el crédito será repagado. Dentro de lo que se considera como información necesaria para realizar este tipo de análisis (financiero) se puede mencionar como información clave⁸:

- estado de situación patrimonial
- flujo de fondos a corto plazo
- flujo de fondos a largo plazo
- presupuestos

Si el prestatario puede convencer al prestamista acerca de que el presupuesto revela exactamente sus perspectivas, y no le está ocultando información, de manera que la información volcada en el presupuesto vuelve la información a su carácter de simétrica, entonces la relación de crédito podría ser mas fluida; pero si el prestatario no utiliza este tipo de herramientas, se hace bastante difícil que encuentre instrumentos para "simetrizar" la información. Si definimos la variable I como aquella que resume la información clave, y consideramos que un mayor nivel de información permite reducir la probabilidad de existencia de pasivos ocultos,

$$\frac{\partial \alpha}{\partial I} < 0 \quad [6]$$

y permite contar con una estimación mas precisa del rango de valores en los que se puede mover el cashflow

⁸ Zimmerman, Jerold. 2000. Accounting for Decision Making and Control. 3rd Ed. Mc Graw International Editions.

$$\frac{\partial \theta_p}{\partial I} < 0 \quad [7]$$

tendremos entonces que

$$\frac{\partial(1 + r_L)}{\partial I} < 0 \quad [8]$$

de manera que si el nivel de información I reduce la probabilidad de percepción de existencia de pasivos ocultos y reduce la incertidumbre con respecto a los posibles valores que puede adoptar V , en consecuencia facilitaría diferenciarse en el mercado de crédito y enviar una señal que la otra parte (que registra los efectos contrarios al reducirse la asimetría) no está dispuesta a dar. Es entonces de vital importancia evaluar la calidad de los sistemas de información con que cuenta el segmento de PYMES, dada la carencia de colaterales efectivos.

5. Relevancia de la Información Financiera y Económica en el acceso al crédito.

Una de las cuestiones clave a tener en cuenta es si las empresas cuentan con información necesaria para poder realizar un correcto análisis financiero si están pensando en endeudarse. Partiendo de esta pregunta clave es que se elabora esta parte del trabajo con el objetivo de analizar la situación real de las pequeñas y medianas empresas en cuanto a la generación de información financiera y no financiera para la gestión y que es necesaria para acceder al mercado del crédito. Visto este mismo problema desde la óptica de los oferentes de dinero, también se presenta como una de las cuestiones a resolver dado que, para que las instituciones bancarias otorguen créditos comerciales, deben poder contar con los elementos necesarios para evaluar la capacidad de re pago de la empresa solicitante del mismo. Hemos visto que dentro de los puntos claves establecidos por el Banco Central para el análisis de los deudores comerciales se establece que la información básica necesaria surge de la información financiera actualizada – estados contables e información complementaria, proyectos de inversión, etc.; y que la capacidad de repago de un crédito se basa inicialmente en el flujo financiero estimado y sólo en segundo lugar sobre la base de la liquidación de activos del cliente. Con estos dos lineamientos se puede definir el tipo de información que las entidades financieras necesitan para realizar un adecuado análisis de la capacidad del deudor. Además se define el criterio básico de evaluación que es en base a la capacidad de repago en primer lugar y sólo en segundo al respaldo en activos del deudor. Esto se debe a que el otorgamiento de las financiaciones deberá responder a sus verdaderas necesidades de crédito y efectuarse en condiciones de amortización acordes a las reales posibilidades de devolución que la actividad y la generación de fondos permitan. Por último es necesario analizar la periodicidad en la actualización de la información para la revisión y reclasificación (en su caso) por parte de la entidad financiera. El Banco Central define distintos períodos de acuerdo al monto de la financiación otorgada a la empresa. Básicamente se puede decir que en los casos más livianos esta periodicidad es anual, motivo por el cual es necesario que al menos con esta periodicidad se cuente con dicha información⁹. Estos tres criterios son fundamentales para el análisis dado que dejan sentado las características de la información que la empresa debe proveer a las entidades financieras para que éstas realicen adecuadamente su análisis financiero, la periodicidad y

⁹ Punto 6.3. Sección 6. Normas sobre “Clasificación de Deudores” Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

el criterio de evaluación. Ahora bien visto desde otro ángulo, es necesario saber si los potenciales demandantes de crédito elaboran esta información de manera tal de proveérsela a las entidades financieras para que éstas puedan hacer el análisis financiero que permita conocer la capacidad de repago del deudor. La perspectiva bajo análisis que se define entonces como las dificultades que enfrentan las empresas para acceder a financiamiento bancario, también puede ser abordada como las dificultades que se les presenta a las entidades financieras para realizar un adecuado análisis de la capacidad de pago de las empresas. Bajo esta nueva perspectiva es que el principal problema que enfrentan las entidades al analizar las empresas es la disponibilidad de información. Desde este punto de vista, la mayor tarea que se le presenta a un sistema información dentro de una empresa es hacer que la información financiera necesaria esté disponible para este nuevo usuario externo. Entonces es necesario conocer si las empresas cuentan con información pertinente para:

- 1- tomar decisiones acerca de la misma
- 2- entregarla a terceros, en este caso una entidad financiera proveedora de crédito.

Es en este último punto donde se centra el problema *“dado que los sistemas de información que proveen a las pequeñas y medianas empresas argentinas de información financiera y no financiera para la toma de decisiones no estaría, en términos generales, en condiciones de elaborar este tipo información para ser presentada a las entidades financieras”*.

La afirmación realizada en el párrafo anterior es de importancia fundamental para apuntar a la solución de lo que es uno de los problemas que, a criterio de los autores, enfrentan las entidades financieras para el otorgamiento de crédito a este tipo de empresas en nuestro país. Es necesario que las empresas elaboren esta información con fines propios y, a partir de allí, es que esta información va a poder ser utilizada por las entidades financieras para realizar un correcto análisis de la capacidad de repago de la empresa.

6. Investigación de Campo

La primera parte de la investigación apunta entonces a tratar de conocer qué tipo información utilizan los empresarios o bien los gerentes de empresa para gestionar las mismas¹⁰. Esta información es la que va a servir para determinar si las empresas se encuentran o no frente a un problema cuando tienen que analizar la posibilidad de endeudarse ya sea para hacer frente a su normal desenvolvimiento o bien para hacer frente a un nuevo proyecto de inversión. Así se llega a la pregunta clave que es si las empresas cuentan con información clave para la gestión de las mismas, y, si proveen esta información clave a las entidades financieras (o bien al oferente de financiamiento).

La investigación de campo se llevó a cabo durante los meses de Febrero y Marzo del año 2000¹¹ y fue actualizada parcialmente durante Julio de 2003. Con este objetivo se tomó empresas de tamaño pequeño y mediano¹². Las características propias de estas empresas son que poseen en su mayoría una sola unidad de negocios, la cantidad de personal es menor a 150 empleados, poseen una estructura bastante flexible debido su tamaño y el nivel de desarrollo en sus sistemas de información puede ser perfeccionado en gran medida.

¹⁰Galliers, R., Leidner, D., Baker, B., 1999. *Strategic Information Management*. 2nd Ed. Butterworth-Heinemann.

¹¹Dapena Fernandez, J.L., 2000. *La Contabilidad Gerencial como herramienta competitiva en las Pymes de la ciudad de Cordoba*. Secretaria de Ciencia y Tecnologia. Republica Argentina.

¹²De acuerdo a lo establecido por los decretos 1917/99 y 2341/99 de la Provincia de Córdoba. República Argentina.

Se trabajó en dos dimensiones¹³ que son:

- 1) La dimensión estratégica que apunta a la creación, implementación y control de la estrategia adoptada por empresa para los objetivos de corto como de largo plazo.
- 2) La dimensión sistemas de información en lo que hace a la elaboración y presentación de información considerada básica y que permita a la gerencia realizar una adecuada administración sobre la base de las estrategias adoptadas.

El relevamiento se realizó en dos momentos distintos. El primer momento fue en los meses de febrero y marzo del año 2000, momento este en el cual se realizó una investigación de campo mucho más profunda. De dicha investigación se utilizó la información pertinente para el presente trabajo. El segundo momento fue en el mes de julio del año 2003 donde se tuvo en cuenta los resultados de la información obtenida en el año 2000 para realizar la investigación de casos y la actualización de dicha información. Se utilizaron preguntas abiertas y cerradas, siendo estas últimas las que permitieron el tratamiento estadístico de la información.

El análisis realizado consta de tres partes que son:

- análisis de la distribución de frecuencias año 2000
- análisis de las empresas representativas de cada clase año 2000
- análisis de las empresas representativa de cada clase año 2003

Para el caso de la segunda y tercer parte del trabajo, la técnica estadística que se utilizó sobre la muestra es el análisis de cluster¹⁴, con intención de determinar conjuntos de empresas sobre la base de que las características distintivas que se repitan en las distintas empresas y permita confeccionar grupos homogéneos de las mismas. Se utilizó dicho análisis agrupando las empresas en cuatro clases de acuerdo a patrones de homogeneidad.

Es importante destacar que en el análisis se ha trabajado en dos momentos con situaciones económicas imperantes muy distintas. Este aspecto le da una riqueza adicional dado que siguiendo a Pettigrew¹⁵ es necesario tener en cuenta el análisis contextualista, dado que no se puede aislar al organismo o al proceso de su contexto (en este caso a las empresas). En el caso bajo análisis se están analizando a las empresas representativas no solamente en dos momentos de tiempo distintos, sino, y más importante, en dos contextos sumamente diferentes. En forma muy resumida se puede caracterizar a la situación económica y coyuntural que la Argentina vivía en el año 2000 como una situación económica con certidumbre¹⁶ mientras que el año 2003 se puede caracterizar a la situación económica con bastante incertidumbre¹⁷.

Existen dos premisas que se dan por supuestas para el presente relevamiento. Ellas son:

1. Las empresas representativas de cada uno de los cluster definidos en el año 2000 continúan siendo representativas de los mismos en el año 2003.
2. Se utiliza el carácter inductivo para generalizar los resultados obtenidos en esta investigación.

¹³ Castellano, N., 1998. *Metodología para el estudio científico de la administración*. Córdoba. Ed. Eudecor

¹⁴ Manly, B., 1988. *Multivariate Statistical Methods*. Chapman and Hall Ltd. Great Britain

¹⁵ Pettigrew, A.M., 1985. *Contextualist research: A natural way to link theory and practice*. In Research Methods in Information Systems E. Mumford, E. et al. (Editors). Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland.

¹⁶ Para definir la certidumbre o incertidumbre de la situación económica se ha tomado el EMBI para los meses de Febrero 2000 (551 puntos), Marzo 2000 (568 puntos) y Julio 2003 (5030 puntos). Fuente Bloomberg.

¹⁷ Idem nota 11.

6.1 Primera Etapa - Año 2000

En el caso de la primera etapa de la investigación (Febrero – Marzo de 2000), la población sujeta a estudio fue de 493 empresas pertenecientes a aproximadamente 80 sectores productivos en la Provincia de Córdoba. Las características de las empresas pertenecientes a la población sujeta a estudio son:

- más de 10 y menos de 100 empleados
- clasificada en sectores específicos de acuerdo al Registro Industrial de la Provincia de Córdoba
- pertenecientes al Departamento Capital de la Provincia de Córdoba

El tamaño de la muestra con cual se trabajó fue de 76 empresas para lograr resultados con un nivel de confianza del 95% y un error máximo de estimación de 10, 3%

6.1.1 Análisis de la distribución de frecuencias año 2000

La distribución de frecuencias de las variables analizadas muestra resultados poco alentadores en cuanto a brindar información relevante desde el punto de vista financiero para que se realice un correcto análisis de las necesidades financieras de la empresa y la capacidad de repago de dicho créditos.

Dentro de la dimensión estratégica, la información más interesante para el presente análisis es la siguiente:

- El 52,17% de la muestra no posee objetivos a largo plazo
- El 8,69% de la muestra se maneja sin objetivos para el año en curso
- El 81,15% de la muestra no ha planificado como va lograr los objetivos de largo plazo
- El 21,73% de la muestra no ha planificado como lograr esos objetivos de corto plazo
- El 28,98% de la muestra no evalúa el desempeño de la empresa a la luz de los objetivos de corto plazo
- El 95,65% de las empresas incluidas en la muestra no realiza evaluación del cumplimiento de lo planificado para lograr los objetivos de largo plazo.

Dentro de la dimensión sistemas de información, la información más interesante fue la siguiente:

- El 91,31% de la muestra no confecciona presupuestos a tres años
- El 49,27% de la muestra no confecciona presupuestos anuales
- El 69,56% la muestra no realiza flujo de fondos anual
- El 31,89% de la muestra no confecciona flujo de fondos mensual
- El 31,89% de la muestra considera que la información contable no provee información útil para tomar decisiones.

6.1.2 Análisis de las empresas representativas de cada clase año 2000

En base a los patrones de homogeneidad establecidos en la muestra (mediante el análisis de cluster), se agrupó a la misma en cuatro clases, a continuación se analizan las empresas representativas de cada uno de estos grupos:

Tabla 3

Encuesta Año 2000

EMPRESAS REPRESENTATIVAS				
Variables Consideradas	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Poseen objetivos a corto plazo	Si	Si	Si	Si
Poseen objetivos a largo plazo	Si	Si	Si	No
Planifican a corto plazo	Si	Si	Si	No
Planifican a largo plazo	No	Si	No	No
Realizan evaluación de objetivos a corto plazo	Si	Si	Si	No
Realizan evaluación de objetivos a largo plazo	No	Si	No	No
Realizan flujo de fondos mensual	Si	Si	Si	Si
Realizan flujo de fondos anual	Si	Si	No	No
Realizan presupuesto anual	Si	Si	Si	No
Realizan presupuesto a tres años	Si	No	No	No
No consideran que la información contable provea información útil para administrar la empresa	Si	Si	Si	Si

Primera clase

Este grupo está integrado por seis empresas que representan el 8,70% la muestra y ha sido caracterizado por las siguientes variables:

- Realizan presupuestos tres años
- Realizan flujo de fondos anual

La empresa representativa de este grupo cuenta con 80 empleados. Analizando la variable que contempla la dimensión estratégica se concluye que tiene pensado los objetivos para el año en curso y para los próximos cinco años. En los referente a la planificación de estos objetivos, la empresa los ha planificado para el corto plazo pero no ha realizado dicha planificación para el largo plazo. Por último, en cuanto a la evaluación del cumplimiento de los objetivos, la empresa representativa de esta clase evalúa el cumplimiento de los mismos a corto plazo en forma periódica (mensual), no así los de largo plazo que no son evaluados durante el año.

Analizando las variables que contemplan los sistemas de información se concluye que esta empresa realiza presupuestos anual y también realiza presupuestos a tres años, por lo tanto vincula el corto con el largo plazo a la vez que realiza proyecciones y determina escenarios futuros.

En cuanto los ingresos y egresos financieros, realiza un flujo de fondo semanal y también realiza flujo fondos anual que contempla los ingresos y egresos proyectados para todo el ejercicio.

Por último la parte contable de la empresa manejada por personal interno con asesoramiento externo y consideran que información contable provee información que para tomar decisiones.

Segunda clase

Este grupo integrado por tres empresas que representan el 4,35% de la muestra se ha caracterizado por una sola variable que es:

- realizan evaluación de los objetivos de largo plazo.

La empresa representativa de esta clase cuenta con 33 empleados. Analizando las variables que contemplan la dimensión estratégica se concluye que la empresa tiene pensado los objetivos para este año y para los próximos cinco años. Ha planificado cómo lograr los objetivos de corto y de largo plazo. Por último, en lo que hace a la evaluación del cumplimiento de los objetivos sí evalúan el cumplimiento de los mismos a corto plazo en forma periódica (mensual) y a largo plazo (es ésta la variable que caracteriza a la clase).

En cuanto a la dimensión sistemas de información, la empresa realiza presupuesto anual pero no realiza presupuestos tres años. Los ingresos y egresos financieros se reflejan en flujo de fondos mensual y también flujo de fondos anual. La parte contable de la empresa es manejada por personal interno y consideran que información contable provee información útil para tomar decisiones.

Tercera clase

Este grupo está integrado por 43 empresas que representan el 62,31% de la muestra y está caracterizado por las siguientes variables:

- Realizan evaluación de objetivos a corto plazo
- No consideran que la información contable provea información útil para administrar la empresa
- Planifican a corto plazo
- Poseen objetivos a corto plazo
- No realizan presupuesto a tres años
- Los empleados conocen los objetivos a corto plazo

La empresa representativa de esta clase cuenta con 16 empleados. Analizando las variables que contemplan la dimensión estratégica se concluye que la empresa tiene pensado los objetivos para este año y para los próximos cinco años. Ha planificado como lograr los objetivos de corto pero no los de largo plazo. En cuanto a la evaluación del cumplimiento de estos objetivos, si se evalúa en el caso del corto plazo en forma periódica (bimensual), en cambio los objetivos de largo plazo no son evaluados.

En cuanto a las variables que contemplan los sistemas de información, la empresa realiza presupuesto anual pero no a tres años. Se realiza flujo de fondos mensual pero no anual. La parte contable es manejada por personal interno con asesoramiento externo y se considera que la información contable provee información útil para tomar decisiones.

Cuarta clase

Este grupo está integrado por 17 empresas que representan el 24,64% de la muestra y se caracteriza por las siguientes variables:

- No realizan evaluación de los objetivos a corto plazo
- Los empleados no conocen los objetivos a corto plazo
- No planifican a corto plazo
- No poseen objetivos a corto plazo
- No realizan flujo de fondos mensual
- No poseen objetivos a largo plazo
- No realizan flujo de fondos anual

La empresa representativa de esta clase cuenta con 10 empleados. Analizando las variables que contemplan la dimensión estratégica se concluye que esta empresa no tiene pensado los objetivos para este año y tampoco para los próximos cinco años. No ha planificado dichos objetivos (corto y largo plazo). Y no se evalúa el cumplimiento de los mismos ni de corto ni de largo plazo.

Analizando las variables que contemplan la dimensión de sistema información, la empresa representativa de la clase no realiza presupuesto anual y tampoco a tres años. No realiza flujo de fondos anual pero sí flujo de fondos mensual. Por último la parte contable es manejada por personal interno con asesoramiento externo y consideran que la información contable provee información útil para tomar decisiones.

6.2 Segunda Etapa. Año 2003

Análisis de las empresas representativas de cada clase año 2003

En base al análisis de cluster realizado en el año 2000, se entrevistó nuevamente a las empresas representativas de cada una de las clases. El objetivo fue conocer la evolución de estas empresas (como representativas de la muestra bajo estudio). Los resultados de las entrevistas se detallan a continuación:

Tabla 4

Encuesta Año 2003				
EMPRESAS REPRESENTATIVAS				
VARIABLES CONSIDERADAS	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Poseen objetivos a corto plazo	Si	Si	Si	No
Poseen objetivos a largo plazo	Si	No	No	No
Planifican a corto plazo	Si	Si	Si	No
Planifican a largo plazo	Si	No	No	No
Realizan evaluación de objetivos a corto plazo	Si	Si	Si	No
Realizan evaluación de objetivos a largo plazo	Si	No	No	No
Realizan flujo de fondos mensual	Si	Si	Si	No
Realizan flujo de fondos anual	Si	Si	No	No
Realizan presupuesto anual	Si	Si	No	No
Realizan presupuesto a tres años	Si	No	No	No
No consideran que la información contable provea información útil para administrar la empresa	Si	Si	No	Si

Primera clase

La empresa representativa de este grupo aumentó su dotación a 100 empleados, lo que refleja un incremento en el volumen de actividad. En lo que hace a la dimensión estratégica se concluye que presenta cambios desde el último análisis dado que ha definido objetivos de corto y largo plazo, ha planificado como lograr estos objetivos y evalúa el cumplimiento de los mismos. Ha diferencia del análisis del 2000, ahora planificaron y evalúan los objetivos a largo plazo en forma periódica.

Analizando las variables que contemplan los sistemas de información no se observan cambios significativos dado que realiza presupuesto anual y a tres años. En cuanto a los ingresos y egresos financieros, realiza un flujo de fondo semanal y también flujo de fondos anual (sin modificaciones desde el año 2000). Finalmente la parte contable de la empresa ha sido tercerizada a estudios contables (aspectos impositivo y legal) y la información para la gestión se elabora internamente.

Segunda clase

La empresa representativa de esta clase mantiene la cantidad de personal (33 empleados). En lo referente a la dimensión estratégica tiene pensado los objetivos para este año y para el próximo, no así los objetivos para los próximos cinco años. Ha planificado los objetivos de corto plazo (y para el próximo año) y evalúan el cumplimiento de los mismos (en forma semanal lo operativo y en forma mensual lo general). En base a esto se observa un acortamiento en el horizonte de planeación con referencia al año 2000).

En cuanto a la dimensión sistemas de información no se observan cambios dado que la empresa realiza presupuesto anual pero no a tres años. Los ingresos y egresos financieros se reflejan en flujo de fondos mensual y también anual. Por último la parte contable de la empresa en manejada por personal interno y consideran que información contable provee información útil para tomar decisiones.

Tercera clase

La empresa representativa de este grupo aumentó su dotación a 18 empleados, lo que refleja un incremento en el volumen de actividad. Analizando las variables que contemplan la dimensión estratégica se concluye que, a diferencia del año 2000, la empresa no ha pensado los objetivos para los próximos cinco años. En lo referente a planificación de estos objetivos, se ha planificado los objetivos de corto plazo y si se evalúa el cumplimiento de los mismos a corto plazo en forma periódica mensual. Aquí también se observa, al igual que en el caso anterior (grupo dos) un acortamiento en el horizonte de planeación.

En cuanto a las variables que contemplan los sistemas de información, la empresa ha dejado de realizar presupuesto anual. Se realiza flujo de fondos pero en forma trimestral. La parte contable es manejada por personal interno con asesoramiento externo (legal e impositivo) no siendo considerada útil para la gestión (a diferencia del 2000).

Cuarta clase

La empresa representativa de esta clase ha disminuido el personal a 7 empleados. En la actualidad no ha definido los objetivos ni a corto ni a largo plazo (a diferencia del 2000 que si estaban definidos los de corto plazo) y como consecuencia tampoco ha planificado ni evalúa el desempeño de los mismos.

Se han modificado negativamente las variables que contemplan la dimensión de sistema información. Dado que no realizan presupuesto anual ni a tres años. No realiza flujo de fondos mensual (a diferencia del 2000) ni anual. Por último la parte contable es manejada por personal interno con asesoramiento externo y consideran que la información contable provee información útil para tomar decisiones.

7. Análisis de la Información recabada en la Investigación de Campo

Al analizar toda la información recabada tanto en el análisis de la distribución de frecuencias como en el análisis de las empresas representativas de cada una de las clases (esto último para el año 2000 como para el año 2003), se llega a la conclusión de que es muy difícil canalizar y otorgar adecuadamente el crédito cuando la mayoría de las pequeñas y medianas empresas analizadas no cuenta con sistemas de información que permitan proveer información necesaria para realizar un adecuado análisis financiero.

Los sistemas que en la actualidad generan información en las pequeñas y medianas empresas deben definir al destinatario de la información de manera tal de presentar aquella que es relevante a las necesidades de cada usuario en particular¹⁸. Para el caso bajo análisis es necesario definir y elaborar la información que debe ser provista para que se realice un adecuado análisis financiero¹⁹.

Otro aspecto a tener en cuenta es que la información financiera no es solamente la que se desprende de los estados contables dado que, si bien ésta puede ser un punto de partida, son las proyecciones financieras las que realmente importan. Además es necesario ajustar la información a ser presentada a las características particulares de la empresa y del sector en el cual la misma se desenvuelve (cuando se definen las proyecciones). Por último, y quizá uno de los aspectos más importantes, es que las empresas, en términos generales no contemplan el largo plazo en la gestión ni en las proyecciones que realizan. Esto dificulta sobremanera cualquier intento de realizar un análisis de la capacidad de repago de la empresa.

No se cree necesario contar con soportes informáticos o programas de última generación

¹⁸Levy, M., Powell, P., 2000. *Information systems strategy for small and medium-sized enterprises: an organizational perspective*. Journal of Strategic Information Systems 9, 63-84.

¹⁹Levin, Richard and Travis, Virginia. 1987. *Small Company Finance: What the Books Don't Say*. Harvard Business Review

para la confección de un adecuado flujo de fondos o bien de un correcto presupuesto, tanto para el corto como así también para el largo plazo. Esto es fácilmente realizable con una planilla de cálculo. En cambio es fundamental el trabajo intelectual para realizar proyecciones, para lo cual se depende básicamente del empresario o gerente.

La mayoría de las empresas conocen el negocio en el cual se encuentran (observación que se desprende de las encuestas y entrevistas), pero por lo visto no cuentan con la capacidad de plasmar en un flujo de fondos proyectado la situación esperada por la empresa. Esto tanto para situaciones coyunturales de estabilidad y certidumbre como así también para situaciones en las cuales se manifiesta cierta inestabilidad e incertidumbre económica. Un aspecto a destacar en lo referente a este último punto es que se observa cierta tendencia a acortar los plazos en la proyección de la información financiera (casos de las empresas representativas de las clases tres y cuatro). Esto complica la situación a futuro. Sería interesante conocer si este cambio es consecuencia de la coyuntura económica o bien de un relajamiento en la elaboración de la información.

Aquí se presenta una realidad a ser tenida en cuenta al momento de entender la situación de las empresas al tratar de acceder a financiamiento bancario. Al analizarla con un poco más de detenimiento, surge la problemática referida a la confección de información financiera fehaciente para realizar un adecuado análisis de riesgo crediticio. Es necesario que las empresas perfeccionen sus sistemas de información financiera de manera tal que sea posible entender la realidad de las mismas y la capacidad de repago que poseen, para así facilitar la tarea de los bancos al analizar la posibilidad de otorgar créditos. Mientras más realista sea la información financiera provista a los bancos más se va a facilitar la tarea de los mismos, además de ajustar la situación crediticia de una empresa a su situación real. Esto debe ser visto como beneficioso tanto para la empresa como para el banco en cuestión. Dado que, al trabajar sobre información que refleja su verdadera situación, como así también las proyecciones realistas que tiene en cuanto a crecimiento y capacidad de repago, es que se facilita el otorgamiento de créditos. Esto repercute también en la morosidad dado que, al trabajar sobre las capacidades reales de repago de la empresa y no sobre información financiera elaborada solamente con el fin de obtener financiamiento, disminuye la morosidad debido a análisis erróneos. Muchas veces esta información se realiza ad hoc para la entidad financiera con el solo motivo de obtener dicho crédito (lo que complica aún más la situación). Generalmente en estos casos existe "demasiado optimismo" en cuanto al potencial desenvolvimiento del negocio. Esta situación, a futuro, genera problemas cuando es necesario honrar los compromisos. También se puede presentar el caso opuesto en el cual, dada la imposibilidad de presentar la información requerida por los oferentes de crédito, existan ciertas empresas que vean restringido su acceso a este mercado, mas allá de que cuenten con liquidez suficiente como para hacer frente a las obligaciones contraídas. Una vez superado este obstáculo se va a simplificar en gran medida la función de otorgamiento de créditos financieros a las empresas.

En esta última parte de la investigación se analizó solamente una de las cuestiones que, a criterio de los autores, puede ser un impedimento desde el punto de vista de la demanda en el mercado de crédito bancario. Mas allá de los problemas coyunturales referidos a cuestiones de incertidumbre y, como consecuencia de esto al costo del dinero (reflejado en la tasa de interés que cobran los bancos por los préstamos) existen otros aspectos que pueden ser mejorados y que facilitarían el otorgamiento de crédito cuando las cuestiones coyunturales vuelvan a parámetros normales en lo referente a certidumbre, inflación y costo del dinero. Una de estas cuestiones es la referida a la deficiencia en información con la cual cuentan las empresas ya sea para gestionarse como así también para presentar a terceros.

Se analizó la información con la que cuentan los empresarios y administradores para tomar decisiones en sus empresas en dos momentos del tiempo:

1) El primer momento fue con una situación coyuntural de certidumbre económica²⁰. Este

²⁰ Ver nota 11

primer análisis refleja que la mayoría de los casos no queda constancia que los empresarios cuenten con información necesaria para que las entidades financieras realicen un correcto análisis de crédito en la empresa.

2) En el segundo momento de tiempo el relevamiento se realiza en un entorno económico de incertidumbre²¹. Ante este cambio en la coyuntura económica tampoco queda constancia que los empresarios cuenten con información necesaria para que los agentes financieros realicen un correcto análisis de crédito en empresa. Pasaron tres años entre primer y segundo momento de análisis. La situación coyuntural favorecía el planeamiento en el año 2000, así y todo es en este año, que es donde se realiza la investigación más detallada que se manifiesta la problemática por primera vez. En el año 2003, el contexto económico es notoriamente distinto al que se encontraba tres años antes y en este contexto se realizó un seguimiento de aquellos cuatro casos más representativos de los distintos clusters definidos en un primer momento.

En ambos años se llega básicamente a las mismas conclusiones, que son las enunciadas con anterioridad. Esta falta de instrumentos de información en la gestión es un claro obstáculo al otorgamiento de créditos a las empresas. En este caso el problema viene dado por el tomador del crédito en cuanto a que no cuenta con toda la información necesaria para poder realizar un correcto análisis financiero. En la actualidad, puede ser el contexto económico uno de los justificativos para esta tendencia al corto plazo en las empresas. Pero es aquí donde este argumento es rebatido por la primera parte de la investigación, dado que se ha realizado en un contexto económico de certidumbre.

Por último, es necesario resaltar una de las variables que se tuvo en cuenta en la investigación y que es la utilidad de la información contable para los empresarios. En muchos casos los empresarios consideran que la información contable no es útil para la toma de decisiones. Al tener este concepto de la información contable se puede concluir que es lógico que traten de perfeccionar la información que provee la misma. Esto es necesario porque es esta misma información contable la que utilizan los bancos en gran medida para conocer como se viene desarrollando la empresa y recién a partir de ahí analizar los flujos de fondos y presupuestos proyectados. No es fácil creer que una empresa que presenta cierta información en sus estados contables, ya sea para fines legales o impositivos, presente información notoriamente distinta en cuanto a las proyecciones que realiza de sus estados financieros.

Todo esto lleva concluir que existe un notorio déficit de información financiera en el caso de las pequeñas y medianas empresas. Los primeros damnificados por esta situación son los empresarios dado que no cuentan con información financiera relevante para la gestión de la empresa y en segundo lugar no cuentan con información financiera relevante para presentar a terceros. En este caso las instituciones financieras que van a proveer de financiamiento a las empresas. La causa de esta situación son los empresarios mismos dado que ellos son quienes deben perfeccionar la información que utilizan. Ahora bien, una conclusión que se puede diagnosticar es la falta de preparación financiera en las pequeñas y medianas empresas. Falta de preparación que repercute no solamente en la gestión sino también la posibilidad de acceder al crédito bancario.

Una alternativa a tener en cuenta es que dicha información exista y que ya sea por motivos legales o impositivos los empresarios sean reacios a presentarla. No se considera que ésta sea la principal causa por la cual los empresarios no cuentan con esta información. Esto debido a que las características de la investigación de campo apuntaban a conocer básicamente la información con la que los empresarios cuentan para tomar decisiones en las empresas y sólo en un segundo momento si esta información existe para ser presentada a terceros. Es entendible que la situación coyuntural puede llevar a cálculos y pronósticos erróneos en cuanto a las proyecciones realizadas en los flujos de fondos y presupuestos. Pero no es ésta la realidad encontrada en el relevamiento de campo, dado que directamente

²¹ Idem nota 15

en la mayoría de los casos no se contaba con dichos flujos de fondos y presupuestos proyectados. Por lo tanto no se considera como atendible la explicación de que la coyuntura económica no permite realizar proyecciones para el desenvolvimiento de la empresa.

8. Conclusiones

Este trabajo busca reflejar que en el proceso de resolución de problemas de asimetría de información, el mecanismo que se utiliza en el mismo es extremadamente importante. Frente a la posible existencia de pasivos ocultos o de una apreciación incorrecta de la verdadera incertidumbre, la tasa de costo reflejará dicha situación, lo que repercute en las posibilidades de acceso al crédito, máxime aún cuando no se cuentan con colaterales sólidos. Dentro de la regulación en el proceso de otorgamiento de créditos, las perspectivas de generación de flujos de fondos son de primaria importancia, y la forma en que las mismas son transmitidas desde prestatario hacia prestamista es a través de herramientas del sistema de información. Un adecuado y transparente uso de las mismas facilita al prestatario revelar la verdadera naturaleza de su situación económica y financiera, y de sus pronósticos. El trabajo de campo fue realizado en un primer momento con intención de conocer la información con la que cuentan las empresas para gestionarse pero, en un análisis posterior, se llega a la conclusión, que mucha de esta información puede tener otros usuarios que no son necesariamente los empresarios o los gerentes a cargo de la administración. Un usuario principal de esta información son las entidades financieras en cuanto a proveedoras de crédito a las empresas. La herramienta clave con la que cuentan para analizar la posibilidad de otorgar un crédito empresa es el análisis de la capacidad de repago del crédito por parte de la misma. Para esto es necesario, como mínimo, contar con un flujo de fondos proyectado, no sólo para el corto sino también para el largo plazo. Esto no es más que plasmar por escrito las estimaciones que realizan los empresarios acerca del desenvolvimiento del negocio en un futuro. Ahora bien, si no se realiza esta estimación para la gestión interna, es poco probable que se pueda presentar la misma para que el proveedor del crédito analice la capacidad de repago a la que puede hacer frente la empresa.

Los datos relevados muestran que la realidad deja mucho que desear en cuanto a este aspecto, que no es otro que el del poder contar con información relevante y pertinente para un correcto análisis financiero.

Un avance para solucionar la problemática planteada es capacitación a los pequeños y medianos empresarios en la elaboración de este tipo de información, teniendo en cuenta el usuario de la misma, que para el caso del presente trabajo son las entidades financieras. Básicamente es necesario que quede reflejada la capacidad de repago que posee la empresa. Una vez que la información elaborada sea consistente con la realidad de las empresas, entonces, y recién entonces, se podrá facilitar el proceso de otorgamiento de créditos. Hay que subrayar que esto no implica necesariamente un incremento en el volumen de créditos otorgados a las pequeñas y medianas empresas. Lo que si implica es que se va a poder trabajar contando con toda la información necesaria, ya sea para otorgar o no dichos créditos con la consecuente eficientización en dicho proceso. Esto debido a una mayor rapidez en la colocación, menor morosidad (como consecuencia de créditos mal otorgados por falta de información) y finalmente nuevas empresas tomadoras de crédito debido a que, pueden reflejar, en forma clara y concreta, su capacidad de endeudamiento.

Por último cabe mencionar que mientras subsista una situación económica, legal y judicial donde a las empresas les resulte más barato en términos de financiamiento financiarse con aspectos informales en su gestión (como la evasión de impuestos y de pagos de seguridad social, que le origina potenciales pasivos ocultos) aún a costa de resignar posibilidades de acceso al financiamiento tradicional, la situación mencionada no será posible de revertir, pero una mayor transparencia en la información facilita descubrir este tipo de situaciones.

Referencias

- Bebczuk R. (2000), *Información Asimétrica en Mercados Financieros*, Cambridge University Press, Cambridge U.K.
- Castellano, N., (1998). *Metodología para el estudio científico de la administración*. Córdoba. Ed. Eudecor
- Dapena Fernández, J.L., (2000). *La Contabilidad Gerencial como herramienta competitiva en las Pymes de la ciudad de Córdoba*. Tesis Doctoral no publicada. Secretaria de Ciencia y Tecnología. República Argentina.
- Galliers, R., Leidner, D., Baker, B., (1999). *Strategic Information Management*. 2nd Ed. Butterworth-Heinemann
- Fundación de Investigaciones Económicas de Latinoamérica- FIEL (1996). *Las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina*.
- Levin, Richard y Travis, Virginia (1987). "Small Company Finance: What the Books Don't Say". Harvard Business Review
- Levy, M., y Powell, P., (2000). *Information systems strategy for small and medium-sized enterprises: an organizational perspective*. Journal of Strategic Information Systems 9, 63-84.
- Instituto Argentino de Mercado de Capitales IAMC (1999). *Políticas para las Pequeñas y Medianas Empresas: Evaluación y Propuestas*.
- Manly, B., (1988). *Multivariate Statistical Methods*. Chapman and Hall Ltd. Great Britain
- Pettigrew, A.M., (1985). "Contextualist research: A natural way to link theory and practice". In *Research Methods in Information Systems* E. Mumford, E. et al. (Editors). Elsevier Science Publishers B.V. North-Holland
- Rodríguez, C.: "Interest Rates in Latin America" (1984), Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA), Serie Documentos de Trabajo 98.
- Rodríguez C., Bolzico J., Druck P., Henke A., Rutman J., Sosa Escudero W. y Streb J. (2001), "Credit constraints facing firms in Argentina". Trabajo presentado en la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política.
- Stiglitz J. y Weiss A. (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review* 71 (3): 393-410.
- Zimmerman, J., (2000). *Accounting for Decision Making and Control*. 3rd Ed. Mc Graw International Editions.

Normas

Decreto 1917/99 (23/08/99) de la Provincia de Córdoba. República Argentina.

Decreto 2341/99 (18/11/99) de la Provincia de Córdoba. República Argentina.
Ley 24.467 (28/03/95). Republica Argentina.

Sección 1. Normas sobre “Gestión Crediticia”. Comunicación A 3051. Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

Sección 6. Normas sobre “Clasificación de Deudores”. Comunicación A 3987. Texto ordenado. Banco Central de la República Argentina.

Datos

Banco Central de la República Argentina (www.bcra.gov.ar)

Bloomberg (www.bloomberg.com)

Cámara Argentina de Comercio (www.cac.com.ar)

Centro de Economía Aplicada de Universidad del CEMA (www.cema.edu.ar/cea/index.html)

Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del Instituto de Estadísticas y Censos
(www.indec.gov.ar)

Instituto Argentino de Mercado de Capitales (www.merval.com.ar)

Unión Industrial Argentina - Observatorio PYMI (www.uia.org.ar)