

Ciencias Económicas

Guillermo Luis Locane

Obstáculos y Palancas

para la capitalización y expansión

de la Pequeña y Mediana Empresa



Premio “Dr. Manuel Belgrano”

Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires. Edición 2004

EL AUTOR:

Dr. Guillermo Luis Locane

Contador Público, Licenciado en Administración. Auditor y Asesor de Empresas, docente universitario (actualmente Consejero Académico en la Escuela de Economía y Negocios Internacionales de la Universidad de Belgrano). Expositor en congresos y reuniones científicas en temas tributarios y de administración fiscal, ha sido consultor del Programa de la Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y es asesor del Honorable Senado de la Nación en materias de su especialidad.

EL TEMA

La presente entrega ha sido elaborada tomando como base el trabajo del autor que fue distinguido con el Premio “Dr. Manuel Belgrano” – 2005 –, del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad de Buenos Aires.

El jurado de dicho concurso estuvo integrado por las siguientes personalidades:

Dr. Carlos A. De Grossi Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. **Lic. Alberto J. Dumont** Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. **Sr. Julio Werthein** Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. **Dr. César Tortorella** Presidente de Garantizar (CGF). **Lic. Eduardo Hecker** Presidente del Banco de la Ciudad de Buenos Aires. **Dr. Domingo J. Messuti** Presidente del Comité Académico del Congreso de Finanzas de la Empresa (CPCECABA). **Dr. Humberto A. Gussoni** Presidente del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

SINOPSIS

Utilizando herramientas y conceptos de cuatro premios Nóbel: H. Simon –1978–, D. North –1993–, Amartya Sen –1999–, y Akerlof, Spence y Stiglitz –2001–, y recurriendo a un amplio abanico de ideas provenientes de diversas disciplinas y actividades (desde el catedrático José Nun hasta el empresario Gustavo Grobocopatel), el autor define el conjunto de obstáculos que enfrentan las pymes en su desarrollo y focaliza su atención en cuatro factores: el ambiente de negocios, las estrategias nacionales de desarrollo, las alternativas de financiación y los impuestos, proponiendo, a su vez, para cada uno de ellos, palancas que contribuyan a la tarea de superarlos.

INTRODUCCIÓN

Múltiples razones justifican la necesidad de específicas estrategias en favor de las Pequeñas y Medianas Empresas¹. Entre las más importantes pueden mencionarse²:

- *La estrecha relación entre PyME y empleo.* Existe un consenso generalizado acerca de la mayor contribución de este tipo de empresas respecto de las grandes en la generación de nuevos puestos de trabajo. La creación de nuevas empresas es otro factor dinámico en la generación de empleo.
- *El desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo.* Si bien, en el corto plazo la dimensión individual de la competitividad es importante para cada empresa en particular, existen evidencias de que en el mediano plazo la competitividad está fuertemente condicionada por factores de naturaleza sistémica, siendo fundamental desarrollar un entramado *socioeconómico-productivo-institucional* cuya riqueza depende de la presencia de agentes económicos de distinto tipo y naturaleza (PyME, Grandes firmas, instituciones tecnológicas, educativas, sociales, etc.).
- *Una mejor distribución del poder económico en la sociedad.* Las PyMEs contribuyen a la existencia de condiciones de competencia en los mercados y a la canalización de las energías emprendedoras de la población. Son actores clave en el desarrollo territorial y en los procesos

¹ En este trabajo se utiliza la denominación común de pyme (o Pyme, o PyME) para referirse a un conjunto de empresas que es más amplio que el que sugiere la clasificación según la normativa oficial vigente, basada exclusivamente en montos de ventas anuales.

² Basado en "Aportes para una estrategia PyME en la Argentina". Capítulo 1.- Ed. CEPAL. 2003.

de aprendizaje, que facilitan y potencian ese desarrollo. Sin una presencia importante y activa de este tipo de empresas, esos procesos simplemente no son posibles o no son sostenibles en el tiempo.

En resumen, es amplio el consenso acerca del rol fundamental que desempeñan las PyMEs en una política que busque diversificar la competitividad internacional, la generación de una producción con mayor valor agregado y la promoción del empleo genuino.

Por otra parte, es auspicioso destacar que el estudio de la problemática de las pequeñas y medianas empresas argentinas ha sido, en los últimos años, vasto en cantidad y rico en calidad. Y es también comprobable que comienzan a soplar nuevos buenos vientos para el sector, transformados en políticas públicas orientadas a atender diversos aspectos de la problemática a que hacíamos referencia anteriormente. Lo que equivale a decir que estarían dadas las condiciones para imaginar un futuro favorable al crecimiento y consolidación de muchas de las empresas que componen el difuso, pero prolífico conjunto denominado PyME.

Frente a ello se presentan obstáculos de diversa índole. Nos proponemos identificar los obstáculos que dificultan la capitalización y la expansión de la pequeña y mediana empresa, y plantear alternativas para superarlos.

En el capítulo **UNO**, se ofrece un panorama del sector, haciendo énfasis en la conformación actual del mismo, y la **competitividad del país** como soporte de la competitividad de las empresas.

En el capítulo **DOS**, siguiendo una metodología sugerida por Herbert A. Simon (Nobel 1978), se identifica el **conjunto de obstáculos** y se desagregan

y problematizan las variables que lo componen, a fin de desarrollar alternativas que tiendan a resolverlas. Las variables identificadas son: **El ambiente de negocios y la estrategia nacional de desarrollo (variables-condición) y la financiación y los impuestos (variables-instrumentales).**

En el capítulo **TRES**, se desarrollan los aspectos referidos a la financiación. Se identifican **obstáculos** en el diseño del sistema financiero (bancario y no bancario), el que si bien ha ido modificándose, conserva aún rasgos del conformado sobre la base de una lógica influida por el paradigma imperante en los años noventa, que le imprimió un sesgo marcadamente antiproductivo y favorable a una organización del sistema económico orientado hacia las rentas financieras y las inversiones de corto plazo. Recurriendo a la **teoría de la información asimétrica** (Nóbel 2001, para Akerlof, Spence y Stiglitz), se identifican **obstáculos** en el vínculo cliente-proveedor entre las instituciones bancarias y las empresas pymes, ahondándose en las alternativas de solución, entre las que se destacan el esfuerzo de los bancos por conocer mejor al sector, y el de los empresarios por profesionalizar la gestión financiera, así como la utilización de los beneficios y servicios ofrecidos por “Sociedades de Garantías Recíprocas”.

En lo referido a instrumentos financieros no bancarios, se exponen los avances en las diversas alternativas que ofrece el **Mercado de Capitales** específicamente para pymes.

Se hace particular hincapié en los **obstáculos** que han impedido o dificultado la genuina capitalización del patrimonio neto de las pymes mediante el aporte adicional de los fundadores o la oferta pública de acciones y, con el fin de promover esto último, se plantea un esquema de **oferta pública de**

acciones de participación de empresas pymes, planteándose la posibilidad de incentivar su suscripción mediante mecanismos de promoción. Particularmente dos:

-) Otorgar a los contribuyentes del impuesto a las ganancias la posibilidad (durante la vigencia del régimen) de adquirir títulos valores privados –acciones de participación de empresas PyME– mediante una porción del impuesto que les correspondería abonar.

-) Otorgar a las Administradoras de Fondos de Pensión de la República Argentina (AFJP) que inviertan en títulos valores privados (acciones de participación de empresas PyME), la posibilidad de valorar dichas inversiones al valor de libros de la empresa emisora –mediante mecanismos previstos por las normas contables para inversiones permanentes–.

En el capítulo **CUATRO**, se identifican **obstáculos** para el desarrollo productivo de las empresas, presentes en el diseño del sistema tributario estructurado sobre la base de una lógica sustentada en el paradigma económico que hizo crisis en la Argentina, a fines del año dos mil uno.

En base a estadísticas desagregadas publicadas por la AFIP se construyeron tableros de información que demuestran el sesgo rentístico y anti-productivo del sistema tributario: El grupo más numeroso de contribuyentes individuales en el impuesto a las ganancias, es el inscripto en actividades de *intermediación financiera, y otros servicios financieros, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler*. Es el grupo que mayores ingresos declara, pero también, el que **exhibe mayores montos exentos y justificaciones de incrementos patrimoniales no alcanzadas por el gravamen**. El monto total de ingresos que el conjunto de contribuyentes declara como exento o que justifican incrementos patrimoniales sin ser alcanzados por el impuesto a las ganancias fue equivalente, en el ejercicio fiscal 2002, a un casi un 70% del

monto declarado ese año como ingresos alcanzados por el mismo gravamen, lo que parece demostrar que existiría materia imponible que pueda **sustituir total o parcialmente impuestos distorsivos de la actividad productiva** o aún financiar mecanismos de promoción de capitalización empresarial, desarrollándose la posibilidad de un sistema de **suscripción de acciones de participación de empresas pymes**-propuesto en el capítulo anterior-, **mediante la utilización, previa adaptación legislativa, del mecanismo previsto en la ley 20.643.** Esta ley -que data del año 1974-, fue diseñada como un régimen transitorio de promoción de capitalizaciones empresarias, otorgando a los contribuyentes del impuesto a las ganancias la posibilidad - durante la vigencia del régimen- de adquirir títulos valores privados mediante una porción del impuesto que les correspondería abonar.

Se desarrolla un cálculo completo del esquema propuesto sobre la base de la información estadística disponible correspondiente a los ejercicios fiscales 2001,2002, y 2003 y se concluye que es posible su implementación y que la misma podría tener un efecto “leverage” positivo que respaldaría el crecimiento patrimonial y operativo de las empresas y de la economía en su conjunto, sin afectar significativamente los recursos del estado, sino por el contrario favoreciéndolo por el incremento de la actividad productiva.

En el capítulo **CINCO**, nos referimos a las variables-condición que hemos identificado como integrantes del conjunto de **obstáculos** que dificultan o impiden la capitalización y expansión de la pequeña y mediana empresa. **Tanto el ambiente de negocios como las estrategias de desarrollo**, son variables que actúa como parámetro, es decir como condicionantes o incentivos

culturales y políticos (verdaderos **obstáculos** o **palancas** de desarrollo, según el sentido negativo o positivo de su influencia).

A lo largo de este capítulo, recurriendo -entre otros autores- a D. North, (Nóbel 1993), veremos cómo diversas cuestiones que hacen a la **calidad del gobierno, las instituciones y las organizaciones** que operan en el seno de la sociedad, pueden explicar una porción importante de los **obstáculos** que impiden o dificultan el funcionamiento de ambientes de negocios sólidos y estables, lo que determina a su vez *performances* económicas insuficientes para sustentar un bienestar generalizado de la población.

Trataremos de verificar la identificación del **capitalismo como el sistema de producción más afín con la democracia** (sujeto a *la alquimia keynesiana, que transformó los intereses de los trabajadores en intereses generales de la sociedad*).

Repasaremos el **concepto schumpeteriano de innovación** empresarial como uno de los motores del cambio y la superación de obstáculos para el desarrollo de las fuerzas productivas, y Veremos la importancia de contar con una positiva **“actitud social hacia las empresas y los emprendedores”**.

Plantaremos la necesidad de que las ciencias económicas contribuyan a la elaboración de paradigmas orientados al desarrollo productivo procurando ambientes sanos y de amplia participación, y veremos cómo **la propia ciencia económica**, en algunos aspectos, ha resultado un **obstáculo** a la hora de **entender esos “artefactos ideados para producir y reproducir riqueza, que son las empresas”** y el papel que éstas y sus **factotums**, los empresarios, juegan en los procesos de desarrollo.

Destacaremos cómo la presencia del fenómeno de **desempleo masivo o el empleo subremunerado, determina mercados internos infradesarrollados** y cómo este tipo de mercados representa un **obstáculo** para la expansión de las empresas de pequeña y mediana envergadura, condicionando incluso su competitividad en los mercados internacionales.

Estableceremos porqué estas empresas, necesitan a su vez, que su capital humano cuente con el adecuado **nivel educativo y de aptitudes laborales, lo que les permitirá aspirar a ser flexibles, ágiles, y tener capacidad de innovación y redificación**, como lo requiere la competencia en la era global.

Deduciremos que **la carencia de un explícito Proyecto Nacional de Desarrollo actúa como un fuerte condicionante** para lograr precisamente ese objetivo, y cómo ello, a su vez, representa un **obstáculo** que contribuye a obturar la expansión de las pymes en la Argentina.

En el capítulo **SEIS** trataremos de exponer **la visión que en general tiene el empresario** - sobre todo el pequeño o de mediana envergadura – cuando se detiene a pensar en su relación con el Estado. Y destacaremos que su aproximación al concepto es preponderantemente utilitarista: **Cuando el empresario piensa en ese socio inevitable llamado “Estado”, piensa qué le aporta y qué le quita, a él o a su negocio**. Lo que le quita, es claramente recursos financieros (vía impuestos), pero también siente que le puede llegar a quitar otros factores: tiempo y oportunidades.

El empresario lamenta la carga tributaria pero, si ésta es razonable y él es moralmente sólido, la entiende como el precio de vivir en sociedad, y logra visualizar que el Estado (a través de su compleja organización) le aportará en

forma tangible o intangible, en un plazo mediato o inmediato, un cierto servicio o beneficio. Lo que también lamenta, pero en general no entiende, es porqué a veces el Estado le hace perder otros recursos (tiempo y oportunidades) que son absolutamente no renovables, y entonces lo ve como un **obstáculo** para el desarrollo de su empresa, y **puede llegar a no apreciar nada de lo que el Estado le aporta.**

Regulaciones y disposiciones administrativas de baja calidad, confusas, y algunas veces contradictorias o de imposible cumplimiento. Normas complejas y escasamente transparentes que generan costos o incentivan la informalidad. Duplicación de controles en algunos casos y carencia absoluta en otros. Sobre-cargas administrativas en el sistema tributario y previsional. Complejidad para la administración de las relaciones de empleo. Lo descripto es parte del entramado burocrático que muchas veces afecta tiempo y oportunidades.

Al respecto plantearemos que las pymes sienten que carecen de ámbitos institucionales de apelación y de estudio de razonabilidad y oportunidad de determinadas regulaciones y disposiciones burocráticas de jerarquía administrativa, pero de consecuencias macroeconómicas y sugeriremos **institucionalizar mecanismos que aminoren o eliminen esas situaciones que afectan la competitividad sistémica.**

CAPÍTULO UNO

PANORAMA

En³ un mundo donde se han sucedido transformaciones de enorme impacto en las tecnologías, prácticas productivas y métodos organizacionales, las pequeñas y medianas empresas argentinas tienen ante sí desafíos y oportunidades.

Al mismo tiempo es una verdad reconocida que no hay posibilidades de un desarrollo exitoso como país, sin un fuerte entramado PyME que soporte, complemente y compita con las firmas de mayor tamaño, tanto nacionales como extranjeras⁴.

El contexto

En las últimas décadas ha ocurrido a un proceso de profundas transformaciones a escala internacional, que se caracterizan por:

- La “globalización” de las actividades económicas
- Las modificaciones en las prácticas tecnológicas y productivas.
- La transición hacia sociedades “basadas en el conocimiento”.

³ Sobre la base de “Las pequeñas y medianas empresas, la innovación tecnológica y el estilo de desarrollo argentino.” Bernardo Kosacoff / Andrés López. Documento publicado en www.idepyme.com.ar

⁴ El análisis se focaliza en del sector productor de bienes. El de servicios, que representa por sí solo aproximadamente el 60 por ciento del PBI y ocupa el 65 por ciento del empleo en argentina, merece un tratamiento particular por segmento de servicio. Claramente no es lo mismo turismo que software. A propósito de este rubro, resulta útil resumir un reciente artículo del Financial Times: *Argentina exporta Software: .Además de empezar con la letra “B”, tanto Beijing, Budapest como Buenos Aires tienen otro aspecto en común con la ciudad india de Bangalore, una de las principales regiones proveedoras de software del mundo. Infraestructura moderna, gran oferta de profesionales informáticos con alta capacitación, costo laboral competitivo y ubicación geográfica fueron los pilares en los que se basaron China, Hungría y la Argentina para copiar el modelo de la India y fomentar la industria del software off shore, que hoy en día está en pleno auge a nivel mundial. Se prevé que el mercado internacional crecerá casi 20% anual hasta el 2008 y la Argentina puede tener un papel relevante.*

Importancia Cuantitativa

- En los países de la OECD, no sólo las PyMEs representan un elevado porcentaje del total de empresas (más del 95% en general) y contribuyen con el grueso del empleo (del 60 al 70% según los casos), sino que, en los últimos años, su participación en la producción y el empleo ha venido creciendo.
- Por otra parte el tamaño promedio de los establecimientos manufactureros ha caído en países como EE.UU., Canadá o Gran Bretaña desde los años '80, lo que evidencia la importancia relativa de las empresas de mediana envergadura.
- En la Argentina representan aproximadamente el 78% de los empleos, el 67% del valor agregado, y el 40% del PBI. Con una cantidad que oscila en alrededor de 900.000 unidades económicas, son casi el 98% del total de empresas del país⁵.

Importancia Cualitativa

La importancia de las PyMEs no es sólo cuantitativa, ellas han sido agentes importantes en los procesos exitosos de desarrollo económico.

- En los EE.UU. Las firmas nuevas de tamaño pequeño y mediano han jugado un rol central como generadoras de innovaciones de gran significación.
- En Japón, las redes de PyMEs organizadas en torno de grandes empresas sobre la base de relaciones durables y de mutua cooperación han sido claves para el desarrollo industrial del país.

⁵ Con respecto a la cuantía y diversidad de las pymes argentinas, es aún escasa la información disponible.

- Taiwán, uno de los países más dinámicos del Este Asiático en los últimos cuarenta años, también exhibe una fuerte presencia de PyMEs
- En Europa, el desarrollo de los "distritos industriales" del norte italiano, demuestra una estrategia regional exitosa sobre la base de pequeñas y medianas unidades productivas.

Nuevas tecnologías y métodos de organización

La introducción de nuevas tecnologías y métodos de organización productiva pueden tener algunos impactos favorables sobre el sector PyME.

- La aparición de tecnologías que reducen, en algunos sectores, la escala mínima de producción eficiente.
- La mayor importancia que adquiere la flexibilidad productiva y organizacional para el desempeño competitivo
- Las tendencias a la subcontratación y tercerización de actividades.
- La organización en red y otras formas de colaboración entre empresas.
- La mayor flexibilidad para adaptarse a las nuevas exigencias de los consumidores y modificar las rutinas de la fuerza de trabajo.

Las oportunidades para las PyMEs tienen su contrapartida en los exigentes requisitos de las nuevas tecnologías con respecto al nivel y sofisticación de las inversiones en intangibles.

EL UNIVERSO PYME EN ARGENTINA

El "universo" PyME es vasto (abarca desde micro emprendimientos unipersonales hasta potentes empresas familiares) y heterogéneo (comprenden todo tipo de actividades de producción y servicios). Se caracteriza por una alta "turbulencia", con continuos "nacimientos" y

desapariciones de firmas, lo cual confiere, por otro lado, un alto grado de dinamismo a la economía en su conjunto.

Pequeñas, medianas y otras más

En la Argentina se utilizó durante un tiempo, una fórmula polinómica que dependía de tres atributos -personal ocupado, ventas anuales y patrimonio neto- para saber cuando se estaba frente a una PyME. Actualmente el encuadre legal lo brinda la ley 24.467 (1995) conocida como "estatuto Pyme". La clasificación según tamaño, surge de la Resolución 675/2002 de la (*por entonces*) Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional, para los sectores Agropecuario, Industria y Minería, Comercio y Servicios, según niveles máximos de ventas totales anuales. En tanto, mediante la sanción de la Disposición 303/2004, la (*actual*) subsecretaría, encuadró a las firmas del sector de la construcción.

Tamaño Sector	Agropecuario \$	Ind. / Min. \$	Comercio \$	Servicios \$	Construcc. \$
Micro	270.000	900.000	1.800.000	450.000	400.000
Pequeña	1.800.000	5.400.000	10.800.000	3.240.000	2.500.000
Mediana	10.800.000	43.200.000	86.400.000	21.600.000	20.000.000

Pero, además, basta ajustar la lente para descubrir que existe toda una variedad de empresas pymes, caracterizada por diferentes estrategias, estructuras organizacionales, bases tecnológicas, grados de especialización, capacidades de innovación, etc., y, consecuentemente, distintas potencialidades competitivas y mayor o menor posibilidad de insertarse de manera exitosa en el nuevo escenario. También es posible observar la presencia de un número importante de empresas familiares, de alta facturación e importante patrimonio, las que, si bien superan los parámetros de

clasificación reglamentados, comparten muchos aspectos de la problemática PyME.

Hay mayoritario consenso en que los rasgos predominantes de las PyMEs argentinas, antes del proceso de apertura operado en los 90' eran:

La centralización de la gestión en la figura del dueño.
La inserción externa poco significativa.
El predominio de estrategias defensivas.
La escasa especialización productiva.
La reducida cooperación con otras firmas.
La escasa relevancia de las actividades de innovación
El reducido nivel de inversión.

Estas características, a las que se adicionan la existencia de información incompleta y el dificultoso y oneroso acceso al crédito, han condicionado las respuestas que pudieron implementar frente a las reformas estructurales ocurridas a fines del siglo pasado en Argentina.

En efecto, desde el comienzo de la década del '90 las PyMEs estuvieron expuestas a cambios estructurales y a procesos de globalización y de integración que aumentaron la presión competitiva y las obligaron a encarar un cambio estructural que fuera más allá de un reajuste en la trayectoria evolutiva recorrida previamente. La gestión del cambio de las empresas se da simultáneamente con una creciente concentración y segmentación de los mercados, que replantea el tamaño mínimo de las unidades productivas y la identificación de una mayor diferenciación en la producción de bienes y servicios.

Los cambios tecnológicos y organizacionales recientes están diseminándose por todo el tejido productivo. Debido a las diferencias existentes en sus

capacidades y madurez, las firmas decodifican de diferente forma la mayor incertidumbre del ambiente. La mayor heterogeneidad de las respuestas se traduce en una amplia variedad de estrategias competitivas:

La inserción externa.
La cooperación empresarial.
La mayor importancia asignada a los procesos de innovación.

Uno de los aspectos, observado en los últimos tiempos, ha sido el aumento relativamente generalizado de la productividad, con impactos empresariales y sectoriales cualitativamente distintos. Este proceso abarcó a la actividad agropecuaria, de comercio, construcción, servicios, y en particular al manufacturero (industrial y especialmente agroindustrial).

En forma sucinta, es posible delimitar para el conjunto de las empresas dos grandes grupos diferenciados:

- El primero, caracterizado por reestructuraciones "ofensivas", con subas de la productividad que le permitieron a las empresas alcanzar niveles internacionales. Se trata de un grupo minoritario de firmas, de elevado posicionamiento competitivo, que exhibe rasgos de excelencia productiva y comercial y que tiene perspectivas favorables para adaptarse a las nuevas reglas del juego.
- El segundo grupo está caracterizado también por un notable incremento de la productividad si su punto de comparación es su propio pasado. En cambio, si la comparación es con los mejores niveles internacionales, la brecha es aún muy grande. Su supervivencia en los mercados se basa en

lo que pueden llamarse estrategias "defensivas". Aquí está ubicada la mayor parte de las empresas y del empleo.

COMPETITIVIDAD PAÍS

El análisis de los cambios macroeconómicos producidos luego de la crisis 2001/02 y su impacto sobre las Pymes, muestra que un gran número de las mismas ha reaccionado positivamente ante el cambio en los precios relativos que alientan las exportaciones y la sustitución de importaciones, fundamentalmente debido a su estructura organizativa y de costos más flexibles a cambios profundos de las condiciones económicas.

Con anterioridad a dichos cambios, el sector exportador argentino se caracterizaba por⁶:

Escasos vínculos con el resto de la economía.
Escaso impacto sobre demanda de trabajo.
Reducido número de pymes con operaciones regulares de exportación.
Perfil comercial de tipo "clásico", con ventas externas concentradas en productos con bajo grado de elaboración, e importaciones de bienes más sofisticados
Numerosas cadenas productivas "truncas" e incompletas.
Términos del intercambio secularmente desfavorables

En el último año⁷, si bien las exportaciones argentinas gozaron de un incremento en sus cuatro grandes rubros –moi, moa, combustibles / energía y productos primarios, La Fundación Export- Ar destaca tres aspectos significativos:

Un incremento en las MOAs. - Mayor participación de las pymes.
Mejor diversificación de destinos.

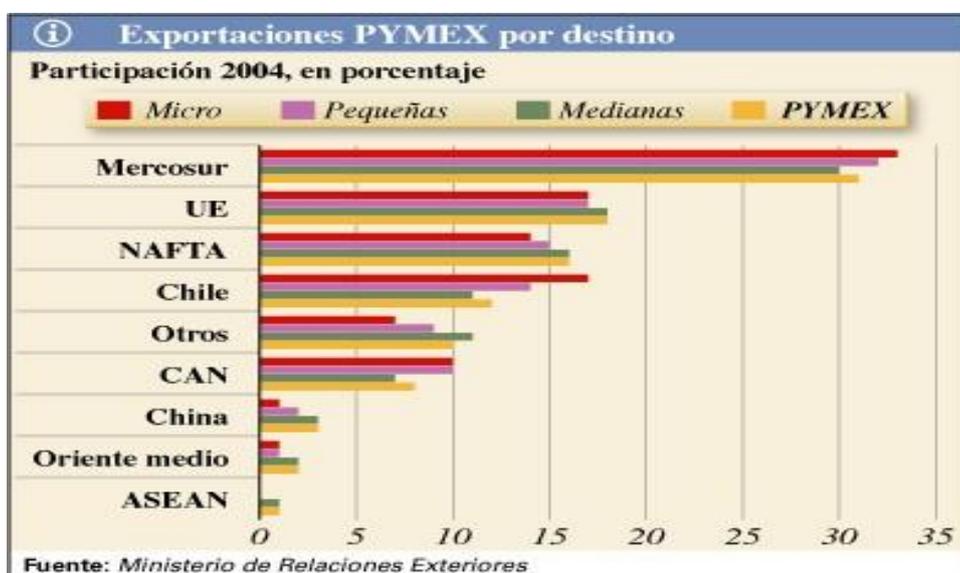
⁶ Cadenas productivas y exportaciones Pymes. SSPyMEyDR.

⁷ Fuente: Indec – Fundación Export – Ar (diciembre2004)

Respecto de las MOAs, se consolidaron como el principal rubro de exportación, con importantes aumentos en sectores como: grasas y aceites, frutas secas y procesadas, carnes y preparados, hortalizas y preparados, legumbres y frutas, pieles y cueros, y lanas elaboradas.

RUBROS	PARTICIPACIÓN
M.O.A.	35%
M.O.I.	26%
COMBST./ENERGIA	18%
PRODS. PRIMARIOS	21%

Según un informe oficial⁸, en el año 2004 la Argentina registró algo más de 11.000 pequeñas y medianas empresas exportadoras (pymex), lo que representa casi 1.500 firmas más que en el 2003. Alentadas por el tipo de cambio y la aparición de financiamiento, aumentaron 16% la cantidad de firmas que comenzaron a vender su producción en el exterior. El siguiente gráfico es un resumen del panorama exportador PyME durante el año 2004.



La mayoría de las empresas que ingresaron al mercado exportador en el 2004 fueron firmas pequeñas y medianas. El perfil exportador de estas nuevas pymex es predominantemente industrial, siendo las manufacturas de este origen

⁸ Informe elaborado por el Centro de Economía Internacional de la Cancillería.

las que registraron el mayor dinamismo exportador. En el 2004 las colocaciones de manufacturas de origen industrial del segmento pyme (con exportaciones inferiores a los u\$s 5 M) sumaron u\$s 1.733 M, lo que representa un incremento de 23% interanual. Las manufacturas de origen agropecuario, por su parte registraron un crecimiento interanual de 11 por ciento.

La siguiente es una interesante visión del panorama que presenta la nueva realidad⁹:

“Bastó con la existencia de un tipo de cambio real alto y estable, (...), para que se pusiera en marcha un dinámico proceso de sustitución de importaciones al tiempo que se ingresaba en una zona de notable estabilidad en los precios(...) En la actualidad, las empresas nacionales, en muchos casos, están trabajando a tres turnos y se acercan al pleno empleo de su capacidad instalada. Como buenos emprendedores, muchos medianos y pequeños empresarios nacionales están encarando inversiones que, no solo les permitan ampliar su oferta al mercado interno, sino también iniciar una ambiciosa carrera exportadora. Para materializar estos progresos solo precisan el mantenimiento de las actuales condiciones cambiarias, una amigable solución para sus viejas deudas fiscales y bancarias (heredadas de un pasado en el cual la política económica discriminaba explícitamente contra las actividades productoras de bienes) y el ejercicio de acciones efectivas dirigidas a la corrección de las asimetrías con Brasil”.

Complementariamente, es necesario destacar que la capacidad de supervivencia y expansión de las pymes depende, también, de la existencia de un entorno local favorable. Como señaló Porter casi tres lustros atrás: *“El entorno nacional desempeña un papel estelar en el éxito competitivo de las empresas”*¹⁰.

Hace un tiempo largo ya que no se compite solo con empresas sino que hay una competitividad país¹¹, lo que equivale a decir que una empresa por más eficiente que sea, por más que el tipo de cambio la favorezca, si no esta alojada en un ambiente competitivo difícilmente estará en condiciones de competir a largo plazo. Dicho de otra manera, *“las empresas en general y las pymes en particular, tendrán posibilidades de éxito en la medida en que actúen en un*

⁹ Valle Héctor W.- Revista Universo Económico Nro. 72. – Octubre de 2004

¹⁰ Porter, Michael. La ventaja competitiva de las Naciones. – Vergara. 1991.

¹¹ “La competencia es entre estados”. Albert Michel.- autor de “capitalismo contra capitalismo”.

ambiente de negocios apropiado, con adecuados entornos de competitividad y promoción y una buena base de servicios”¹².

Parte de ese ambiente lo determinan las políticas públicas específicas, implementadas a escala local, provincial / estadual, nacional, que existen en la mayor parte de los países para facilitar su desenvolvimiento y desarrollo, como lo señala, por ejemplo, el siguiente artículo periodístico:

Brasil acapara Inversiones¹³. Provisto de una arsenal de desgravaciones fiscales, créditos baratos u otras políticas favorables a la inversión directa, el año pasado se anotó con 16.000 millones. No se le puede plantear al gigante que no haga política industrial. Y para el hipotético caso en que aceptara resignar algunos mecanismos, (...), ello no sustituirá lo que a esta altura suena a falencia ostensible en la Argentina: la ausencia de una estrategia de crecimiento propia. “Cinco puntos de desgravación impositiva representan casi la ganancia de una empresa”, dice un empresario que ve cómo pasa el tiempo sin que la Argentina articule un programa de mediano y largo plazo, que identifique sectores a los cuales se quiere potenciar o donde existan ventajas competitivas, y aplique medidas en consecuencia. Seguramente no van a desaparecer aquellos incentivos con que Brasil cuenta por naturaleza: la dimensión de su mercado y la economía de escala que le da esa misma magnitud. Tampoco será posible repechar ya la brecha tecnológica, que a fuerza de políticas, ha logrado respecto de Argentina, pero es posible y necesario **nivelar la cancha** para que las inversiones fluyan en forma mas repartida.

Lo institucional también incluye: un adecuado funcionamiento del sistema burocrático gubernamental (en sus tres niveles territoriales: nacional, estadual, y local y en los tres poderes republicanos: ejecutivo, legislativo y judicial), y del sistema financiero, y la existencia de mecanismos de capitales de riesgo para firmas nuevas. La disponibilidad de centros tecnológicos de consulta e información. El acceso a recursos humanos capacitados, y la posibilidad de redificarse¹⁴ con otras firmas e instituciones públicas y privadas.

¹² Acuña Edgardo. Las Pymes argentinas mitos y realidades.- Ed. ABRAPPA - Sidepiece - 2004

¹³ Clarín.com 18/01/05

¹⁴ Se entiende aquí por “redificación” a la actitud y aptitud de las empresas para actuar en red con su entorno de colegas, proveedores y clientes, así como con otras organizaciones, con intenciones de aunar sinergias positivas.

CAPÍTULO DOS

OBSTÁCULOS y PROBLEMAS

En idioma español, se entiende por obstáculo a “*lo que hace difícil o imposible el paso, lo que impide o dificulta la realización de algo*”¹⁵. De modo similar lo define el Oxford Dictionary, para el cual “*obstacle is a thing that blocks one’s way or makes movement, progress, etc, difficult*”¹⁶.

La inmediata percepción que se tiene frente a tales definiciones, es que un obstáculo es una cosa o circunstancia que niega – total o parcialmente – la posibilidad de llevar a cabo una acción decidida, o de llegar a una situación deseada. Su existencia, aunque frustrante, se interpreta como algo *natural*, que forma parte de la realidad circundante.

Pero, ¿Qué sucede cuando el hombre, en el ejercicio de su facultad de razonamiento, no se resigna a los inconvenientes que le produce determinado **obstáculo** y comienza a imaginar la posibilidad de reducirlo o eliminarlo?. El **obstáculo** se convierte en **problema** y miles de miles de hazañas creativas dan cuenta de la inmensa potencialidad de la inteligencia humana, puesta a encontrar soluciones.

Esto, que es más o menos evidente en el terreno de lo físico, es un tanto más complejo en las cuestiones sociales.

La pobreza, el analfabetismo, la discriminación contra las minorías y las mujeres, por citar ejemplos cercanos, son hoy en día considerados como problemas sociales, pero durante una parte importante de la historia de la

¹⁵ Diccionario Larousse Ilustrado. Edición 1996.

¹⁶ Oxford Advanced Learner’s Dictionary. Oxford University Press. 1995

humanidad fueron vistos como características del orden natural, mientras que cuestiones tales como brujas y hechizos, fueron, alguna vez, ampliamente aceptados como *problemas* para la mayoría de la sociedad.

Los problemas sociales son elaboraciones humanas, sujetas siempre a concepciones múltiples. En muy pocas ocasiones existen problemas definidos de manera única (Wildavsky, 1979). Las definiciones sirven, a la vez, para encuadrar las elecciones políticas posteriores y para afirmar una concepción particular de la realidad.

Definir si un **obstáculo** es un *problema*, es seleccionar y destacar ciertas realidades y hacer valoraciones sobre ellas. En los problemas sociales, claramente, quien define decide.

La definición de un *fenómeno* como *problema*, depende de la posibilidad de percibir su *solución*. Aunque normalmente tendemos a pensar que los problemas son los que generan las soluciones, en un sentido estricto, es la existencia (real o supuesta) de soluciones lo que hace posible la concepción de los problemas como tales. Una situación que no tiene una solución concebible (es decir que no hay manera de resolverlo o por lo menos aminorarlo) no es un problema sino, simplemente, un hecho lamentable de la vida: una fatalidad.

Como observan Pressman y Wildavsky: *“Los problemas se definen por soluciones hipotéticas, la formulación del problema y la solución propuesta forman parte de la misma hipótesis”*¹⁷.

Por lo tanto teorizar sobre “ los **obstáculos** a superar para la capitalización y expansión de la pequeña y mediana empresa en La Argentina”, posibilitará “abrir” la caja negra del **conjunto de obstáculos**, encontrar las

¹⁷ Pressman y Wildavsky. "Implementation". – Berkeley, Univ. of California Press. 1973

variables que lo componen, problematizarlas (o sea definir las como problemas) y contemplar la forma en que las posibles soluciones surgen a la consideración pública y se incorporan a la agenda del gobierno.

Por supuesto que existen **obstáculos** en muchos aspectos de la realidad en que se hallan insertas las pymes argentinas, sin mencionar los que son internos e inherentes a ellas mismas por su idiosincrasia y conformación.

También es obvio, que algunos de esos fenómenos afectan a otro tipo de organizaciones y a la ciudadanía en general. Pero, a la hora de plantear políticas y estrategias orientadas hacia el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en la Argentina, nuestra hipótesis, es que la expansión y consolidación de éstas, se halla condicionada por un **conjunto de obstáculos**, compuesto por las siguientes variables: El ambiente de negocios, la estrategia nacional de desarrollo, la financiación y los impuestos.

La estructura del problema

Herbert A. Simon¹⁸ (premio Nobel 1978) fue de los primeros en llamar la atención sobre “la estructura de los problemas” y distinguir entre problemas bien y mal estructurados, planteando que lo procedente es desmontar la estructura de los problemas muy complejos, sobrepuestos, difusos, y descomponerla en problemas más precisos y circunscriptos, puesto que un ataque integral al conjunto, cuyo límites y estructura se desconocen, cuyos criterios, reglas y operaciones de solución se ignoran, sería una invitación al fracaso.

En nuestro caso, la búsqueda de solución de lo que, “en conjunto”, se entiende por **obstáculos para la capitalización y expansión de la pequeña y**

¹⁸ Simon H. A. – The Structure of ill-structured Problems.- En Artificial Intelligence. Vol. 4 pp. 181 -201

mediana empresa en la Argentina, nos llevó a considerar a dicho conjunto, como integrado por las siguientes variables:

El ambiente de negocios.
La estrategia nacional de desarrollo.
La financiación y los impuestos.

Siguiendo la recomendación de H. Simon, hemos abierto y descompuesto el conjunto y al hacerlo, aparecieron problemas concretos (más o menos complejos, pero concretos), a los que hemos llamado variables. El procedimiento ayuda a operar sobre las variables en forma independiente.

Se trata entonces de trabajar en la búsqueda de la resolución de cada una de éstas variables (la solución de cada problema), lo que requerirá una acciones específicas de muy diversa índole¹⁹.

Acciones y decisiones que, es aconsejable, cuenten con un modelo teórico/causal que distinga entre variables que funcionan como parámetro y las que lo hacen a un nivel más operativo. Se trata de las **variables-condición** y de las **variables-instrumentales**. Estas últimas son las que pueden ser trabajadas en el corto plazo. Las variables “condición”, si bien resultan relevantes para la descripción y explicación del fenómeno, no son fácilmente modificables en lo inmediato.

Las dos primeras variables identificadas, responden a lo definido como VARIABLE-CONDICIÓN. Tanto el ambiente de negocios como las estrategias de desarrollo, son variables que actúa como parámetro, con condicionantes

¹⁹ Basado en lo expuesto por Cohen E. Y Franco R. (1993) “Evaluación de proyectos sociales”. México. Siglo 21 ed.

culturales y políticos que requerirán acciones y decisiones complejas, de efecto diferido. Serán tratados en forma conjunta en el capítulo 5.

En los capítulos 3 y 4 se expondrá lo atinente a las VARIABLES-INSTRUMENTALES que hemos identificado, es decir: “la financiación” y “los impuestos”. La experiencia internacional indica que, es relativamente posible operar cambios sobre las variables instrumentales, e intentar resolver los problemas que las constituye como **obstáculos** en un plazo razonablemente corto, en la medida que se comprenda que dichos instrumentos se hallan diseñados en base a una lógica²⁰ sustentada, su vez, por paradigmas²¹ cuya vigencia (u obsolescencia), determina la eficacia de los sistemas dispuestos. Es decir, si el diseño de los mismos, es **obstáculo** o **palanca** para el desarrollo de las fuerzas productivas.

²⁰ “Serie coherente de ideas y razonamientos”.- Diccionario Larrousse Ilustrado.- Ed. 1996

²¹ “Un hecho de la mayor trascendencia en el desarrollo de los países se refiere a las ideas dominantes, vale decir, al paradigma teórico sostén de la política económica. El mismo cambia por las incesantes transformaciones de la realidad de la economía, la sociedad y las relaciones internacionales”. Ferrer Aldo, “Paradigmas y política Económica”. www.diariodemardeajo.com.ar

CAPÍTULO TRES

LA FINANCIACIÓN

Como es conocido, la economía de los años '90 funcionó en la Argentina (y en muchas partes del mundo) en base a las reformas propuestas por el paradigma neoliberal. El llamado “*Consenso de Washington*” es, quizás, su más conocido resumen. Ese conjunto de reformas configuró un modelo de tan fuerte influencia en la región, que llegó a identificarse como “el único pensamiento” disponible y aceptable en materia de política económica.

El "Consenso"²², es en realidad un documento formulado en una reunión realizada en 1989, de la que participaron técnicos de organismos como el Banco Mundial, el FMI y la Reserva Federal Estadounidense, así como funcionarios y académicos de ese país. Es un conjunto de recomendaciones sobre política económica para países emergentes. Objetivo declarado: combatir lo que se definía como los dos grandes "males" de las economías latinoamericanas de posguerra, el excesivo crecimiento del estado y el "populismo" económico, y fortalecer el sistema capitalista mundial basado en la libertad del mercado. Los Diez Puntos del Consenso son:
Disciplina fiscal- Priorizar el gasto público en educación y salud - Reforma tributaria - Tasas de interés positivas determinadas por el mercado - Lograr tipos de cambio competitivos - Desarrollar políticas comerciales liberales - Mayor apertura a la inversión extranjera - Privatizar las empresas públicas - Desregular - Garantizar la protección de la propiedad privada.

En Argentina las reformas se diseñaron siguiendo básicamente la lógica²³ sustentada por dicho consenso²⁴, e impactaron de la siguiente manera al sistema financiero: Desregulación y libre circulación en el Mercado de Capitales. Tasas de interés positivas. Tipo de cambio pro financiero y anti exportador (implícito bajo el sistema de convertibilidad y tipo de cambio fijo).

Durante la década pasada, el sistema bancario se caracterizó por una marcada tendencia a la extranjerización de la propiedad y concentración de los mercados. El diseño de su funcionamiento pareció copiar el criterio utilizado en

²² Resumen publicado en www.periodismosocial.org.ar

²³ "Serie coherente de ideas y razonamientos".- Diccionario Larrousse Ilustrado.- Ed. 1996

²⁴ A excepción de lo referido al sistema de tipo de cambio fijo, que primero fue resistido y luego ampliamente apoyado por los organismos internacionales

el armado del sistema ferroviario argentino a fines del siglo diecinueve, solo que en lugar de cargas, recolectando depósitos en todo el país y canalizándolos para financiar principalmente a las grandes empresas de los centros urbanos, al consumo de las familias, y al gobierno. Se produjo así, la casi total desaparición de bancos nacionales de menor tamaño que históricamente se habían especializado en clientes pequeños y/o en determinadas regiones. Esto provocó una notable disminución del *expertise* necesario en el sistema formal de crédito (para beneplácito del sistema informal, denominado “cuevas” en la jerga del sector). En un contexto de alta rentabilidad de la deuda pública y de restrictivas normas del Banco Central, los nuevos protagonistas no tenían ni los conocimientos ni los incentivos para desarrollar negocios orientados a financiar las economías regionales y a las empresas de pequeña y mediana envergadura. Ello se reflejó en una desigual distribución del crédito, agravando los marcados desequilibrios regionales. Consecuencia: crédito escaso y caro para las pymes, las economías regionales y los nuevos emprendimientos.

A.- El Sistema bancario

“Con acceso al crédito bancario pagando un costo que sea compatible con la evolución de los precios internos y el flujo previsible de ingresos a mediano plazo, el tramo PyME de la economía argentina puede convertirse en la fuente principal de crecimiento económico, desarrollo tecnológico y generación de empleo”²⁵. Este diagnóstico, ciertamente más optimista que el que pudiera haberse hecho en años anteriores, presenta un condicionante: Crédito accesible y de razonable costo.

²⁵ Valle Héctor W. Revista Universo Económico. Nro. 72

La flexibilización de las regulaciones del Banco Central para permitir a las pymes un acceso al crédito más fluido y en condiciones adecuadas, contemplando no sólo el desempeño histórico de las empresas sino también el análisis de su capacidad de repago a futuro; la efectiva puesta en marcha de diversos instrumentos previstos en las leyes de fomento que, si bien datan de la década anterior, nunca habían sido aplicados, (por ejemplo el régimen de bonificación de tasa de interés en los créditos para las PyMEs)²⁶; así como la implementación del Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa²⁷, han contribuido a mejorar paulatinamente la calidad y cantidad de opciones en el menú de financiamiento para el sector.

De todos modos, forma parte de la mitología PyME, que el vínculo entre éstas y las entidades financieras nunca fue sencillo.

Al respecto, es considerable el reclamo de las empresas por la “calidad” de la atención. Un reiterado **obstáculo** que ellas observan en la mayoría de los bancos –principalmente los de mayor tamaño– es la despersionalización en el trato con el cliente. E incluso observan que en ocasiones, no existe criterio uniforme a la hora de atender una determinada situación. *“Hay cuestiones que en un banco son absolutamente normales y en otro son inimaginables”*.

Dentro de la atención al cliente, un aspecto traumático para las empresas, y fuente de no pocos inconvenientes, ha sido la gran rotación de personal que hubo en los bancos históricamente, acentuada en la época post-crisis. *“Cuando cambian al gerente, cambian las condiciones de juego, uno*

²⁶ Consiste en la licitación entre los bancos de fondos presupuestarios destinados a bonificar la tasa de interés activa para los préstamos a estas empresas, adjudicándose los fondos según la menor tasa propuesta.

²⁷ Aporta capital y brinda financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas, a través de la constitución de fideicomisos financieros. Es particularmente útil para aquellas empresas que, siendo viables, no pueden acceder al sistema financiero, mediante una línea crediticia específica con fondos del Tesoro que no exige analizar las normas del Banco Central en materia de previsión y calificación, con tasas bajas y un menú de garantías que incluye la propia facturación de la empresa y créditos fiscales.

vuelve a ser un cliente nuevo, no tienen confianza". Así lo resumía un veterano empresario de mediana envergadura de la zona sur del gran Buenos Aires: *"La mayoría de los gerentes que nos mandan a las sucursales del conurbano son apenas bancarios, y nosotros necesitamos banqueros que conozcan su oficio, como los industriales conocemos el nuestro"*.

Estos condicionantes, parecen en los últimos tiempos haber entrado en una curva de cambio positivo, por la importancia que ha comenzado a tener el sector PyME en los bancos pertenecientes al Estado y los privados recientemente adquiridos por empresarios nacionales, quienes junto con la banca cooperativa (tradicional fuente de financiamiento del sector) conforman el núcleo central del sistema.

Este paulatino cambio constituye una indudable comprobación acerca de cómo un nuevo paradigma (nacido por la estrepitosa caída del anterior), aunque aún no se halle explícitamente definido y establecido en los niveles estratégicos superiores, puede repercutir en un nivel tan instrumental, como es la forma de atender al cliente.

Sin embargo, *"para bailar bien un tango hacen falta dos"*, y si ello no es posible no es justo acentuar toda la culpa sobre uno de los participantes. No todas las cargas sobre los **obstáculos** para el financiamiento deben ponerse sobre los bancos.

En el segmento PyME, la falta de un verdadero management en el área financiera hace que en muchas ocasiones no se optimicen recursos, utilizando principalmente instrumentos tradicionales, que resultan más costosos que acceder al mercado de capitales mediante otras modalidades emergentes. *"Es un problema cultural, que representa una oportunidad muy especial para el*

*especialista en Finanzas. Pero, en la profesión casi todos estamos marcados por un plan de estudios que no nos otorga una especialización en Finanzas, sino que es apenas una materia. Y eso (...es un **obstáculo** que...) debería corregirse”²⁸.*

En definitiva, entre bancos a los que les cuesta acercarse y entender a las PyMEs; profesionales que deben - en algunos casos - actualizar su bagaje para mejorar el asesoramiento; y empresarios que le rehuye a otros instrumentos que no sean los tradicionales del crédito, lo que asoma como **obstáculo** central parece ser una variante de lo que estudiaron Akerlof, Spence y Stiglitz, referido al análisis de mercados con información asimétrica, y por lo que recibieron el Nobel de Economía en el año 2001. Veámoslo en apretada síntesis.

En teoría se supone que la economía de libre mercado produce por sí misma una asignación de recursos inmejorable, un “óptimo paretiano”. Pero ello ocurre si se cumple un supuesto: que todos los operadores en el mercado posean igual información acerca de todas las variables económicas. Ejemplo: hoy la mayoría de autos nuevos están en la ciudad Buenos Aires, y la mayoría de autos usados de más de 20 años pertenecen a gente del Gran Buenos Aires. Estos compraron sus autos ya usados y en estado de alto deterioro. Aunque los hay con menor o mayor daño, el comprador suele pagar un precio que refleja una calidad media, por lo que, en la realidad, paga de más cuando el auto tiene daños que no se ven, y paga menos cuando el auto fue bien tratado y no tenga tanto daño, aunque ello no se note.

Como sólo el vendedor de un auto usado sabe cómo él trató al auto, quien lo trató muy bien e invirtió mucho en todos sus servicios y repuestos, puede considerar que el precio medio de los usados no refleja el valor del suyo propio, y no ponerlo en venta.

Como el precio es un promedio de muchas calidades diversas, al retirarse algunas unidades de gran calidad, la calidad media de los que se siguen ofreciendo es menor, por lo que el precio caerá. A un precio menor, habrá otros propietarios que estimen que no se paga por su auto lo que realmente vale, y lo retiran del mercado, repitiéndose el caso anterior, e induciendo un precio más bajo. En el límite, no se ofrecerá ni venderá ningún auto, aunque todos habrían podido venderse si los compradores hubieran poseído la misma información que los vendedores. Este es el **problema** que planteó tres décadas atrás **Akerlof**, en su trabajo El mercado de **limones** (1970). En Estados Unidos se denominan “**lemons**” a los autos que en Argentina se llamarían “**batatas**”.

No todas las pymes son batatas. Pero, ¿Cómo saberlo? Los problemas de información asimétrica entre el banco (acreedor) y el deudor presenta aspectos que técnicamente se conocen como de selección adversa, riesgo

²⁸ Givone Horacio.- “El desafío de los magos del dinero”.- Revista Universo Económico Nro. 73.- Feb. 2005.- El agregado entre paréntesis es nuestro.

ético y costos de monitoreo. Cuando estos problemas se agravan, inducen al racionamiento del crédito (escasas líneas) y acentúan el costo de las tasas de interés (mediante la elevación de las primas de riesgo).

Al ser multicomplejo seguramente habrá que desarrollar varias líneas de solución al problema que plantea el **obstáculo** que hemos asimilado al de información asimétrica. Señalaremos dos:

La primera, ya lo vimos, es un reclamo del sector empresario: volver a una relación basada en el concepto “cliente – proveedor”, en reemplazo de la infructuosa relación burocrática.

Los bancos deben esforzarse para superar y derribar los **obstáculos** que muchas veces ellos mismos imponen, y tratar de conocer a su cliente, su patrimonio, su mercado, sus perspectivas de negocios e inclusive el ebitda²⁹. Ello les permitirá ofrecer a la empresa los mejores instrumentos crediticios a un costo adecuado.

Los empresarios PyME deben asumir, que mejorar sus alternativas de financiamiento y al mismo tiempo reducir sus costos requiere una tarea de management idóneo, preferiblemente a cargo de un profesional en la materia.

Y los profesionales en ciencias económicas que atiende o trabajan en pymes deben contribuir a ello, levantado el techo del asesoramiento con un portafolio de nuevas herramientas.

La segunda línea de solución a los problemas de información asimétrica pasa por mejorar de las garantías. Por ejemplo a través del instrumento denominado Sociedades de Garantía Recíproca, que consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y PyMEs.

²⁹ Ebitda, o ganancias antes de interés, impuestos y amortizaciones, indica la capacidad para distribuir resultados a los tres participantes de las rentas de las empresas: los propietarios, los prestamistas y el estado.

Estas Sociedades son un formidable instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las PyMEs superar el **obstáculo** que significan las insuficiencias patrimoniales o de otra índole y garantizar una gran variedad de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria.

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (PyMEs) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito. Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho, mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.

Las SGR están constituidas por socios partícipes y por socios protectores: **Socios partícipes:** Únicamente pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. **Socios protectores:** Personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que se otorgan **Beneficios Para la SGR:** Comisiones exentas de IVA y Ganancias. Las garantías otorgadas que se inscriban en el Banco Central gozan del máximo prestigio ante los Bancos. Son un centro de desarrollo empresarial.

Para los socios protectores: Los aportes son deducibles del monto sujeto al Impuesto a las Ganancias. Desarrolla clientes y proveedores: para profesionalizar el riesgo de exposición ante clientes PyMES así como de potenciar las posibilidades de acompañamiento de proveedores en la política de expansión de las grandes empresas.

Para los socios partícipes: Los aportes son deducibles del monto imponible del Impuesto a las Ganancias. Mejora la capacidad de negociación frente al sistema financiero y grandes clientes o proveedores. Mitiga los requerimientos de garantías al ser evaluados en función del conocimiento de la empresa y su proyecto. Disminuye costos financieros o alarga plazos para proyectos de inversión. Recibe asistencia técnica en el armado de proyectos y carpetas de crédito **Para el Estado:** Logra transparencia en la asignación de los recursos. Incrementa cantidad y variedad de agentes económicos. Favorece la creación de riqueza genuina.

B.- Instrumentos financieros no bancarios

El mercado de oferta pública de títulos valores en la República Argentina ha tenido poca aceptación como fuente de financiación por parte de las empresas.

El rechazo a dicha alternativa, fue históricamente muy amplio en la franja de empresas pymes y aún de grandes empresas de las llamadas “*familiares*” o “*de paquetes cerrados*”.Y ello constituye un **obstáculo** estructural para el desarrollo de alternativas financieras no bancarias.

Tal actitud ha estado presente también en la mayoría de los nuevos empresarios (*entrepreneurs*), quienes muy rara vez consideraron el posible *apalacamiento* de sus negocios mediante la oferta pública de una porción de sus paquetes accionarios, quizás por verlos de una sola forma: como la representación de la propiedad del negocio, sin reparar en su otra cualidad: ser una forma de financiar el patrimonio y las operaciones del negocio.

Al analizar gran parte de los balances de las PyMEs es posible observar lo siguiente:
Créditos, Caja y Bancos: financiados mediante acuerdos de giro en descubierto, descuento de cheques de terceros o factoring.
Bienes de cambio: financiado por proveedores o - en algunos casos- clientes.
Activo fijo: financiado por bancos (a través de leasing o créditos con garantía real – prenda o hipoteca -)
El resto de los activos financiado por los dueños (en sus diversas variantes: socios, accionistas, etc.) y en muchas oportunidades por el propio fisco (mediante la evasión de impuestos o la apropiación de impuestos percibidos)

Cada uno de los participantes en este generalizado mecanismo de financiamiento ha tenido ganancias (o compensado pérdidas) a través de diversos mecanismos: Los bancos han mantenido una diferencia muy amplia entre el costo de captación de fondos y las tasas de interés impuestas a los prestatarios. Los proveedores se han valido de tasas de interés implícitas, incorporadas sus precios. El fisco ha aumentado las tasas de imposición para compensar las mermas por mora o evasión. Los dueños de PyMES y grandes empresas “*familiares*” o *entrepreneurs*, por su parte, se han abstenido de repartir dividendos y han absorbido beneficios por vía de honorarios de directores, gastos de representación y otras formas de retribución indirecta.

De manera que el sistema ha operado, hasta el presente, sobre la base de: *Altos spreads bancarios. Sobreprecios de proveedores. Aumentos de alícuotas impositivas. Distorsionados honorarios empresarios.* La forma natural de retribuir el capital invertido en los negocios **-el dividendo-** pasó a ser una “*rara avis*” en el universo empresario PyME.

A su vez, las leyes contribuyeron a consolidar ese sistema generalizado de financiamiento. La nominatividad de las acciones, la posibilidad de deducir dividendos [distribuidos como honorarios] de los balances impositivos, y otras normas, derivaron en: empresas cerradas, sub-capitalizadas, sin capacidad para encarar proyectos que requirieran financiamiento a mediano o largo plazo, tales como gastos de Investigación y Desarrollo (I+D); o proyectos orientados a la exportación, que en general cumplen un ciclo largo entre producción y cobranza.

Por su parte los poseedores de liquidez (ahorristas o inversores) han preferido históricamente, el mercado financiero institucional: colocaciones bancarias y bonos del Estado. Fue minoritario el sector que observó al mercado de capitales como un destino para sus inversiones, concentrándose en estos casos en acciones u obligaciones negociables de empresas líderes e inversiones especulativas de ocasión.

Se exhibe claramente el efecto del paradigma económico de los años 90, proclive a las rentas financieras y la especulación de corto plazo, antes que la capitalización en actividades productivas.

El Mercado de capitales

En el marco de las fuertes restricciones aún presentes en la economía local, ¿Es posible apalancar el desarrollo PyME mediante el Mercado de Capitales? La Bolsa de Comercio tiene la palabra.

Según el DEPARTAMENTO PYMES DE LA BCBA existen los siguientes instrumentos disponibles: **a) Obligaciones negociables:** Bono privado que representa un empréstito de la sociedad emisora. Entre la PyME y el inversor existe una relación que no se diferencia de un préstamo. Pueden ser colocadas mediante su cotización y negociación en la Bolsa. **b) Valores de Corto Plazo:** De similares características que las Obligaciones Negociables, los Valores de Corto Plazo se diferencian de las mismas por limitar su plazo de duración hasta 180 días. **c) Fideicomiso financiero:** Las PyMEs, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria, para que sean transformados en activos financieros líquidos para su negociación en el mercado bursátil. **d) Apertura de capital al público:** Las acciones de SA mediante su cotización en Bolsa, pueden ser colocadas entre el público inversor. La apertura del capital puede realizarse mediante: la venta de las acciones propias de los accionistas de la sociedad, y/o el aumento de capital social, emitiendo la sociedad nuevas acciones. A diferencia de los instrumentos a) b) y c), el adquirente de estas acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires no es un acreedor de la sociedad, sino un nuevo socio que participa de la empresa en la proporción por él suscripta.

De acuerdo con estimaciones realizadas por el citado Departamento Pyme de la BCBA, en el 2004 se financiaron a través del mercado 210 pequeñas y medianas empresas (Pyme), contra 101 que lo habían hecho en el 2003. El monto operado, en tanto, casi duplicó los del año anterior. *“Básicamente, las empresas chicas y medianas recurren a tres tipos de instrumentos para financiarse –valores de corto plazo (VCP), obligaciones negociables (ON) y fideicomisos–, eso sin contar los cheques de pago diferido cuyo uso también está en auge”³⁰.*

Como es posible observar, Las empresas continúan siendo reacias a abrir sus paquetes accionarios al mercado de capitales. Los motivos van desde temores a perder porciones de propiedad, autonomía y autoridad hasta las ciertas dificultades y engorros para cotizar en las bolsas de valores.

Todavía no hay PyME que se haya atrevido a abrir su capital y cotizar sus acciones en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA). *“Se trata de una cuestión cultural más que financiera, aseguran en el Departamento Pyme en*

³⁰ Infobaeprofesional.com .- Enero de 2005

referencia al continuo "no" ante la posibilidad de abrir su capital a inversores privados".

Para el mercado, la apertura de capital de las empresas más pequeñas puede resultar poco atractivo debido a que el monto de la operación sería muy pequeño. Sin embargo, a partir de las nuevas oportunidades de negocios, por cambios en el paradigma económico ocurrido en el país, muchas empresas medianas pueden resultar bastante tentadoras, por tratarse de firmas con innovaciones tecnológicas, buenos mercados externos, y management más profesional, un requisito fundamental que la Bolsa evalúa llegado el momento de decidir si acepta o no a una empresa.

Por otra parte, el hecho de cotizar en Bolsa es una iniciativa muy bien vista en los mercados externos. Internacionalmente, que una empresa se haya dispuesto a mostrarse abiertamente es sinónimo de garantía de seriedad, prestigio y transparencia en los negocios.

El sistema financiero se ha modernizado en los últimos tiempos con instrumentos idóneos tales como las sociedades de garantía recíproca, la oferta de cheques diferidos en el Mercado de Valores, y otros más sofisticados como los fideicomisos de diversa índole, y los Fondos para Inversiones de Riesgo. Todo ello ha significado un cambio positivo a favor de las pymes en el intento de superar lo que hemos identificado como **obstáculos** al nivel de las Variables Instrumentales.

Sin embargo resolver los **obstáculos** que impiden la capitalización de las PyMEs argentinas *-logrando el efectivo incremento de su patrimonio neto mediante inversores que decidan ser accionistas y acompañar el riesgo empresario (así como de disfrutar en su momento, de los dividendos*

que retribuyan su inversión)- requiere de iniciativas novedosas que apalanquen y dinamicen tal posibilidad y acentúen el atractivo en tales inversores.

Morck y Steier³¹ de la Universidad de Alberta, Canadá, han realizado un estudio sobre las estructuras corporativas de varios países denominados capitalistas, y han comprobado que existen varios tipos de capitalismo. Uno es el capitalismo "**de accionistas**", donde los individuos invierten en acciones y bonos y evalúan el potencial de las empresas comprando las de aquellas que más prometen. Las acciones están dispersas entre muchas personas y las empresas son administradas por ejecutivos profesionales. El sistema no está exento de problemas. La separación entre la propiedad y el control puede permitir que los ejecutivos desvíen su atención hacia sus propios intereses. Otro sistema, el más común en el mundo, es el que los autores llaman "**capitalismo familiar**", donde el manejo de las principales empresas recae en las familias más ricas de un país. En general, esto predomina en países donde los inversores individuales tienen menos derechos legales y, así, ciertas familias aportan su reputación generando confianza en el inversor. Esto tiene sus problemas porque no hay ninguna seguridad de que la capacidad para los negocios se herede. El tercer sistema es el del "**capitalismo bancario**", donde los inversores depositan sus ahorros en los bancos que invierten comprando acciones de empresas. Los bancos reemplazan la supervisión de los accionistas en el primero, y de la familia en el segundo.

Un cuarto sistema sería el del "**capitalismo de Estado**", donde este guía la asignación de capital por medio de empresas propias o de políticas industriales, protecciones arancelarias y beneficios fiscales. Ningún país es un modelo puro, pero es comúnmente aceptado que Estados Unidos e Inglaterra serían modelos del primero, México sería el máximo ejemplo del segundo, Alemania del tercero y Austria o Italia del cuarto. ¿Dónde se encuentra la Argentina? Claramente en el de "capitalismo familiar", aunque asociado con el Estado. Y fluctuando hacia una mayor participación de uno o de otro según sus vaivenes políticos. Nunca ha habido aquí un intento de ir hacia un "capitalismo de accionistas".

Acciones de participación

Proponemos la siguiente alternativa: Habilitar instrumentos que promuevan la capitalización de las empresas pymes sin que ello signifique a sus actuales propietarios perder propiedad o capacidad y autonomía de dirección, y favorecer los atractivos de la inversión mediante determinados mecanismos de promoción.

Una figura adecuada para la introducción de las PyMEs en el sistema bursátil, son las acciones de participación. Al no conferir derecho a voto, excluyen la posibilidad de que los accionistas pierdan el control de la empresa o la autonomía de decisión.

Las "**acciones de participación**" que se emitan deberán reunir, como mínimo, las siguientes condiciones:

- a) Preferencia patrimonial sobre las ordinarias, en caso de liquidación de la empresa.
- b) Derechos económicos en igual proporción a la participación en el capital social.
- c) Posibilidad de rescatarlas o convertirlas en ordinarias por la emisora.
- d) Derecho de oponerse al retiro de la empresa del régimen de oferta pública.
- e) No pueden representar más del 30% del capital social.

³¹ Krause Martín.- lanación.com

El esquema propuesto permitirá:

- Ampliar la oferta del Mercado de Capitales
- Crear una fuente de capitalización para las pymes.
- Promover una modernización administrativa de las pymes.
- Promover la distribución de dividendos
- Estimular el desarrollo de las economías regionales.

Desarrollo de las economías regionales. La creación de secciones especiales para PyMEs, en condiciones atractivas para los inversionistas, será funcional al desarrollo de las economías regionales. Esto requeriría la homologación de las normas de las distintas bolsas, a fin de uniformar los standards que deberá alcanzar una PYME para realizar oferta pública de sus acciones. El esquema propuesto se basa en las normas que rigen en el Mercado de Valores y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, entidad esta última que ya ha creado una sección especial para PyMEs con requisitos que satisfacen las seguridades mínimas que busca el inversionista. Hay en el país distintas bolsas regionales, que tienen o podrían verse beneficiadas por un sistema similar, contribuyendo así a la capitalización de empresas locales y al desarrollo regional, que en definitiva constituye la razón de ser de dichas bolsas.

Sustento normativo. A los fines de la propuesta se ha tomado en cuenta, principalmente: La ley 19.550 de Sociedades Comerciales. La Resolución 290/97 del Mercado de Valores. La Resolución 2/02 de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

Clases de acciones. La normativa vigente reconoce las siguientes: **Ordinarias:** Otorgan derecho a voto y derechos económicos proporcionales a la participación en el capital social. Estas son las que los titulares de PyMEs son menos proclives a ceder, porque en mayor o menor medida implican compartir el poder de decisión. **Preferidas.** Las que otorgan una preferencia económica o dividendos de cobro preferente, con respecto a las acciones ordinarias. **De participación.** Las que representan un porcentaje del capital social, pero no dan derecho a voto. Las empresas pueden pedir el ingreso al régimen de la oferta pública para ofrecer exclusivamente "acciones de participación".

A fin de llevar este esquema a la práctica, debería implementarse una serie de medidas:

- a) **Reglar la oferta pública de acciones "de participación"**. Para esto debe adecuarse la ley de sociedades y crearse el panel de "acciones de participación en PyMEs" mediante la aplicación de esta figura, que como ya hemos adelantado está prevista por las Normas de la Comisión Nacional de Valores (Texto actualizado al 2001, aprobado por Resolución General 290): *Son acciones de participación aquellas representativas de una participación en el capital social, pero carentes de derecho a voto. Se podrá pedir el ingreso al régimen de la oferta pública para ofrecer exclusivamente acciones de participación. Las mismas podrán contener primas de emisión por sobre su valor nominal.*
- b) **Publicidad de los estado contables.** La Comisión Nacional de Valores ha desarrollado la Autopista de Información Financiera, con el objetivo de sustituir la recepción de documentos en soporte papel por documentos digitales firmados digitalmente. La AIF utiliza tecnología de Internet para recibir y publicar información financiera, encriptada a fin de asegurar la confidencialidad de la comunicación, y firma digital por clave pública para asegurar la autoría e integridad de los documentos enviados. Mediante una simple adecuación al panel de PyMEs, cualquier inversor está hoy en condiciones de seguir la evolución de las empresas cotizantes.
- c) **Inducir a la distribución de dividendos** (mediante reformas a las normas societarias y tributarias) para que las empresas en general, y las PyMEs participantes en particular, a retribuyan a sus accionistas mediante dividendos a fin de mejorar el atractivo de invertir en ellas, reduciendo la posibilidad de retiros a cuenta de honorarios y otros mecanismos distorsivos de la figura del dividiendo.
- d) **Revitalizar las Bolsas de Comercio regionales,** donde los inversionistas locales, por razones de afinidad cultural y territorial, podrían hallarse interesados en realizar colocaciones en acciones de participación de empresas PyMEs de su zona.
- e) **Propender a una participación amplia en el sistema de capitalización propuesto,** permitiendo acceder al mismo a las empresas de capital nacional

que por su tamaño excedan su inclusión en la clasificación reglamentaria de PyMEs, pero, que presenten proyectos de inversión para expansión productiva y generación de nuevos puestos de trabajo, o conquista de mayores exportaciones o nuevos mercados externos.

Con el fin de otorgar al sistema una amplia participación por el lado de la demanda, que permita revitalizar la corriente inversora, actualmente concentrada en operadores escasos y generalmente interesados en ganancias de ocasión, se han pensado diversos mecanismos de promoción (algunos temporarios, otros permanentes) que contribuyan a acrecentar y divulgar la inversión en empresas que hagan oferta pública de sus capitales a través de las Bolsas de Comercio, como una genuina forma de financiar el desarrollo de las empresas nacionales.

Sistemas de promoción propuestos:

(*) **Reimplantar** (adecuando y modernizando) la vigencia temporaria de la Ley 20.643 - título I -: Régimen de desgravación impositiva para la compra de títulos valores privados (en este caso acciones de participación de empresas pymes). *“Las personas físicas, las sucesiones indivisas y las sociedades de capital comprendidas en el artículo ... de la ley de Impuesto a las Ganancias, podrán computar como pago a cuenta del impuesto que les correspondiere por los períodos fiscaleslas sumas que, según la escala y porcentaje que se establecen más adelante, depositen con destino a la compra de: **Acciones de participación cotizantes en el panel de empresas pymes de las Bolsas debidamente habilitadas, que reúnan los requisitos establecidos por la reglamentación”**.*

(*) **Adecuar** la legislación pertinente para que las Administradoras de Fondos de Pensión de la República Argentina amplíen sus posibilidades de invertir en títulos valores privados –acciones de participación de empresas PyME- y otorgarles la posibilidad de que dichas inversiones sean valuadas al valor de libros de la empresa emisora –según las normas contables vigentes para el concepto de “inversiones permanentes”– y registrar resultados por las variaciones patrimoniales o la percepción de dividendos.

Ventajas de los sistemas propuestos:

- Disminuir la presión tributaria sin rebajar las tasas de imposición.
- Direccionar parte de los impuestos a la inversión productiva, según selección de los propios inversores.
- Estimular un círculo virtuoso por el cual nuevas capitalizaciones generen mayores ganancias y por ende mayores recaudaciones tributarias.
- Propender a que una parte de los ahorros de los trabajadores, administrados por las AFJP contribuyan a financiar el desenvolvimiento a largo plazo de las empresas que decidan emitir acciones de participación, ampliando efectivamente el mercado de capitales y beneficiándose con sus resultados.
- Incentivar y difundir la inversión local y extranjera en las empresas de mediana envergadura que cuenten con proyectos que resulte de interés fomentar.

Las AFJP y las inversiones bursátiles

Para desarrollar este análisis es necesario dilucidar si los Fondos de Jubilaciones y Pensiones deberían invertir preferentemente para el largo plazo o para el corto-mediano plazo. La respuesta, en este tipo de instituciones, parece obvia: existe un sin número de razones que avalan la opción de invertir para el largo plazo: en esta alternativa el inversor se desentiende de las variaciones de cotización, siendo relevante solo el precio de compra –*costo de entrada*– los dividendos distribuidos –*ganancia percibida*– y el eventual precio de venta –*valor de recupero del capital*–.

Las AFJP concentran importantes sumas de dinero y aunque invierte en forma reducida en el mercado bursátil local, cualquier participación suya tendrá un efecto desestabilizante en las cotizaciones, y si los Fondos deciden anticiparse a una perspectiva futura (positiva o negativa), ese solo hecho incide fuertemente en el mercado. Es decir, si se prevé que una especie suba, las compras de las AFJP seguramente la hará subir y si ellas piensan que es mejor

salir de un determinado papel, sus ventas harán derrumbar su cotización, produciendo una alteración extraordinaria en el mercado, que impide su normal funcionamiento y deteriora su transparencia.

Una razón fundamental que explica el comportamiento de las AFJP entrando y saliendo del mercado bursátil es la búsqueda de ganancias por diferencias de precios (venta-compra), sin poner muchas expectativas en los eventuales dividendos que pudieran percibir. Y la otra razón es la forma en que dichas participaciones se contabilizan en los balances de los Fondos de Pensión (valor de mercado), esto es con absoluta indiferencia del valor de sus participaciones en el capital y los resultados acumulados de las empresas emisoras. Ello las obliga a manejar la porción de sus carteras destinada al mercado bursátil con un sentido absolutamente especulativo de corto plazo, cuando es preciso recordar que lo que estos fondos manejan son ahorros de los trabajadores argentinos por lo que, en un sentido social, la inversión en acciones debería tender a ser concebida como una de las formas de participación de los trabajadores en la renta de las empresas –percibible mediante dividendos–, y como una forma de que esos ahorros contribuyan a mantener y acrecentar oportunidades de trabajo, antes que la mera fuente de eventuales ganancias por especulación financiera.

En ese sentido puede resultar útil la implementación de un sistema que incentive la participación de los Fondos de Jubilaciones y Pensiones en el capital de empresas PyMEs a través de acciones de participación, como el propuesto en este capítulo.

CAPÍTULO CUATRO

LOS IMPUESTOS

Así como hemos visto que el sistema de financiamiento (bancario y no bancario) imperante presentaba -y en muchos aspectos, aún presenta- **obstáculos** instrumentales u operativos para la expansión y capitalización de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina, y así como pudimos señalar que una porción importante de tales inconvenientes pueden explicarse como fruto de un diseño elaborado en base a la lógica de un paradigma sustancialmente antiproductivo, proclive a favorecer la especulación cortoplacista y las rentas financieras, así también es posible observar ello en gran parte del sistema tributario vigente.

El sistema tributario se ha basado en impuestos al consumo, al trabajo y a las ganancias de las personas y empresas, y otros sumamente distorsivos de la actividad económica, pero de difícil elusión³². En el impuesto al valor agregado se aumentó la tasa (la general pasó en pocos años del 13% al 21%) y se generalizó su aplicación. Adicionalmente se mantuvieron e incrementaron impuestos específicos sobre determinados bienes y servicios. En el impuesto a las ganancias sobre las personas y las empresas se aumentaron las tasas de imposición y se redujeron o eliminaron deducciones y mínimos no imponibles. Se estableció un gravamen a “la ganancia mínima presunta” sobre capitales afectados a la producción y el comercio. Si embargo, la mayoría de las rentas financieras y de capital se mantuvieron exentas del impuesto a las ganancias -y

³² Gravámenes sobre movimientos en cuentas bancarias y retenciones (impositivas) sobre la liquidación de divisas de determinadas exportaciones.

durante algún tiempo también exentas en el impuesto al valor agregado- y prácticamente de todo gravamen. Consecuencia: Sesgo antiproductivo y regresividad e inequidad tributaria.

A continuación se presentan **tableros de recaudación tributaria** construido en base a la más reciente información estadística disponible³³ correspondiente al ejercicio fiscal 2002. Las cifras entre paréntesis corresponden al ejercicio 2001.

Impuesto a la Ganancias de las personas

- Un total de 430.616 contribuyentes (366.786) informaron ingresos gravados por \$M 33.001 (\$M 24.924) y Ganancia sujeta a impuesto por \$M 12.819 (\$M 8.116) Con impuesto determinado por \$M 2.758 (\$M 1.566).
- La tasa efectiva del impuesto fue del 8,35% (6,28%) sobre ingresos gravados y del 21,51% (19,29%) sobre ganancia sujeta a impuesto.
- La mayor cantidad de presentaciones correspondió a sujetos inscriptos en las actividades J y K³⁴ (Intermediación financiera y otros servicios financieros, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler), en total fueron 166.478 (151.954) personas contra solo 74.054 (49.693) de la actividad agropecuaria, 14.159 (11.418) de la industria manufacturera, 3.619 (3.499) de la construcción y 54.800 (43.640) del comercio.
- Dichos contribuyentes fueron los que mayores ingresos gravados declararon: \$M 10.102 (\$M 8.910) y por ende los mayores contribuyentes individuales \$M 1.003 (\$M 772)
- Los contribuyentes que presentaron su declaración jurada informaron justificaciones de incrementos patrimoniales no alcanzadas por el impuesto, por un monto de \$M 23.878 (\$M 8.696). De ese total casi el 60% correspondió a los contribuyentes inscriptos en la categoría J y K, \$M 14.307 (\$M 4.534)
- Los contribuyentes declararon importantes sumas por bienes recibidos en herencia, o donación (exentas de todo gravamen) fueron \$M 1.465 (\$M 1.074), más de la mitad correspondió a contribuyentes de las categorías J y K.

³³ www.afip.gov.ar

³⁴ Clasificación nacional de actividades económicas 1997 (ClaNAE-97)

Impuesto a las Ganancias de las Empresas

- Un total de 93.661 (98.027) contribuyentes informaron haber realizado actividades, con ventas por \$M 394.275 (\$M 251.742) y ganancia imponible de \$M 17.543 (\$M 12.706) y un total de impuesto determinado de \$M 6.138 (\$M 4.447).
- La tasa efectiva de impuesto sobre ventas netas fue del 1,55% (1,77%) y obviamente del 35% sobre ganancia imponible.
- La mayor cantidad de presentaciones correspondió a sujetos inscriptos en las actividades de categoría G (comercio). En total fueron 11.335 (12.277), mientras que la segunda posición correspondió a los inscriptos en las categorías J y K (intermediación financiera y otros servicios financieros, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler), los que en total fueron 9.337 (10.693), ganándole a la industria manufacturera que presentó dd.jj por 7.799 (8.549) contribuyentes.
- Sin embargo en el 2002, los industriales manufactureros obtienen la primera posición en montos de ganancia imponible \$M 5.835 (\$M 2.396) e impuesto determinado \$M 2.041 (\$M 838).

Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta ejercicio 2002

- Presentaron y determinaron impuesto 71.219 (62.658) contribuyentes declarando un total de bienes por \$M 454.139 (\$M 355.369) y un impuesto total de \$M 3.301 (\$M 2.533). La tasa efectiva del impuesto sobre el total de bienes gravados fue del 0,72%.
- Los inscriptos en las actividades J y K que presentaron dd.jj. fueron 11.919, ocupando la tercera posición en cuanto a cantidad de contribuyentes, la primera posición en cuanto al total de bienes \$M 179.843 (\$M 137.637) y la segunda en impuesto determinado \$M 575 (\$M 596).

Impuesto a los Bienes Personales

- Se presentaron 325.287 dd.jj. con un importe neto sujeto a impuesto de \$M 100.325 (\$M 111.078) y un impuesto determinado de \$M 707.823 (\$M 796.011) La tasa efectiva del impuesto sobre el monto gravado fue del 0,70% (0,72%)
- Los contribuyentes inscriptos en las categorías J y K representaron el 39,50% del total y sus bienes el 53,48% del total de bienes sujeto al gravamen, aportando el 54,45% del monto recaudado, siendo este sector también mayoritario en cuanto a bienes situados en el exterior, 8.698 casos sobre un total de 15.917 contribuyentes, por un monto de \$M 20.946 sobre un total de \$M 31.457

Impuesto al Valor Agregado

- Sobre un total de 630.331 (635.955) presentaciones con ventas gravadas por \$M 450.167 (\$M 324.246) , los inscriptos e las categorías J y K representaron solo el 12,60% del total de contribuyentes y el 8,70% de las ventas o ingresos alcanzados por el gravamen.

Debe recordarse que se está considerando solo a los contribuyentes incluidos en el sistema, y las ventas, ingresos y ganancias efectivamente declarados, es decir sin computar ni evasores ni ingresos evadidos.

Es posible observar cómo el diseño del sistema tributario, basado en la lógica del paradigma anterior, también contribuyó a conformar una realidad adversa para la producción y proclive a las rentas financieras.

La mayoría de los contribuyentes individuales se inscribieron para realizar actividades de “intermediación financiera y otros servicios financieros, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler”. Y son esas actividades las que mayores beneficios reportan (y han reportado durante muchos años), y a su vez, las que declaran mayores ingresos. También es notable que **esas actividades sean las que mayoritariamente justifican incrementos patrimoniales con ganancias exentas, ingresos no gravados, herencias y donaciones**. Precisamente en ese rubro solamente por el ejercicio 2002, el conjunto de contribuyentes individuales justificó incrementos patrimoniales o erogaciones por un monto de casi veinticuatro mil millones de pesos. De ese total el 60% correspondió a las actividades económicas de las categorías de actividades financieras, inmobiliarias y de alquiler.

En el impuesto al valor agregado, las ventas e ingresos del sector agrupado en las actividades J y K, son levemente alcanzadas por un impuesto que se supone ampliamente generalizado (y que grava hasta los más elementales bienes y servicios).

El diseño de un sistema tributario

Una de las principales cuestiones a tener en cuenta cuando se diseña un sistema tributario, es aquella destinada resolver los aspectos contradictorios o contraproducentes que puedan presentar las bases y tasas de imposición, así como también las bases –o lógicas– que justifican la existencia de sectores, hechos imposables, bienes o rentas excluidos total o parcialmente del sacrificio tributario.

Durante muchos años en la Argentina se justificó la exención del impuesto a las ganancias sobre determinadas rentas financieras con el argumento de “no espantar” a los ahorristas -los que- en caso de que sus utilidades pudieran ser alcanzadas por el gravamen, podrían preferir otros mercados menos agresivos con el rendimiento de su capital. Corralito y cesación de pagos mediante, esta lógica (basada en el paradigma económico que colapsó) suena casi infantil, pero, todavía sigue presente como argumento en bastos sectores empresarios y profesionales.

Es ampliamente reconocido que actualmente la mayor parte de los ingresos de los gobiernos en casi todas partes del mundo proviene de impuestos al consumo (generales y específicos) y de impuestos al ingreso del trabajo y el capital.

Pero también es cierto que a diferencia de lo que ocurre en la Argentina, en muchos países la renta de las distintas colocaciones financieras está alcanzada por la imposición a las ganancias y así mismo la imposición a la

transferencia de activos por causa de donación o muerte es de amplia utilización en el mundo.

Según la bibliografía especializada, el criterio que adoptan los países frente a la gravabilidad los dividendos de las empresas no es homogéneo. Existen aquellos que eliminan totalmente la imposición a los dividendos, así como los que atenúan o alivian este fenómeno y también los que aceptan la doble imposición económica. En Argentina los dividendos se hallan conceptualmente fuera del ámbito del impuesto a las ganancias. Tampoco tributan las rentas provenientes de colocaciones financieras, que se encuentran exentas en el caso de las personas físicas, ni se gravan con este impuesto la mayoría de las ganancias de capital de dichas personas.

Por lo tanto la falta de neutralidad a nivel societario entre el financiamiento vía capitalización y el financiamiento vía endeudamiento no es nivelada en cabeza de las personas físicas y termina favoreciendo el financiamiento con deuda.

Según cálculos de los especialistas, considerando el impuesto a las ganancias de las empresas y de las personas, el gravamen sobre los bienes personales del accionista o del ahorrista, y el impuesto a los ingresos brutos de los intermediarios financieros, el impuesto total para las inversiones que se financian con capital propio alcanza en la argentina al 36,2% y es de solo 7,7% para los proyectos que se financian con deuda interna.

Palmaria evidencia acerca de cómo la lógica que imperó en el diseño del sistema tributario, propició el financiamiento de la inversión productiva con deuda y no con capital propio, y ello representó –y representa- un fuerte **obstáculo** a la capitalización genuina de las empresas nacionales, y

fundamentalmente de las pequeñas y medianas empresas dado que el crédito pese a ser la alternativa menos gravada, aún sigue siendo costosa y de difícil acceso

La vigencia de un nuevo paradigma orientado a la producción, la inversión productiva y el empleo masivo y digno, deberá contribuir a revisar la lógica de diseño del sistema tributario.

Ello posibilitaría aplicar esquemas de recaudación más favorables al sector productivo, y encontrar al mismo tiempo los recursos que permitan poner en vigencia sistemas transitorios de promoción de dichas actividades, como por ejemplo, el esquema de capitalización – vía acciones de participación de empresas pymes- propuesto en el capítulo anterior.

Cuantificación

Lo que sigue, es un ejercicio matemático para tratar de cuantificar el efecto de la propuesta de capitalización de acciones de participación en empresas PyME mediante mecanismos de promoción como el establecido en la ley 20.643.

Sobre la base de los datos publicados por la Administración Federal de Ingresos Públicos en su sitio web³⁵, se han confeccionado cuatro cuadros referidos relacionado la información suministrada por las empresas contribuyentes en el impuesto a las ganancias por el ejercicio 2001 agrupadas por tramo de Ventas³⁶.

³⁵ La información más reciente publicada con la desagregación necesaria, corresponde a los años 2001 y 2002

³⁶ Se consideran solo las empresas que informaron ventas anuales superiores a veinte millones de pesos por considerarse el umbral de tamaño mínimo necesario para acceder al sistema de capitalización propuesto.

En el **cuadro 1** es posible observar que los tramos de Ventas (sin IVA) más densamente poblado son los que van de \$20.000.000 a \$100.000.000. Fueron en ese año 1.189 empresas sobre un total de 1.498 que componen los tramos seleccionados.

En el **cuadro 2** se expone la misma información, pero referida solo a las empresas que informaron impuesto (es decir las que tuvieron ganancias y determinaron impuesto a pagar) ello reduce la cantidad para los tramos entre veinte y cien millones de pesos de Ventas, a 637 empresas sobre un total de 780. Ellas son nuestro objeto de análisis (OA). El Patrimonio Neto promedio informado por las empresas (OA) va de \$ 10 millones a \$ 46 millones.

En el **cuadro 3** se expone la ganancia gravada que obtuvo cada tramo agrupado. Los tres primeros tramos obtuvieron ganancias gravadas en un promedio que va de \$ 1,98 millones a \$ 6,48 millones.

El **Cuadro 4** relaciona esa ganancia con el Patrimonio Neto, y arroja promedios de rentabilidades (G / PN) con tasas que van del 19,29% al 14,40%, para el ejercicio fiscal 2001.

El monto total de Patrimonio Neto informado para ese año 2001 por las empresas consideradas como objeto de análisis (OA) fue de \$ 14.569 millones. Ello corresponde a 637 empresas. Las planillas que publica AFIP en su sitio web no distinguen la forma societaria, por lo que es muy probable que dentro de ese grupo existan empresas cuyo tipo societario les impida acceder al mercado de capitales. También es probable que muchas de las que sí pueden hacerlo, no lo hagan bajo ningún concepto.

Pero, si mediante el esquema propuesto se logra aumentar la capitalización de las empresas solo en un porcentaje equivalente al 20% del total de Patrimonio Neto informado por las empresas del grupo objeto de análisis, el monto resultante sería aproximadamente de \$ 2910 millones (20% de \$M 14.569)

Aplicando la cláusula *ceteris-paribus*³⁷, podría decirse que ello tendrá, a su vez, que repercutir en los resultados de las empresas participantes incrementando sus ganancias según las relaciones de rentabilidad promedio sobre Patrimonio Neto expuestas en el Cuadro 4, (en una especie

³⁷ En economía, es una expresión que significa "*manteniendo constante los restantes factores que afectan*".

de efecto leverage sin costo financiero) y por lo tanto incrementando la recaudación por impuesto a las ganancias (además de mayores recaudaciones por otros impuestos por efecto de la mayor actividad) y generando un círculo virtuoso que aumente el nivel de empleo y actividad de la economía y compense el sacrificio fiscal.

Según las estadísticas publicadas por el organismo recaudador (anexo 1) el total de impuesto a las ganancias determinado por el ejercicio fiscal 2002 fue de casi nueve mil millones de pesos(\$M 2.758 aportaron las personas físicas y \$M 6.138 las empresas). Mientras que se recaudaron un poco más de diez mil millones por el ejercicio 2001, y casi quince mil millones en el año 2003. O sea un total para el trienio de aproximadamente treinta y cuatro mil millones de pesos.

En teoría, si mediante la reimplantación (y adecuación) del régimen de capitalización establecido por la ley 20.643, se hubiese permitido que el conjunto de los contribuyentes destinaran un monto aproximadamente equivalente al 8,50% del total de impuesto a las ganancias que debieron abonar en el trienio, para suscribir acciones de participación de empresas pymes según el esquema propuesto, es probable que en ese período se hubiese logrado el objetivo de capitalización planteado, e incluso con un sacrificio fiscal menor si como condición para acceder al régimen se impusiera la obligación de suscripción adicional con fondos propios (por ejemplo: un peso adicional por cada dos pesos de impuestos utilizados para suscribir acciones)

El análisis anterior es meramente teórico, se basó en información disponible públicamente, y se realizó apelando a algunas simplificaciones

metodológicas y dando por sentado algunos supuestos básicos que permitieran determinar en teoría la posibilidad de implementar el esquema de capitalización propuesto. Llevarlo a la práctica requiere obviamente mayores precisiones, así como alternativas que resuelvan el desfinanciamiento temporario del presupuesto nacional, y sobre todo la voluntad política de utilizar este sistema de promoción y difundirlo como una alternativa válida para superar los **obstáculos** que han impedido la capitalización genuina de las empresas en la Argentina.

CAPÍTULO CINCO

DEMOCRACIA, CAPITALISMO, Y BUEN GOBIERNO

Como hemos planteado en el capítulo 2, tanto el ambiente de negocios como las estrategias de desarrollo, son variables que actúa como parámetro, es decir como condicionantes o incentivos culturales y políticos (verdaderos **obstáculos** o **palancas** de desarrollo, según el sentido negativo o positivo de su influencia).

Una cuestión de índole general pero que hace al meollo de “**los obstáculos**” a superar para la capitalización y expansión de la Pequeña y Mediana Empresa”, es la relacionada, precisamente, con lo que se entiende como “*un adecuado ambiente de negocios*”³⁸ y el vínculo entre este concepto con los conceptos de democracia, capitalismo y buen gobierno.

Ello dista de ser ajeno a la problemática PyME – y empresaria en general -, no solo por la obvia necesidad de un ambiente de economía de mercado para el desarrollo de las empresas, sino por la íntima relación entre capitalismo y democracia.

En una reciente exposición, el prestigioso catedrático argentino José Nun³⁹, sostuvo que es necesario despejar una confusión, entre democracia y buen gobierno, y propuso pensar en un triángulo, cuyos vértices son: Estado, Democracia y Capitalismo. Al observar las relaciones entre vértices, se registran tres proposiciones básicas:

³⁸ Cuando a lo largo de todo este trabajo, se hace referencia a un adecuado ambiente de negocios, se refiere a negocios lícitos y honestos orientados a generar riqueza socialmente útil, que sustente un aumento de la calidad de vida de la población, principalmente mediante la producción (de bienes materiales o inmateriales) y el comercio, y subsidiariamente mediante la intermediación financiera.

³⁹ Ciclo de Debate Arturo Jauretche.- La reconstrucción del Estado y el pensamiento nacional. Síntesis de la exposición del Dr. José Nun. 13 de agosto de 2004.

- a) Puede haber Estado sin Democracia pero no puede haber Democracia sin Estado.
- b) Puede haber Estado sin Capitalismo pero no puede haber Capitalismo sin Estado.
- c) Puede haber Capitalismo sin Democracia. Pero, no hay Democracia sin Capitalismo.

Con referencia a ésta última proposición, el Dr. Nun reflexionó acerca de cómo se compatibilizan dos sistemas con valores distintos: *“Un sistema – el capitalista - se basa en la desigualdad, el otro – la democracia - en la igualdad. Este **obstáculo**, se resuelve de diversas maneras, por ejemplo, con disciplinamiento, es decir, represión política”*.

Pero, hay otra solución, que ha generado el capitalismo para superar esa contradicción: el compromiso social, lo que Marshall llamaba un “capitalismo ablandado por una inyección de socialismo. Esta respuesta se materializó gracias a la alquimia keynesiana, que transformó los intereses de los trabajadores en intereses generales de la sociedad. Al plantearse que un déficit de demanda puede conducir a escenarios de crisis, el mundo occidental se persuadió de que un adecuado nivel de ocupación y salarios, conviene al sistema capitalista y fortalece el régimen democrático.

Al final de su exposición El Dr. Nun remarcó: *“Lo que debe iniciarse en América Latina, es un proceso de transición hacia el buen Gobierno: Que garantice libertades individuales y derechos humanos, pero también bienestar económico y justicia social”*.

Con lo expuesto, queda planteada no solo la indispensable necesidad de un ambiente capitalista para el desarrollo de los negocios y las empresas sino que, además, la existencia robusta de ese ambiente “capitalista” parece condición necesaria para la existencia de la democracia misma, sujeto - a su

vez - a que ella posea la cualidad de "buen gobierno" que el lúcido catedrático argentino demanda para los tiempos que vienen.

Claramente no se trata de desmerecer la preocupación de los gobiernos por el aseguramiento de las libertades públicas, la participación democrática, o la igualdad de oportunidades, aspectos fundamentales que hacen a la calidad de vida de la ciudadanía, pero, para posibilitar la continuidad del análisis – enfocado a las cuestiones que el Dr. Nun denominó *de bienestar económico* –, resulta útil definir que:

No es buen gobierno aquel que, más allá de sus intenciones, despliega acciones o incurre en omisiones que objetivamente impiden, dificultan u **obstaculizan** el desarrollo de un adecuado ambiente de negocios que sustente la generación lícita de riqueza y su asentamiento como inversión reproductiva, siendo la consecuencia de tales acciones u omisiones la generalización de la especulación financiera y el oportunismo económico, así cómo, la pobreza, la decadencia y el desánimo.

Es obvio que no existe ni ha existido en la historia del mundo un gobierno que en forma consciente se halla propuesto deliberadamente ser "malo", ineficaz, ineficiente o que sus acciones fueran inconducentes para propender al bienestar de su pueblo. No es cuestión entonces, de lo que el gobierno desea o propone, sino de los resultados (*consecuencias*) - en términos económicos y sociales - de lo que hace o deja de hacer, y de la necesidad de aprender de tales acciones u omisiones.

Sin que signifique toda la explicación ni mucho menos, es necesario reconocer que la historia de las últimas décadas de la Argentina se halla, lamentablemente, cargada de ejemplos (*golpe de estado, guerra civil, genocidio, guerra internacional, hiperinflación, hipercorrupción, hiperincapacidad, default, avasallamiento de la propiedad y los contratos, inseguridad generalizada*) respecto de cómo los distintos gobiernos, antes que proveer un ambiente favorable al desarrollo lícito de empresas y negocios, por el contrario, lo ha dificultado,

favoreciendo de ese modo la especulación y el oportunismo económico, y aún la corrupción y el latrocinio⁴⁰. Nótese además, que en la ejemplificación no se ha hecho hincapié en cuestiones particulares de las diversas políticas económicas aplicadas (*cambiaria, monetaria o fiscal*) ampliamente señaladas como erráticas, inconsistentes y adversas para la producción y subsecuentemente para el comercio.

Todo ello ha constituido un importante **obstáculo** para el desarrollo empresarial en general, pero fue particularmente pernicioso para las pequeñas y medianas empresas por la siguiente razón: Las grandes empresas, los grandes conglomerados, las empresas multinacionales, por su fortaleza económica y financiera, por su capacidad de lobby, por la habilidad y posibilidad de anticiparse a los acontecimientos, poseen una muy superior inmunidad a los efectos dañinos de los malos gobiernos que las pymes, habiéndose comprobado que dichos efectos son mucho más letales para éstas, que la insuficiente expansión o la escasa capitalización.

De allí la importancia de lo que se desarrolla en el punto siguiente. Pero antes, puede resultar interesante evocar conceptos de alguien que tuvo una particular claridad en el arte de gobernar, el Presidente Juan Domingo Perón, quien en un discurso del año 1951 decía lo siguiente⁴¹:

“Hemos enseñado al pueblo el camino de la justicia social”. (...)”Pero la justicia social no se sostiene con palabras ni con decretos. La justicia social se sostiene con una economía sólida y cae cuando se acaba la riqueza que se desea distribuir(...).El objetivo de nuestra reforma económica fue siempre muy claro para nosotros porque consideramos en todo momento que el bienestar material de la nación se consigue por los mismos medios con que suelen alcanzarlo los hombres y las familias: con buenas ideas, con mucho trabajo y, ¿Por qué no decirlo? También con buenos negocios”.

⁴⁰ En palabras que tienen más de un siglo: “No hay no puede haber buenas finanzas, donde no hay buena política. Buena política quiere decir, respeto a los derechos, aplicación recta y correcta de las rentas públicas, protección a las industrias útiles y no a la especulación aventurera para que ganen los parásitos del poder”. Leandro N. Alem, citado por Felipe Pigna en su libro “Mitos de la Historia Argentina”. Ed.Norma

⁴¹ Balatti, Juan J. compilador. La economía social según Juan D.Perón. Ed. De Belgrano

EL DESARROLLO ECONÓMICO Y LAS PYMES

Negocio: negación del ocio. Fuente de trabajo, inspiración y prosperidad. Negocios y oportunidades de negocios hacen a la esencia misma del capitalismo y por ende al nacimiento, crecimiento y proliferación de las empresas (de todo tamaño, pero en especial las pequeñas y medianas) y ello, a su vez, se halla íntimamente relacionado con el desarrollo alcanzado por el ambiente económico en el que éstas se hallan insertas. Por dicha razón es interesante estudiar los aspectos que han hecho y hacen al éxito o fracaso de tal desarrollo.

El⁴² proceso económico se ha estudiado usualmente como función de la combinación de factores productivos, dependiendo principalmente del uso racional del capital en sus diferentes formas. Últimamente, ha habido nuevas aproximaciones al estudio de este fenómeno. Así, estos han enfatizado el papel de las políticas así como el de las instituciones. Es en este sentido que nuevas evidencias dejan ver la importancia de las instituciones sobre el desarrollo económico, importancia semejante a la de los factores productivos⁴³.

Según D. North⁴⁴ (premio Nobel 1993), es posible definir a las instituciones como *“las reglas de juego de una sociedad, o más formalmente, como las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción*

⁴² Sobre la base de: Instituciones y Desempeño Económico: algunas reflexiones sobre el caso argentino. London, Stargaze y Pinot. - www.aaep.org.ar

⁴³ “Los países en América Latina con mejores índices de crecimiento y de reducción de la pobreza han sido aquellos, como Costa Rica y Chile que han mantenido políticas económicas y marcos jurídicos estables y que han avanzado en la transparencia de las instituciones y el control de la corrupción”. Tangelson Oscar.- “Recomendaciones para una Estrategia Nacional de Desarrollo”. www.mecon.gov.ar

⁴⁴ North, D. C.(1993): Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica Contemporánea, México, 1993.

humana y que estructuran incentivos en el intercambio humano, político, social o económico”.

Es importante la distinción entre instituciones y organizaciones u organismos. Al igual que las instituciones, las organizaciones proporcionan una estructura a la interacción humana.

El tipo de organizaciones que surjan y cómo evolucionen estará determinado por el marco institucional. Los organismos se crean con un propósito deliberado, como consecuencia de la oportunidad (dada por las instituciones), y en el curso por lograr sus objetivos van evolucionando, alterando así las instituciones y constituyéndose en una fuente principal del cambio institucional.

En sociología de las organizaciones, existe desde hace muchos años una teoría, precisamente la teoría de la contingencia, que expresa lo siguiente: *“La mejor forma para organizarse depende de la naturaleza del ambiente con el cual se tiene que relacionar la organización”*. Scott (1981). Ha sido criticada por insuficiente y tautológica, pero es útil a los fines de advertir que el marco institucional define las oportunidades que incentivan la creación de empresas y en términos más generales determinará la eficiencia económica y aún la equidad social.

Las instituciones afectan los costos de transformación, pues cuando un sistema institucional define y garantiza pobremente los derechos de propiedad, la inseguridad resultante no se traduce sólo en mayores costes de transacción, sino en la utilización de tecnologías que incorporen poco capital fijo y no impliquen acuerdos a largo plazo.

Con derechos de propiedad inseguros, y reglas económicas y jurídicas inestables los empresarios en general - y los pequeños y medianos en particular- tenderán a adoptar visiones de corto plazo, a invertir poco en capital fijo, a procurar una escasa capitalización (thin capitalization) ⁴⁵ y las empresas, muy probablemente, resulten ser débiles y de escaso compromiso con el futuro.

El grado de incertidumbre respecto a la seguridad de los derechos constituye una distinción crítica entre los mercados relativamente eficientes de los países avanzados y los mercados limitados del pasado o de los países en vías de desarrollo. Así, los diversos grados de incertidumbre respecto de la seguridad de los derechos constituyen una explicación fundamental de los diversos niveles de desarrollo observables entre los países.

Son los marcos institucionales los que, principalmente, inducen al estancamiento, al éxito o a la declinación económica. En este sentido, el papel que juega el gobierno (en sus tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial) y sobre todo cómo lo juega, puede ser clave para entender por qué prosperan o no las sociedades.

La calidad institucional se puede evaluar⁴⁶. Todas las democracias que funcionan en el mundo lo hacen porque, de una manera u otra, los integrantes del sistema político rinden cuentas de sus acciones. En la Argentina hay hechos especialmente significativos que permiten medir la calidad institucional. En los últimos tiempos sucedieron dos. El Senado Nacional aprobó un proyecto de ley por unanimidad y acto seguido, después que alguien detectara qué era lo que se había votado, debió meter marcha atrás y frenarlo antes de que pasara a diputados. Sin haber leído el proyecto y con el argumento de generar fondos para recuperar suelos, los senadores habían aprobado sacarle nada menos que 1.200 millones de pesos anuales al Estado Nacional para destinarlo a las provincias. La votación fue otra prueba de la subordinación automática del Poder Legislativo al Ejecutivo. Pero lo trágico es que en esta oportunidad no fue subordinación sino presunción automática: los senadores oficialistas supusieron que la ley llegó al recinto por que al ejecutivo le interesaba el proyecto y era exactamente a la inversa. Para la misma época en la legislatura de la Ciudad sonó el timbre de la Cámara llamando a sesionar durante más de cinco horas convocando a tratar la ley de Presupuesto. La demora se debió lisa y llanamente a la ausencia de los legisladores. No había estrategia, ni especulación: solo indolencia. Legisladores que votan sin saber que votan, y legisladores ausentes sin aviso: Baja calidad institucional.

⁴⁵ Se entiende por situaciones de "thin capitalization" o subcapitalización a aquella en que se recurre en forma excesiva a la financiación de terceros en relación con los aportes de capital del empresario.

⁴⁶ Extractado de: Roa Ricardo. "Del editor al lector". Diario Clarín 08/12/04

El Estado de derecho se convierte en un factor crucial para crear condiciones de estabilidad y confianza para los inversionistas y ahorristas, condición importante para lograr el crecimiento económico. El mismo puede y debe crear estructuras de gobernación que operen como un elemento decisivo en la provisión de incentivos para el crecimiento.

El efecto que produce la carencia o debilidad de dichas estructuras no es neutro, sino que opera como un **obstáculo** concreto y verificable para las aspiraciones de desarrollo. Desde otra visión (la de las ciencias sociales), se llega a la misma conclusión: *“Sin un Estado efectivo no puede haber ni democracia ni mercados. Guillermo O’Donnell (investigador argentino, y profesor de la Universidad de Notre Dame –USA–), ha demostrado que el efecto positivo de la democratización sobre las condiciones políticas y económicas, depende de la viabilidad y la efectividad de las instituciones del estado”*⁴⁷

Una estructura de gobernación sólida (*el buen gobierno*) –además de generar condiciones para la continuidad de la democracia y restringir el oportunismo económico– desempeña un papel decisivo para reasignar los recursos menos valiosos a otros más valiosos social y económicamente. Esta es la fuente última de generación de riqueza y crecimiento. M. Olson⁴⁸ ha sintetizado esta idea al señalar que *“el mercado debe aumentar al gobierno”*, es decir, el *desarrollo* de mercados complejos demandará un mejor y más fuerte gobierno.

⁴⁷ Przeworski, Adam y otros. Democracia Sustentable.- Ed. Paidós.- 1998

⁴⁸ Olson, M.(1986): Auge y Decadencia de las Naciones, Editorial Ariel, Barcelona.

LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

Los cambios en el modo de pensar sobre el desarrollo provienen básicamente de los avances de las ciencias económicas y de las experiencias sociales. En el último medio siglo, los problemas del desarrollo han ocupado gran parte de la agenda de trabajo de los investigadores. Sin que ello implique una delimitación temporal precisa, sino una mera referencia de época, desde que en 1958 Albert Hirschman publicara su *“Estrategia de desarrollo económico”* hasta 1999 en que Amartya Sen diera a conocer su libro *“Desarrollo y libertad”*⁴⁹, mucho agua ha pasado bajo el puente y grandes son las posibilidades de capitalizar el conocimiento acumulado como para, al menos, intentar elaborar aproximaciones una estrategia de desarrollo de cuño regional.

Es reconocido que su ausencia o reemplazo por recetas provenientes de modelos elaborados por terceros (*organismos multilaterales con visiones unilaterales, y consensos ajenos*)⁵⁰ han representado y representa un **obstáculo** para el desarrollo del país y el bienestar de su población, provocando además, desánimo y una insuficiente confianza de ciudadanos y dirigentes en la potencia de la acción colectiva nacional y regional para la prosecución y obtención de logros económicos perdurables.

Obstáculo que, es necesario remarcarlo, produce efectos adversos, sobre todo, en el empresariado medio.

⁴⁹ Sin olvidar los aportes de Prebisch, Cardozo, Jaguaribe y otros destacados exponentes de las ciencias económicas y sociales latinoamericanas.

⁵⁰ Al respecto es interesante recoger lo que reconoce, quien fuera funcionario del Gobierno de los Estados Unidos y del Banco Mundial (docente y Premio Nobel 2001) Joseph Stiglitz en el libro que tituló *“The Roaring Nineties”* en cuya página 58 de la versión en español puede leerse: “Con la actitud de quien se cree en posesión de una fórmula infalible, intimidamos a otros – a veces con la ayuda de otras naciones – para que adoptaran nuestra manera de hacer las cosas. Tanto por nuestra propia diplomacia económica, como por la influencia de un Fondo Monetario Internacional dominado por Estados Unidos, el tío Sam se convirtió en un doctor Sam que repartía recetas por el mundo: *Recorte aquel presupuesto, suprima ese arancel, privatice este servicio.* (...) Los economistas y los expertos en desarrollo provenientes del tercer mundo, muchos de ellos personalidades brillantes y sumamente cultas, recibían a veces un trato más propio de niños”. La versión en castellano se titula “Los felices ‘90”. Ed. Taurus. 2003

Y aquí nuevamente el tamaño importa. Efectivamente, aunque las grandes empresas no se hallan indemnes, son las pequeñas y medianas empresas las que más la sufren la ausencia - o vaivenes - de estrategias y políticas o la aplicación de aquellas que poco y nada tienen que ver con las reales necesidades del país.

Va de suyo entonces, que, como expresara el Dr. Ponce de León *“el desarrollo no debería ser una bandera política de un partido o un grupo ideológico, sino(...) el objetivo de toda la sociedad”*⁵¹.

El **Desarrollo** como emprendimiento de la sociedad en su conjunto, requiere una **VISIÓN** propuesta por los líderes políticos de la Nación, y en función de ella una **MISIÓN** que la sociedad democráticamente les convalide, requiere además **OBJETIVOS** y **METAS** definidas junto con los empresarios, los trabajadores y organizaciones de la sociedad civil, y **ESTRATEGIAS** para tratar de alcanzarlos, en el marco de un nuevo contrato social elaborado sobre bases éticas aceptadas y respetadas por todos.

Es que, la búsqueda del Desarrollo es mucho más que la aplicación de estrategias instrumentales, que pueden abarcar desde aquellas clásicas orientadas a industrialización mediante sustitución de importaciones y un razonable nivel de protección comercial⁵², inversiones en infraestructura a cargo del sector público, y grandes empresas de propiedad estatal, hasta los nuevos conceptos de especialización y diferenciación productiva.

⁵¹ Ponce de León, Luis M. – “La construcción de un nuevo proyecto nacional”. Revista Universo Económico. Nro. 72.- Oct/2004

⁵² Es oportuno resaltar un párrafo de la presentación del profesor Ha-Joon Chang, (University of Cambridge) denominada “Outline for Protectionism and Economic Development”, presentada al 6to. Congreso de Economía (2002) organizado por el CPCECABA *“It is particularly important to note that, despite their posturing as historical advocates of free trade, countries like Britain and the USA actually, had been the most ardent practitioner of protectionism in their early days of development”*.

Ha sido un serio **obstáculo** para el empresariado en general y el pequeño y mediano en particular, que la carencia de visiones políticas integradoras y objetivos claramente explicitados y sometidos al escrutinio público, halla devenido, con el transcurso de los años, en la mera discusión de estrategias instrumentales, cuya aplicación transitoria, antojadiza, y muchas veces contradictoria, no han hecho más que arrojar oscuridad y confusión donde debería haber la luz y claridad que posibilite a los empresarios planificar e invertir a largo plazo, confiando en la continuidad de las reglas de juego.

Una estrategia para el desarrollo: Ambiente y Participación

*“En países de débil institucionalidad – producida por la ausencia o insuficiencia del contrato social – un pacto político orientado al desarrollo puede ser un buen sustituto para procurar fortalecer la gobernabilidad”*⁵³

Pero como la historia lo ha demostrado, lograr un mayor bienestar para la población requiere mucho más que aumentar las cuentas de ingresos de los países. Como ejemplo, baste recordar que la Venezuela del superprecio del petróleo de los años '70 no pudo, pese a su repentina riqueza, salir del subdesarrollo. Como bien lo plantea Amartya Sen (premio Nobel 1998), *es necesario acordar que si una sociedad desea obtener mayores cantidades de riqueza o producto, no es porque lo desee en sí mismo, sino porque por medio de éste podrá conseguir una mejor calidad de vida.*

En el centro del debate sobre el desarrollo suele ponerse el acento en el crecimiento económico, dándole prioridad a temas como el aumento de las exportaciones, la inversión en capital físico, la productividad laboral, la entrada de divisas, los problemas del déficit y de la deuda, cuando en realidad todo eso

⁵³ Bresser, Luis y Nakano Yoshiaki.- “The Missing Social Contract”. - Conferencia PNUD – BID Montevideo. 1996

es un medio y solo se convierte en un resultado valioso, cuando el ser humano logra tener la posibilidad de aplicar sus capacidades, y de “incluirse” dignamente en el proceso productivo.

Hace más de treinta años M. Abramovitz hablaba de una “*capacidad social para el desarrollo*”⁵⁴. En la actualidad es posible reinterpretar dicha capacidad y **basar una estrategia de desarrollo en dos pilares:**

La existencia de un ambiente que facilite la inversión productiva, los negocios lícitos y el crecimiento y al mismo tiempo le facilite a las capas más pobres de la población los medios para participar en la generación de ese crecimiento y la distribución de sus beneficios.

El concepto de “**ambiente**” abarca el ambiente político, institucional y de conducta actual y esperada, que tiene o puede llegar a tener influencia en los resultados y riesgos relacionados con la inversión productiva y los negocios que generan ocupación y empleo.

El concepto de “**participación**” refiere la necesidad de incluir a las grandes masas de la población no solo en los beneficios del desarrollo a través de una más equitativa distribución de los ingresos, sino - y ante todo - incluirlas en el proceso mismo de generación de riqueza, mediante mecanismos que les abra las puertas del trabajo en las empresas y los emprendimientos productivos.

Procurar condiciones para la masiva inclusión de personas en el proceso productivo y de generación de riqueza, puede tener tanto efecto sobre la reducción de la pobreza como cualquier acción reparadora directamente orientada hacia ella, con una crucial diferencia en lo cualitativo.

⁵⁴ Abramovitz y David “Reinterpreting Economic Growth: Parables and Realities” American Economic Review. 1973

En la Argentina de inicios del siglo XXI, amplios sectores de la población han demostrado una notable capacidad de acción colectiva en la defensa de sus derechos económicos (trabajo y salario digno). Han sido verdaderos actores sociales. No puede haber mayor justicia social que su inclusión como actores económicos. La nueva realidad da cuenta de interesantes experiencias en ese sentido:

En el taller de costura que el Movimiento de Trabajadores Desocupados tiene en su Centro para la Educación y Formación de Cultura Comunitaria en Laferrère, Martín Churba (exitoso diseñador de moda) improvisa lecciones de diseño textil y economía. Las tratativas de esta alianza se iniciaron en marzo de 2004. El plan era reactivar unas pocas máquinas que tenían los piqueteros y a las que no les encontraban la vuelta desde la producción ni desde la comercialización. Las dudas se despejaron con la campaña "Pongamos el trabajo de moda". ¿Cuál sería la prenda para simbolizar esa idea?. "Surgió el guardapolvo como icono transversal, que preserva la identidad, protege, iguala en las diferencias a médicos, maestros, chicos o mecánicos". A la alianza se sumaron Pro-Tejer, la fábrica de telas INTA (Industria Textil Argentina), la marca Casa Quintás, la marca Arciel. Cada uno aportó lo suyo, mientras los piqueteros etiquetaron, estamparon, se capacitaron. Los guardapolvos desfilaron en Buenos Aires Fashion Week. La venta de los primeros 300 dio impulso al taller. Churba tiró más leña al fuego: "Me pidieron unos guardapolvos para Japón, ¿se animan? Tenemos una semana". Las prendas volaron puntualmente a la capital japonesa, con solapas triples y bolsillos diagonales, estampadas por los flamantes trabajadores. Hoy buscan crear su propia marca⁵⁵.

El aporte de las ciencias económicas

Como soporte teórico y técnico de un nuevo paradigma orientado al desarrollo, las ciencias económicas juegan un papel fundamental. La construcción de un paradigma orientado a la producción y el trabajo, en reemplazo del fracasado paradigma adoptado en Argentina durante los años noventa (enfocado en la apertura comercial indiscriminada y las súper-rentas financieras) debe además proveer, herramientas útiles y novedosas que *apalanquen* la expansión y capitalización de las fuentes de trabajo por

⁵⁵ www.lacion.com.ar

excelencia: las empresas (en su formato tradicional) y los emprendimientos productivos⁵⁶ (en formato de cooperativas, ONG y otros).

En lo instrumental, es necesario comprender y aprender que la *economía siempre es proceso*, pudiendo ocurrir que lo que es **palanca** (solución) en un momento dado, puede convertirse en **obstáculo** (problema) en otro, como sucediera recientemente en nuestro país con la herramienta de estabilización llamada *convertibilidad (históricamente conocida como caja de conversión)*, que de solución para una etapa de inestabilidad y alta inflación, terminó convirtiéndose - por su aplicación atemporal y acrítica -, en un **obstáculo** (cepo cambiario) para la competitividad internacional de las fuerzas productivas.

Al respecto aparece como realmente estratégico que, como expresan las *Recomendaciones para una Estrategia Nacional de Desarrollo*⁵⁷, “Argentina tenga una política cambiaria con tipo de cambio real razonablemente estable y competitivo a niveles que reflejen condiciones de sostenibilidad de mediano y largo plazo de las cuentas externas, considerando las perspectivas de exportaciones, importaciones y flujos financieros”. Es decir que transforme en **palanca**, lo que -en la mayor parte de la década anterior- fue **obstáculo**.

⁵⁶ Una interesante iniciativa es la siguiente: En los terrenos que alguna vez pertenecieron a una fábrica de pinturas, se planea la construcción del primer complejo habitacional que será edificado por una cooperativa conformada por miembros de una agrupación piquetera. Poseerá 334 viviendas, que darán albergue a mil personas con problemas habitacionales, que pertenecen al Movimiento Territorial de Liberación (MTL), y será construido mediante un crédito de 13.600.000 pesos otorgados por el gobierno de la Ciudad. El complejo estará integrado por edificios de cuatro plantas con cuatro departamentos por piso. Las viviendas serán de 1, 2 y 3 dormitorios. También en el complejo se piensa destinar un espacio para una guardería, un salón comunitario de usos múltiples y 10 locales comerciales. "La intención es que esos locales los trabaje la misma gente del movimiento generando nuevos empleos y dando un servicio para la gente del barrio". El Instituto de la Vivienda de la Ciudad de Buenos Aires es el organismo que estuvo a cargo de la adjudicación del crédito otorgado.- www.clarin.com .- enero 2005

⁵⁷ “Recomendaciones para una Estrategia Nacional de Desarrollo”. www.mecon.gov.ar

Pensando en términos de la jerga profesional, será útil mantener una visión completa del panorama económico, lo que podría traducirse como “*mirar la macro, sin perder de vista la micro*”. La realidad argentina ha demostrado que la macro por si sola no resuelve problemas de competitividad específicos, ni las políticas específicas (las micro) resuelven los problemas si no cuentan con un escenario macro sustentable.

*La tarea de construir el mercado -igualando las oportunidades, mejorando las capacidades, desarrollando las instituciones y replanteando el papel de la empresa- equivale a **crear un nuevo entorno para fortalecer el progreso económico y generar empleo decente***⁵⁸.

En ese sentido casi resulta innecesario remarcar la evidente correlación que existe entre desempleo masivo o empleo subremunerado, y mercados infradesarrollados.

Ese déficit de desarrollo de los mercados internos es un **obstáculo** estructural cuyas consecuencias repercuten principalmente sobre la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, aun cuando las nuevas oportunidades de exportación o de aprovechamiento de fenómenos como el turismo extranjero hayan contribuido a aminorar en parte dicha situación. La dimensión de tal **obstáculo** lo da el siguiente resumen:

A fines del 2004, el 42,8% de la población que trabajaba o estaba en condiciones de trabajar, casi 6,4 millones de personas, tenía ingresos inferiores al valor de la canasta de indigencia. Esto significa que no les alcanzaba para comprar los alimentos básicos para una familia tipo (matrimonio y dos hijos)

⁵⁸ Kosacoff, Bernardo – Las claves para avanzar por un sendero de desarrollo sostenido.- Revista Universo Económico. Nro. 72.- Octubre de 2004.

que, a diciembre del 2004, era de 335 pesos mensuales (poco más de cien dólares).

Según datos del INDEC, procesados por la consultora porteña Equis, el 40% de esos 6,4 millones de trabajadores es jefe de hogar y responsable principal o único del ingreso familiar. Incluso con el ingreso de dos personas, esas familias no podrían superar la línea de pobreza, valuada en 745 pesos por mes.

Este universo de 6,4 millones de indigentes por ingreso, está constituido por los desocupados que no reciben ningún plan social, los que trabajan a cambio de un plan como el de Jefes y Jefas de Hogar y los subocupados y ocupados de bajos salarios. Otros datos brindados por el INDEC⁵⁹ respecto al nivel de desempleo en la Argentina al final del primer semestre de 2004, mostraban que el mapa del desempleo varía según el criterio que seguido al computar los planes sociales.

Según datos oficiales el desempleo nacional, en el momento indicado (primer semestre de 2004) se ubicaba en el 14,6%. Pero si no se computaban a los beneficiarios de planes sociales la desocupación trepaba al 19,8%. Es probable que dichos guarismos hallan mejorado al momento de publicarse el presente estudio⁶⁰, pero lamentablemente no en la magnitud que puedan invalidar el razonamiento que se pretende realizar.

La siguiente tabla siguiente ejemplifica que lo expuesto es marcadamente grave en algunos conglomerados del interior de país:

⁵⁹ Diario Clarín. Jueves 30 de diciembre de 2004.

⁶⁰ En la segunda mitad del año 2004 la dinámica del empleo se desplazó de la región metropolitana hacia el interior del país. Probablemente debido a factores estacionales, vinculados al turismo y la dinámica agropecuaria.

CIUDAD	CON PLANES	SIN PLANES
San Luis	3,00%	26,9%
Gran Rosario	18,5%	25,9%
Gran Tucumán	15,1%	22,2%
Gran La Plata	16,4%	22,0%
Bahía Blanca	17,1%	21,7%
Gran Resistencia	8,3%	21,3%
Corrientes	10,3%	21,0%
Formosa	6,6%	20,7%
La Rioja	9,9%	20,0%

Que la economía encuentre soluciones creativas a los problemas del desempleo, dando cabida en la producción y generación de riqueza a la mayor parte de esa población de millones de personas, no es solo un ineludible compromiso de justicia social, también es un imprescindible requisito para la superación del **obstáculo** que, para las pequeñas y mediana empresas, representan los mercados empobrecidos o infradesarrollados ya que éstas, en su inmensa mayoría, se desempeñan abasteciendo al mercado interno, cuyo sostenimiento y expansión requiere del círculo virtuoso *empleo – producción – consumo*, “*generando (al mismo tiempo) una redistribución de ingresos que permita recuperar dinamismo al consumo como factor de crecimiento del nivel de actividad y de las inversiones*” ⁶¹.

Lo que trae a colación otro **obstáculo** estructural de significativo peso para la evolución de la economía: el nivel de inversión bruta de las empresas, como factor condicionante de un crecimiento sostenido a largo plazo. Se calcula que una suba de las inversiones hasta, por ejemplo, el 18% del PBI para el 2005 permitiría apenas un crecimiento del 3% del mismo, pero se requeriría que el Producto crezca como mínimo un 5% para reducir satisfactoriamente la pobreza, y para sostener un crecimiento alto que genere

⁶¹ Peirano Miguel, Poli Federico.- La historia enseña cómo salir de la crisis. Diario Clarín. 02/11/2001

mayor empleo productivo hay pensar en niveles de inversión del orden del 23% del PBI.

La capacidad productiva y por ende de mayor nivel de ocupación, una vez superada la etapa de recuperación post-crisis (sobre todo en el sector industrial), dependerá de los nuevos proyectos de inversión, los cuales, a su vez, son condicionados por la influencia que tiene sobre tales proyectos, las expectativas de evolución de la economía.

“Solo un razonable proceso de expansión y diversificación productiva, cuyo perfil vincule el mercado interno con el mercado internacional, que amplíe sustancialmente el nivel de industrialización y multiplique la tecnificación del campo, podrá encontrar respuestas adecuadas para incorporar a la totalidad del cuerpo social”⁶².

Ello resalta la importancia que tienen las expectativas para derribar **obstáculos** y apalancar el crecimiento de dos factores económicos centrales: el consumo y la inversión, determinantes de la producción y del empleo.

Por otra parte, pero integrando el conjunto de nuevos enfoques de la teoría económica, se ha reconocido que el crecimiento de largo plazo se explica en gran medida por la capacidad que tienen las economías para generar e incorporar conocimientos y tecnologías y facilitar su aplicación y difusión en las empresas y la sociedad, o sea (parafraseando a Abramovitz) *“por la capacidad social para el desarrollo”*.

La actividad empresarial

“Ser productor, crear riqueza, expandir las empresas es una tarea que requiere aptitudes específicas que no son justamente patrimonio de

⁶² Ponce de León, Luis M. – “La construcción de un nuevo proyecto nacional”. Revista Universo Económico. Nro. 72.- Oct/2004

*especuladores de corto plazo*⁶³. Propender a esa capacidad requiere, también, de una determinada *actitud de la sociedad hacia las empresas y los emprendedores* y para ello es necesario analizar ciertos **obstáculos** culturales.

Lo anterior viene a cuento por una cuestión que bien puede considerarse como un **obstáculo** para el desarrollo económico en general y para la expansión de la pequeña y mediana empresa en particular: La débil valoración de la actividad empresarial (y por consiguiente, la sobre-valoración de la especulación y la renta financiera) y cómo ello repercute en la actitud social para el desarrollo.

Vamos a tratar de presentar una de las razones que explican, a nuestro juicio, esa característica (que no es solo local, como podría pensarse) y la repercusión que ello tiene en la común apreciación del público.

Un reciente estudio realizado en Suecia⁶⁴ analizó el vocabulario utilizado en los textos de doctorado en economía, tratando de determinar si se estudian allí teorías que expliquen fenómenos tales como empresarialidad o instituciones, llegándose a la siguiente conclusión:

En general, en los textos utilizados predomina el análisis de la economía "neoclásica" basada en conceptos de equilibrio, que no toman en cuenta la función del emprendedor o el papel que juegan los marcos institucionales. Racionalidad limitada aparece en dos libros, pero sólo uno de ellos utiliza el concepto en su significado original, y la palabra innovación aparece en cuatro, pero considerada simplemente como innovaciones técnicas originada en la investigación y desarrollo, no en el sentido de innovación organizacional (una de las principales tareas de los directivos de empresas) o institucional.

Es útil detenerse, un poco más, en la consideración que el fenómeno empresarial ha tenido para la ciencia económica.

Esta ciencia ha estado influida en el último siglo, en gran medida por el uso de las herramientas matemáticas⁶⁵. Ha habido una escuela que desde 1874 jugó un papel predominante en el estudio de la disciplina. Esa escuela fue

⁶³ Peirano Miguel, Poli Federico.- Op. Cit.

⁶⁴ Johansson Dan.- Ratio Institute.-Estocolmo

⁶⁵ Política y Economía 01/10/2002 (Bolsa de Comercio de Rosario)

la desarrollada por León Walras, también llamada Escuela del Equilibrio General. En su momento, su influencia directa fue escasa aunque con el paso del tiempo fue el camino que orientó a otras corrientes del pensamiento económico, corrientes que se denominan “neoclásicas”.

Walras ha sido reconocido como el “Newton de la ciencia económica”. Su lenguaje austero y preciso fue una herramienta útil para la enseñanza en los centros de estudio. Pero, su limitante fundamental es su teoría del equilibrio. Este concepto está presente en todos sus escritos y si bien posibilitó el uso del instrumental matemático, limitó, la comprensión de la economía como un proceso encausado por el descubrimiento y la creatividad empresarial. Indirectamente, la concepción de equilibrio influyó en otros economistas.

Vemos así, cómo una cierta incompreensión que se tiene comúnmente del papel del empresario nace de concepciones teóricas que tiene toda una escuela detrás, la que -en gran medida- lo dejó de lado en sus estudios, para concentrarse en los mercados. Y ésta concepción, de influencia reconocida, integra el conjunto de **obstáculos** que indudablemente enfrenta el empresariado y especialmente el pequeño y mediano empresario, pues es como si la propia ciencia que lo estudia no lo alcanzara a comprender en toda su complejidad.

A pesar del avance que representó con respecto a la teoría clásica, la teoría neoclásica dejó de lado el concepto empresarial y tiene poco para decir acerca del crecimiento. Sus preocupaciones son principalmente estáticas, y Shumpeter ha dejado suficientemente claro que la eficiencia estática es un criterio pobre para medir el bienestar.

Precisamente Schumpeter desarrolló otras líneas de investigaciones económicas, las que, junto con las planteadas por otros célebres economistas,

refutan la concepción neoclásica, y *vinculan el concepto empresario, con los de beneficios e innovación*. La tarea de estudiar el fenómeno empresarial la inició Schumpeter⁶⁶, en Estados Unidos, hacia los años veinte del siglo pasado en la Universidad de Harvard. Allí fue promotor del Research Center in Entrepreneurial History, centro que tuvo por meta estudiar la práctica empresarial. Le interesaban los empresarios como agentes innovadores y creadores de una dinámica propia. Así, elaboró un modelo que contenía, entre otras características, la de ser intuitivo, voluntarista, la de conducir los medios de producción a nuevos caminos, ser utilitarista, con voluntad de conquistar, y disponer de un gozo creador al hacer las cosas.

Este arquetipo "individualista" fue revisado tiempo después por el propio Schumpeter, y actualizado a través de la relación de las empresas con el ambiente. En efecto, un empresario no opera aisladamente sino que su presencia está inserta en un sistema de valoraciones y sanciones sociales y éste se halla a su vez fuertemente determinado por lo que al inicio del capítulo denominamos *actitud de la sociedad hacia las empresas y los emprendedores*.

La acción empresarial más constructiva, es entonces dinámica, innovativa, dialéctica. ¿Valdrá también esta definición para el caso argentino?.

En una reciente disertación un joven empresario argentino, el ingeniero Gustavo Grobocopatel⁶⁷, se declaró "*un firme schumpeteriano*", aseguró que el país necesita verdaderos emprendedores y señaló que la falta de ello puede ser un **obstáculo** para su desarrollo.

Como vimos, para Schumpeter el elemento estratégico de la actividad empresarial es, la **«innovación»**, es decir, la aplicación de las nuevas ideas en

⁶⁶ Schumpeter Joseph A. (1883-1950) Austriaco, discípulo de la escuela de Viena, fue profesor de Harvard desde 1932 y es considerado uno de los economistas más influyentes del siglo XX.

⁶⁷ CEO de "Los Grobo" (agroindustria), y titular de Bioceres (biotecnología)

cuanto a técnica y organización, para dar lugar a transformaciones de la función de producción. Esta función no consiste esencialmente en inventar algo o en crear las condiciones en las cuales la empresa puede explotar. Lo innovador, consiste básicamente en “ver” una oportunidad de negocios no explotada anteriormente.

El espíritu emprendedor y la innovación han demostrado ser cruciales para la ventaja nacional ⁶⁸. Esas son las condiciones que Grobocopatel identifica con el modelo schumpeteriano: la del empresario innovador, motor de la economía, que, al actuar fuera del campo de la práctica existente, lleva a cabo una innovación, “esencia del desarrollo económico”.

Agilidad, innovación y redificación ⁶⁹

Es coherente deducir, entonces, que para sobrevivir en un mundo cambiante y responder rápido a esos cambios, se necesita agilidad, capacidad de innovación y de redificación. La carencia o debilidad de esos atributos representa un **obstáculo** para tales propósitos.

Si analizamos los casos de empresas y empresarios a los que les ha ido bien, han sabido mantener posiciones y avanzar, y los que han debido sacrificarla, verificaremos diferentes capacidades de respuestas a los cambios, es decir, diferentes niveles de agilidad.

¿Cómo se pueden reconocer a las empresas ágiles?:

“Son casi siempre aquellas que han sabido adaptarse a las condiciones de una nueva realidad, en las que se reconocen las características fundamentales del nuevo modelo: actitud y aptitud para la innovación. En el

⁶⁸ “Porter, Michael. Nota al capítulo 1 de “la ventaja competitiva de las Naciones”. Op. Cit.

⁶⁹ Se entiende aquí por “redificación” a la actitud y aptitud de la empresa para actuar en red con su entorno de colegas, proveedores y clientes, con intenciones de aunar sinergias positivas.

que hay más redes que jerarquías rígidas, interdependencias en lugar de autosuficiencia. Donde se considera que un socio es una oportunidad (antes que un último recurso), está organizada alrededor de saberes básicos (y ya no alrededor de productos) y en las que se fijan objetivos dinámicos”⁷⁰.

El empresariado innovador ve el cambio como una norma saludable. No necesariamente lleva a cabo el cambio él mismo. Pero (y esto es lo que define al empresariado innovador) busca el cambio, responde a él y lo explota como una oportunidad.

Los expertos consideran “*fuentes de innovación*”, al conjunto de instituciones, organismos y entidades como empresas, universidades, centros de investigación, bancos y entidades financieras y agencias de desarrollo, entre otras, que promueven, difunden y utilizan la innovación tecnológica.

En dicho conjunto tienen importancia tanto las instituciones como sus vinculaciones y otros elementos en apariencia más lejanos, como la cultura, los valores y las normas que rigen y moldean la sociedad civil en la cual se producen las innovaciones. Si bien la innovación puede estar presente en cualquier sector, es sano para el desarrollo económico su presencia en el sector empresarial.

*A su vez, la naturaleza sistémica de la innovación lleva a reconocer el papel fundamental que desempeñan las alianzas o redes establecidas entre empresas y entre éstas e instituciones públicas*⁷¹.

La articulación entre sistema de producción de conocimiento y sistema de producción de bienes y servicios representa una parte importante de la

⁷⁰ Ferraro Ricardo.- Educados para competir.- Editorial Sudamericana. Buenos Aires. 1998

⁷¹ Tedesco, Juan Carlos. Educación y Conocimiento, eje de la transformación productiva con equidad.

clave del éxito económico. Veamos ejemplos de una nueva realidad observable en la Argentina de los últimos tiempos.

⁷² A fines del 2004, el Instituto Leloir y el Instituto Weizmann de Israel organizaron ¡en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires! una conferencia internacional sobre transferencia tecnológica a empresas. Las ventas mundiales de productos originados en invenciones del instituto israelí –desde medicamentos para la esclerosis múltiple hasta chips para decodificar canales de cable- movieron el año pasado 3,5 mil millones de dólares.

Una inspiración para quienes apuestan a que la Argentina tenga un perfil productivo similar, alimentado por las innovaciones procedentes del sector científico local. El desafío ya tiene sus cruzados. Durante décadas, Silvia Moreno (49) hizo investigación básica sobre el mecanismo vegetal de síntesis de almidón, una línea cuya perspectiva de aplicación práctica siempre fue a mediano o largo plazo. Pero ahora se tuvo que "compartimentalizar", admite la directora del laboratorio de Bioquímica Vegetal del Instituto Leloir. En abril del 2004, al laboratorio le asignaron poco más de 300 mil pesos. El 45% lo puso la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. El resto, la empresa Síntesis Química: una fábrica de productos químicos para el agro y la industria que factura 10 millones de dólares al año y exporta un tercio de su producción. El objetivo del subsidio es aislar y ensayar extractos antioxidantes del romero, con posibles aplicaciones en la industria alimentaria, cosmética y farmacéutica. Además de prevenir que las grasas se vuelvan rancias, los compuestos en estudio podrían ser hostiles contra gérmenes y tumores. El convenio servirá a la empresa para diversificar la producción y abrirse al mercado de los extractos vegetales, lo que les permitirá crear más puestos de trabajo. A pocos pasos de ahí, el investigador del Conicet Fernando Goldbaum (44) dirige el Laboratorio de Inmunología Molecular y Estructural del Instituto Leloir. Goldbaum investiga una proteína que puede servir como plataforma de vacunas potentes contra bacterias, virus y parásitos. Tras obtener resultados alentadores en ensayos de , Goldbaum se vinculó a Genésica, una joven empresa local que ayuda a incubar desarrollos científicos con potencial económico tangible.

Entre los años 2001 y 2004, los servicios de alta tecnología que brindaron científicos del Conicet a la industria se multiplicaron casi ocho veces. También aumentaron los convenios con las universidades y los incentivos a sus investigadores para que transfieran conocimiento. El Fontar lanzó un concurso para financiar registros de patentes a miembros de instituciones públicas. "Ya no es sacrilegio hablar de vender o patentar resultados de investigación", dice Alberto Díaz, de la Universidad Nacional de Quilmes.

Otra de las características decisivas para el éxito en el actual contexto competitivo, es la colaboración entre empresas. Los medios que propenden a la redificación son: La proximidad espacial entre las empresas, el fuerte sentido

⁷² Revista Noticias. Noviembre de 2004

de pertenencia a un entorno territorial o sectorial, los lazos socioculturales comunes, las tradiciones y los valores compartidos⁷³.

RED⁷⁴: Conjunto de nodos conectados, unidos por valores y culturas comunes

NODO: Sistema autónomo

Ventajas de la Empresa en Red

Diversidad – Innovación- Flexibilidad -Capacidad de adaptación a los cambios- Facilita el espíritu emprendedor – brinda Mayor capacidad de crecimiento - Mayor capacidad de integración intra-red e inter-red. Facilita la especialización - Reducción de los costos de producción - Reducción de los costos de transacción - Reducción de la incertidumbre - Creación de competencias específicas - Socialización de los riesgos. Difunde tecnología y conocimientos.

Condición fundamental para la construcción de las redes

Capital Social : Es la capacidad que tienen los pueblos y las organizaciones de generar una Visión Compartida, Metas comunes y confianza. Influye en el comportamiento y transparencia de las instituciones y gobiernos.

En su reciente artículo, "*Las agrupaciones y la nueva economía de competencia*", Michael Porter propone una actividad empresaria basada en lo que llama **clusters** o agrupaciones. Las agrupaciones concentran en un mismo lugar compañías e instituciones del mismo campo o sector industrial y las vinculan. Son un factor fundamental para países que intentan pasar de un ingreso intermedio a una economía avanzada y pueden funcionar sobre la base de cualquier tipo asociativo (aún el informal).

⁷⁵Discar es una pyme tecnológica que nació fabricando tarifadores telefónicos para que la gente y las empresas controlaran el pulso. Pero de repente sintió amenazado su crecimiento y amputadas las posibilidades de nuevos negocios por no acceder a maquinaria de última generación. Como Discar hay en Córdoba otras 30 pymes tecnológicas con idéntico problema ¿ La solución? Asociarse para acceder a la maquinaria. Estas pymes se agruparon en la Cámara de la Industria Informática Electrónica. La mayoría produce equipos y dispositivos electrónicos para comunicaciones.

⁷³ Esta resignificación del territorio, de los sistemas locales y las redes se explica por el carácter sistémico de la competitividad y por la naturaleza interactiva de la innovación que está en el centro de las ventajas competitivas dinámicas (Yougel – 2000)

⁷⁴ En Base a: Grobocopatel Gustavo. Precoloquio IDEA. Cuyo. 2004

⁷⁵ Clarín. 18 de enero de 2005

Hasta ahora estos circuitos se realizan por tecnologías DIP, esto es por la colocación manual de los componentes en las plaquetas de los circuitos. Esta tecnología tradicional es una desventaja pero es casi la única chance, dado que las otras alternativas requieren inversiones millonarias. La tecnología que utilizan los grandes jugadores internacionales es conocida como Surface Mounting Technology (SMT) y consiste en el adhesivo o pegado de dispositivos por medio de equipos especiales. Estas tecnologías son mucho más eficientes y confiables pero requieren de la creación de una línea de montaje con maquinaria y recursos humanos especializados. Para eso las pymes cordobesas crearon un centro en la Cámara sectorial con una inversión de \$ 1.400.000 a partir del aporte de las empresas y con financiamiento de la Secretaría de Ciencia y Tecnología. La iniciativa se completa con otras como la organización de un pool de compras.

Pero, ¿Qué posibilita la agilidad y la actitud innovadora y de colaboración entre empresas?

Su gente, por supuesto. *“Una organización es al fin y al cabo, un conjunto de personas, y todo lo que la organización hace, es realizado directa o indirectamente por personas”* ⁷⁶. La capacidad que tienen las empresas de reacción ante los cambios y de colaboración ante los desafíos depende, primordialmente, de la predisposición⁷⁷ de las personas que se desempeñan en ellas. Condición que casi no distingue entre propietarios y empleados. Su ausencia o debilidad es un verdadero **obstáculo** intangible.

Los trabajadores del nuevo siglo

La oficina de asesoramiento científico y tecnológico del Congreso de los Estados Unidos, decía hace quince años atrás *“las actividades empresarias modernas requieren habilidades de análisis y capacidad de resolver problemas. Están desapareciendo los días en que los trabajadores usaban más sus manos que sus cerebros. Los trabajadores que no puedan hacer frente a las matemáticas o a la resolución de problemas serán un **obstáculo** en la próxima*

⁷⁶ March James y Simon Herbert. - Organizations. - Nueva York. Wiley 1958.

⁷⁷ En el sentido de disposición como aptitud previa.

era”⁷⁸. Por su parte Lester Thurow⁷⁹ aseguraba: “Como el éxito económico dependerá más del uso eficiente de los procesos tecnológicos que de su invención, hoy las naciones deben educar no solo a algunos sino a todos”.

Lo cual lleva a la pregunta: ¿ En los albores del siglo 21, qué deberán saber los trabajadores de los países en vías de desarrollo? ¿Cuales deberían ser sus aptitudes para que sus herramientas laborales sean **palanca** y no **obstáculo**?, ¿Cuál debería ser su formación?. Los especialistas coinciden en la necesidad de una sólida formación básica junto con la posesión de aptitudes y conocimientos⁸⁰. Sólida formación básica, no solo en lo que tradicionalmente se entiende como ciencias *duras* – física, matemáticas, química, biología – sino también en las *blandas*, como la economía o la sociología. Pero también implica capacidad de abstracción – adquirida a través de un buen entrenamiento matemático – manejo de idiomas, dominio de la informática, y capacidad de expresión oral y escrita.

En las próximas décadas ni el gobierno, ni las empresas, estarán en condiciones de garantizar empleo estable y continuo, pero deberán concentrar sus esfuerzos en los problemas de *empleabilidad* de los ciudadanos, para evitar la paradoja de tener oferta de trabajo insuficientemente cubierta por falta de personal competente y demanda de trabajo insuficientemente satisfecha por falta de idoneidad y competencia. Los problemas de la aptitud laboral, pasan a

⁷⁸ Making Things Better. Imprenta del gobierno norteamericano. Febrero de 1990.

⁷⁹ Thurow, Lester. – La guerra del siglo XXI. Ed. Vergara.

⁸⁰ Johnson y Lundvall plantean una tipología que distingue cuatro tipos de conocimientos, vinculados con su carácter tácito o codificado. Por un lado diferencian dos tipos de conocimiento codificado: uno que tiene que ver con saber qué (know what), que se asimila a lo que se puede caracterizar como información o hechos, y otro, con el saber por qué (know why), que tiene carácter científico e implica leyes y movimientos de la naturaleza. Ambos tipos de conocimiento pueden adquirirse en el mercado en forma de libros, cursos, bases de datos, etc. Por otro lado, distinguen dos tipos de conocimiento tácito: uno que entraña saber cómo (know-how), relativo a las destrezas que se adquieren a partir de la experiencia, y otro que entraña saber quién (know-who), relativo a los conocimientos desarrollados y mantenidos en una empresa o en grupos de investigación. Johnson, B. y Lundvall A. (1994), "Sistemas nacionales de innovación y aprendizaje institucional".

engrosar, entonces, la lista de **obstáculos** que enfrenta el empresario de pequeña y mediana envergadura. Ello es así, pues, por obvias razones de tamaño y perspectivas de rápido progreso, han sido las grandes empresas las que han captado la mayor parte de los recursos humanos de mejor calificación y de educación más sofisticada, siendo necesario ampliar la cantidad de dicha oferta para que también las empresas de pequeño y mediano porte, puedan contar con el personal competente que mejore su capital humano y contribuya a su expansión y crecimiento, entendiendo que las competencias “son aquellos comportamientos, destrezas y actitudes visibles que las personas aportan en un ámbito específico de actividad para desempeñarse de manera eficaz y satisfactoria”. *“Las cualidades de la fuerza de trabajo serán el arma competitiva básica del siglo XXI, y las personas especializadas la única ventaja competitiva perdurable (...) las organizaciones serán redes finas de conocimiento que se limitan a conectar necesidades con recursos en cualquier lugar del planeta...”*⁸¹

⁸¹ Thurrow, L.- Op. Cit.

CAPÍTULO SEIS

PYMES Y BUROCRACIA

En Argentina (y probablemente en la mayor parte del mundo) cuando el empresario - sobre todo el de pequeña o mediana envergadura - piensa en el Estado, difícilmente lo piense como marco institucional, o en función de políticas públicas. En general su aproximación al concepto es más utilitarista, y cuando piensa en su socio llamado “Estado”, piensa qué le aporta y qué le quita a él o a su negocio. Lo que le quita, son claramente recursos financieros (vía impuestos) pero también siente que le puede llegar a quitar otros factores: tiempo y oportunidades.

El empresario lamenta la carga tributaria pero, si ésta es razonable y él es moralmente sólido, la entiende como el precio de vivir en sociedad, logrando visualizar que el Estado (a través de su compleja organización) le aportará en forma tangible o intangible, en un plazo mediato o inmediato, un cierto servicio o beneficio. Lo que también lamenta, pero no entiende, es porqué a veces el Estado le hace perder otros recursos (tiempo y oportunidades) que son absolutamente no renovables, y entonces lo ve como un **obstáculo** para su desarrollo y el de su negocio, y puede llegar a no apreciar nada de lo que el Estado le aporta.

El Estado, tal como lo conocemos, no puede (*no debe*) ser un **obstáculo**. El Estado moderno, occidental, que nació en Europa al calor de la revolución industrial iniciada en el siglo diecisiete, se formó con las revoluciones republicanas y democráticas de los siglos dieciocho y diecinueve y se consolidó después de las grandes guerras del siglo veinte, refleja la **solución** que eligió la

gran parte de la humanidad, en esa etapa de su historia, para resolver **problemas** relativos a sus relaciones sociales y de producción.

Pero, el Estado es sin duda un concepto confuso. Según los especialistas, el principal problema es que la mayoría de las definiciones contienen dos niveles diferentes de análisis, el funcional y el institucional. Es decir, el estado puede ser definido en términos de lo que parece, institucionalmente, o de lo que hace, funcionalmente.” *Lo que tradicionalmente predominó fue una visión mixta, pero en buena medida institucional, propuesta por Max Weber a comienzos del siglo pasado*”⁸².

En los últimos años diversas disciplinas e incluso instituciones han retomado el estudio de la problemática del estado, pero, centrando el análisis no en su condición de organización política sino como proveedor de políticas públicas. *El aspecto orgánico, interno de las burocracias públicas no había despertado el interés de los especialistas en ciencias sociales hasta hace muy poco, cuando se reconoció de una manera general que el éxito o fracaso de una política depende en gran medida, del comportamiento de las organizaciones administrativas encargadas de su aplicación*”⁸³.

Regulación y desregulación

En este capítulo, no nos interesa plantear el análisis a un nivel institucional, ni al nivel estratégico de políticas públicas para el sector PyME. Nos interesa destacar cómo, determinados comportamientos sistémicos moldeados

⁸² Mann Michael.- El Poder autónomo del estado, sus orígenes, mecanismos y resultados. Zona Abierta. 1991

⁸³ Mayntz Renate.- Burocracias públicas y ejecución de directrices políticas. -Rev. Internacional de Ciencias Sociales.- 1999

durante años de ejercicio de la administración pública y razonamientos burocráticos basados en una lógica exclusivamente auto-referenciada, hacen que determinados aspectos de la relación entre el Estado (en tanto administración pública) y los empresarios (particularmente el empresariado PyME) representen **obstáculos** para el ejercicio de la actividad económica y afecten oportunidades de desarrollo.

La situación es conocida: Resoluciones y regulaciones de baja calidad, confusas, y algunas veces contradictorias o de imposible cumplimiento, que introducen incertidumbre en el ambiente de negocios y aumentan los costos de instalación, de operación (incluidos los de permanencia y formalidad) o de salida. Una trama compleja y poco transparente de normas que generan costos o incentivan la informalidad. Excesivas trabas y pasos administrativos necesarios para crear y expandir empresas. Sobre-cargas administrativas en el sistema tributario y previsional. Complejidad para la contratación, la administración y la resolución de las relaciones de empleo. Duplicación de controles en algunos casos y carencia total en otros. Complicaciones para acceder a la información relevante.

Eliminar **obstáculos** y reducir dificultades e inconvenientes en las relaciones administrativas y burocráticas del estado con el sector empresario forma parte de las soluciones que deben integrar la agenda del buen gobierno.

Una de las principales características de las complejas sociedades modernas es el vivir en un permanente proceso de *regulación y de desregulación*, así como de superposición de normas, resoluciones y disposiciones administrativas de jerarquía jurídica obviamente inferior a las leyes, pero muchas veces de una importancia práctica similar o incluso superior.

El proceso de elaboración, discusión, sanción, promulgación y publicación, de las leyes se halla sabiamente establecido en la Constitución y al mismo tiempo existen diversos mecanismos para que los interesados hagan oír sus intereses y presenten sus reparos. Sin embargo, salvo grandes excepciones, las empresas en general y las PyMEs en particular, carecen de ámbitos institucionales permanentes de apelación y de estudio de razonabilidad

y oportunidad, de regulaciones y disposiciones burocráticas de jerarquía meramente administrativa, pero de efectos macroeconómicos mensurables.

Dada la compleja especialización de los más disímiles aspectos en que se halla presente la función regulatoria de la administración pública, se sugiere diseñar alternativas de solución que institucionalicen el enlace entre una Oficina de Desregulación para la Competitividad⁸⁴ y los consejos y centros de profesionales de aquellas especialidades que hacen al quehacer económico⁸⁵, con el fin de: Simplificar y mejorar normativas, regulaciones, trámites, controles y requisitos, eliminando aquellos obsoletos y perimidos o manifiestamente irracionales o inaplicables, evitando -mediante mecanismos de consulta- tanto la aparición como la desaparición repentina de disposiciones que afecten el lícito y normal desarrollo de negocios.

Una forma de ver, es siempre una forma de no ver⁸⁶, de allí que la interacción institucional sugerida, con las salvaguardas necesarias para garantizar que sea llevada a cabo en forma honesta y profesional y orientada solo en beneficio del interés general, debería contribuir a mejorar la siempre compleja relación entre las normas y disposiciones de la administración pública y la actividad empresarial.

⁸⁴ La idea de la Oficina de Desregulación para la Competitividad se inspira en la experiencia del sistema de Ombudsman para las PyME de la SBA de Estados Unidos, y es un organismo sugerido en **Instituciones y normas, la clave para la gestión de políticas de desarrollo empresarial** Luis Rappoport- Aportes para una Estrategia PyME en la Argentina. Capítulo 6º- CEPAL.- 2004

⁸⁵La relación con las entidades profesionales y no con las cámaras empresarias debería evitar reclamos de tipo sectoriales y permitiría concentrar la misma en un plano estrictamente técnico.

⁸⁶ Burke, Kenneth. – Permanence and change. – New York. - New Republic. Inc. 1935

ANEXO A

Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR)

Herramientas para el financiamiento de las PyMEs.

1.) FONDO DE GARANTÍA PARA LA MIPyME (-FOGAPyME-)

El FOGAPyME fue creado por la Ley 25.300, y su objeto es otorgar garantías en respaldo de las que emitan las sociedades de garantía recíproca y ofrecer garantías directas, hasta el 25 %, a las micro pequeñas y medianas empresas y formas asociativas comprendidas en el artículo 1 de dicha Ley, a fin de mejorar las condiciones de acceso a financiamiento de las mismas. La administración del Fondo esta a cargo de un Comité de Administración integrado por dos representantes (Titulares y alternos) del Ministerio de Economía, Banco de la Nación Argentina, Banco de Inversión y Comercio Exterior y Secretaría de la Pequeña Y Mediana empresa y Desarrollo Regional. El aporte inicial de \$100.000.000 (cien millones) a cargo del Estado Nacional, permite también aportes provenientes de otros organismos, tanto nacionales como internacionales y privados.

A los efectos de la puesta en marcha del FoGaPyME, se aprobó por Disposición N° 293/2004 el Modelo de Contrato de Reafianzamiento, el cual está destinado a celebrarse entre el FoGaPyME y una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR). A partir de ello se inicia una nueva etapa, que consolida y reafirma la credibilidad del sistema de garantías para Pymes, permitiéndoles un mayor acceso al crédito, bajo mejores condiciones, y oportunidades de crecimiento.

2.) PROGRAMA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) son sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las Pymes a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Consiste en una estrategia asociativa entre grandes empresas y Pymes.

Estas Sociedades son un instrumento, aún no utilizado en toda su magnitud, que permite a las MIPyMES garantizar cualquier tipo de compromisos u obligaciones susceptibles de apreciación dineraria. Han surgido como respuesta a los problemas que deben afrontar las Pymes en sus relaciones de negocios con sectores de mayor tamaño o envergadura, entre las que pueden mencionarse:

- **Dificultades estructurales para generar credibilidad de cumplimiento de contratos relacionado con temas de cantidad, calidad, permanencia, seguridad y sanidad.**
- **Falta de información sobre la región o sector al que pertenecen.**
- **Evaluación sobre la base de patrimonio neto y no de factibilidad de proyectos.**
- **Limitaciones para financiar el capital de trabajo.**
- **Financiamiento a largo plazo casi inexistente.**
- **Requerimiento de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura.**

Objetivo de las SGR:

Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto otorgar garantías líquidas a sus socios partícipes (Pymes) para mejorar sus condiciones de acceso al crédito (entendido este como credibilidad para el cumplimiento de compromisos u obligaciones). Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) y de cualesquiera de los permitidos por el derecho mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca. A su vez las SGR pueden

brindar a sus socios asesoramiento técnico, económico y financiero en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin.

Misión de la SGR:

Posicionarse como intermediario financiero para de esa forma,

- **Negociar en representación de un cúmulo de Pymes mejores condiciones crediticias en cuanto a costo y plazos.**
- **Estar más cerca del empresario y tener mayor certidumbre sobre las posibilidades de éxito de sus proyectos.**
- **Asesorar en la formulación y presentación de proyectos.**

Quienes integran una SGR

Las SGR están constituidas por socios partícipes y por socios protectores:

Socios partícipes: son únicamente los titulares de pequeñas y medianas empresas, sean personas físicas o jurídicas. Tienen como mínimo el 50% de los votos en asamblea, es decir que su opinión en las decisiones sociales deber ser respetada.

- Socios protectores: pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que realicen aportes al capital social y al Fondo de Riesgo de las SGR. Detentan como máximo el 50% del Capital Social. Los gobiernos provinciales o municipales pueden ser socios protectores de una SGR en la medida que se lo permitan sus respectivos ordenamientos jurídicos. El Fondo de Riesgo está destinado a dar sustento a las garantías que otorga la SGR.

Límites operativos:

- Con el fin que no existan preferencias hacia determinados socios partícipes (Pymes) la ley ha previsto que la SGR no podrá asignar a un mismo socio garantías por un valor que supere el 5% del Fondo de Riesgo.
- Ningún socio partícipe puede tener una participación mayor al 5 % en el capital social.
- Las SGR no pueden asignar obligaciones con un mismo acreedor por mas del 25% de su Fondo de Riesgo, de manera que estas deben atender las múltiples necesidades comerciales y financieras que tienen las Pymes con por lo menos 4 tipos de acreedores distintos, evitando así que la Pyme quede cautiva de un solo acreedor.

Condiciones de acceso de una Pyme a una SGR:

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Ser Pyme en términos de los parámetros de venta anual establecidos por la Resolución SEPyMEyDR N° 675/2002. • Adquirir acciones de la SGR (implica una inversión temporal de \$1.000 aproximadamente). • Presentarse a una SGR en actividad, que hará una pre-evaluación de sus condiciones económicas y financieras para ser sujeto de crédito. • Tener normalizada la situación impositiva y previsional. |
|--|

Pasos a seguir para obtener un aval:

- Ser socio partícipe.
- Presentar un proyecto de negocios que requiera garantías para el cumplimiento de alguna obligación.
- La SGR evaluará las condiciones de riesgo crediticio de la Pyme y determinará los límites de garantía a otorgar y su plazo.
- La Pyme debe presentar contragarantías a la SGR.

3.) PROGRAMA GLOBAL DE CRÉDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES II).

Créditos en dólares al 6,4% anual Las micro y pequeñas empresas ya pueden acceder a un crédito a baja tasa en dólares, con el objetivo de incorporar capital de trabajo o activos fijos. A través del decreto 1636/04, el gobierno nacional aprobó la reasignación de fondos comprendidos en una serie de préstamos otorgados por el BID a la Argentina, con el fin de que contribuyan al proceso de reactivación que muestra el sector pequeño de la economía. Los fondos reasignados destinados al Programa Global de Crédito a la Micro y Pequeña Empresa son de U\$S 96 millones .- Se sumarán a los U\$S 100 millones que se encuentran en proceso de instrumentación a través de dos fideicomisos financieros, el primero de los cuales, ya está operativo. En esta primera etapa, se ha habilitado un fideicomiso por 85 millones de dólares, conformado por 50 millones del Préstamo BID y 35 millones de los bancos que otorgan los créditos: Credicoop y Macro Bansud.

Los interesados deben dirigirse a las sucursales de dichos bancos o a sus casas centrales, o bien pueden contactarse vía e-mail para realizar consultas. A continuación se describen los lineamientos generales del programa, y se facilitan las direcciones físicas y de e-mail de los lugares donde se pueden efectuar consultas:

1. Monto máximo por cada prestatario: U\$S 1.000.000.
2. Plazos:
 - a) Para capital de trabajo hasta 12 meses.
 - b) Para activos fijos con un plazo de hasta 7 años, con un máximo de 3 años de gracia.

3. Tasas: hasta un máximo del 6,4 % anual.
4. Empresas elegibles: las que no excedan un nivel de facturación anual de U\$S 3.500.000, sin IVA.
5. Moneda de los créditos: dólares estadounidenses.
6. Entidades Financieras participantes: bancos Credicoop Coop. Ltda. y Macro Bansud S.A., entidades declaradas elegibles por el BCRA.
7. Administrador Fiduciario del primer Fideicomiso: en virtud del proceso de selección de entidades realizado por la UCP y el BCRA, es Sud Inversiones y Análisis S.A.-
8. Restricciones: Con los recursos del Programa no se podrá financiar:
 - a) el pago de deudas financieras;
 - b) la compra de acciones, bonos u otros títulos valores;
 - c) deudas impositivas y previsionales;
 - d) la adquisición de bienes inmuebles y
 - e) la adquisición de bienes y servicios originarios de países que no sean miembros el BID.

4.) PRE: PROGRAMA DE APOYO A LA REESTRUCTURACION EMPRESARIAL

Financiado con fondos aportados por el Gobierno Argentino, las empresas participantes y el Banco Interamericano de Desarrollo –BID-.

El objetivo del PRE es apoyar el fortalecimiento de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas argentinas, facilitando el acceso a servicios profesionales de asistencia técnica y mejorando la oferta de dichos servicios.

¿Para qué sirve el PRE?

El PRE beneficia a las empresas cofinanciando, mediante Aportes No Reembolsables (ANR), hasta el 50% de la inversión que las empresas realicen en la contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad.

Requisitos para acceder al beneficio:

- Calificar como Pyme según lo establecido por la Ley N° 25.300.
- Ser una empresa privada.
- Poseer como mínimo dos años de antigüedad en actividad.
- Estar radicada en la Argentina.
- Contar con la Clave Unica de Identificación Tributaria (CUIT).
- Tener cuenta corriente bancaria habilitada.
- No poseer deudas fiscales ni previsionales exigibles
- Ser personas físicas o jurídicas, que posean una adecuada organización en los aspectos técnicos, legales, administrativos y de control financiero y que garanticen una eficiente utilización de los recursos otorgados por el Programa.
- Tener la capacidad operativa y financiera necesaria para realizar el Proyecto propuesto dentro de los plazos determinados, o que la adquieran mediante la colaboración de otras instituciones o personas.

Servicios que se pueden financiar:

desarrollo de la organización y sistemas de información, recursos humanos, de mercado, de infraestructura productiva, productos y servicios calidad en procesos y servicios

Gastos cofinanciables

Una vez diseñado el proyecto sobre la base de Servicios y Actividades elegibles, el PRE podrá cofinanciar:

- Servicios de Asistencia Técnica: Honorarios de los Prestadores de Servicios de Asistencia Técnica inherentes a la ejecución del Proyecto.
- Adquisiciones de equipamiento: Hardware, software, instrumental para medición, ensayos y diagnóstico. El tope cofinanciable en adquisiciones es del 20% del ANR total del PDE.
- Gastos asociados a la asistencia técnica: Pasajes aéreos nominados a favor del consultor de la actividad relacionada. El tope cofinanciable en gastos es del 5% del ANR total del PDE.

Porcentajes y topes de financiamiento

El porcentaje máximo de cofinanciamiento que la empresa podrá recibir es del 50% del costo total del PDE, hasta un máximo de \$ 75.000 de ANR.

Una empresa no puede participar en más de un Proyecto simultáneamente. Podrá acceder a un segundo cofinanciamiento a partir de que haya cumplimentado todas las actividades del Proyecto en curso.

¿Cuándo y cómo se solicita un ANR?

Aprobado un PDE, la Pyme beneficiaria queda en condiciones de ejecutar un Proyecto. La empresa podrá solicitar los sucesivos desembolsos de ANR a medida que vaya ejecutando Actividades completas. Las solicitudes de desembolsos de ANR

deberán ser formuladas siguiendo la [Guía para la Solicitud de Desembolso de ANR](#) y utilizando el [Formulario para la Solicitud de Desembolso de ANR \(FSDE\)](#).

ANEXO B

MERCADO DE VALORES

Herramientas para el financiamiento de las PyMEs

Desde hace varios años, en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires funciona un departamento de asesoramiento a empresas Pymes, donde las que han participado pudieron conseguir financiación a tasas menores que las que les ofrecían varios bancos.

Según estadísticas propias de este departamento, desde el año 2002 hasta el 2004 se han visto beneficiadas un total de (cuatrocientas cuarenta y siete) 477 Pymes, a través de programas de obligaciones negociables, fideicomisos y descuento de valores diferidos, por un monto general de U\$S 43.922.637.

Las herramientas que ofrece la Bolsa de Comercio de Buenos Aires para las Pymes son las siguientes:

- Fideicomisos: Individuales o colectivos, con tasa de interés a la que puede sumársele o no el certificado de participación.
- Obligaciones Negociables: Funciona como un “bono privado”, bajo el régimen ON Pyme.
- Cotización (negociación) de cheques diferidos.

El tipo de financiamiento de cada herramienta se aplica en general para los siguientes fines

- El cheque: capital de trabajo
- La ON: capital de trabajo o complemento de proyecto de inversión.
- El fideicomiso: capital de trabajo, complemento de proyectos de inversión, construcción, bienes de capital.

Entidades que participan en estas operatorias

La Comisión Nacional de Valores (CNV) es una entidad autárquica con jurisdicción en toda la República.

La CNV fue creada por la Ley de Oferta Pública No. 17.811 y su objetivo es otorgar la oferta pública velando por la transparencia de los mercados de valores y la correcta formación de precios en los mismos, así como la protección de los inversores.

La acción de la CNV se proyecta sobre las sociedades que emiten títulos valores para ser colocados de forma pública, sobre los mercados secundarios de títulos valores y sobre los intermediarios en dichos mercados, como también se proyecta sobre la oferta pública de contratos a término, de futuros y opciones, sobre sus mercados y cámaras de compensación, y sobre sus intermediarios.

Fundada en 1974, Caja de Valores S.A., desarrolla una importante función dentro del mercado de capitales de la República Argentina., es la única depositaria del país que, bajo la figura del depósito colectivo, efectúa la custodia de valores negociables tanto públicos como privados, facilitando las transacciones de los mismos en el marco de seguridad y privacidad exigido por la ley 20.643 y normas complementarias, bajo el contralor de la Comisión Nacional de Valores.

La casa central se halla en la ciudad de Buenos Aires y existen sucursales en Córdoba, Mendoza, Rosario y Santa Fe. Los principales accionistas de la empresa son la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y el Mercado de Valores de Buenos Aires, y participan minoritariamente las Bolsas y Mercados del interior del país.

El Mercado de Valores de Buenos Aires S.A. (Merval) es una entidad autorregulada, fundada en 1929. Su capital está integrado por acciones; sus tenedores (personas físicas o jurídicas) una vez que reúnen determinados requisitos, están habilitados para desempeñarse en carácter de Agentes o Sociedades de Bolsa, a fin de

realizar transacciones de compra y venta de títulos valores por cuenta propia o de terceros. Las principales funciones del Merval están relacionadas con la concertación, liquidación, vigilancia y garantía de las operaciones realizadas en el mercado.

Esta Entidad está facultada para tomar medidas disciplinarias sobre los agentes o sociedades de bolsa, que no cumplan las normas y reglamentaciones que rigen al sistema bursátil argentino, derivadas de la aplicación de la Ley 17.811 y de las disposiciones dictadas por el propio Merval. Asimismo, el Mercado regula, coordina e implementa cada uno de los aspectos relacionados con la negociación de títulos valores, los tipos de títulos y operatorias, condiciones de pago, entre otros. Además cuenta con un sistema de Monitoreo de Rueda, que en tiempo real realiza el seguimiento de todas las operaciones, focalizando su labor en aquellas que por alguna característica merecen la atención de los expertos encargados del control.

El Mercado de Valores cuenta con un sistema de negociación, aplicable a títulos privados y públicos denominado: Mercado de Concurrencia, con concertación electrónica o a viva voz, bajo un sistema de interferencia de ofertas; en el cual todas las operaciones realizadas cuentan con garantía de liquidación del Merval. También se podrán concertar operaciones en títulos públicos y obligaciones negociables, en la Sesión Continua de Negociación (con o sin garantía de liquidación del Merval).

La Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA), fue fundada en el año 1854, como un centro de negocios y de comercialización de productos, acciones y bonos. Actualmente es una asociación civil autorregulada, sin fines de lucro. Su Consejo es integrado por representantes de diferentes sectores de la economía.

La BCBA está legalmente autorizada para admitir, suspender y cancelar la cotización de títulos valores, de acuerdo con sus propios reglamentos, aprobados por la Comisión Nacional de Valores. Una Comisión de Títulos designada por el Consejo e

integrada por representantes de las instituciones bursátiles y otros sectores participantes del mercado, dictamina acerca de las normas y las decisiones relativas a la cotización.

Las sociedades cotizantes deben presentar a la BCBA sus estados contables anuales y trimestrales, e informar todo hecho relevante para su publicación. Las funciones de la BCBA incluyen, además, el registro de las operaciones, la difusión de volúmenes y precios, así como la divulgación de toda información que pueda incidir en las cotizaciones. Tiene asimismo, la BCBA, facultades de supervisión y, entre otras medidas, puede interrumpir la cotización de valores cuando lo considere necesario a fin de controlar o prevenir alteraciones anormales en los precios.

En virtud de un acuerdo especial con la Comisión Nacional de Valores (CNV), las solicitudes de oferta pública y cotización de acciones y otros valores son presentadas directamente a la BCBA para su tramitación simultánea.

Formas de obtener financiamiento

Fideicomiso

Habr  fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario. En este caso, la empresa que solicita financiación es el fiduciante, transmite la propiedad fiduciaria (activos) al fiduciario, el cual debe ser una entidad registrada en la Comisión Nacional de Valores (CNV).

El fiduciario administra el fideicomiso, la entrada y salida de fondos. Los beneficios de esta operación se atribuyen a los beneficiarios, que son los inversores, que suscriben o adquieren el título.

Desde el momento en que el fideicomiso cuenta con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca, el riesgo del inversor disminuye considerablemente ya que tiene la certeza de que si el fideicomiso no cumpliera, la SGR respondería ante los inversores. Por tal motivo, al disminuir el riesgo, disminuye la tasa de financiamiento para la Pyme Socia Partícipe de la SGR.

Ventajas del fideicomiso

- Bienes cedidos, exentos de la acción de los acreedores
- El inversor no se perjudica ante eventuales inconvenientes
- La/s empresa/s y su balance están afuera del instrumento.
- Análisis del negocio más que de la empresa.
- Posibilidad de incluir en el sistema empresas con dificultades, en la medida que tengan buenos negocios.
- Bajos costos para grupos de empresas.

- Análisis cuidadoso de importes mínimos a emitir y gastos, en el caso de una empresa.

En un caso en particular, el fideicomiso SECUPYME VIII, para la Financiación Producción y Exportación de Arroz, con 81 Pymes Asociadas de 6 Provincias, logró una tasa de Corte del 3,40% Anual, con una ofertada del 6,00%. El fideicomiso se realizó por un monto de u\$s 3.512.000, con un plazo de 300 días, y con la garantía de Garantizar SGR (Sociedad de Garantías Recíprocas).

Obligaciones Negociables para Pymes

Mediante el Decreto 1087/93, publicado en el Boletín Oficial el 28/5/93, se creó un régimen por el cual se autoriza a las pequeñas y medianas empresas (categoría definida en las disposiciones gubernamentales vigentes) a hacer oferta pública automáticamente de títulos valores representativos de deuda, previo registro ante la CNV y cumplimiento de los requisitos que dicho organismo requiere. Esta emisión puede realizarse con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca.

- Régimen ON Pymes. Tope \$5.000.000.-
- Plazo máximo: 5 años.
- La emisora se registra como Pyme en CNV.
- Realiza los trámites restantes en Bolsa.
- Mayor calidad de perfil empresario, administrativo y de información contable.
- Posibilidad de establecer condiciones de pago y periodo de gracia.
- Ámbito de Negociación: Bolsas de comercio con Mercados de Valores Adheridos u otros
- Mercados Autorregulados autorizados por la CNV
- Destinatarios: Inversores Calificados
- No se exige Calificación de Riesgo
- No se exige Órgano Colegiado de Fiscalización

Costos de Estructuración y Colocación:

Dichos costos ascienden al 1.5% sobre el importe colocado.

En un caso particular, Álvarez Hermanos S.A.C.e I., Molino especiero y envasadora realizó una emisión de obligaciones negociables, con las siguientes características:

Objeto: financiación de Capital de trabajo y Reestructuración de pasivos

Tasa 5,75%, Monto u\$s 400.000, Plazo 18 meses.

6 meses de gracia, 4 cuotas trimestrales del 25%, con garantía de Garantía de Valores S.G.R. (100%)

Negociación de cheques diferidos

Existen dos formas de realizar el descuento de cheques diferidos:

- Sistema Patrocinado: Es un sistema por el cual una empresa, autorizada por la BCBA, puede emitir cheques negociables en el Mercado. De esta manera los beneficiarios de éstos poseen la posibilidad de hacerlos líquidos al menor costo y con mayor agilidad.
- Sistema Avalado: Es un sistema mediante el cual una compañía se ve posibilitada a emitir un cheque y descontarlo en el mercado de valores una vez obtenido el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

Desde diciembre de 2003 a diciembre de 2004 se han negociado cheques por:

Sistema de negociación	Monto	Porcentaje
Sistema patrocinado	13,9 millones de pesos	(31%)
Sistema avalado	30,7 millones de pesos	(69%)
Total Mercado Acumulado	44,6 millones de pesos	(100%)

A través de esta alternativa se permite a las Pymes poder mejorar su capital de trabajo ante la fuerza desmedida de grandes participantes en el juego económico.

Sistema Patrocinado

El objetivo de esta herramienta es permitir a los proveedores de grandes empresas poder descontar sus cheques a tasas menores, a través del patrocinio de los primeros. Son sus principales beneficios y características:

- La empresa libradora cotiza en Bolsa. Figura su nombre.
- Asistencia Pymes Proveedoras. Promoción.
- Fidelización Proveedores.
- Mejor calidad de pago. Condiciones y Plazos.
- Liberación Líneas de Crédito Bancarias.
- Prestigio y Publicidad por Cotizar en Bolsa .
- Alternativa para financiar Capital de Trabajo.

Circuito de cheques de pago diferido con sistema patrocinante

El responsable (librador), con los avales necesarios, solicita a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la aprobación para poder librar valores diferidos que luego serán comercializados en el mercado, a través de dicha entidad. La BCBA analiza el pedido, y luego en caso de no mediar observación, lo aprueba. De esta forma, los cheques emitidos por el librador podrán ser negociados en la BCBA a través de agentes de bolsa.

El circuito comienza cuando un proveedor recibe un cheque de un librador, que puede negociarlo a través del mercado de capitales. Si el proveedor decide que es conveniente cobrar anticipadamente el cheque a través de este mercado, endosa el cheque a la caja de valores, y obtiene un certificado. De esta forma obtiene mayor seguridad para no tener que negociar con el valor original, sino con un certificado que sirve de representación del mismo.

Con este certificado, se dirige al Agente de Bolsa, y le solicita que a través del mercado de valores se pueda realizar una subasta del mismo para cobrar anticipadamente el cheque.

En la subasta, en caso que exista interés y confiabilidad en la empresa patrocinante, un inversor puede ofrecer un valor por el cheque, y en caso que gane la subasta, obtiene el certificado del cheque contra el pago de la suma ofrecida.

Luego, con el certificado en su poder, puede dirigirse a la Caja de Valores y cambiar el certificado por el cheque original, el cual podrá depositarlo y hacerlo líquido.

Costos para el Librador:

Por Derecho de Estudios: \$ 814,00 por única vez.

Ventajas para el Beneficiario:

- Tasa Pasiva
- Derecho de Mercado (0,01% Mensual)
- Derecho de Cotización (Ej: Por \$ 10.000 = \$ 30)
- Costos Caja de Valores (Ej: Por \$ 50.000 = \$ 45)
- Comisión del Agente (Anualizada por Plazo del Cheque)

Algunas empresas que ya cuentan con el sistema patrocinado (a diciembre 2004)

- Aeropuertos Argentina 2000 • Agrociam SA • Aguas de la Rioja SA
- Andreani Logística SA • Bonafide Golosinas SA • City Pharma SA
- Compumundo SA • Correo Andreani SA • Derruder Hnos SRL
- Grimoldi SA • Insuagro SA • Lihue Ingenieria SA
- Limpiolux SA • Los Grobos SA • Magalcuer SA
- Mercoplast SA • Outdoors SA • Plusmar SA
- Socorro Medico Privado SA • Telefónica Arg. SA

Sistema avalado

La SGR avala las obligaciones de los socios partícipes y administra el fondo de riesgo, garantizando el cumplimiento de las obligaciones asumidas por la SGR.

Los socios partícipes compran las acciones de la SGR, mejoran su acceso al crédito y reducen sus costos financieros.

Los socios protectores aportan al capital social de la SGR y al fondo de riesgo, obteniendo beneficios impositivos, mejorando sus Pymes vinculadas.

Principales Características:

- Negociación Avalada por una SGR. Acceso a Mejores Tasas.
- No aparece nombre del Beneficiario ni del Emisor del Cheque. Cotiza la SGR.
- Misma Tasa y Comisión para todos los Clientes de la Pyme.
- Nueva alternativa de Financiación.
- Posibilidad de Negociar Cheques Propios.
- Recepción Cheque/s Endosable/s.
- Aproximación al Mercado de Capitales.

FUENTES DE INFORMACIÓN Y BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- ◆ “Aportes para una estrategia PyME en la Argentina”.- Roberto Barbero, Gabriel Bezchinsky, Héctor Castello, Carlo Ferraro, Francisco Gatto, Marcos Gerber, Hugo Kantis, Juan Carlos Lascurain, Virginia Moori-Koening, Raúl Novoa, Jorge Pegoraro, José María Puppo, Luis Rappoport, Gabriel Yoguel. Ed. CEPAL. 2003
- ◆ Akerlof G.A. (1970), “*The Market for "Lemons: Quality Uncertainty and the Market*”
- ◆ Balati Juan, -compilador- *La economía social según Juan D. Perón*. Ed. De Belgrano.
- ◆ Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Departamento PyME.
- ◆ Burke Kenneth. - *Permanence and Change*. - New York. - New Republic. - 1935
- ◆ Cohen E. Y Franco R. (1993) “*Evaluación de proyectos sociales*”. México. Siglo 21 ed.
- ◆ Comisión PyME. CPCECABA Elementos a considerar para la formulación de una política tributaria para PyME.
- ◆ Dahl Robert y Lindblom Charles.- *Política, economía y bienestar*. Ed. Paidós.
- ◆ Diccionario Larousse Ilustrado.- ed. 1996
- ◆ Diccionario Oxford advanced learner’s dictionary. - Oxford University Press. - 1995.
- ◆ Drucker Peter (1993).- *Administración y futuro*. Ed. Sudamericana.
- ◆ Eggertsson Thráinn ((1995) “*El comportamiento económico y las instituciones*”. Alianza Economía. Madrid.
- ◆ Evans Peter.- (1996) “*El estado como problema y como solución*” Revista Desarrollo Económico, Vol. 35, Nro. 140
- ◆ Ferraro Ricardo.- *Educados para competir*.- Editorial Sudamericana. Buenos Aires. 1998.
- ◆ FIDE.- “*Las nuevas condiciones para el desarrollo de las pymes*”.- Documento presentado al V Congreso de la PyME. CPCECABA. Agosto 1998.
- ◆ Fukuyama Francis. *State-Building*. Cornell University Press. 2004
- ◆ Grobocopatel Gustavo.- Precoloquio Cuyo, Congreso IDEA.- 2004
- ◆ Grupo de políticas PyME.
- ◆ Hall Richard, (1996) “*Organizaciones, Estructuras, procesos y resultados*”.- México.-
- ◆ Hax, A. Y Majluf N. (1997) .“*Estrategias para el liderazgo competitivo*”. Ed. Granica.
- ◆ Hermida, Serra y Kastika (1998, 4ta. Ed.) “*Administración y estrategia*”. Ed. Macchi.
- ◆ Hildebrand y Grindle. (1997). “*Building sustainable capacity in the Public Sector: What can be done?*.- En Grindle, Merilee, ed. “Getting good government. Capacity building in the public sector of Developing Countries”. Boston, Harvard University Press.
- ◆ IdePyME.- ABAPPRA.”*Las pymes argentinas: mitos y realidades*”. 2004
- ◆ Johnson, B. y Lundvall A. (1994), “*Sistemas nacionales de innovación y aprendizaje institucional*”.
- ◆ LoCane Mariano. *La revolución de John M Keynes*. IRP.- Monografía .- 2004
- ◆ Mann Michael.- “*El Poder autónomo del estado, sus orígenes, mecanismos y resultados*”. Zona Abierta. 1991
- ◆ March y Simon.- *Organizations*.- New York.- Wiley .-1958

- ◆ Mayntz Renate.- *"Burocracias públicas y ejecución de directrices políticas"*. -Rev. Internacional de Ciencias Sociales.- 1999
Mechanism", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3. (Aug.), pp.
- ◆ Moori-Koenig, V. (2000), "El caso de Argentina", en Zevallos, E.; Zamora, A. y Torres Gonzalez, E. (Eds), *Experiencias internacionales sobre políticas para la empresa media*, FUNDES-McGraw-Hill.
- ◆ North, Douglas C. (1995) *"Instituciones, cambio institucional y desempeño económico"*. Fondo de Cultura Económica. Mexico, DF. 1993
- ◆ Nun, José.- Ciclo de Debate Arturo Jauretche.- *La reconstrucción del Estado y el pensamiento nacional*. Agosto de 2004.
- ◆ O'Donnell Guillermo(1984) *"Apuntes para una Teoría del Estado, en Oszlak Oscar (comp) "Teoría de la burocracia estatal"*.- Paidós. Madrid.
- ◆ OCDE (1995), *Best Practice for Small and Medium-Sized Enterprises*.
- ◆ Olson M.- *Auge y decadencia de las naciones*.- Ed. Ariel. Barcelona
- ◆ Perrow Charles.- (1990) *"Sociología de las organizaciones"*.- Madrid. Mac. Graw Hill.
- ◆ Pigna Felipe.- *Mitos de la Historia Argentina*.- Ed. Norma. 2004
- ◆ Plan Fénix. UBA .- Facultad de Ciencias Económicas.
- ◆ Porter Michael.- *La ventaja competitiva de las naciones*.- Vergara 1991
- ◆ Pressman y Wildavsky.- *Implementation*.- Berkeley Univ. of California Press.- 1973
- ◆ Przeworski Adam (1996) *On the design of the State: A "principal - agent" perspective, Workshop on Economic Transformation and the reform of the State*. National Reserch Council , Washington, DC.
- ◆ Przeworsky, Di Tella, O'Donell, y otros.- (1998).*"Democracia Sustentable"*. Ed. Paidos
- ◆ Reich Robert.(1991) *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism* (New York: Knopf)
- ◆ Revista Universo Económico. CPCECABA Nros. 72 y 73
- ◆ Rifkin, J. (1996) *"El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era"*, Editorial Paidós Estado y Sociedad, Buenos Aires.
- ◆ Schumpeter, Joseph A. *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Fondo de Cultura Económica, 1967
- ◆ Sen Amartya. (2000)- *Desarrollo y libertad*. Ed. Planeta.
- ◆ Simon Herbert A.- *Administrative Behavior*. New York. Free Press. 1957
- ◆ Simon Herbert A.- *The Structure of ill- structured Problems*.- Artificial Intelligence Vol. 4
- ◆ Skocpol Theda. *El estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual*. Cambridge University Press. 1985. Traducción de Fabián Chueca
- ◆ Stern, Nicholas *"Una Estrategia para el Desarrollo"*. Alfaomega 2001
- ◆ Stewart Thomas.- *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*.- Ed. Granica.-
- ◆ Stiglitz, Joseph.- *La economía del sector público*. Antoni Bosh Editor.
- ◆ Stiglitz, Joseph.- *Los felices `90*.- Ed. Taurus. 2003

- ◆ Thurrow Lester.- *La guerra del siglo XXI*.-Ed. Vergara.
- ◆ Torre Juan Carlos. *Las dimensiones políticas e institucionales de las reformas estructurales en América latina*. Instituto Torcuato Di Tella. 1999
- ◆ Weber, Max (1992) "*Economía y Sociedad*". Fondo de Cultura Económica, México
- ◆ Wilensky Alberto (1991) .- "*Política de negocios en mercados competitivos*". Ed. Tesis.
- ◆ Williamson Oliver (1985) .- "*Las instituciones económicas del capitalismo*". F.C.E. México.
- ◆ www.afip.gov.ar www.idepyme.com.ar www.cpcecf.org.ar www.mecon.gov.ar
- ◆ www.econ.uba.ar www.export-ar.org.ar www.clarin.com www.lanacion.com
- ◆ www.infobaeprofesional.com www.aaep.org.ar www.noticias.uol.com.ar
- ◆ www.secyt.gov.ar www.sepyme.gov.ar

CUADROS

El cuadro nro. 1 agrupa las empresas según tramos de ventas e informa el patrimonio neto de cada tramo, según declaraciones juradas del impuesto a las ganancias por el ejercicio 2001.

El cuadro nro. 2 presenta la misma información, pero solo de las empresas que determinaron impuesto a pagar.

El cuadro nro. 3 informa las ganancias declaradas según tramo de ventas, e informa el impuesto determinado según tramo de ventas.

El cuadro nro. 4 relaciona ventas, patrimonio neto y ganancias, según tramo de ventas y obtiene la rentabilidad de la inversión por cada grupo de empresas.

Los Anexos 1 y 1 (cont.) informan las declaraciones juradas de empresas por el impuesto a la Ganancia Mínima Presunta, el Impuesto a las Ganancias y el Impuesto al Valor Agregado de empresas, sociedades y personas por el ejercicio fiscal 2002.

