

EL ENTORNO, UN DESAFÍO PARA LA SATISFACCIÓN DE OBJETIVOS FINANCIEROS

Visión desde una perspectiva PyME

Eduardo Quiroga

Universidad Nacional de La Plata

SUMARIO: 1. Aspectos introductorios; 2. Entorno; 3. Actividad emprendedora; 4. Causas de éxito–fracaso en Pymes regionales; 5. Conclusión y recomendaciones.

Para comentarios: equiroga@cajaabogados.org.ar

1. Aspectos introductorios

El sistema financiero, como parte del sistema económico general, tiene como principal objetivo vincular las unidades superavitarias y deficitarias de la economía.

Un sistema es un conjunto de unidades interrelacionadas. En el sistema financiero estas unidades o componentes fundamentales son:

Los Mercados Financieros: lugar (físico o virtual) donde oferentes y demandantes de productos financieros se encuentran y negocian (según modalidades y regulaciones establecidas).

Las Instituciones o Intermediarios Financieros: entidades que intervienen en los mercados financieros conectando a oferentes y demandantes.

Los Instrumentos Financieros: las distintas formas de llevar a cabo las cesiones de dinero entre oferentes y demandantes.

Todo interrogante sobre la importancia de estas variables financieras tiene para su respuesta una obligada vinculación con los aspectos reales de la economía. En efecto, la deuda se vincula a las variables macroeconómicas fundamentales (inversión, consumo e ingreso) por constituir el medio que posibilita su optimización.

Los conceptos, modelos, instrumentos o herramientas utilizadas en la administración financiera de las organizaciones, deben tener vinculación directa con las condiciones del contexto dentro del cual fueron concebidos. El grado de desarrollo económico e institucional de un país, se identifica como uno de los factores más relevantes que necesariamente debe ser tomado en cuenta para el diseño y empleo de esa tecnología.

Es entonces, este marco, el que reconoce el presente trabajo, que tiene como objetivo básico el análisis de las principales variables del entorno en la Argentina y el desafío que las mismas sugieren para la satisfacción de los objetivos financieros.

Se pretende que una vez concluido, se comprenda que ciertos conceptos o instrumentos deben ser adaptados o reformulados con el objeto de incorporar y/o modificar aspectos o particularidades del contexto al cual se espera su aplicación.

Dada la importancia y particularidades del sector PyME en la economía nacional, el abordaje de los temas se desarrollará desde una perspectiva PyME.

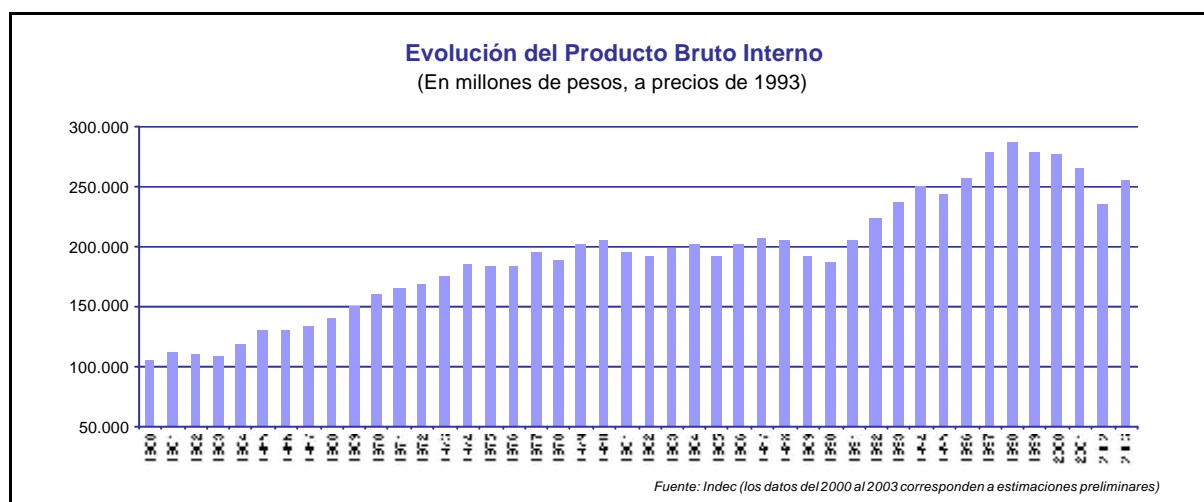
2. Entorno

2.1 Crecimiento Económico

La situación económica de un país es uno de los principales factores que condiciona el desarrollo, a modo de ejemplo, la disponibilidad de capital condiciona la posibilidad de aumentar la oferta de infraestructura y con ella las posibilidades de desarrollo.

Para evaluar el impacto del crecimiento económico en el desarrollo local y nacional, se analizarán:

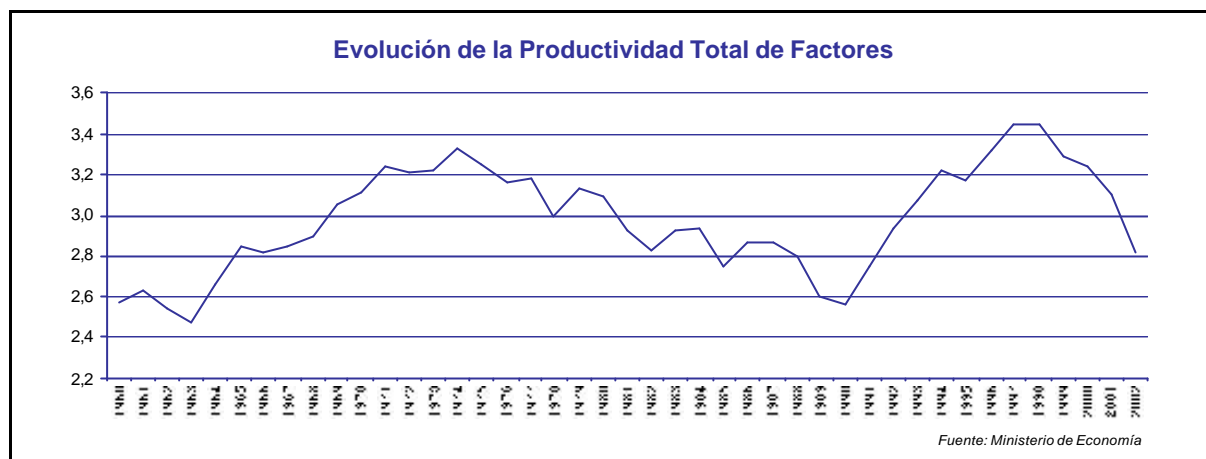
- ◆ Evolución del PBI
- ◆ Productividad Total de Factores
- ◆ PBI per cápita por provincias
- ◆ Comercio Exterior
- ◆ Inversión



Productividad Total de Factores

Para comprender los determinantes del crecimiento económico, resulta fundamental analizar la Productividad Total de los Factores. Al crecimiento económico se lo puede descomponer en la contribución al crecimiento por acumulación de los factores de producción (capital y trabajo) y por un residuo que refleja el progreso tecnológico, las mejoras en el nivel de educación de la mano de obra y los cambios institucionales, entre otros. Este residuo, es el que se conoce como Productividad Total de Factores (PTF).

Según el modelo neoclásico del crecimiento, el supuesto implícito de la existencia de rendimientos marginales decrecientes del capital físico, implica que la acumulación de capital no puede sustentar el crecimiento del PBI per cápita de largo plazo y que solo éste puede lograrse por incrementos en la PTF.



Si analizamos la evolución del PBI en Argentina, podemos identificar 4 períodos bien diferenciados:

- ◆ Período 1960 – 1974: caracterizado por un crecimiento moderado y cierta estabilidad en los precios relativos de la economía. En este período, la tasa de crecimiento del capital fue superior a la del trabajo y la PTF tuvo un incremento del 29 % (equivalente a una tasa promedio anual del 1,9 %). Según el Ministerio de Economía, en este período, la mejora en la PTF explicó cerca del 40 % del crecimiento del PBI.
- ◆ Período 1975 – 1990: estancamiento del crecimiento de la economía, con alta inestabilidad macroeconómica y crisis de la deuda externa. El tipo de cambio real estuvo muy depreciado y volátil, elevando el costo del capital. La PTF disminuyó un 23% (equivalente a una caída promedio anual de 1,4 %).
- ◆ Período 1991 – 1998: con la estabilización de la economía se incrementa la inversión externa y comienza un ciclo de alto crecimiento económico, que permitió mejorar el grado de desarrollo nacional principalmente por la modernización del aparato productivo, avances en las comunicaciones y reformas institucionales. La PTF creció un 34 % (equivalente a una tasa de promedio anual del 4,3 %), este incremento, según el Ministerio de Economía, explicó cerca del 60 % del crecimiento del PBI del período.
- ◆ Período 1999 – 2003: la economía entra en recesión como consecuencia de cambios en el contexto financiero internacional (crisis en México, Sudeste Asiático, Rusia) que restringen los flujos de capitales hacia el conjunto de las economías emergentes. Los desequilibrios macroeconómicos generados, requerían ajustes importantes en los precios relativos de la economía de difícil puesta en práctica por la rigidez del modelo, como resultado, cayó el empleo y el ingreso, aumentó la desigualdad entre las personas y entre regiones y el proceso de exclusión social afecta a una parte cada vez más importante de la población, culminando con la salida desordenada de la Convertibilidad que provoca una drástica caída del PBI en el 2002.

La devaluación de la moneda mejoró la situación económica de las empresas (con reducción de los costos de mano de obra e insumos de producción nacional en términos reales), reactivó la construcción, aumentó la confianza de los consumidores y comienza a bajar la tasa de desempleo. En el 2003 el PBI mostró un crecimiento del 8,8 % superior a la mayoría de las estimaciones.

Según las estimaciones, la economía evolucionará favorablemente en los próximos años, pero este crecimiento no podrá mantenerse por mucho tiempo si no vuelven las inversiones externas, se solucionan los problemas energéticos, se logra un acuerdo razonable con los acreedores externos (en la renegociación de la deuda), se establece un marco jurídico previsible y se continúa con las reformas estructurales (mejorando la gestión y la eficiencia del gasto público).

PBI per cápita por provincia

Es importante analizar la forma en que se distribuye el PBI per cápita entre la población, con el objeto de considerar los efectos de las desigualdades sociales en las posibilidades de desarrollo de las distintas regiones y en la movilidad social de sus habitantes.

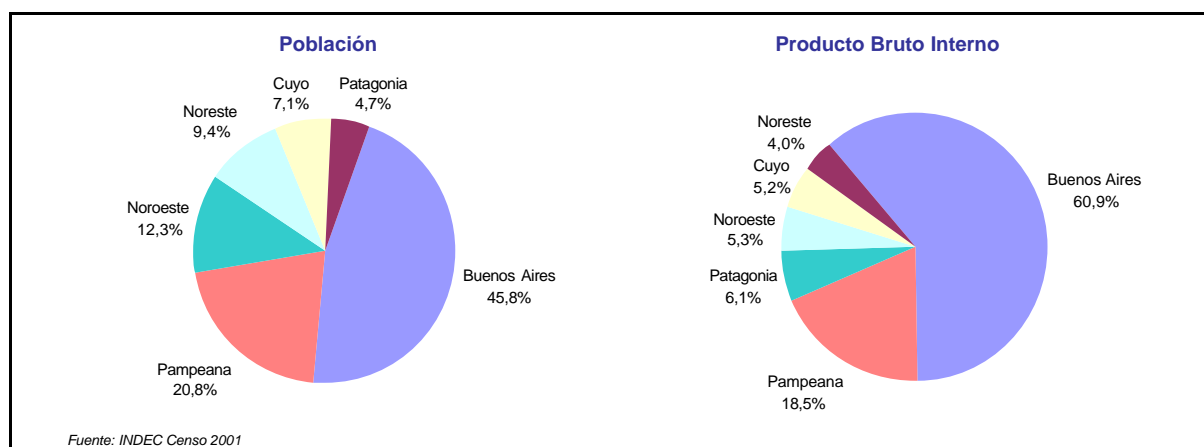
Provincia de Bs. As.	9.987	Noreste	3.196	Cuyo	5.501
Capital Federal	24.508	Corrientes	3.177	Mendoza	4.438
Buenos Aires (*)	7.098	Formosa	1.609	San Juan	4.418
Noroeste	3.236	Chaco	2.782	San Luis	12.017
Catamarca	3.338	Misiones	4.451	Patagonia	9.748
Jujuy	2.651	Pampeana	6.680	Chubut	10.924
La Rioja	6.572	Córdoba	6.715	Neuquén	8.666
Santiago del Estero	1.707	La Pampa	8.449	Río Negro	7.510
Tucumán	3.451	Santa Fe	7.239	Santa Cruz	15.021
Salta	3.505	Entre Ríos	4.694	Tierra del Fuego	12.517

(*) Comprende los partidos del Gran Buenos Aires y el resto de la provincia de Buenos Aires

Fuente: INDEC 2001

Como podrá observarse en el cuadro anterior, el PBI per cápita de Capital Federal es 15 veces el de Formosa. Las regiones Noreste y Noroeste son las que presentan el nivel de desarrollo más bajo y a su vez tienen grandes problemas estructurales que limitan sus posibilidades de desarrollo futuro.

A los efectos de identificar alguna de las grandes diferencias en la dotación de infraestructura regional podemos mencionar que las provincias de Chaco, Formosa, Corrientes y Misiones (del Noreste Argentino), son las únicas provincias sin provisión de gas natural.



Los recursos se encuentran concentrados en la provincia de Buenos Aires, donde el 45,8% de la población recibe el 60,9% del PBI. En el otro extremo, las regiones Noreste y Noroeste con casi el 22% de la población, tienen una participación en el PBI de sólo el 9,3%. Las regiones Pampeana y Patagonia en cambio poseen un equilibrio entre su población y la participación en el PBI.

Comercio Exterior

La apertura económica entendida como la participación del comercio exterior en el PBI, es un aspecto importante a analizar, ya que a través de la evolución del intercambio comercial con el resto del mundo podemos tener una primer impresión respecto al éxito- fracaso de la economía nacional en el proceso de integración en el mercado global.

Luego de la salida de la convertibilidad se produce una abrumadora caída en las importaciones, con moderados incrementos en las exportaciones, generando como consecuencia saldo fa-

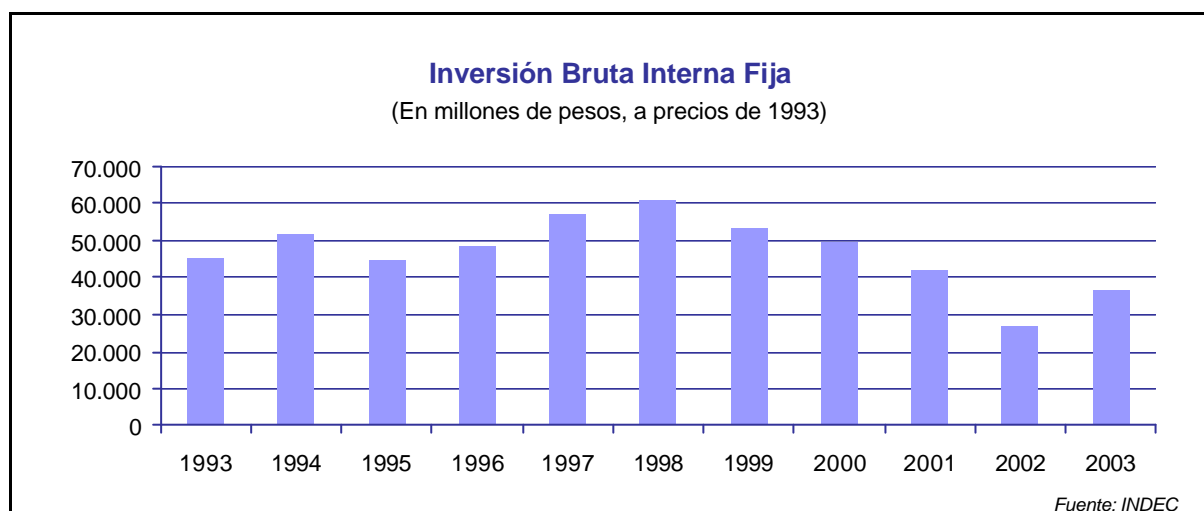
vorables en la balanza comercial a costa de reducir la participación de la economía en el comercio internacional.

Durante el 2003 las exportaciones Argentinas crecieron un 14 % respecto del año anterior, gran parte de este incremento puede explicarse por el aumento de las exportaciones de soja, y si analizamos los países que han contribuido a esta expansión se observa a Brasil en primer lugar. Esta situación deja traslucir una fuerte dependencia de las exportaciones Argentinas a los precios de los commodities y a las perspectivas de crecimiento de la economía brasileña.

Para que los saldos favorables de la balanza comercial puedan mantenerse a mediano y largo plazo, y la Argentina logre una integración más sostenible en el proceso de globalización, es necesario tomar las medidas necesarias a los efectos de mejorar los niveles de competitividad de las empresas locales.

Inversión

Recuperar la confianza del empresariado local y de los organismos internacionales es prioritario para reactivar el proceso de inversión interna y recuperar los niveles de inversión extranjera directa, como única vía para aumentar la capacidad productiva, incorporar nuevas tecnologías, realizar cambios estructurales y alcanzar tasas de crecimiento sostenible.



Durante el 2003 la Inversión Bruta Interna Fija ha comenzado a crecer luego del deterioro sufrido desde el inicio de la recesión en 1998. Una de los aspectos a destacar en este repunte, es que la tasa de crecimiento de la inversión es muy superior a la que registra el conjunto de la actividad económica nacional.

La recuperación de la inversión, principalmente la inversión productiva (como maquinarias y equipos) constituye el seguro más importante para lograr un crecimiento sostenible del producto.

2.2 Tasas de Actividad, Empleo, Desempleo y Pobreza

Es destacable que el período de mayor desarrollo económico (1991-1998) se dio conjuntamente con incrementos en la tasa de desempleo, lo que expresa cuan ineficientes eran los sectores público y privado de la economía argentina antes de las reformas.

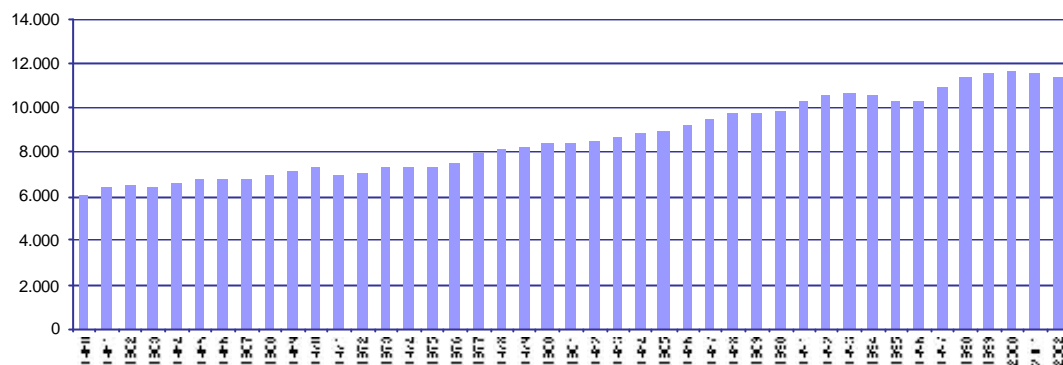
Si observamos la evolución de la tasa de desocupación y pobreza, es notable el deterioro de las condiciones sociales.

La población pobre está conformada por los hogares con ingresos menores a la canasta básica total, considerándose indigentes a los hogares con ingresos menores a la canasta básica de alimentos.

La situación actual de Argentina deja traslucir grandes desigualdades y la existencia de una barrera socioeconómica que limita mucho las posibilidades de desarrollo.

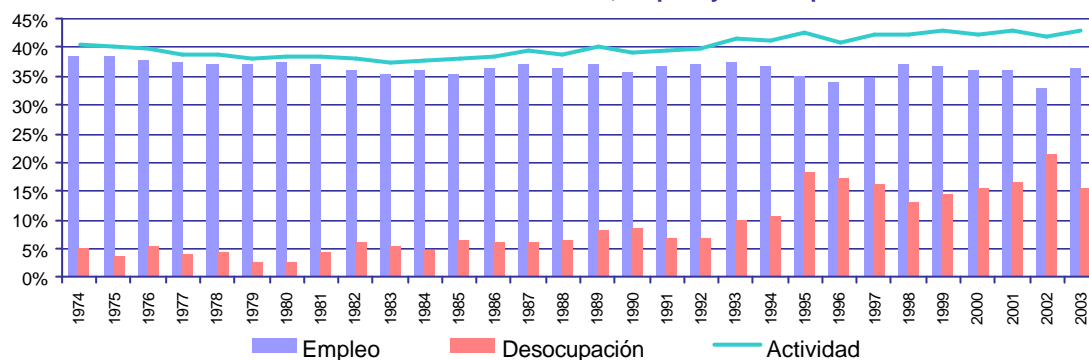
Generación de Empleo

(Miles de Ocupados)



Fuente: INDEC (los datos del 2000 al 2003 corresponden a estimaciones preliminares)

Evolución de las tasas de actividad, empleo y desocupación

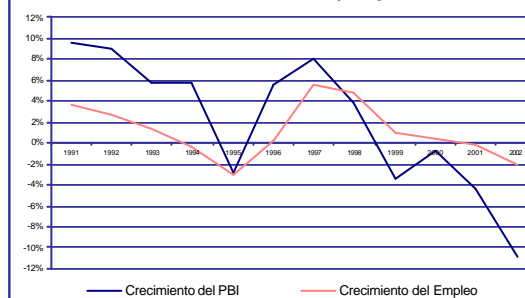


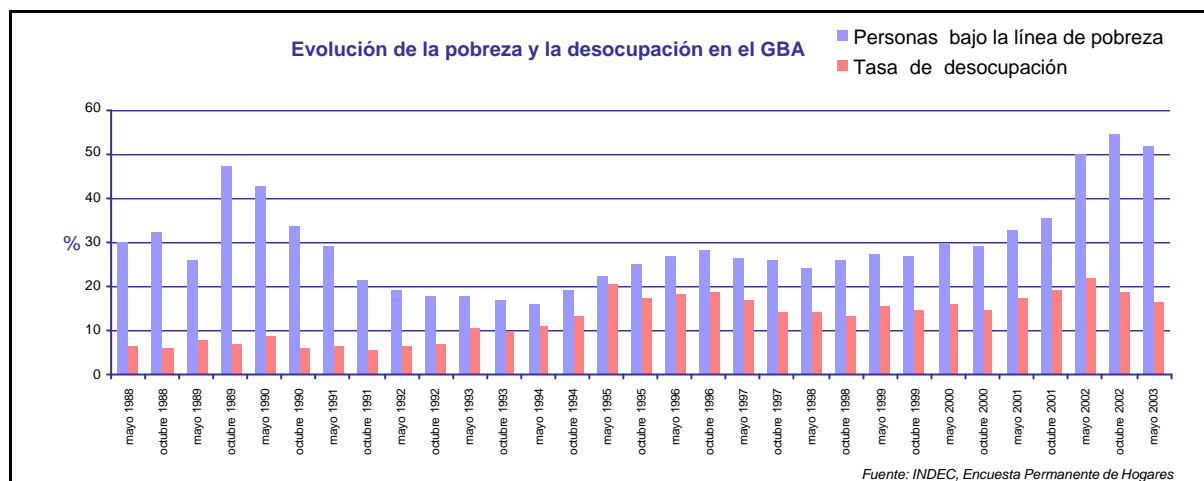
Fuente: INDEC, Total aglomerados urbanos (relevamientos a mayo de cada año)

Año	PBI Mil. de \$ de 1993	Crecimiento del PBI	Empleo Miles de ocupados	Crecimiento del Empleo
1990	187.064		9.876	
1991	205.126	9,7%	10.248	3,8%
1992	223.743	9,1%	10.522	2,7%
1993	236.505	5,7%	10.655	1,3%
1994	250.308	5,8%	10.626	-0,3%
1995	243.186	-2,8%	10.307	-3,0%
1996	256.626	5,5%	10.333	0,3%
1997	277.441	8,1%	10.910	5,6%
1998	288.123	3,9%	11.431	4,8%
1999	278.369	-3,4%	11.549	1,0%
2000	276.173	-0,8%	11.598	0,4%
2001	263.997	-4,4%	11.578	-0,2%
2002	235.236	-10,9%	11.344	-2,0%

Fuente: INDEC (los datos del 2000 al 2003 corresponden a estimaciones preliminares)

Tasas de Crecimiento del Empleo y del PBI





Incidencia de la pobreza e indigencia en los 28 aglomerados urbanos	Regiones					
	Gran Bs. As.	Noroeste	Noreste	Cuyo	Pampeana	Patagónica
Bajo la línea de indigencia						
Porcentaje de Hogares	14,3	19,3	25,8	14,5	14,1	11,3
Porcentaje de Personas	18,9	26,2	33,9	19,9	19,8	14,1
Bajo la línea de pobreza						
Porcentaje de Hogares	34,9	48,7	53,3	40,7	32,8	27,2
Porcentaje de Personas	46,2	60,3	64,5	51,5	43,3	34,5

Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, segundo semestre 2003

En el cuadro siguiente se podrá observar que la región patagónica es la única que tiene tasas de desocupación y subocupación de un dígito, siendo los problemas de empleo considerablemente mayores en el resto de las regiones.

Tasas	Regiones					
	Gran Bs. As.	Noroeste	Noreste	Cuyo	Pampeana	Patagónica
Actividad	47,1	42,0	37,6	44,4	45,5	42,0
Empleo	40,2	35,5	33,6	39,5	38,4	38,0
Desocupación	14,6	15,5	10,4	11,0	15,6	9,5
Subocupación	17,7	13,9	10,4	14,6	13,5	7,5
Subocupación demandante	11,2	10,8	8,2	11,8	9,3	4,8
Subocupación no demandante	6,5	3,1	2,3	2,8	4,1	2,7

Fuente: INDEC, Encuesta Permanente de Hogares, primer trimestre 2004

2.3 Concentración de la Riqueza

La Argentina tiene desigualdades muy marcadas en la distribución del ingreso, tanto entre los niveles socioeconómicos como entre las distintas regiones.

Población total según escala de Ingreso Individual							
Decil	Escala de Ingreso		Población por Decil	Ingreso total por Decil (miles)	Porcentaje del Ingreso	Ingreso medio por Decil	Ingreso medio por Estrato
	Desde	Hasta					
1	4	140	1.041.811	85.066	1,5	82	168
2	140	150	1.040.390	155.598	2,8	150	
3	150	200	1.042.150	199.848	3,6	192	
4	200	300	1.043.299	259.989	4,7	249	
5	300	350	1.040.159	328.945	5,9	316	
6	350	450	1.043.676	413.036	7,4	396	455
7	450	530	1.040.796	506.907	9,1	487	
8	530	700	1.041.750	647.219	11,6	621	
9	700	1.040	1.040.894	907.957	16,3	872	1.425
10	1.040	22.500	1.044.403	2.062.599	37	1.975	
Totales			10.419.328	5.567.163	100	534	

Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares, Ingresos para el total de aglomerados urbanos, mayo 2003

Como se podrá observar en el cuadro anterior el 10 % más rico de la población se lleva el 37 % del ingreso, en el otro extremo, el 10 % más pobre se lleva solo el 1,5 %. En promedio el 10 % más rico gana 24 veces el ingreso promedio del 10 % más castigado.

Otra forma de percibir el grado de desigualdad existente en la distribución del ingreso, es el hecho de que para lograr el monto de renta del decil mas favorecido, es necesario más del 70 % de los ingresos inferiores.

La mayor desigualdad la encontramos en la Capital Federal, donde, según la consultora Equis, el 10 % más rico de la población gana 195 veces más que el 10 % más pobre.

Hogares según escala de Ingreso Total Familiar								
Decil	Escala de ingreso		Hogares por Decil	Población por Decil	Porcentaje de personas	Ingreso total por Decil (miles)	Porcentaje del Ingreso	Ingreso medio por Decil
	Desde	Hasta						
1	10	200	590.954	1.793.514	8,8	82.741	1,6	140
2	200	300	591.706	1.749.372	8,6	140.873	2,6	238
3	300	400	591.300	1.989.813	9,8	196.390	3,7	332
4	400	500	591.353	1.980.554	9,7	253.361	4,8	428
5	500	600	591.451	2.125.238	10,4	318.373	6	538
6	600	750	591.349	2.161.333	10,6	389.976	7,3	659
7	750	950	590.007	2.203.131	10,8	492.873	9,3	835
8	950	1.250	591.351	2.072.161	10,2	646.330	12,2	1.093
9	1.250	1.900	591.093	2.185.233	10,7	903.190	17	1.528
10	1.900	23.900	592.965	2.099.954	10,3	1.892.405	35,6	3.191
Totales			5.913.529	20.360.303	100	5.316.512	100	899

Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares. Ingresos para el total de aglomerados urbanos, mayo 2005.

Fuente: INDEC - Encuesta Permanente de Hogares, Ingresos para el total de aglomerados urbanos, mayo 2003

Si consideramos el costo de la canasta básica total del hogar promedio en los aglomerados urbanos cubiertos por la encuesta permanente de hogares (INDEC, mayo de 2003), el cual asciende a la suma de \$ 766,1, se podrá ver que el 60 % de los hogares poseen ingresos inferiores a la canasta básica.

Quintil de Ingreso	Ingreso Mensual per cápita por Región						Total del país
	Metropolitana del GBA	Pampeana	Noroeste	Noreste	Cuyo	Patagónica	
1	69	61	44	39	52	58	58
2	147	129	88	77	107	129	122
3	236	203	133	123	162	208	198
4	384	312	210	207	256	341	319
5	985	712	514	550	623	811	803
Total	364	283	198	199	240	309	300

Fuente: INDEC - Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares, Año 1996/1997

Quintil de Ingreso	Ingreso Total Mensual de los Hogares por Región						Total del país
	Metropolitana del GBA	Pampeana	Noroeste	Noreste	Cuyo	Patagónica	
1	275	231	210	190	234	259	241
2	563	440	417	365	462	531	481
3	875	688	640	555	701	847	756
4	1.366	1.062	979	882	1.055	1.343	1.178
5	3.204	2.391	2.170	2.111	2.352	2.967	2.748
Total	1.257	962	884	821	961	1.190	1.081

Fuente: INDEC - Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares, Año 1996/1997

Entre las distintas regiones también existen grandes diferencias, las regiones Metropolitana del Gran Buenos Aires y Patagonia poseen ingresos superiores a la media general, con marcada diferencia respecto al resto de las regiones y en particular con las del Noreste y Noroeste que son las que se encuentran en la situación más desfavorable.

2.4 Estructura Demográfica

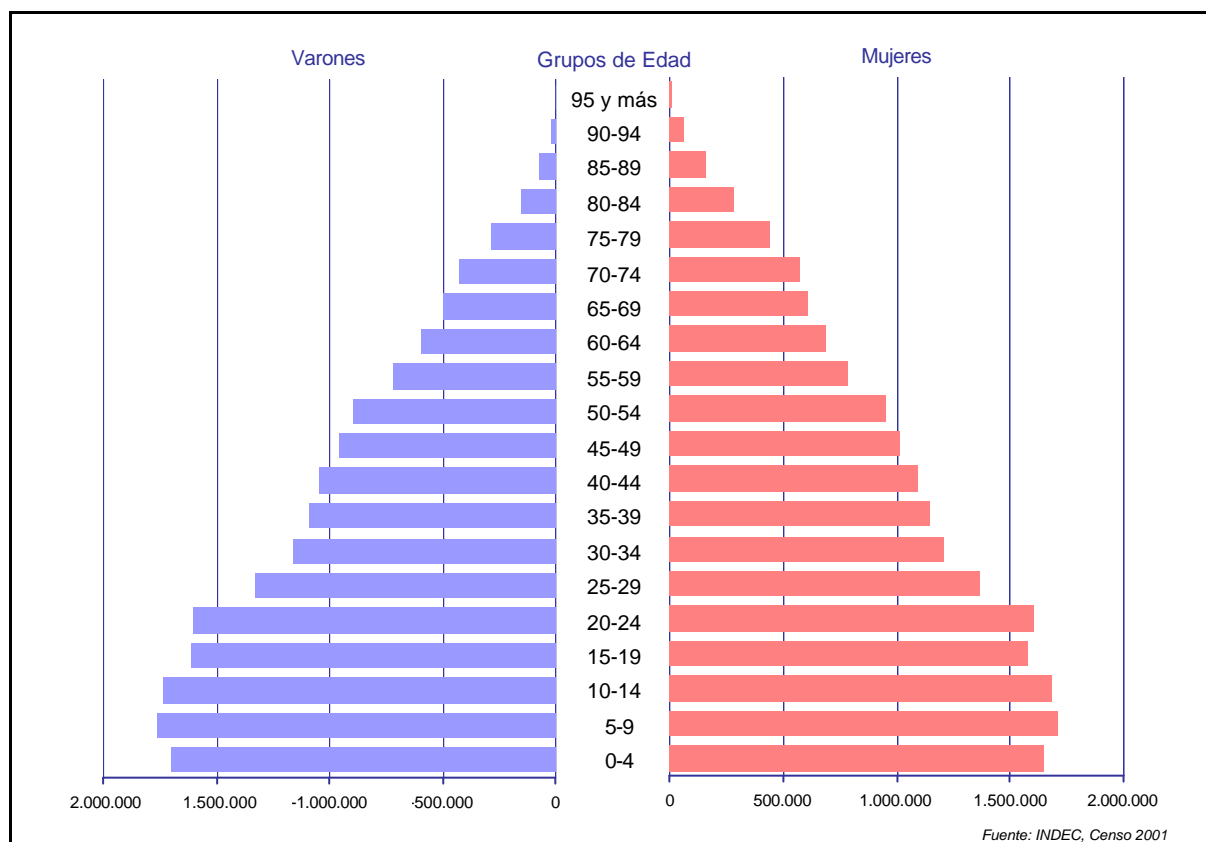
En Argentina la población se encuentra altamente concentrada, la provincia de Buenos Aires (incluyendo a la Capital Federal), con el 11 % de la superficie nacional, concentra el 45,8 % de la población, en el otro extremo la región Patagónica con el 28,3 % de la superficie nacional, posee tan solo el 4,78 % de la población.

	Población	Superficie km ²	Densidad hab / km ²		Población	Superficie km ²	Densidad hab / km ²
Buenos Aires	16.603.341	307.774	53,9	Pampeana	7.524.943	520.549	14,5
Ciudad de Buenos Aires	2.776.138	203	13.675,6	Córdoba	3.066.801	165.321	18,6
Buenos Aires	13.827.203	307.571	45,0	Entre Ríos	1.158.147	78.781	14,7
Partidos del GBA	8.684.437	3.630	2.392,4	La Pampa	299.294	143.440	2,1
Resto Buenos Aires	5.142.766	303.941	16,9	Santa Fe	3.000.701	133.007	22,6
Patagonia	1.738.251	787.291	2,2	Cuyo	2.567.607	315.226	8,1
Chubut	413.237	224.686	1,8	Mendoza	1.579.651	148.827	10,6
Neuquén	474.155	94.078	5,0	San Juan	620.023	89.651	6,9
Río Negro	552.822	203.013	2,7	San Luis	367.933	76.748	4,8
Santa Cruz	196.958	243.943	0,8	Noroeste	4.458.470	559.864	8,0
Tierra del Fuego	101.079	21.571	4,7	Catamarca	334.568	102.602	3,3
Noreste	3.367.518	289.699	11,6	Jujuy	611.888	53.219	11,5
Chaco	984.446	99.633	9,9	La Rioja	289.983	89.680	3,2
Corrientes	930.991	88.199	10,6	Salta	1.079.051	155.488	6,9
Formosa	486.559	72.066	6,8	Santiago del Estero	804.457	136.351	5,9
Misiones	965.522	29.801	32,4	Tucumán	1.338.523	22.524	59,4

Fuente: INDEC, Censo 2001 - Instituto Geográfico Militar

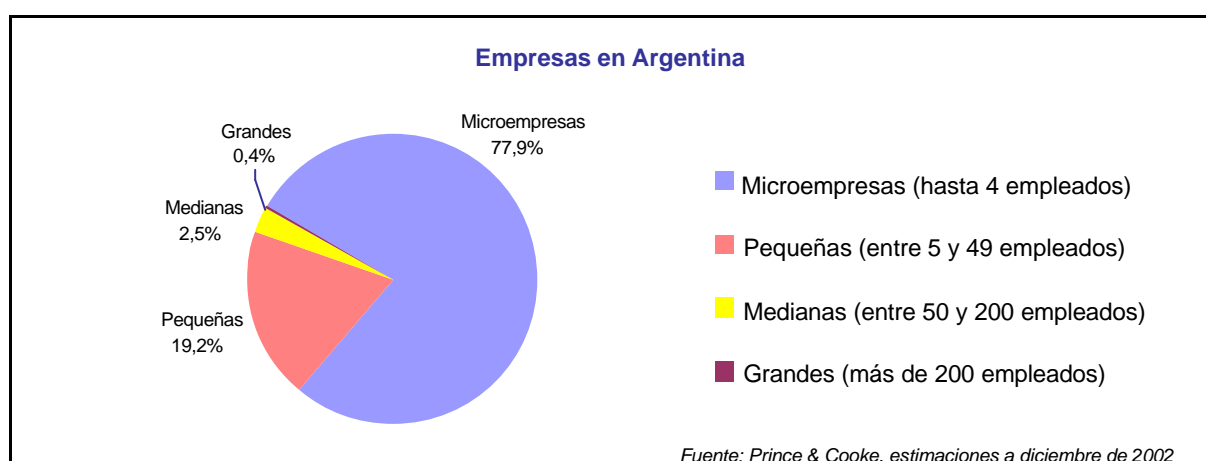
Otro aspecto de la población a analizar es la pirámide poblacional por edad y sexo, ya que la misma tiene relación con la actitud emprendedora, la propensión a asumir riesgos y el conocimiento de la nueva tecnología.

La población Argentina es en promedio muy joven, el 45 % de la población es menor de 25 años, y es aquí donde se deben focalizar los esfuerzos, en pos de un desarrollo de la sociedad a largo plazo.



2.5 Estructura Productiva

Las PyMEs constituyen el eje fundamental de la estructura productiva nacional y constituyen una parte sustancial de la economía, como en casi la totalidad de las economías de mercado.



Según estimaciones las PyMEs representan el 99,6 % de los establecimientos, ocupan el 69 % de la fuerza laboral y explican el 40 % del producto bruto nacional.

A pesar del dinamismo y flexibilidad que caracteriza a las PyMEs, la gran mayoría de las empresas que nacen y mueren cada año corresponden a esta categoría. Mejorar los niveles de competitividad de las PyMEs locales es fundamental para lograr un crecimiento sostenido del producto y un desarrollo sustentable de la sociedad.

2.6 Estructura Política

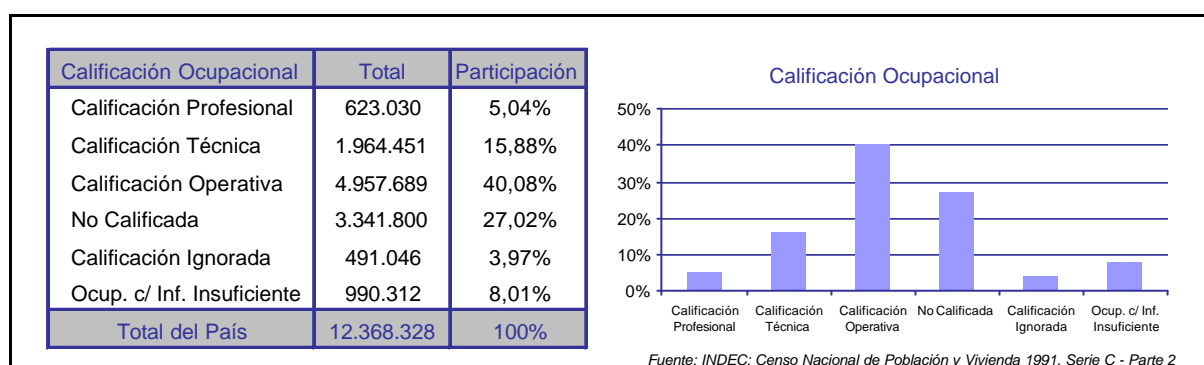
La Argentina tiene una estructura muy centralizada, en cuanto a decisiones, recursos y poder político. Durante años se concibió al Municipio como una forma de descentralización administrativa, pero actuando bajo el marco jurídico y la decisión política fijada por el Gobierno Provincial.

Como hemos venido marcando, la Argentina tiene grandes diferencias en cuanto a la distribución del aparato productivo, la población y el ingreso, como consecuencia, las demandas y necesidades de la sociedad se generan localmente en base a sus propias particularidades y es necesario entonces, que el aparato político-institucional se adecue a esta realidad, para lo cual es fundamental darle mayor autonomía, asignación de recursos y poder de decisión a los gobiernos locales.

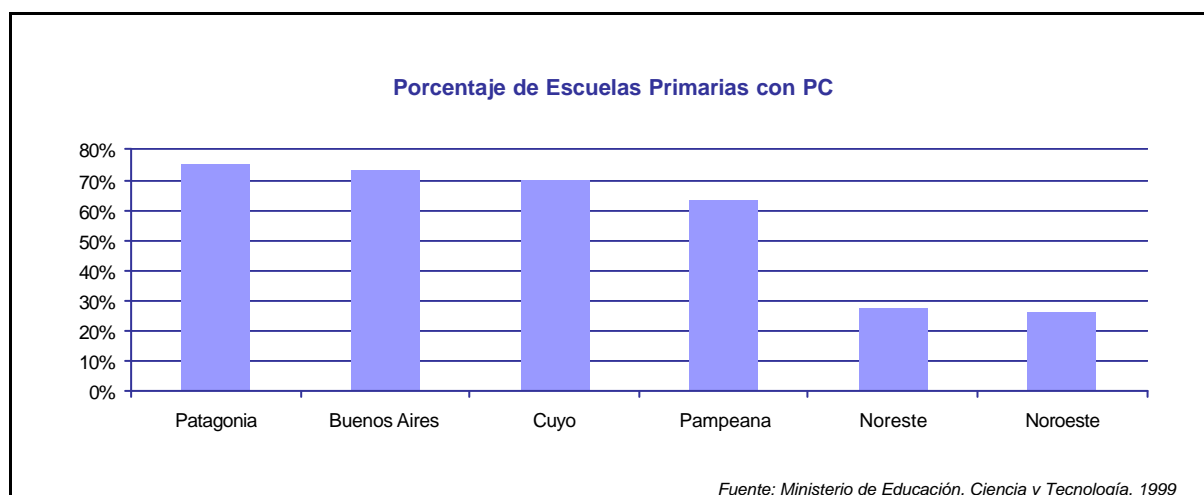
En Argentina existen 1922 municipios y comunas, cada uno con particularidades y potencialidades propias y con diferentes dotaciones de recursos y capacidades, lo que requiere, en pos de un desarrollo regional más igualitario, hacer frente a estas disparidades a través de políticas activas que establezcan mecanismos de compensación en favor del desarrollo regional y se descentralice el poder político, transfiriendo la responsabilidad para la gestión y resolución de conflictos a los gobiernos locales, con el objeto de lograr una mayor cercanía con la realidad y una gestión pública más eficiente.

2.7 Educación y Formación

El nivel de educación y formación de los habitantes es un factor clave para el desarrollo de los países, incluyéndose en este concepto la educación en escuelas, como así también la formación empresarial, científica y tecnológica de la sociedad.



Si analizamos las diferentes regiones, podemos observar grandes diferencias en cuanto al equipamiento:

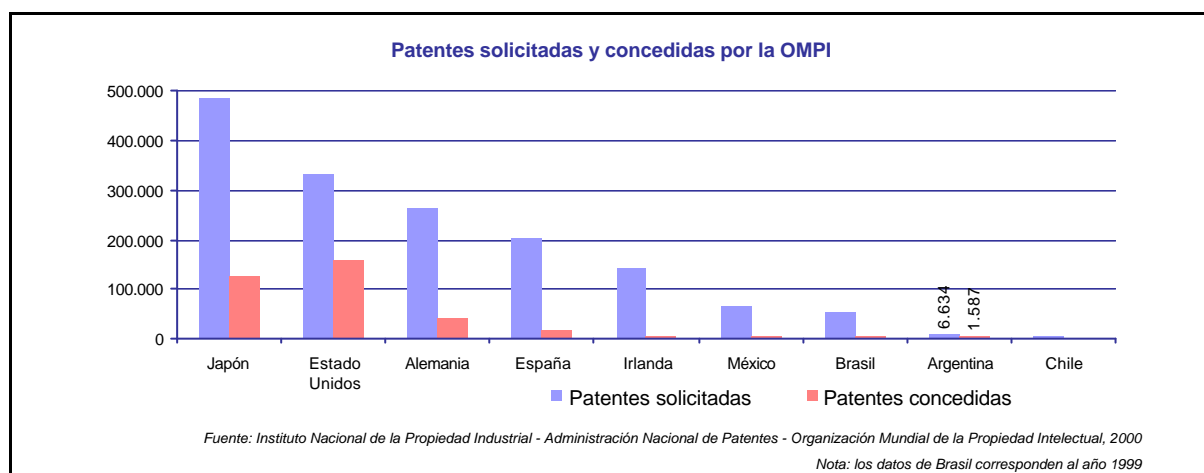


Según el Ministerio de Educación, Ciencia y Tecnología, el 54 % de las escuelas primarias tiene al menos una computadora y el 7 % tiene conexión a Internet. Pero existen diferencias marcadas entre las regiones, mientras las regiones del noroeste y noreste tienen computadoras menos del 30 % de sus escuelas, en el resto de las regiones tienen computadoras entre el 60 % y el 75 % de las escuelas.

También existen diferencias según la propiedad, el sector privado está mejor equipado que el sector público, en el sector privado por cada computadora hay 40 alumnos, mientras que el sector público tiene 140 alumnos por PC, siendo el promedio general de 90 alumnos por computadora.

Otro factor importante para promover la innovación y el desarrollo tecnológico, es la existencia de científicos en un país, por lo que una buena formación en ciencia y matemática es básico para medir las aptitudes de la población escolar.

Según un estudio de la UNESCO (realizado durante el 2001) en el cual se evaluaba el conocimiento de estudiantes de 15 años, sobre 41 países, la Argentina ocupaba la posición 34 en conocimiento de matemáticas y la posición 36 en conocimiento científico.



Podemos concluir entonces, que la Argentina tiene un déficit de formación muy importante que deberá resolver si quiere mejorar las condiciones para el desarrollo de la sociedad.

La Argentina debería tomar conciencia de la importancia de la economía del conocimiento, frenar la “fuga de cerebros” y fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico, sectores con buenas posibilidades de inserción en el mercado global.

Resumiendo

El esquema económico implementado durante la década del noventa fue efectivo como herramienta de estabilización económica, pero con el tiempo fue generando un importante atraso cambiario.

Los cambios en el contexto financiero internacional (particularmente a partir de 1998) que restringe los flujos de capitales hacia el conjunto de las economías emergentes, aumentó la incertidumbre sobre la posibilidad de mantener el tipo de cambio, sumado a los fuertes desequilibrios que el propio modelo generaba (en lo que respecta a niveles de producción, empleo, distribución del ingreso, situación fiscal y evolución de la deuda), y la devaluación de Brasil que puso en evidencia la falta de competitividad de la economía; conjuntamente con la imposibilidad de solucionar los problemas del crecimiento económico, la situación social y la solvencia del Estado, culminaron con el abandono formal del régimen de Convertibilidad a principios del 2002.

Durante el 2002 la economía tuvo un deterioro casi sin precedentes en la historia Argentina, solo asimilable a la caída registrada en el año 1914 y mayor a la crisis del treinta. El PBI cayó 10,9 %, la inversión se redujo un 36,4 % y las importaciones disminuyeron el 50,1 % (princi-

palmente por la disminución del poder adquisitivo de la moneda). El desempleo, la pobreza y la indigencia también alcanzaron su máximo en el 2002.

El bajo nivel de traslado a precio de la devaluación, estabilizó el tipo de cambio y con él, se comienza a percibir una mejora en la situación social de la parte de la población más afectada (y sensible a la variación del valor de la canasta básica), al tiempo que mejora la situación económica de las empresas y se reactiva la construcción. Como consecuencia, en el 2003, el PBI mostró un crecimiento del 8,8 %, la inversión se incrementó un 38 % y a pesar del repunte de las importaciones, se mantiene un elevado superávit comercial.

Según las estimaciones, la economía evolucionará favorablemente en los próximos años, pero este crecimiento no podrá mantenerse por mucho tiempo si no vuelven las inversiones externas, se solucionan los problemas energéticos, se logra un acuerdo razonable con los acreedores externos (en la renegociación de la deuda), se establece un marco jurídico previsible y se continúa con las reformas estructurales (mejorando la gestión y la eficiencia del gasto público).

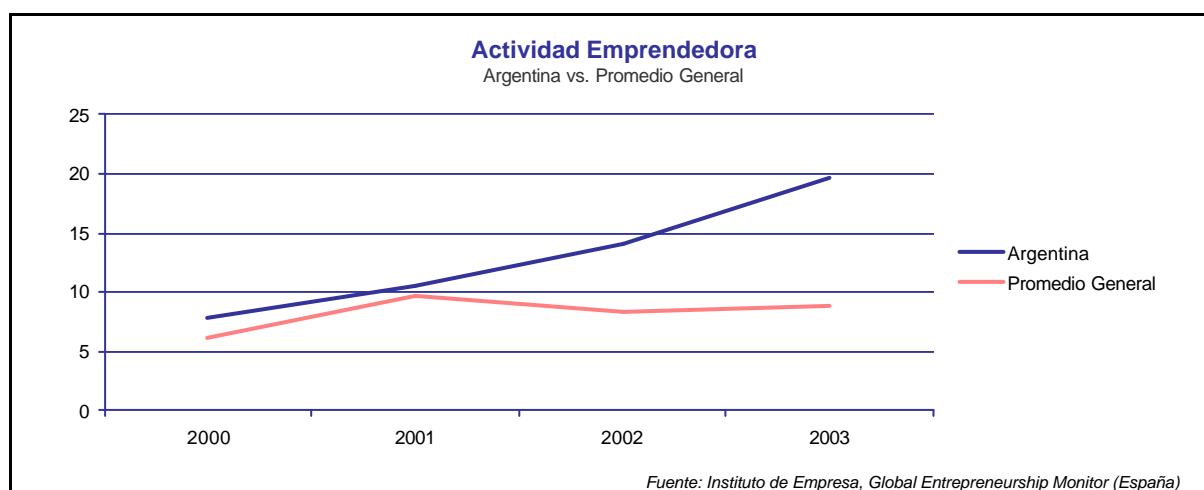
Por último, otro aspecto importante es la relación existente entre la tasa de crecimiento de la productividad y el tipo de cambio real esperado, el cual se estima se mantendrá a un nivel más depreciado que el observado durante al década del noventa, lo que podrá significar menores importaciones de bienes de capital, por lo que es de esperar que la economía tienda a procesos productivos con uso menos intensivo de capital y consecuentemente a una más moderada contribución de la PTF al crecimiento del PBI, pero con mejoras en la generación de empleo y en las perspectivas de evolución de los indicadores sociales a mediano plazo.

3. Actividad Emprendedora

3.1 Importancia de la Actividad Emprendedora

La actividad emprendedora cumple un papel muy importante en el crecimiento económico de los países. En la apertura de la conferencia *La Creación de Empresas en América Latina y el Caribe* donde se presentó el informe “*Desarrollo Emprendedor: América Latina y la Experiencia Internacional*”, el presidente del BID Enrique V. Iglesias sostuvo que “*hasta un tercio del crecimiento económico de los países podría atribuirse a la actividad emprendedora*” y que “*a través de las nuevas empresas, los emprendedores se adaptan a las nuevas condiciones cambiantes del entorno, generando empleo, aumentando la productividad, renovando el tejido productivo y su capacidad*”.

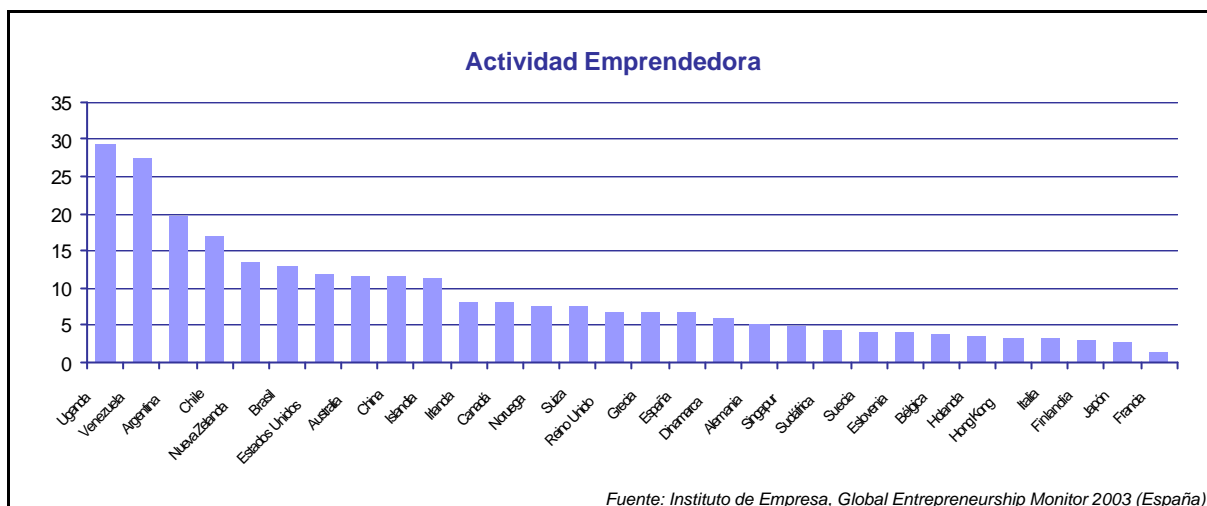
La actividad emprendedora depende de la existencia de oportunidades y de la habilidad del emprendedor para aprovecharlas. En los países en desarrollo, como el nuestro, es notable el nivel de actividad emprendedora y su evolución ascendente, pero sustentada en la necesidad más que en la percepción de oportunidades de negocios genuinas.



País	Actividad Emprendedora			
	2000	2001	2002	2003
Uganda				29,26
Venezuela				27,31
Argentina	7,77	10,52	14,15	19,73
Chile			15,68	16,87
Nueva Zelanda		15,63	14,01	13,60
Brasil	16,04	14,21	13,53	12,90
Estados Unidos	12,69	11,65	10,51	11,90
Australia	10,93	16,20	18,68	11,62
China			12,34	11,59
Islandia			11,32	11,24
Irlanda	1,25	12,11	9,14	8,10
Canadá	7,93	10,98	8,82	8,01
Noruega	7,91	8,69	8,69	7,46
Suiza			7,13	7,41
Reino Unido	5,16	7,68	5,37	6,89
Grecia				6,77
España	4,55	7,78	4,59	6,77
Dinamarca	4,51	8,07	6,53	5,88
Alemania	4,73	7,03	5,16	5,21
Singapur	2,06	5,18	5,91	4,95
Sudáfrica		9,37	6,54	4,30
Suecia	3,87	6,67	4,00	4,12
Eslovenia			4,63	4,05
Bélgica	2,44	4,58	2,99	3,87
Holanda		6,38	4,62	3,60
Hong Kong			3,44	3,23
Italia	5,68	10,16	5,90	3,19
Finlandia	3,94	9,32	4,56	3,14
Japón	1,26	5,08	1,81	2,76
Francia	2,20	7,23	3,20	1,40
Tailandia			18,90	
India	6,30	11,25	17,88	
Corea	13,67	14,85	14,52	
Mejico		18,73	12,40	
Israel	4,17	5,97	7,06	
Hungría		11,42	6,64	
Polonia		9,98	4,44	
Taiwan			4,27	
Croacia			3,62	
Rusia		6,91	2,52	
Portugal		7,09		
Total Países	21	29	37	30
Promedio General	6,15	9,68	8,26	8,90

Fuente: Instituto de Empresa, Global Entrepreneurship Monitor (España)

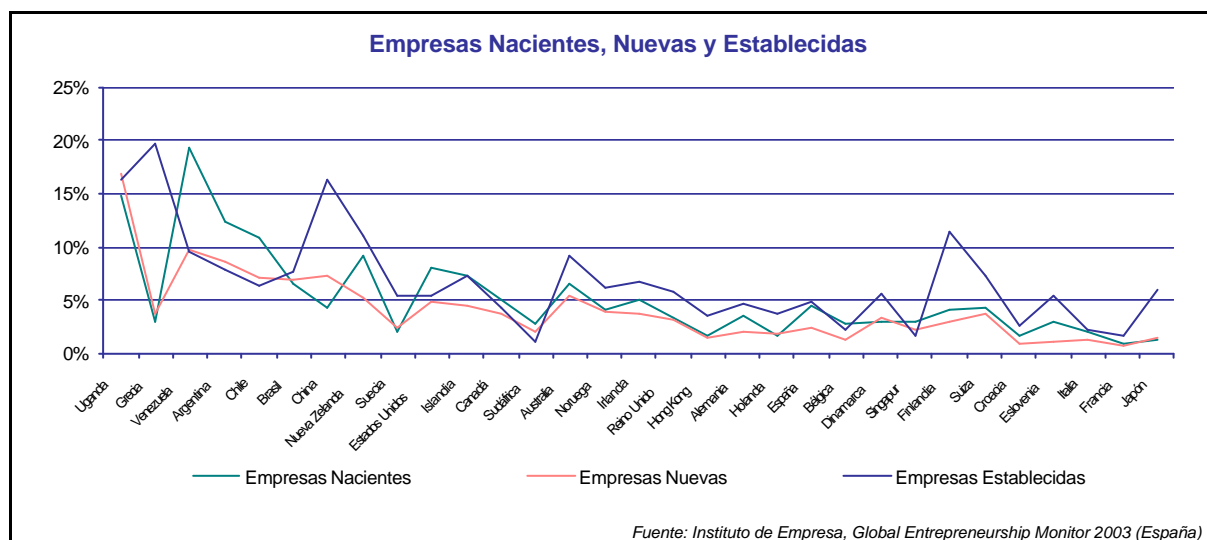
En la mayoría de los países en desarrollo, la actividad emprendedora por necesidad representa alrededor del 50 % de la actividad emprendedora total. En los países desarrollados, en cambio, este porcentaje se reduce a menos del 25 %. En Italia y España, aproximadamente el 90 % de la actividad emprendedora se basa en la percepción de oportunidades de negocios.



3.2 Empresas nacientes, nuevas y establecidas

En el cuadro siguiente se podrá observar la cantidad de empresas nacientes, nuevas y establecidas como porcentaje de la población adulta de 18 a 64 años de edad. Se consideran empresas nacientes aquellas empresas en las cuales no se han pagado salarios por más de 3 meses, las empresas nuevas son las que llevan pagando salarios por un período de entre 3 y 42 meses, por último, las firmas que llevan pagando salarios desde hace más de 42 meses, son consideradas empresas establecidas.

En la mayoría de los países puede observarse que las empresas nacientes superan a las nuevas, lo que deja en evidencia el alto grado de mortalidad de las empresas nuevas.



Actividad Emprendedora en los países GEM 2003				
País	% Empresas Nacientes	% Empresas Nuevas	% Empresas Establecidas	% Cierre de Negocios
Uganda	14,77%	16,86%	16,23%	23,84%
Grecia	2,92%	3,85%	19,60%	13,02%
Venezuela	19,23%	9,73%	9,63%	12,58%
Argentina	12,44%	8,54%	7,84%	10,39%
Chile	10,94%	7,14%	6,46%	9,50%
Brasil	6,52%	6,94%	7,62%	8,08%
China	4,29%	7,38%	16,38%	8,04%
Nueva Zelanda	9,28%	5,17%	11,12%	4,35%
Suecia	2,03%	2,42%	5,36%	4,19%
Estados Unidos	8,09%	4,89%	5,39%	3,84%
Islandia	7,27%	4,42%	7,30%	3,66%
Canadá	5,08%	3,77%	4,37%	3,56%
Sudáfrica	2,74%	2,00%	1,08%	3,41%
Australia	6,60%	5,36%	9,12%	3,28%
Noruega	4,03%	3,88%	6,14%	2,73%
Irlanda	5,10%	3,76%	6,70%	2,46%
Reino Unido	3,41%	3,19%	5,78%	2,09%
Hong Kong	1,71%	1,58%	3,49%	1,94%
Alemania	3,49%	2,09%	4,64%	1,85%
Holanda	1,73%	1,93%	3,77%	1,57%
España	4,39%	2,46%	4,78%	1,54%
Bélgica	2,83%	1,21%	2,21%	1,53%
Dinamarca	3,05%	3,32%	5,66%	1,52%
Singapur	3,00%	2,27%	1,78%	1,49%
Finlandia	4,06%	3,11%	11,50%	1,45%
Suiza	4,33%	3,71%	7,26%	1,43%
Croacia	1,75%	0,91%	2,55%	1,34%
Eslovenia	2,99%	1,11%	5,45%	1,34%
Italia	2,04%	1,31%	2,26%	1,33%
Francia	0,89%	0,74%	1,64%	1,00%
Japón	1,36%	1,46%	5,96%	0,91%
Total Píses	31	31	31	31
Promedio General	5,24%	4,08%	6,74%	4,49%

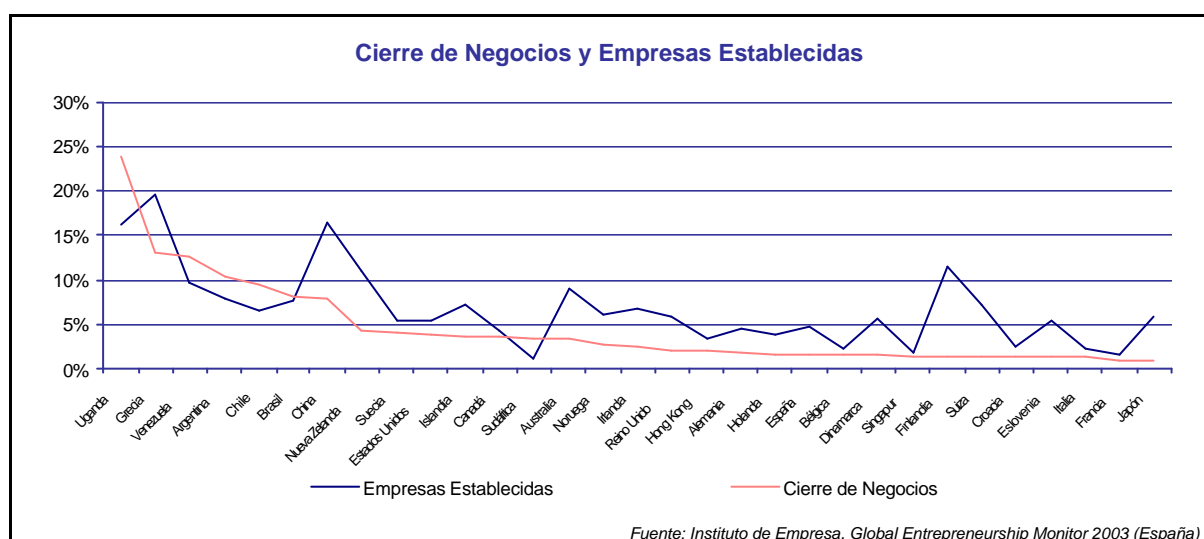
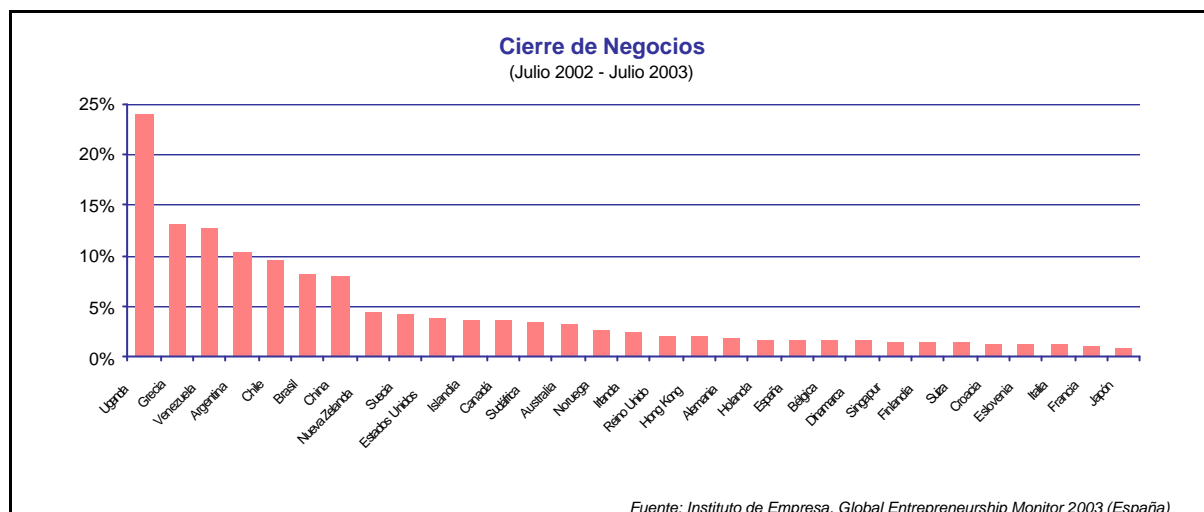
Fuente: Instituto de Empresa, Global Entrepreneurship Monitor 2003 (España)
Nota: los cierres de negocios corresponden al período julio 02 - julio 03

3.3 Cierre de Negocios

El nivel de cierres de negocios en Argentina pone de manifiesto la falta de políticas públicas orientadas a fortalecer el espíritu emprendedor y al desarrollo de una actividad emprendedora más sustentable. No basta con promover nuevas iniciativas empresarias, el Estado debe asumir un rol más abarcativo a los efectos de lograr que sobrevivan y se consoliden, para lo cual es prioritario el establecimiento de programas de asesoramiento y formación de los nuevos emprendedores.

Como podrá observarse, solo en Uganda, Venezuela, Argentina, Chile y Sudáfrica, el porcentaje de cierres supera al de las firmas establecidas. En Argentina la inestabilidad económica y política se refleja en estos datos.

Podríamos concluir que la actividad emprendedora depende de la percepción de oportunidades y de la motivación y habilidad del emprendedor para aprovecharlas. El Estado debe promover la creación de empresas, brindando información sobre los sectores con potencial, apoyando financieramente los nuevos emprendimientos, estableciendo políticas y programas tendientes a fortalecerlas y asistirles técnicamente, y promoviendo las actividades de cooperación entre empresas y entre éstas y las universidades y centros científicos y tecnológicos, a los efectos de b-
grar su consolidación.



4. Causas de Éxito-Fracaso en PyMEs Regionales

4.1 Diseño y características de la encuesta

En concordancia con los lineamientos predominantes del trabajo y con el objeto de lograr un mayor acercamiento a la realidad de las empresas PyME y las características particulares de los empresarios PyME, se diseñó una encuesta tendiente a obtener respuesta del propio empresario.

En el diseño de la encuesta se previó el agrupamiento de los contenidos en cuatro grandes grupos, a saber:

- ◆ Características generales de las PyMEs regionales (actividad, forma jurídica, tamaño, antigüedad, área de influencia).
- ◆ Metas y Objetivos (rentabilidad, crecimiento, inversión).
- ◆ Toma de Decisiones (decisor, relaciones con el medio, planeamiento, financiamiento).
- ◆ Instrumentos de Administración Utilizados (contabilidad, organigrama, estimaciones, indicadores).

Se encuestó a un total de 93 empresarios de la zona TOA (Tandil, Olavarría y Azul), la encuesta incluyó preguntas de carácter abiertas y cerradas y en todos los casos las respuestas fue-

ron recabadas personalmente por encuestadores en reunión especialmente solicitada al empresario.

4.2 Resultados obtenidos

Características generales de las PyMEs regionales

1. Actividad principal: la encuesta realizada permitió contar con la cantidad de respuestas que se indican en el siguiente cuadro:

Sector	Cantidad	Participación
Comercio y Servicios	62	66,7 %
Industria	18	19,4 %
Agropecuarias	13	13,9 %
Total	93	100 %

2. Forma jurídica: en lo que respecta a la forma jurídica, las sociedades anónimas ocupan el cuarto lugar en la muestra, pero son mayoría en la industria (con el 28%). Las empresas unipersonales son mayoría (36,5%) y ocupan el mismo lugar en Comercio y Servicios y en Agropecuarias.

Las S.R.L. y las S.A. suman el 35,5% del total de la muestra, la participación relevante de estos tipos de sociedades con mayores exigencias formales, principalmente en Comercio y Servicios y en Industria, sugiere condiciones iniciales favorables para una eventual evolución hacia formas de comportamiento organizacionales más complejas.

3. Propietarios: existe un claro dominio de las PyME de dueño único (con casi el 50%) aunque en el sector industria las empresas con 2 o 3 propietarios son las más numerosas. Más de 10 propietarios sólo en Comercio y Servicios y en Industria.
4. Empleados: las PyMEs regionales resultan ser “muy PyME” dado el claro dominio de aquellas con cantidad de empleados no superior a 5 (59%), llegando al 89% de la muestra las que cuentan con hasta 30 empleados.
5. Gerente o responsable máximo de la gestión empresarial: puede observarse una clara superposición de propiedad y gestión (dueño – gerente), situación que se presenta en casi la totalidad de las empresas del sector agropecuario.
6. Área de influencia: destino de ventas. Aproximadamente un 50% de las PyMEs regionales limitan su influencia al área local, verificándose una proporción mayor en Comercio y Servicios y en Agropecuarias.

Una proporción importante de las empresas trasciende el mercado local y un 5% del total muestral accede al mercado internacional.

7. Área de influencia: compra de insumos. Como era de esperar, son marcadamente mayores los porcentajes de las empresas que trascienden el mercado local en busca de insumos, donde sólo el 22,6% se provee exclusivamente en el mercado local.
8. Competencia comercial: con excepción de las Agropecuarias donde el 13,9% no percibe competencia, son abrumadoramente mayoritarias las PyMEs regionales conscientes de una competencia (100% en Industria y 92% en Comercio y Servicios).
9. Origen de la competencia: el origen de la competencia proviene del orden local para el 66,7% de las empresas, llegando al 80% en Comercio y Servicios.

La competencia del exterior es percibida por el 17% de las Industrias y por casi el 10% de las Agropecuarias, siendo insignificante la cantidad de empresas de Comercio y Servicios que son conscientes de la misma.

10. Antigüedad de la empresa: de profundas implicancias estratégicas y significación para este trabajo es la muy baja proporción de PyMEs regionales con antigüedad de hasta 5 años inclusive, corroborando la incidencia de una realidad económica general con fuerte impacto en el orden regional.

Es muy significativo que la proporción de PyMEs de entre 21 y 50 años (31,3%) prácticamente duplique la de las de 0 a 5 años (16,1%) en este segmento de empresas donde “nacimientos” y “defunciones” son manifestaciones características de su aptitud para descubrir y aprovechar oportunidades nacidas de las dinámicas del contexto y su muchas veces corto ciclo de vida.

11. Servicios de profesionales externos: de las categorías de profesionales externos demandadas, la mayor proporción corresponde a los egresados de Ciencias Económicas (65%) y entre éstos, los Contadores Públicos. Esta constatación evidenciaría, a la luz de las incumbencias y tipificaciones profesionales, la decisiva influencia de demandas originadas en el ámbito externo a las empresas (DGI, bancos, etc.) en detrimento de causales originadas en la problemática de la toma de decisiones (asignación de recursos, planeamiento y control organizacional, etc).
12. Valoración de los servicios de profesionales externos: la mayor proporción de respuestas (52,7%) considera a los servicios de los profesionales externos como Satisfactorios y ningún encuestado los calificó de Insatisfactorios.
13. Profesionales en la empresa: otra significativa observación es la que refiere a la muy baja participación de profesionales (poco más de medio profesional por empresa) en la gestión de estas empresas, que halla su mínimo en las Agropecuarias y su máximo en las de Comercio y Servicios.
14. Dominio de Locales: la mayoría de las PyMEs opera en locales únicos (casi el 80%) y en su mayoría propios (86%).
15. Diferenciación funcional: en Comercio y Servicios y en Industria adquiere alguna significación la diferenciación funcional entre producción y administración, cosa que no se observa en absoluto en Agropecuarias.

Sólo el 36% de las PyMEs tiene “bocas” de salida distintas y adicionales a la fábrica, oficina o establecimiento central, donde el “producto” (bien o servicio) es más regularmente ofrecido.

16. Propiedad de inmuebles: las razones expuestas para adquirir el local (que podría ser alquilado), relegan a un cuarto lugar el motivo de Conveniencia Económica (análisis costo – beneficio) con el 16% de las menciones, precedido por la prioridad asignada a Disponibilidad Total (45%), Forma de Capitalizarse (44%) y Satisfacción de Trabajar con Cosas de Uno (34,4%).
17. Participación en entidades empresarias: cerca de un tercio de los empresarios participa activamente de entidades empresarias, en su mayoría de orden local, aunque en la Industria alcanza mayor proporción las de ámbito regional.

Es importante destacar que la participación de las PyMEs en entidades empresarias, puede influir efectivamente en políticas oficiales e indirectamente en las condiciones del contexto.

Metas y Objetivos

1. Metas que orientan sus decisiones. Tomadas en conjunto, las PyMEs regionales privilegian la Participación de Mercado (80%) y el Crecimiento (72%) entre las metas que orientan sus decisiones.

Metas	C y S	Industria	Agrop.	Total
Participación de Mercado	1	3	2	1
Crecimiento	2	2	4	2
Rentabilidad	3	4	3	3
Productividad	5	1	1	4
Utilidad	4	5	5	5
Supervivencia	6	6	7	6
Evolución de Caja	7	7	6	7

Es llamativo, que la Evolución de Caja haya sido relegada al último lugar teniendo en consideración las particularidades de nuestro país.

2. Deseos de crecimiento: más del 80% de las PyMEs en todos los sectores desearían crecer, por lo que cabe inferir la apreciación de un contexto adverso y/o debilidades propias de las empresas que impide aprovechar las oportunidades.
3. Limitación al crecimiento: la restricción más repetidamente citada fue el Financiamiento, seguida del Mercado, lo que parece racional en un país con alta inestabilidad de las fuentes y tasas de financiamiento de terceros, lo que normalmente se traduce en un límite en su capacidad de financiamiento que viene dado por el capital propio (o por la carencia del mismo).
4. Área funcional que debería recoger los mayores esfuerzos futuros: en un primer lugar (con casi el 50% de las empresas) se encuentra la Innovación Tecnológica, seguida por Comercialización (con el 37,6%) y la Gestión Financiera (36,6%). Comercialización tiene la mayor importancia relativa en el sector Comercio y Servicios.
5. Destino de supuestas utilidades: la Reinversión en la empresa es el principal destino que darían a supuestas utilidades, agrandar la explotación y mejorarla parecen ser las preferencias de los empresarios PyME regionales. La Inversión Financiera aparece más frecuentemente mencionada en el sector Agropecuario que en los otros. En general, la Recreación, viajes, etc., no constituyen un destino preferido.

Toma de Decisiones

1. Decididor: en las PyMEs predomina la decisión a cargo de Una Persona (58,1%), proporción que se hace mayor entre las Agropecuarias (76,9%) y menor en la Industria (22,2%). Está a cargo de Cuerpos Colegiados en el 27,9% del total encuestado, pero llegando al 38,9% en la Industria y siendo mínima en Agropecuarias. Las decisiones Personalizadas según la Función son más comunes en la Industria pero más bien singulares en los demás sectores, observación que se corresponde con la muy baja diferenciación funcional constatada en este segmento empresarial.
2. Objetivo de la empresa: la mayor parte de los encuestados considera que el objetivo de la empresa es Producir (52,7%) más que Generar Dinero (46,2%), confirmando la idea de que las PyMEs están mayoritariamente orientadas al producto, predominando la actitud pasiva propia del adaptador en relación al medio.
3. Acción en relación al medio: las PyMEs regionales tienen una conducta Adaptativa (61,3%) más que de Interacción (27,9%) en relación al medio. Es también significativa la cantidad de PyMEs (más del 10%) que no tienen en cuenta al contexto, actitud que en Agropecuarias llega al 30,8%.
4. Horizonte de planeamiento: sin sorprender teniendo en cuenta el contexto, el horizonte de planeamiento más empleado es el que se extiende Hasta 1 Año (35,4%), pero con frecuencia casi similar (29,1%) están las PyMEs que no se ocupan sino del Presente.

Cabe mencionar algunas particularidades:

La atención exclusiva del Presente es la actitud más común en Comercio y Servicios y la más rara en Agropecuarias, en consonancia con la mayor extensión de los ciclos de producción, venta y cobro que le son propios.

Ninguna Agropecuaria “ve” más allá de los 5 años, y son muy pocas las que utilizan ese horizonte de planeamiento en Comercio y Servicios y en Industria (alrededor del 10%).

De 1 a 5 años, trabajan más las Agropecuarias (38,5%) que las de otros sectores (alrededor del 25%).

5. Debilidad en la gestión: en el plano de las Debilidades (orden interno de las organizaciones) se destaca una causal unánime ubicada en primer término: Carencia de Información Oportuna.

Metas	C y S	Industria	Agrop.	Total
Falta de información oportuna	1	1	1	1
Desinterés de los agentes	2	2	3	2
Falta identificación con metas	3	4	2	3
Falta de coordinación	4	3	4	4

6. Variables externas que afectan a la empresa: entre las variables del contexto que más afectan a la empresa, se encuentra en primer lugar la Carencia de Financiamiento (50%), seguida de la Imprevisibilidad (44%), referida a problemas de contexto que impiden saber que es lo que hay que hacer.
7. Destino de futuros excedentes financieros: corroborando conclusiones anteriores, las prioridades asignadas a Destino de futuros excedentes financieros, serían en orden de importancia: Incremento de Capacidad de Producción, Reemplazo de Equipos e Inversión Financiera.
8. Decisiones de inversión: en general, Intuición y Experiencia constituyen los soportes más frecuentes de las decisiones de inversión (62,4%), por encima de Resultados Esperados (39,8%), y muy por encima de Métodos de Evaluación (como VAN, TIR, etc. usuales en teoría), los que sólo son empleados por el 5,4% de los encuestados.

A efectos de apreciar comportamientos sectoriales, se observa que en Agropecuarias la Estimación de Resultados supera a la Intuición y Experiencia como fundamento de decisiones, lo que no ocurre en otro sector.

9. Prioridades en las decisiones de inversión: en las decisiones de inversión, los aspectos de mayor importancia considerados, surge del siguiente orden de prioridades: primero Rentabilidad, segundo Liquidez y por último Riesgo.
10. Solicitud de créditos bancarios: los aspectos a los que se les presta mayor interés en la solicitud de créditos bancarios son: la Tasa de Interés (48,4%), la Posibilidad de Devolución (32,3%) y Simplicidad de Acceso (16,1%).
11. Costo de los fondos propios invertidos: un 82% del total muestral asigna un costo a los fondos propios invertidos, aunque no sepa determinar su nivel o magnitud.
12. Cálculos de rendimiento del negocio: no es calculado por el 11% de los encuestados. La más baja proporción se da en Agropecuarias (46%).

Como se ha destacado, la generación de riqueza o ganancia no ha sido identificada como el objetivo primario por parte de los decididores PyME.

13. Porqué tiene la empresa que tiene?. A ésta pregunta, en Agropecuaria y Comercio y Servicios, se obtuvo el siguiente orden de prioridades:

- 1° Gusto por la Actividad
- 2° Lo que sabe hacer
- 3° Herencia – Tradición

En Industria, el orden de prioridades es el siguiente:

- 1° Herencia – Tradición
- 2° Gusto por la Actividad
- 3° Lo que sabe hacer

14. Factores que motivan cambios en la empresa: entre los factores mencionados se encuentra en primer lugar los Resultados Económicos (47,3%), seguidos por la Competencia y la convicción de que Así no se Puede Seguir.
15. Edad del decididor: la responsabilidad de decidir recae mayoritariamente en individuos de entre 35 y 50 años. Los más jóvenes están en las Agropecuarias (donde el 23% tiene menos de 35 años) y los menos jóvenes en Comercio y Servicios (donde el 27% tiene más de 50 años).

Con estos datos y los analizados anteriormente, en lo que respecta a la antigüedad de las empresas, podríamos intuir que estamos frente a una situación de decididores jóvenes en empresas viejas.

Indudablemente, la iniciativa, capacidad de innovación, adaptabilidad y otros factores considerados como fortalezas, se consolidan a través del acceso de las nuevas generaciones a los niveles de dirección, ya que traen incorporados nuevas ideas y potencialidades capaces de traducir las ventajas competitivas potenciales en ventajas competitivas efectivas.

16. Principales decisiones: los encuestados entienden que las decisiones a las que le dedican el mayor tiempo y esfuerzo son: Ventas (37%), seguida por Producción (33%) y Administración y Finanzas (23%).

En Agropecuarias prevalece Producción (61,5%) seguida de Administración y Finanzas (23,1%). El mismo orden se obtiene en Industria, donde Producción recoge el 50% de las menciones, Administración y Finanzas el 23% y Ventas el 22%. El total general se encuentra sesgado por el mayor peso relativo del sector Comercio y Servicios, donde la prioridad es asignada a favor de Ventas (por el 53% del sector).

17. Valor de la empresa: en total coherencia con la teoría, se entiende en las PyMEs que el Valor de la Empresa se determina en función de Los Fondos que Genera su Actividad.
18. Función de los bancos: los empresarios PyME encuestados consideran que los bancos constituyen Ayuda (67%) más bien que Origen de Problemas (26%), no obstante la repercusión de casos de dificultades aparentemente por causas de la deuda contraída.
19. Fuentes de financiamiento: la fuente de financiamiento más apreciada (y empleada) es el Capital Propio (69%), seguida de Proveedores (25%) y Bancos con algunas menciones.
20. En Agropecuarias el autofinanciamiento es de preferencia casi absoluta.
21. Posibilidad de asociarse con otra empresa o empresario: solo un 34% de los encuestados ha considerado alternativas de complementación o asociación con otra empresa o empresario, inquietud que resulta más “rara” en Comercio y Servicios y más “común” en Agropecuarias.

Instrumentos de Administración Utilizados

1. Organigrama: sólo el 23% de las PyMEs regionales tiene definido y explicitado un Organigrama de la empresa. Las PyMEs de la Industria demuestran ser las que más lo emplean.
2. Estimación de resultados futuros: ante la pregunta ¿Qué tan importante considera que es la estimación de resultados futuros?, sólo un 12,9% lo consideran imprescindible, siendo las de Industria las que en mayor proporción lo entienden así (27,8%).

Un 48% lo entiende conveniente, siendo Agropecuarias el sector que aporta la mayor proporción (61,5%), seguido por Comercio y Servicios (50%).

Finalmente, constituye una pretensión Poco Importante o Irrelevante para el 39% en la Industria, el 34% en Comercio y Servicios y el 31% en Agropecuarias.

3. Proyecciones preferidas: entre las proyecciones preferidas por el sector Comercio y Servicios, las referidas a la Empresa son las que reciben la mayor atención (42%), siguen las del Sector (35,5%) y por último, las del Producto o Servicio (32%). En Industria se da el mismo orden, pero en este caso las proyecciones de la Empresa alcanzan el 72% de las menciones. En Agropecuarias, las proyecciones del Sector son las más relevantes (85%), seguidas de las de la Empresa (46%) y el Producto (36%).
4. Instrumentos o indicadores utilizados: los instrumentos e indicadores más empleados se hacen constar en el siguiente cuadro, donde aparece el orden de preferencias acordado en cada uno de los sectores.

Metas	C y S	Industria	Agrop.	Total
Estimación de ingresos por ventas	1	1	4	1
Proyección de gastos	2	2	3	2
Proyección de producción	5	3	1	3
Cuadro de ingresos y egresos	4	4	2	4
Equilibrio: ingresos = gastos	3	6	5	5
Estimación de resultados	6	5	6	6
Pronósticos del sector	8	7	7	7
Posicionamiento de mercado	7	8	8	8

Como se puede apreciar, son prácticamente inusuales el Presupuesto Integral, el Estado Patrimonial Proyectado y la Estimación de Resultados.

Se destacan el uso de Estimación de Gastos e Ingresos en todos los sectores; el Flujo de Fondos en la Industria y la Estimación de Producción Futura en Agropecuarias.

5. Contabilidad: el 80% de las PyMEs declara llevar una Contabilidad, proporción que es máxima en Industria (89%), más baja en Comercio y Servicios (82%) y mínima en Agropecuarias (54%). La consideración de Contabilidad para Utilidad Propia, de los que la llevan, asciende al 83%, predominando los que entienden que es Útil para ellos más que para terceros.
6. Valoración de modelos o programas de gestión: la proporción más significativa considera Muy Conveniente contar con modelos o programas que rápidamente exhiban la manera en que los resultados se verían afectados por cambios referidos a variables del contexto (inflación, tipo de cambio, salarios, etc.) o variables controlables por la empresa (condiciones de venta o pago, nivel de inventarios, endeudamiento, etc.).

5. Conclusión y Recomendaciones

El sistema financiero posee una elevada dependencia de su entorno económico y a cuyo desarrollo contribuye en forma decisiva. Cualquier modificación en el comportamiento económico y, por tanto, en el poder de negociación de los agentes demandantes y oferentes de recursos, debe traslucirse en una potencial transformación de la actuación de las entidades financieras.

En Argentina las condiciones del entorno evidencian una situación que desafía las generalmente requeridas para un desarrollo sustentable: la disparidad existente en el grado de desarrollo de las distintas regiones, la inestabilidad de las políticas, marcados problemas en la distribución de la riqueza, la población y la infraestructura, organización de la investigación científica que no consulta prioridades del medio, crisis energética y administración pública de apreciación pública negativa, entre otros.

A los factores mencionados, hay que agregar que los períodos de recesión se asocian con menos volumen de operaciones en los distintos mercados de productos y servicios financieros y al mismo tiempo un incremento en la morosidad. En definitiva, las consecuencias inmediatas para las instituciones financieras son una contracción de sus mercados y un deterioro de la actividad. Por otra parte, la inflación y la incertidumbre sobre la evolución futura estimula a los proveedores de fondos (unidades superavitarias) a proteger sus excedentes de la erosión monetaria y mostrar una creciente preferencia por la liquidez. La demanda se orienta hacia instrumentos financieros secundarios a corto plazo, que generalmente tiende al incremento continuo del costo medio del pasivo.

En muchos casos, los modelos financieros han sido preparados teniendo en cuenta y previendo su aplicación a economías relativamente desarrolladas y con cierta estabilidad monetaria.

Los interrogantes y la necesidad de adaptación aparecen cuando se desea aplicar estos modelos en contextos económicos subdesarrollados o en proceso de desarrollo.

El primer gran aspecto a destacar en las economías subdesarrolladas, es la existencia de mercados financieros subdesarrollados, dado que existe una correlación directa entre el grado de desarrollo económico y el desarrollo de los sistemas financieros.

Entre los factores salientes de los mercados financieros en economías subdesarrolladas, podemos mencionar:

- ◆ Mayor preferencia relativa de inversiones a corto plazo frente a inversiones de largo plazo (preferencia de liquidez). Limitada posibilidad de obtener ofertas de ahorros invertibles a mediano y largo plazo.
- ◆ Tendencia mayor al autofinanciamiento. Crecimiento de la empresa limitado a la capacidad de generación interna de fondos o por la dimensión del capital propio del empresario.
- ◆ Mayor importancia relativa de los mercados no organizados.
- ◆ Inversores institucionales con escasa importancia relativa en los mercados de capitales.
- ◆ Ineficientes sistemas de información (sobre rendimientos pasados, presentes y potenciales de los instrumentos financieros), que agrega mayor incertidumbre al inversor.
- ◆ Menor variedad de instrumentos e instituciones financieras especializadas.
- ◆ Incertidumbre en la determinación de costos efectivos en moneda local (riesgo inflacionario).
- ◆ Mayor rigidez que afecta el precio y la movilidad de los factores productivos (mano de obra, recursos naturales y capital) y las condiciones de entrada y salida de los mercados.

Podemos mencionar algunos efectos de estos factores sobre la administración financiera de las organizaciones:

- ◆ Las decisiones, empleo de criterios y métodos de evaluación se enmarcan en un contexto de fuerte racionamiento de fondos.
- ◆ Discontinuidad de las fuentes de financiamiento.
- ◆ Imposibilidad de mantener estructuras de capital por largos períodos.
- ◆ No aplicación del costo medio de capital, como sí del costo marginal.
- ◆ Imposibilidad de determinar objetivamente el valor de la empresa para sus accionistas y el costo del capital propio (que de dicho valor se infiere), ya sea porque la empresa no cotiza en mercados bursátiles o porque el precio de mercado no es un parámetro adecuado (por las características propias del mercado: tamaño, información, porcentaje del paquete accionario que cotiza, participación de inversiones institucionales).
- ◆ En muchos casos, las decisiones de inversión y financiamiento deben considerarse en forma conjunta (enfoque residual), dada la existencia de financiamiento “atado” a usos de fondos o tasas subsidiadas.
- ◆ La inflación y el riesgo inflacionario, que dificultan la estimación de tasas nominales y reales de interés, modifica las preferencias de fuentes de financiamiento y las decisiones de mezcla de activos monetarios y no monetarios.

Podríamos agregar por último y en función del enfoque dado al presente trabajo (perspectiva PyME), la importancia del financiamiento de PyMEs mediante capital riesgo.

Las pequeñas empresas no se encuentran en igualdad de condiciones a las grandes en la búsqueda de financiación, viendo limitado su acceso a la propia capacidad de generación y retención de utilidades, debido a que en su mayoría son empresas familiares en las que el patrimonio de los accionistas ya está (en gran parte) comprometido en la empresa.

Por ello, es necesario potenciar fórmulas financieras que permitan el acceso a nuevas fuentes de financiamiento, como ser:

- ♦ La financiación mediante capital riesgo, por un lado.
- ♦ El acceso a avales a partir de las sociedades de garantía recíproca, que mejorarían las condiciones del financiamiento de terceros, por el otro.

Capital riesgo es una fórmula financiera que aporta recursos a la empresa a largo plazo, con el mismo riesgo que los fondos aportados por el empresario, ya que normalmente no tienen ni garantía ni beneficio especial.

El papel fundamental del capital riesgo consiste en apoyar financieramente a PyMEs en momento críticos de su desarrollo (nacimiento, primer desarrollo, crecimiento, sucesión, etc.), en los que no podría captar recursos a largo plazo.

El inversor en capital riesgo, aporta experiencia, conocimiento y contactos, para la solución de problemas y el armado de una estrategia de largo plazo. Una vez superada la fase crítica, el riesgo de la empresa habrá decrecido y otros inversores podrán ocupar el lugar del inversor de capital riesgo, quien se retirará realizando las plusvalías que se hubiesen generado.

Para que se desarrolle la actividad de capital riesgo es necesario apoyar y potenciar las actividades emprendedoras, ya que el capital riesgo selecciona empresas que posean reconocida capacidad empresarial y de gestión. La disponibilidad de recursos financieros, por sí misma, no determina la aparición de proyectos empresariales innovadores.

Los distintos tipos de operaciones de capital riesgo se relacionan con las distintas fases del desarrollo de una empresa, a título enunciativo, se mencionan las más comunes:

- ♦ Capital semilla (Seed): se trata de una inversión que pretende financiar el desarrollo de un producto, generalmente con una visión no del todo precisa y a largo plazo. El riesgo es muy alto, el período de maduración de la inversión (hasta que el inversor de capital riesgo pueda retirarse) es muy largo y la rentabilidad esperada está en línea con ello.
- ♦ Arranque (Start – up): en este caso la empresa ya existe y está lista para comenzar sus operaciones. El producto está desarrollado, el mercado está identificado y existe un análisis del mismo que justifica el lanzamiento. El riesgo relacionado a la operación es alto, pero no tanto como en el caso anterior.
- ♦ Primera fase (Early Stage): normalmente esta fase está referida a las empresas de reciente creación que hasta el momento no han comenzado a obtener beneficios. El riesgo se reduce significativamente debido a que se conoce la operación y cómo el mercado acepta el producto.
- ♦ Capital expansión: la empresa ya ha superado la fase de arranque y requiere capital para financiar procesos de expansión, tales como: lanzamiento de nuevos productos, introducción a nuevos mercados, crecimiento de ventas o nuevas instalaciones. El riesgo es menor por existir historia suficiente como para realizar un análisis detallado antes de realizar la inversión.
- ♦ Capital adquisición: igual a la anterior, donde los fondos se destinan a adquirir otra empresa que la complemente.
- ♦ Sustitución de deuda: en momentos de crisis, la caída de ventas y fuertes niveles de endeudamiento provocan la desaparición de muchas empresas, la sustitución de deuda por recursos propios trata de evitar este problema, dotando de mayor estabilidad financiera a la empresa.

Podemos concluir, entonces, que los conceptos, modelos, instrumentos o herramientas utilizados por la administración financiera de las organizaciones, deben tener vinculación directa con las condiciones del entorno dentro del cual fueron concebidos. En los casos, donde los modelos financieros han sido preparados teniendo en cuenta y previendo su aplicación a economías

desarrolladas y se los desea aplicar en contextos económicos subdesarrollados, se hace necesario adaptarlos o reformularlos con el objeto de incorporar y/o modificar aspectos o particularidades del entorno al cual se espera su aplicación.

REFERENCIAS

- Alonso Aldo H., Lauría Daniel A. y Legato Ana M., *Financiamiento: Estructuras óptimas y evidencia empírica*, Encuentro Internacional de Finanzas, Chile 2001
- Alonso Aldo H.; Legato Ana M. y Alonso Bafico Hernán, *Modelos y evidencia empírica sobre éxito-fracaso de empresas*, XIX Jornadas Nacionales de Administración Financiera 1999
- Alonso, Aldo H., *Globalización y competitividad vs. asimetría informativa y deficiencias de intermediación*, SADAF 1996
- Alonso, Aldo H., *Innovaciones financieras en el ámbito regional. Justificación y Alternativas*, SADAF 1995
- Colombo, Liliana, Trabajo Final de Maestría: *Financiamiento mediante capital de riesgo como factor impulsor de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas*. UNICEN.
- Comisión de las Comunidades Europeas. *Informes Mensuales*
- La política comunitaria a favor de las empresas: el indispensable complemento del mercado interior
 - Política industrial y competitividad internacional
 - Aprovechar al máximo las oportunidades que el mercado único ofrece a las pequeñas y medianas empresas
 - El planteamiento pragmático de la política europea de la competencia
 - Por una nueva solidaridad económica y monetaria
- Fabozzi, Frank J., Modigliani, Franco y Ferri, Michael G., *Mercados e instituciones financieras*, Prentice-Hall Hispanoamericana 1996
- FIEL, *Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina*, 1996
- Gitman, Lawrence J., *Principios de administración financiera*, Pearson Educación 2000
- Grandío Dopico, Antonio, López Suárez, Pedro, Álvarez Cobelas, José y Novo Peteiro, José A., *Mercados financieros*, McGraw Hill 1997
- Hernández, Ruby Daniel, *Desarrollo sustentable*, Grupo Banco de la Provincia de Buenos Aires, Macchi, 1995
- Instituto de Empresa, España. *Índice GEM: Global Entrepreneurship Monitor* 2003.
- Jiménez, Juan, García, Pedro M., González, Angela, Catturi, Giuseppe y Di Pietra, Roberto, *La creación de empresas: La experiencia italiana y española*, Serie Interventi N° 41, 1996
- Neffa, Julio César, *Qué hacer para mejorar la competitividad de las PyME argentinas*, Asociación Trabajo y Sociedad. PIETTE CONICET, 2000
- North, Douglass C., *Institutions, institutional change and economic performance. Political economy of institutions and decisions*, Cambridge University Press
- Organización de las Naciones Unidas. *Dirección y administración de empresas industriales en los países insuficientemente desarrollados*. Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Nueva York, 1958
- Pellón, José Martí, *El capital inversión en España* 1996, Civitas
- Pellón, José Martí, *La financiación de Pymes mediante capital riesgo*, IMPIVA 1994
- Van Horne, James C., *Administración financiera*, Ed Contabilidad Moderna, Buenos Aires 1973