



Bancarización de Clusters:

La experiencia de la provincia
de San Juan, Argentina

Equipo de la Provincia de San
Juan y equipo del BID

Banco
Interamericano de
Desarrollo

Sector de Capacidad
Institucional y
Finanzas

DOCUMENTO DE DEBATE

IDB-DP-178

Julio 2011

Bancarización de Clusters:

La experiencia de la provincia de San Juan,
Argentina

Equipo de la Provincia de San Juan y equipo del BID



Banco Interamericano de Desarrollo

2011

<http://www.iadb.org>

Los "Documentos de debate" y las presentaciones son preparados por funcionarios del Banco y otros profesionales como material de apoyo para eventos. Suelen producirse en plazos muy breves de publicación y no se someten a una edición o revisión formal. La información y las opiniones que se presentan en estas publicaciones son exclusivamente de los autores y no expresan ni implican el aval del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representan.

Este documento puede reproducirse libremente.

Contacto: Raul Novoa (rauln@iadb.org)



BANCARIZACIÓN DE CLUSTERS: la Experiencia de la Provincia de San Juan, Argentina

Este documento fue preparado por un equipo de trabajo integrado por el BID y por el Gobierno de la Provincia de San Juan.

Participaron por el BID: Raúl Novoa (Jefe de Proyecto), Juan Ketterer (Especialista Sectorial), Gabriela Szarfer (Analista de Operaciones) y Pablo Curat (Consultor, a cargo de la elaboración del documento final).

Participaron por la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones: Leonardo Gioja (Director); Marisú Puerta (Coordinadora Ejecutiva del Programa Calidad San Juan), Carlos Colabello (Coordinador Técnico de Componentes del Programa Calidad San Juan), Jorge Ramírez (Responsable Componente Apoyo Financiero del Programa Calidad San Juan), Manuel Prieto (Gerente de la Agencia Calidad San Juan), Pablo Sánchez Le Daca (Consultor), Roxana Matías Gago (Consultora) y Jorge A. Lupano (Consultor)¹.

¹ El equipo agradece especialmente el estímulo y las recomendaciones de Gregorio Arévalo, Economista Principal del BID y de Carlo Pietrobelli, Economista Líder del BID. También desea agradecer las orientaciones y sugerencias generosamente brindadas por Javier Bordas, Marcelo Castro, Jorge Fernández Corti, Marcelo Echevarría, Santiago De los Ríos, Andrés Elgarrista, Marcelo González, Eduardo Hijano, Juan Carlos Isi, Bernardo Kosacoff, Javier Martínez Larrea, Matías Núñez Castro, Pablo Pombo, Horacio Roura, Guillermo Salvatierra, Gustavo Sani, Arturo Torres y Marcelo Zunino.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	4
I. INTRODUCCIÓN	5
II. CLUSTERS, DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.	9
A. CLUSTERS Y PATRONES DE CRECIMIENTO.	9
B. PROMOCIÓN DE CLUSTERS: INSTRUMENTOS E INCENTIVOS EN LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL	12
C. CLUSTERS Y ACCESO AL FINANCIAMIENTO.....	16
III. ASISTENCIA FINANCIERA A PYMES Y ENFOQUE CLUSTER.	17
A. PYMES Y CRÉDITO.....	17
B. EL ENFOQUE CLUSTER Y SU IMPACTO EN EL RIESGO CREDITICIO....	25
C. CONCLUSIÓN.....	37
IV. FINANCIAMIENTO DE CLUSTERS: PROGRAMA BID –ASJDI	38
A. APUNTES PARA EL SEGUIMIENTO DE LA LÍNEA DE PRESTAMOS PARA LA INVERSION BID – ASJDI.....	40
B. POSIBLES HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS ADICIONALES.	42
C. ROLES DE UNA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL.....	49
V. CONCLUSIONES.....	58
BIBLIOGRAFÍA	62
ANEXO 1: EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN MATERIA DE ASISTENCIA CREDITICIA PREFERENCIAL A PYMES.	64
ANEXO 2: LA LÍNEA DE FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES DEL PROGRAMA BID – AGENCIA SAN JUAN DE DESARROLLO DE INVERSIONES	71

ABREVIATURAS

ASJDI	Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIS	Bank of International Settlements
BCRA	Banco Central de la República Argentina
CFT	Costo financiero total
GA	Grupos de Acción
GMC	Grupos de Mejora Competitiva
FODA	Análisis estratégico de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
IFI	Institución Financiera Intermediaria
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ONG	Organización No Gubernamental
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
SGR	Sociedad de Garantías Recíprocas
UIGF	Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera
UIE	Unidad de Información Estratégica
UAGF	Unidad de Asesoramiento y Gestión Financiera

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento se basa en la experiencia obtenida a través de la ejecución del *Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan*, Argentina, financiado parcialmente por el BID. Analiza los instrumentos de promoción utilizados para desarrollo de agrupamientos locales de PYMES dinámicas (clusters), verificando que –a diferencia de la experiencia de San Juan- la asistencia para el acceso al crédito bancario y a otras fuentes de financiamiento no se encuentra entre los instrumentos utilizados, tanto en la experiencia internacional como a nivel regional. Aborda las posibles causas de este fenómeno, y analiza la situación de los clusters y cadenas productivas locales en cuantos sujetos de crédito, y el lugar que podría ocupar la integración de una PYME a un cluster entre los criterios habituales de evaluación de riesgos bancarios. También aborda el posible desarrollo de instrumentos de crédito específicamente orientados al financiamiento de agrupamientos de PYMES, y realiza recomendaciones específicas para la organización y actividades de una Agencia de Desarrollo local en esta materia.

I. INTRODUCCIÓN

El Banco Interamericano de Desarrollo ha otorgado a la Provincia de San Juan, República Argentina, el Préstamo 1798/OC-AR destinado a la ejecución del “Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo”. Su objetivo consiste en apoyar el crecimiento económico y la generación de empleo *a través de la mejora en la competitividad de las cadenas productivas*, de modo que se generen proyectos de inversión a financiar con sus recursos.

El Programa se organiza en torno a tres componentes:

- a. *Componente I - Apoyo Financiero*: financiamiento de mediano y largo plazo a PYMES para proyectos productivos. Este componente prevé tanto la formación de un Fondo de Financiamiento como la promoción de dicho financiamiento.
- b. *Componente II - Apoyo No Financiero a la Competitividad de las Cadenas Productivas*: a través del diagnóstico, sensibilización y planificación estratégica de cadenas, implementación de Planes de Mejora Competitiva; ejecución de acciones horizontales para la competitividad de las Cadenas Productivas; y ampliación del Programa de Producción Limpia y Desarrollo Sostenible.
- c. *Componente III - Fortalecimiento Institucional de la Provincia de San Juan*: Prevé la creación de la Agencia Calidad San Juan de desarrollo local, de carácter privado-público así como el apoyo al desarrollo institucional de diversos organismos públicos provinciales.

El costo total del Programa es de U\$S 53 millones de los cuales U\$S 32,6 millones provienen del Préstamo BID y U\$S 20,4 millones de recursos adicionales oportunamente aportados por la Provincia.

Cuadro 1
Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo
Costo y financiamiento, en miles de U\$S

	BID	PROVINCIA	TOTAL
Apoyo Financiero	18.500	20.000	38.500
Apoyo No Financiero	10.000	--	10.000
Fortalecimiento Institucional	1.960	--	1.960
Administración	2.140	400	2.540
Total	32.600	20.400	53.000

Fuente: Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones.

Todos los Componentes han avanzado rápidamente con sus respectivas actividades, fortaleciendo a la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones (ASJDI) para el desarrollo de sus responsabilidades, y contribuyendo al estudio de las principales cadenas productivas de la economía sanjuanina, promoviendo encuentros y foros asociativos para el análisis de los problemas comunes a través de Grupos de Mejora Competitiva (GMC) y Grupos de Acción (GA), y diseñando programas y proyectos estructuradores con alto impacto sobre la competitividad de cada cadena productiva.

Box 1

Cadenas Productivas seleccionadas de la Provincia de San Juan

Vinos diferenciados
 Vinos básicos
 Jugos de uva
 Aceituna y Aceite de Oliva
 Minería
 Fruta en Fresco
 Hortalizas en Fresco
 Hortalizas industrializadas
 Pasas de uva
 Semillas
 Turismo

En cuanto al Componente de Apoyo Financiero, que asciende a U\$S 38,5 millones (U\$S 18,5 millones del préstamo BID y U\$S 20 millones de aportes de la

Provincia), ha constituido un Fondo que es administrado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) y que actúa como banco de segundo piso, ofreciendo financiamiento de mediano y largo plazo en condiciones de mercado a los bancos (Instituciones Financieras Intermediarias – IFIs, según la terminología del Programa), los cuales otorgan a su vez subpréstamos a las PYMES provinciales.

Desde su concepción y estructura originales, el Programa asume que la sola asistencia técnica no será suficiente para lanzar un proceso dinámico de mejora en la competitividad de las PYMES locales integradas a clusters: el incremento en su productividad requiere inversiones que -en el contexto económico general de Argentina y la Provincia- exigen además instrumentos específicos de asistencia financiera preferencial.

La Línea de Préstamos para la Inversión BID- ASJDI ha tenido un impacto significativo, en muy breve lapso, en la expansión del crédito para inversiones productivas en la Provincia. Ello ha estimulado el interés por profundizar dichos efectos positivos, explorando la viabilidad de una incorporación explícita del “enfoque cluster” al análisis del riesgo crediticio, con el fin de facilitar aún más el acceso al financiamiento bancario por parte de las PYMES pertenecientes a cadenas productivas locales.

Este novedoso abordamiento comprende algunos interrogantes clave con respecto al pensamiento académico y a la experiencia concreta, tanto nacional como internacional. Entre ellos, el análisis del estatus de los clusters y cadenas productivas locales en cuanto sujetos de crédito, el lugar que podría ocupar la integración de una PYME a un cluster entre los criterios habituales de evaluación de riesgos bancarios, el posible desarrollo de instrumentos de crédito específicamente orientados al financiamiento de agrupamientos de PYMES, y las políticas públicas más adecuadas para favorecer estos procesos.

En consecuencia, el Capítulo II de este trabajo realiza un relevamiento de antecedentes y experiencias en cuanto a la relación entre el desarrollo exitoso de clusters competitivos, las políticas públicas que los han promovido y el rol ejercido por el financiamiento de las inversiones necesarias para su despegue.

El Capítulo III revisa políticas internacionales y nacionales en materia de acceso preferencial de PYMES al crédito bancario, explorando su posible vinculación con la promoción de cadenas sectoriales específicas. En su parte central, por otra parte, aborda el análisis de la metodología de evaluación de riesgos crediticios, tanto desde el punto de vista normativo como de las prácticas bancarias habituales, explorando el tipo de intervenciones públicas que contribuirían a una mayor incorporación del “enfoque cluster” en el proceso de evaluación crediticia.

El Capítulo IV presenta algunas sugerencias para el monitoreo y perfeccionamiento de la Línea de Préstamos para la Inversión BID- ASJDI, incluyendo posibles lineamientos de nuevos instrumentos de crédito para PYMES “clusterizadas”, y una descripción de diversos criterios funcionales y organizativos a incorporar por una agencia de desarrollo local como la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones, con el fin de promover la vinculación entre los bancos y otros proveedores locales de crédito y las PYMES sanjuaninas integradas a clusters y cadenas productivas.

Por último, el Capítulo V ofrece algunas conclusiones sintéticas.

II. CLUSTERS, DESARROLLO Y FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

A. CLUSTERS Y PATRONES DE CRECIMIENTO.

Según la clásica definición de Michael Porter, se denomina “cluster” a la concentración de empresas e instituciones conectadas de diversos modos en un área geográfica particular. Caracteriza a un cluster la producción de bienes finales similares o relacionados, aunque las firmas no necesariamente pertenecen a una única cadena sectorial: la conexión puede también generarse por compartir canales de distribución comercial y redes logísticas (eslabones “hacia delante”) o bien proveedores comunes de insumos o bienes de capital (eslabones “hacia atrás”).

Aunque existen excepciones (vgr. los contratos plurianuales de provisión entre los viñedos y las bodegas en el cluster del vino de California), la relación entre las diversas etapas productivas no se basa típicamente en el establecimiento de vínculos formales de largo plazo, o en una marcada tendencia a la integración vertical. Por el contrario, la cercanía, el conocimiento mutuo y la confianza promueven fuertemente el outsourcing, privilegiando la flexibilidad y rápida adaptación de los vínculos a los cambios comerciales y tecnológicos.

Además de la radicación de proveedores de materias primas y productores de maquinarias y partes, así como de representantes comerciales, distribuidores y agentes de exportación, los clusters consolidados se caracterizan también por la presencia de proveedores de servicios técnicos especializados, como consultores en diseño, calidad, medio ambiente, etc. Son también activas diversas instituciones públicas y privadas –de capacitación, investigación y desarrollo, etc.- y asociaciones de grupos de interés y foros que contribuyen al dinamismo productivo del cluster.

El actual proceso de globalización comercial y financiera, originado en la revolución tecnológica del comercio y las comunicaciones, convertiría en teoría a la localización de la actividad económica en un factor casi irrelevante. En una aparente contradicción, sin embargo, el mundo real del desarrollo industrial y del comercio internacional contemporáneo se caracteriza por la aglomeración de firmas en áreas geográficas muy determinadas, con una marcada especialización. Abordaremos a

continuación algunos rasgos de este fenómeno, indagando particularmente sobre el financiamiento de las inversiones en estas concentraciones productivas.

1. Cadenas sectoriales, localización y nuevas economías de aglomeración.

El hecho de la localización relativamente concentrada de la actividad industrial, en especial de las cadenas sectoriales, ha tenido su lugar en la tradición académica desde la publicación en 1920 de los “Principios de Economía” de Alfred Marshall, con un particular desarrollo más reciente de los estudios referidos a la geografía económica y a la economía urbana. Las principales fuentes marshallianas de “economías de aglomeración” son el mercado de trabajo conjunto, la disponibilidad de factores y servicios específicos, y la diseminación tecnológica. Vale resaltar que en la visión analítica clásica los servicios financieros -y en general el fondeo de las inversiones exigidas por la localización sectorial- no reciben un tratamiento específico, sino que se consideran parte de la mayor disponibilidad general de factores y servicios que es característica de las áreas industriales concentradas.

El análisis microeconómico de la competitividad de las firmas ha prestado atención tradicional al menor costo de los factores productivos (fácil acceso a los recursos naturales, bajos salarios relativos), o bien a las economías internas obtenidas por medio de la integración vertical (mayor escala de producción). A este respecto, sin embargo, la evolución reciente de los mercados y las tecnologías se ha caracterizado por dos rasgos relevantes:

- Disminución de las escalas óptimas de producción, con la consiguiente reducción en los costos hundidos (y en el riesgo económico) exigidos por los nuevos emprendimientos productivos.
- Sofisticación y exigencia creciente del consumo, con el surgimiento de mercados “de nicho” diversificados por atributos de calidad y canales comerciales específicos.

Ambos factores han favorecido un proceso de organización industrial de características centrífugas, opuesto a la integración vertical y a la formación de grandes empresas, y promotor del outsourcing y la especialización inter-firmas. Como muestran diversas y conocidas experiencias internacionales (distritos industriales italianos, polo

tecnológico de Silicon Valley, complejo de biotecnología en Boston, etc.) la mayor competitividad se basa no sólo en las ventajas de la aglomeración industrial en clusters locales, sino también en el protagonismo de un gran número de pequeñas y medianas empresas altamente especializadas.

Los modernos clusters industriales generan ganancias de productividad sustanciales a través de una profunda división del trabajo entre PYMES muy especializadas, sustituyendo a las ganancias de escala y a las asociaciones formales en beneficio de la flexibilidad y la rápida difusión de las innovaciones. El despegue productivo de los clusters exitosos es acompañado por una mayor oferta de servicios financieros, aunque también se advierte que -según se explicará más adelante- el acceso fluido de las PYMES al crédito bancario exige en general la concurrencia de políticas públicas específicas.

2. Competitividad local y políticas públicas

El hecho paradójico de que la tendencia universal a la globalización económica conduzca a realzar las ventajas relativas de los factores locales, y sobre todo a promover el protagonismo de las PYMES, parece mostrar una oportunidad especial para las naciones en desarrollo, carentes de capitales para construir una infraestructura industrial basada en grandes empresas, y cuya conformación empresarial actual se compone precisamente de PYMES.

Desde el punto de vista de las políticas públicas, entonces, la promoción de clusters y cadenas de valor locales constituye una intervención con impacto relevante sobre el crecimiento económico de las naciones, aunque tanto la literatura académica como la experiencia general sugieren algunas precisiones. La aglomeración *sustentable* de PYMES dinámicas responde a fundamentos de mercado al margen de cualquier intervención estatal.

En consecuencia, las políticas públicas se concentran en los clusters ya existentes, asistiendo a las PYMES que los integran para acortar los tiempos requeridos por su integración, reconversión e incremento de productividad. Este proceso se ha denominado “upgrading” de clusters, y ha estado en la base de las orientaciones

seguidas recientemente por los Organismos Internacionales en sus programas de asistencia a las naciones en desarrollo, que se han diferenciado de las visiones más tradicionales.

Las políticas públicas no crean clusters sino que facilitan y aceleran el desarrollo de los clusters ya existentes, removiendo fallas de mercado que obstruyen o limitan su competitividad potencial.

Las ventajas de aglomeración surgen de economías que son externas para cada una de las firmas, pero que resultan internas *para el conjunto* de las empresas concentradas en un área geográfica determinada. La importancia de la calidad del “ambiente” local de negocios resulta manifiesta: sistema legal que garantice seguridad de contratos y transacciones, regulación transparente y general que favorezca la radicación de empresas, educación básica y profesional para una mano de obra calificada, infraestructura de transporte de calidad para el mejor planeamiento logístico, etc.

A estos elementos generales de la calidad del cluster se suman otros más específicos, como los servicios de apoyo y consultoría, y la existencia de universidades y centros de investigación y desarrollo. Las políticas de asistencia al “upgrading” de clusters contienen normalmente una batería de iniciativas que abarcan varias de estas temáticas, *aunque muy raramente incluyen condiciones preferenciales de acceso al crédito bancario.*

B. PROMOCIÓN DE CLUSTERS: INSTRUMENTOS E INCENTIVOS EN LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

Las políticas públicas dirigidas al fomento territorial y sectorial, y en particular al “upgrading” de clusters, se materializan a través de una gran variedad de *subsidios de*

asistencia técnica, en muchos casos diseñados específicamente según las necesidades de las PYMES locales. A continuación se describen los lineamientos seguidos por diversas políticas nacionales que han exhibido continuidad y resultados positivos, tanto en la experiencia de los países desarrollados -especialmente europeos- como en el ámbito regional (cfr. Domínguez, 1996; Sölvell, 2008):

a. *De naturaleza principalmente técnica:*

i. **Difusión** por parte de los gobiernos acerca de las principales cadenas sectoriales de PYMES ubicadas en sus respectivos territorios.

ii. **Incentivos fiscales:** la concesión de diferimientos y/o desgravaciones tributarias para las nuevas radicaciones e inversiones en clusters seleccionados, tanto de impuestos nacionales (a las ganancias y la renta) como de carácter local (inmobiliarios, etc.).

iii. **Aspectos laborales:** financiamiento de programas de formación profesional dirigidos a trabajadores de los clusters promocionados.

iv. **Investigación y desarrollo:** los gobiernos suelen asistir financiando total o parcialmente la contratación de estudios y desarrollos en universidades y centros de investigación, ya que la modernización tecnológica de las PYMES es un elemento protagónico de las estrategias de “upgrading” de clusters.

v. **Nuevos emprendimientos e iniciativas:** algunos gobiernos fomentan las radicaciones empresarias y las nuevas inversiones en clusters seleccionados contribuyendo al financiamiento de los gastos causados por los estudios de factibilidad y de evaluación de proyectos.

vi. **Comercio exterior:** se realizan intervenciones específicas en apoyo de las PYMES pertenecientes a clusters determinados, como el financiamiento (o cofinanciación) de programas locales de capacitación y de participación en ferias internacionales de productores pertenecientes a agrupamientos locales.

b. *De naturaleza principalmente institucional:*

i. **Protagonismo privado y asociatividad:** relevamiento de las restricciones y principales necesidades de las PYMES pertenecientes al cluster, *según el testimonio de los mismos empresarios involucrados*. La asignación de responsabilidades a entidades representativas de las PYMES para la resolución de problemas comunes constituye un rasgo determinante, y las asociaciones mercantiles y cámaras sectoriales preexistentes suelen formar la base inicial de estos foros empresarios.²

ii. **Gestión y evaluación independientes:** los programas públicos exitosos en materia de “upgrading” de clusters suelen recurrir a la descentralización de la identificación, propuesta y gestión de las iniciativas, a través de organizaciones locales y consultoras generalmente denominadas “entidades intermediarias”. También se encomienda a instituciones independientes la posterior evaluación del impacto concreto de las intervenciones.

iii. **Coordinación:** como se aprecia en lo descripto, la asistencia pública al desarrollo de clusters comprende una gran diversidad de instrumentos, que normalmente dependen de muy variados ministerios, departamentos y agencias estatales, tanto de nivel nacional como local. Un elemento central del éxito de dichas iniciativas radica por tanto en la capacidad de concentrar y coordinar las intervenciones de múltiples organismos públicos, lo cual exige normalmente un elevado compromiso político y un firme seguimiento y apoyo institucional por parte de las autoridades locales responsables.

Box 2

PROMOCIÓN DE CLUSTERS EN CHILE

La política chilena de asistencia a los agrupamientos locales de PYMES ha adquirido un gran protagonismo institucional, al punto de establecerse un Programa Nacional de Clusters impulsado por la ex Presidenta Michelle Bachelet. Se apoya en una estrategia general comprensiva, con los siguientes elementos:

- La asistencia se dirige a clusters *existentes* en la economía de Chile.
- Priorización de acuerdo a su potencial de desarrollo *en el mercado internacional*.

² Con frecuencia estas intervenciones han permitido direccionar mejor las asistencias, incluyendo a algunos beneficiarios injustificadamente excluidos: el enfoque cluster ha contribuido a “democratizar” el acceso a los programas públicos.

- Con una selección final que procura *optimizar el costo fiscal* de las asistencias.

El rol protagónico corresponde a la Corporación de Fomento de la Producción - CORFO, agencia estatal de desarrollo creada en 1939 como holding de inversiones públicas, y reconvertida como ente de asistencia a las empresas chilenas, focalizada en el impulso a la innovación, el apoyo a PYMES y el desarrollo productivo de las regiones del país. Desarrolla programas específicamente inspirados en el enfoque cluster, actuando como coordinadora de la participación de otras agencias públicas específicas, según el caso. Se orienta prioritariamente a promover la participación de las empresas en instituciones locales (preexistentes o nuevas) que se ocupen de los temas de interés común.

CORFO asigna estímulos generales consistentes en subsidios hasta un determinado porcentaje de la inversión, y en el caso de la inversión extranjera directa en proyectos con innovaciones tecnológicas (con o sin socios locales) conduce el programa Invest Chile: cofinanciación de estudios de preinversión, capacitación laboral, cobertura inicial de gastos salariales, adquisición de terrenos e inversión en activos fijos (hasta 40 %, con un máximo de U\$S 2 millones).

Más allá de estos estímulos generales, las características distintivas de los programas de asistencia de CORFO se refieren al diseño de iniciativas orientadas al desarrollo de cadenas productivas específicas, coordinando y promoviendo la participación de las empresas y de diversas instituciones locales y organismos nacionales y regionales de modo asociativo. Se trata de políticas focalizadas de asistencia técnica, orientadas a promover el asociacionismo privado en diversas áreas (comercial, tecnológica, medioambiental, de recursos humanos, etc.). En el sector minero se otorgan también exenciones impositivas (ganancias, IVA y aranceles de importación) en paquetes específicos para diversas áreas geográficas.

A continuación se describe el caso del Cluster del Vino:

- Programa específico de capacitación a trabajadores de viñedos, financiado por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo - SENCE, del Ministerio de Trabajo y Previsión Social.
- Programa de promoción comercial internacional con financiamiento parcial de Pro Chile, agencia nacional de promoción de exportaciones dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Establecimiento de la *Corporación Chilena del Vino* – CCV, integrada por productores de uva, bodegas y proveedores de ambos subsectores, designada como “entidad intermediaria” de CORFO para la identificación de proyectos sectoriales de asistencia técnica.
- Asistencia financiera a “Promotora Wines of Chile”, consorcio comercial integrado por las dos principales asociaciones empresarias del sector (con la finalidad de facilitar la relación entre antiguos y nuevos bodegueros).
- Asistencia técnica de CORFO para la constitución del circuito turístico “Rutas del Vino”.

Vale destacar que el "Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan", financiado parcialmente por el BID, incluye un Componente de Apoyo No Financiero que coincide plenamente con estos lineamientos generales.

C. CLUSTERS Y ACCESO AL FINANCIAMIENTO

La literatura sobre la conformación de clusters locales y sobre su promoción a través de políticas públicas hace escasa referencia al problema particular del financiamiento de las inversiones, dando por supuesto que el éxito comercial y productivo de las firmas pertenecientes al cluster, como consecuencia de las ganancias de productividad generadas en el mismo, constituirá un incentivo suficiente para canalizar los recursos necesarios de capital y de crédito.

Una razón especial que explica la ausencia del financiamiento preferencial entre las políticas públicas dirigidas al “upgrading” de clusters radica en el amplio consenso reinante hasta la crisis financiera internacional de 2008, en cuanto a la inconveniencia de emplear el direccionamiento sectorial del crédito como un instrumento de política: *el financiamiento debía otorgarse según criterios de mercado aplicados por las entidades intermediarias habilitadas, con la menor interferencia pública posible*. En consecuencia, las políticas vigentes reconocen y contemplan el financiamiento preferencial dirigido a PYMES (criterio de menor tamaño relativo, medido por facturación o cantidad de empleados), pero no de sectores o localizaciones particulares.

Los clusters regionales, por otra parte, son aglomeraciones voluntarias y flexibles de PYMES en un territorio determinado: no constituyen unidades jurídicas sujetas a derechos y obligaciones, y por tanto no pueden ser sujetos de crédito en sí mismos. Sin embargo, la pertenencia de una PYME (o de un grupo de ellas) a una cadena sectorial integrante de un cluster exitoso debería tener un impacto positivo sobre su riesgo crediticio, si algunas imperfecciones y asimetrías propias del mercado financiero pudieran removerse o mitigarse.

Para ello será seguramente necesario que las políticas públicas, además de promover el ambiente de negocios local y las iniciativas asociativas de las empresas y las instituciones locales, procuren medir y difundir el impacto de dicho “upgrading” sobre las perspectivas de expansión comercial y de rentabilidad de las cadenas productivas y empresas involucradas. El Componente de Apoyo Financiero del "Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan" se orienta precisamente a este objetivo, aportando en este sentido un rasgo innovador en el marco de las políticas públicas dirigidas al desarrollo de clusters.

III. ASISTENCIA FINANCIERA A PYMES Y ENFOQUE CLUSTER.

A. PYMES Y CRÉDITO

1. Panorama general.

Las PYMES se caracterizan universalmente por debilidades estructurales de tipo empresarial. A pesar de su valiosa especialización y dominio de determinados procesos productivos y comerciales, suele tratarse de empresas familiares, administradas por sus propietarios con escasa presencia de gerenciamiento profesional. Con frecuencia carecen, por tanto, de información estratégica más completa sobre oportunidades y mercados complementarios y/o alternativos, y su capacidad para invertir en investigación y desarrollo es limitada.

En efecto, su relativa debilidad empresarial se manifiesta de modo particular en la esfera financiera. Su base patrimonial, en especial si se trata de empresas nuevas, es muy escasa para la óptica de los potenciales inversores, tanto eventuales aportantes de capital como posibles proveedores de crédito.

Para comenzar, la tasa de mortalidad de las PYMES es considerablemente más elevada que en el caso de las grandes empresas. Pero se trata de un rasgo socialmente muy positivo de la economía de mercado, que no debería ser reprimido: el nacimiento de nuevas empresas beneficia claramente a los consumidores, tanto por el surgimiento de nuevos productos y servicios (innovación) como por la calidad de los diversos mercados (mayor competencia empresarial). Sin embargo, la incertidumbre sobre la evolución futura de las PYMES se transforma en una barrera natural para su acceso al financiamiento, en especial para el largo plazo.

Aquella PYME que no ha accedido todavía al financiamiento de terceros representa para éstos un dilema. La ausencia de trayectoria en los mercados de capitales y de crédito los enfrenta con una suerte de “caja negra” en materia de riesgo financiero, que sólo podría comenzar a resolverse con un mayor conocimiento del negocio y los proyectos específicos. Este problema se describe técnicamente como un fenómeno de *información asimétrica*, que supone un fuerte impacto sobre la disponibilidad y el costo

del crédito de las PYMES, con independencia de la calidad y potencial de sus proyectos de inversión.

En particular, el sistema bancario se encuentra sometido a regulaciones y exigencias específicas sobre la capacidad de repago de sus préstamos (serán examinadas en detalle más adelante), y los costos exigidos por el análisis de los créditos a PYMES - dado su bajo monto- convierten con frecuencia en no rentable a su evaluación comercial. Desde el punto de vista de la operación bancaria, resultan más atractivos los préstamos de mayor magnitud individual a grandes empresas, los créditos estandarizados a personas, e incluso las inversiones en títulos y bonos calificados, tanto públicos como privados.

Esta menor atractividad para los bancos del mercado de las PYMES (menor competencia bancaria en la asistencia crediticia a este segmento) podría eventualmente compensarse a través de los avales y garantías aportados en respaldo de los préstamos. Como en un círculo vicioso, sin embargo, la debilidad patrimonial típica de las PYMES les impide realizar este aporte en la magnitud requerida por la operatoria bancaria general.

En síntesis, la ausencia de track-record crediticio y de garantías y base patrimonial suficientes hacen recaer la viabilidad del financiamiento en un relativamente costoso análisis individual. Sumados al riesgo de la alta mortalidad, estos elementos implican baja atractividad bancaria, crédito escaso y elevadas tasas de interés para las PYMES, con el corolario de una mayor irregularidad y un círculo vicioso de mayores costos de financiamiento.

Esta circularidad negativa de las dificultades de acceso al financiamiento de las PYMES ha sido reconocida universalmente por las políticas públicas, que han instituido instrumentos y herramientas de asistencia crediticia preferencial para este segmento empresarial.

2. La asistencia financiera en la experiencia internacional.

El mundo de las PYMES se caracteriza por su heterogeneidad, dados su diverso tamaño y capitalización (desde emprendimientos unipersonales de subsistencia hasta sociedades

de capital bancarizadas y financieramente bien establecidas), su diversidad regional (de radicaciones urbanas a establecimientos rurales), su pertenencia a sectores con muy diferentes ciclos de cobros y pagos, y su variada presencia en el comercio internacional.

Sin embargo, y a pesar de rasgos particulares ineludibles, existe una amplia y diversificada experiencia internacional en materia de asistencia financiera a PYMES, la cual ha adquirido el status de política pública estable y universal. Más allá de diversas particularidades nacionales, según es descripto en el Anexo 1, se verifica una generalizada convergencia en sus lineamientos generales, *caracterizados por la provisión de fondeo (en su mayoría de modo descentralizado, a través de la banca comercial), por el otorgamiento de garantías y por la equiparación de costos financieros.*

Las herramientas utilizadas, sin embargo, se focalizan *en el menor tamaño* de las empresas asistidas, con independencia de su ubicación sectorial y de su inserción en cadenas productivas particulares.³

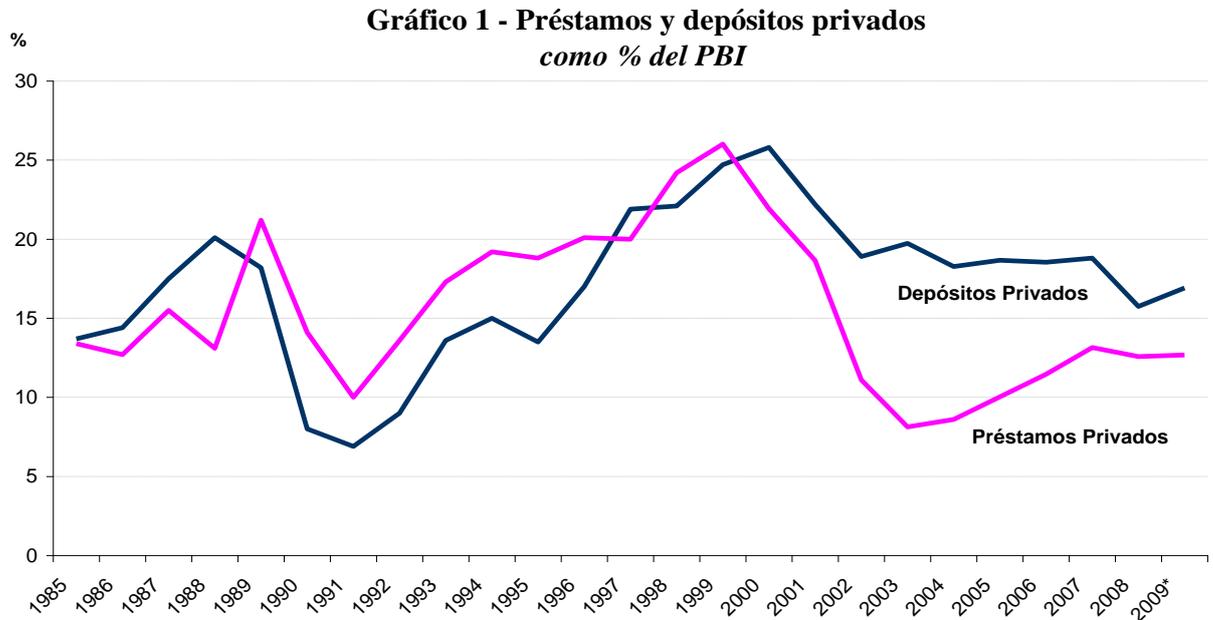
En la experiencia internacional, el enfoque cluster no ha tenido aún incidencia sobre las políticas públicas de asistencia financiera preferencial a PYMES.

3. La experiencia nacional

a) Particularidades del mercado argentino.

Además de la adecuada regulación bancaria y de la implementación de políticas específicas de asistencia, el acceso al crédito de las PYMES requiere una condición básica: el contexto macroeconómico estable. Argentina ofrece en este sentido un escenario particularmente desfavorable, con una extraordinaria volatilidad real que se

transmite inmediatamente al mercado financiero. Como muestra el siguiente gráfico, en los últimos 30 años los depósitos y préstamos bancarios nunca superaron el 30% del PBI., con fuertes caídas en la intermediación financiera en los recurrentes períodos de crisis.



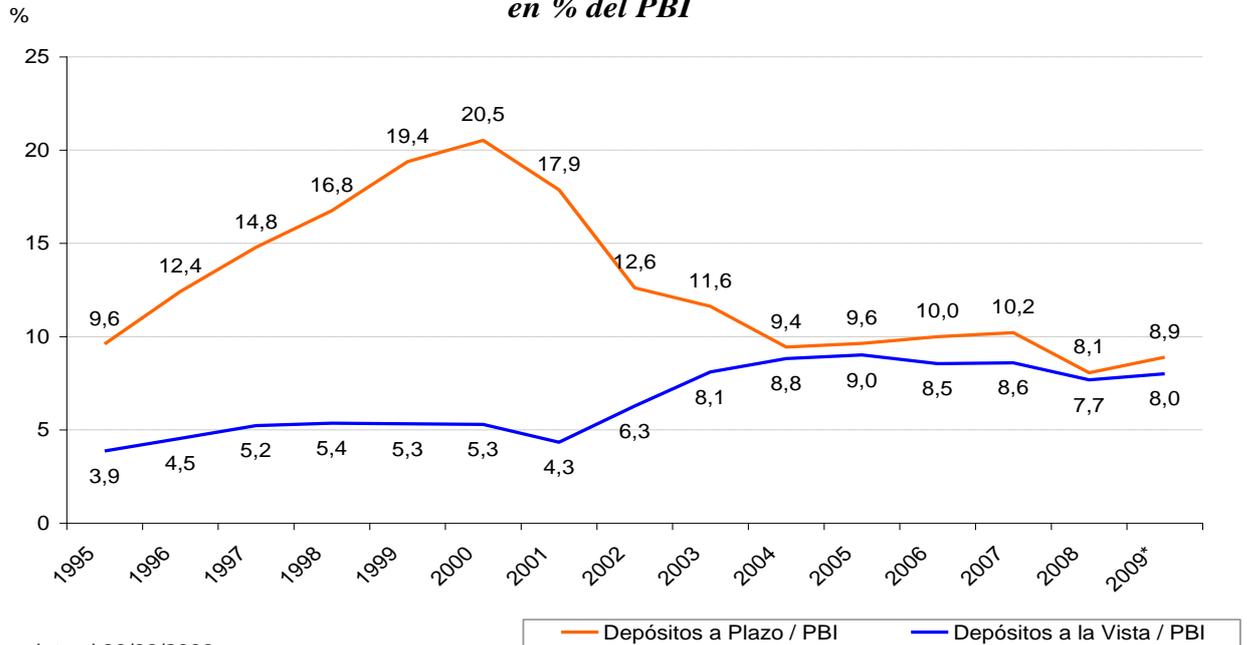
* Último dato al 30/06/2009.

Fuente: Curat, Martínez Larrea y Asociados en base a BCRA y Ministerio de Economía (2010).

La elevada percepción de riesgo conduce a una significativa y habitual colocación del ahorro nacional en activos externos, y a un mercado financiero concentrado en operaciones transaccionales de muy corto plazo.

³ Sólo se ha detectado una línea de garantías crediticias específicas en el caso de Chile, dirigidas a la reconversión del cluster del salmón, aunque se origina en un episodio puntual de carácter sanitario y ambiental.

**Gráfico 2 -Depósitos del Sector Privado
en % del PBI**

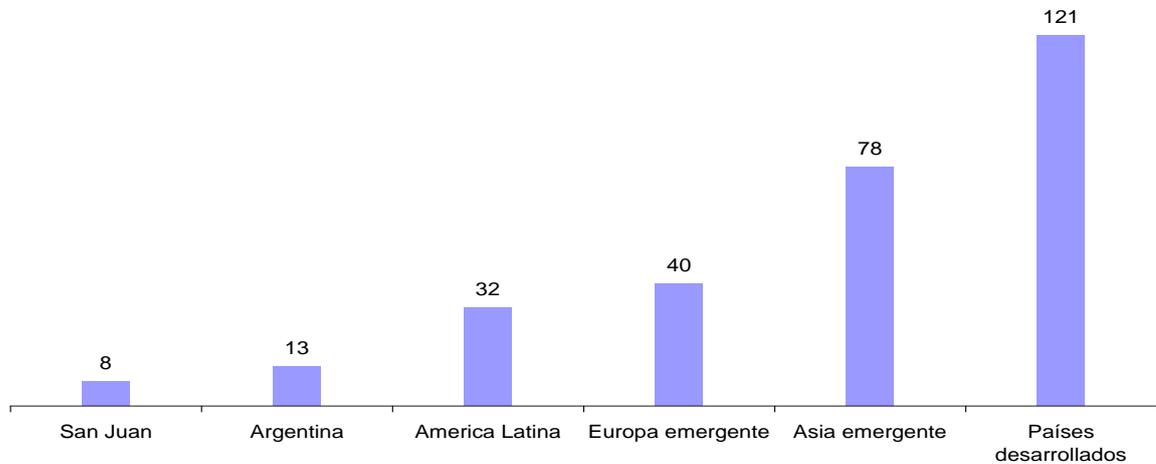


* Último dato al 30/06/2009.

Fuente: Curat, Martínez Larrea y Asociados en base a BCRA y Ministerio de Economía (2010).

Dada la inestabilidad del fondeo, la intermediación bancaria resulta muy estrecha en términos comparativos internacionales, con escaso desarrollo del mercado de crédito. Esta situación determina una alta concentración bancaria en negocios atomizados (créditos de consumo, prendarios e hipotecarios) y escasos incentivos para el financiamiento de empresas productivas. Actualmente el crédito total al sector privado en Argentina representa el 13% del PBI, de los cuales el crédito a empresas es sólo 7 % del PBI, y el destinado a inversiones productivas es menor al 1 % del PBI.

Gráfico 3 - Préstamos al sector privado sobre PBI
%



(*) San Juan y Argentina año 2010, resto año 2008.

Fuente: Curat, Martínez Larrea & Asociados en base a BCRA y Ministerio de Economía. (2010)

La crónica inestabilidad macro de la economía nacional conduce entonces a una generalizada ausencia de cultura crediticia, tanto en el público (cuya confianza en el sistema bancario se encuentra resentida) como en las mismas entidades financieras, caracterizadas en general por estructuras de análisis de riesgo reducidas e inestables, centralizadas en las casas matrices, e imposibilitadas de cubrir adecuadamente la amplia gama de regiones y sectores de la actividad económica. *“A la distancia, el conocimiento sobre los proyectos, los sectores industriales y las economías regionales es mucho más incompleto, y a pesar de que la informática caracteriza al negocio bancario actual, las decisiones crediticias siguen teniendo un importante elemento de subjetividad”*⁴.

b) Las políticas nacionales de asistencia.

Durante los últimos años se ha tomado creciente conciencia en el ámbito político local sobre la necesidad de prestar asistencia específica al desarrollo de las PYMES, y ello se manifiesta en una multiplicación de las iniciativas públicas y de las oficinas y agencias

⁴ “Políticas para las pequeñas y medianas empresas” Buenos Aires, 1999. González Fraga, Javier; Curat, Pablo, Giacinti, Miguel; Giraldez, Roxana; Trucco, Valentina.

estatales responsables de las mismas, incluyendo diversos instrumentos orientados a la asistencia crediticia preferencial.

a. Los principales instrumentos de la política nacional siguen los lineamientos generales establecidos en la experiencia internacional, basados en el financiamiento a mayor plazo y menor costo (tanto de modo directo como descentralizado), bonificaciones de tasas de interés, y algunos esquemas incipientes de garantías crediticias.

b. Su aplicación se divide en dos grandes grupos: la asistencia provista a través del sistema bancario, asignada con criterios de mercado y con mayor alcance y simplicidad, y aquella distribuida a través de agencias de desarrollo, que permite menor escala y mayor selectividad, aunque con frecuencia requiere un trámite más dificultoso.

c. Se destaca también la utilización de líneas específicas para microcréditos, distribuidas a través de ONGs y agencias de desarrollo. La asistencia para fondos de capital de riesgo y para emprendedores es en cambio más débil.

d. La experiencia nacional muestra algunas superposiciones y escasa coordinación inter-agencias e inter-programas, lo que ha conducido a una relativa fragmentación de la oferta de asistencia crediticia preferencial.

e. Este elemento se magnifica por la vigencia de una frondosa normativa aplicable a cada iniciativa particular, con sus propios sistemas de acceso, consulta y aprobación. Aunque se ha intentado abordar estas dificultades a través de gabinetes, consejos y otras instancias de articulación, las mismas han tenido un impacto más formal que efectivo.

f. La inestabilidad de las instituciones públicas y la elevada rotación de sus autoridades altera con frecuencia la prioridad relativa asignada a los diversos instrumentos, y el compromiso de las oficinas y agencias con su difusión y utilización por parte de los bancos y las PYMES. Esta incertidumbre institucional en el sector público disminuye el interés y las expectativas, generando a su vez desconfianza en el campo privado.

g. Debe resaltarse también el desprestigio que lamentablemente afecta a algunos de estos instrumentos, debido a la frecuente imputación de ausencia de transparencia en su asignación y administración.

A pesar de las imperfecciones y defectos comentados, merece destacarse la creciente toma de conciencia acerca de los mismos por parte de las autoridades nacionales, que se orientan a la búsqueda e identificación de una estrategia integradora de las diversas “ventanas” de asistencia existentes.

En el caso de Argentina las políticas de asistencia financiera preferencial tampoco han incorporado con nitidez el enfoque cluster, aunque deben resaltarse algunos programas especiales de garantías y avales crediticios encarados por Garantizar SGR, que se encaminan en dicha dirección.

4. Políticas financieras: ¿PYMES o clusters?

El relevamiento de la experiencia internacional ha mostrado el consenso general existente sobre el empleo de instrumentos específicos que favorezcan el acceso al crédito de las PYMES, y su ya larga tradición y efectividad práctica como parte integral de las políticas públicas. Las mismas, sin embargo, son “horizontales”: para todas las PYMES, sin especialización hacia sectores o clusters particulares.

Las políticas nacionales argentinas -salvo la auspiciosa excepción de Garantizar SGR- replican aquel diseño general, aunque las encuestas realizadas en San Juan testimonian el amplio campo existente para financiamientos más focalizados, que consideren las particularidades de los negocios y cadenas locales.

La ausencia de antecedentes prácticos inmediatamente aprovechables por parte de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones obliga por tanto a la exploración de orientaciones innovadoras. En consecuencia, el próximo apartado indaga acerca de la posible incorporación directa del enfoque cluster entre los criterios de evaluación de riesgos crediticios utilizados individualmente por las entidades financieras, y sobre las políticas públicas que podrían favorecer dicho proceso.

B. EL ENFOQUE CLUSTER Y SU IMPACTO EN EL RIESGO CREDITICIO

Se ha destacado el creciente reconocimiento de la literatura académica y de las políticas públicas con respecto al vínculo existente entre competitividad (incluyendo la integración al comercio internacional), localización territorial, y protagonismo de las PYMES: los programas de asistencia a los agrupamientos locales de PYMES se han generalizado como uno de los instrumentos de promoción del crecimiento con mayor potencialidad, tanto en las políticas regionales de los países desarrollados como en América Latina y otras regiones en desarrollo.

También se han relevado los fundamentos de la generalizada vigencia de iniciativas públicas orientadas a la provisión de crédito a las PYMES en condiciones preferenciales, y algunas características de los instrumentos utilizados en muy diversas experiencias nacionales, incluyendo a la Argentina. Estos incentivos, sin embargo, son asignados sobre una base individual para todas las MIPYMES de todos los sectores (criterio “horizontal”) y no con el objetivo explícito del desarrollo de clusters (asignación “vertical”).

El "Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan" -actualmente en ejecución- introduce un rasgo innovador, procurando combinar diversos instrumentos de asistencia técnica dirigidos a clusters y cadenas sectoriales con un fondo destinado a fomentar una mayor asistencia crediticia a las PYMES provinciales por parte de la banca comercial. Tomando en cuenta la escasa profundidad del sistema financiero argentino –aún más grave en el interior del país- y la fuerte volatilidad característica de nuestra economía que fuera descripta en el apartado anterior, el Programa asume que el “upgrading” de los clusters provinciales exigirá necesariamente un componente de financiamiento preferencial, estableciendo una línea de crédito “de segundo piso” para inversión a mediano plazo, en moneda local y a tasa de interés fija.

La deseada orientación de esta facilidad crediticia hacia *las PYMES pertenecientes a clusters locales* plantea sin embargo algunos dilemas, tanto conceptuales como de gestión. Por de pronto, y en la medida en que la integración a cadenas sectoriales no se encuentre de algún modo documentada, existe una dificultad de identificación de las empresas que constituyen el objetivo preferente de la asistencia

financiera. La situación de las PYMES pertenecientes a un cluster, por otra parte, podría ser muy heterogénea, tanto por su respectiva inserción y relevancia para la cadena de valor como desde el punto de vista de la rentabilidad y solvencia individual. Los problemas de identificación resultan especialmente complejos con respecto a las PYMES informales y/o no bancarizadas, carentes por tanto de antecedentes crediticios.

Estas dificultades podrían resultar más fácilmente superables en el ámbito del Programa si la aplicación del enfoque cluster a la metodología de evaluación crediticia utilizada por las entidades financieras implicara una modificación relevante en la matriz de análisis de riesgos. La inquietud supone ángulos diversos: ¿tiene valor pertenecer a un cluster desde el punto de vista del acceso al crédito?; ¿son más fácilmente bancarizables las PYMES que se integran a una cadena de valor exitosa?; ¿puede constituir el enfoque cluster un parámetro novedoso y significativo en el análisis crediticio?

El presente apartado aborda en consecuencia este aspecto determinante: la eventual disminución en el riesgo crediticio de una PYME *como consecuencia de su pertenencia a un cluster*, y las políticas públicas que podrían contribuir a dicho proceso.

1. Los bancos y el riesgo de crédito de las empresas.

a) Aspectos normativos

La asignación del crédito bancario se caracteriza por una permanente tensión entre dos criterios socialmente deseables. En primera instancia, el financiamiento de las inversiones aconsejaría atender los méritos de cada proyecto propuesto y su propia capacidad de repago, con independencia de la fortaleza patrimonial de la empresa solicitante. Los bancos, sin embargo, canalizan ahorros del público, y la calidad de sus aplicaciones no puede ser evaluada por la mayor parte de los depositantes.

Esta situación, fundamento del rol de superintendencia bancaria de los gobiernos, determina que la protección de los ahorristas se vincule necesariamente con la capacidad patrimonial tanto de los bancos como de sus clientes activos, lo cual trae a primer plano la consideración de su reputación empresarial, su trayectoria financiera, y la calidad de los activos que pueden garantizar el repago de las obligaciones.

Desde el punto de vista normativo, por tanto, la mayor o menor pujanza y crecimiento del área de negocio a que pertenece la empresa constituye un criterio de segunda prioridad en el riesgo crediticio. La regulación referida al análisis de riesgos se encuentra focalizada a nivel empresa, y a los fines de la supervisión financiera *cada empresa vale por si misma*. Ello es correcto y deseable en beneficio de la estabilidad de largo plazo del sistema bancario.

En síntesis, los elementos sectoriales y territoriales juegan también un rol en la regulación del análisis crediticio, pero el mismo es limitado. Tanto las normas prudenciales de aplicación internacional como los criterios nacionales establecidos por el Banco Central de la República Argentina confirman su impacto “lateral” en la evaluación de riesgos.

Box 3

Principios sobre la Administración del Riesgo Crediticio (BIS)

43. (...) Con frecuencia los bancos se benefician con el establecimiento de grupos especializados para analizar y aprobar créditos relacionados con líneas de producto significativas, clases de facilidades crediticias y sectores industriales y geográficos.

53. Los registros crediticios deben incluir toda la información necesaria para establecer la situación financiera actual del prestatario o contraparte, así como información suficiente para el seguimiento de las decisiones tomadas y la historia del crédito. Por ejemplo, los registros crediticios deben incluir los estados financieros actuales, documentación interna sobre calificaciones y análisis financieros, memorandums internos, cartas de referencia, y tasaciones. La función de revisión de préstamos debe determinar que los registros crediticios sean completos y que todas las aprobaciones de préstamos y todo otro documento necesario hayan sido obtenidos.

Comité de Basilea sobre Supervisión Bancaria, 2000.

Box 4

Clasificación de Deudores de la Cartera Comercial (BCRA)

6.5.1. En situación normal.

El análisis del flujo de fondos del cliente demuestra que es capaz de atender adecuadamente todos sus compromisos financieros.

Entre los indicadores que pueden reflejar esta situación se destacan que el cliente:

6.5.1.1. presente una situación financiera líquida, con bajo nivel y adecuada estructura de endeudamiento en relación con su capacidad de ganancia, y muestre una alta capacidad de pago de las deudas (capital e intereses) en las condiciones pactadas generando fondos -medido a través del análisis de su flujo- en grado aceptable.

El flujo de fondos no es susceptible de variaciones significativas ante modificaciones importantes en el comportamiento de las variables tanto propias como vinculadas a su sector de actividad.

En el análisis que se lleve a cabo deberá tenerse en cuenta, de corresponder, la eventual incidencia que en su capacidad de pago pueda tener la situación en la que se encuentran los demás integrantes del grupo o conjunto económico al cual pertenece.

6.5.1.2. cumpla regularmente con el pago de sus obligaciones, aun cuando incurra en atrasos de hasta 31 días, entendiéndose que ello sucede cuando el cliente cancela las obligaciones sin recurrir a nueva financiación directa o indirecta de la entidad.

6.5.1.3. cuente con una dirección calificada y honesta, muy profesional y técnica, con adecuados sistemas de control interno.

6.5.1.4. tenga un adecuado sistema de información que permita conocer en forma permanente la situación financiera y económica de la empresa. La información es consistente y está actualizada.

Cuando las financiaciones cuenten con garantías preferidas "B", según las normas aplicables en esa materia, la entidad podrá requerir esa información con la frecuencia que le permita efectuar la evaluación del deudor observando la periodicidad mínima establecida en el punto 6.3.

6.5.1.5. pertenezca a un sector de la actividad económica o ramo de negocios que registra una tendencia futura aceptable, considerando, entre otros aspectos, la demanda y una adecuada relación entre utilidad e ingresos.

6.5.1.6. sea competitivo en su actividad.

Texto Ordenado Clasificación de Deudores, BCRA- Agosto 2009.

b) Tratamiento habitual y aspectos sectoriales.

De modo coherente con los lineamientos normativos, en la práctica corriente *la situación de la empresa individual* constituye el componente central de la evaluación crediticia. Los pasos habituales en el tratamiento bancario de los préstamos comerciales comprenden el análisis de los últimos balances anuales, junto con estados detallados de ventas y de deudas financieras y comerciales posteriores (también pueden solicitarse detalles sobre inventarios y cuentas a cobrar), con el objeto de identificar los factores determinantes de los resultados de la empresa en el pasado reciente y de evaluar su solvencia.

La empresa debe basarse en esta información histórica para preparar un flujo de fondos que estime su capacidad de repago del préstamo. Esta proyección financiera suele testearse considerando cambios en algunos parámetros macroeconómicos y sectoriales, lo que permite contrastar la posición financiera de la empresa frente a escenarios futuros alternativos (el analista de riesgo crediticio debe documentar el conjunto de hipótesis empleadas en la evaluación).

En aquellos casos en que se utiliza un análisis sectorial más profundo, el mismo suele partir de un diagnóstico macroeconómico presente y futuro, identificando variables que inciden sobre la evolución de diversos segmentos de la economía, incluyendo decisiones de política que puedan suponer impactos significativos. El análisis incluye la identificación de los principales actores en cada mercado, y el monitoreo de sus respectivas participaciones. También se analizan los principales mercados externos, el tipo de cambio bilateral con dichos mercados, la volatilidad histórica de la relación entre precios locales e internacionales, y el posible impacto de modificaciones en dichas variables sobre los resultados y las finanzas de los diversos sectores.

Debe recalcar, sin embargo, que la consideración de elementos sectoriales por parte de los analistas crediticios no se orienta en sí misma al entendimiento *del negocio o cadena de valor* al que pertenece la empresa evaluada, sino más bien a minimizar el riesgo *de la cartera global de préstamos* del banco. Las perspectivas macro y sectoriales, tanto domésticas como del comercio exterior, son utilizadas principalmente

para evitar la concentración de los créditos y orientar una razonable diversificación del portafolio.

Según se mencionó más arriba, desde el punto de vista normativo los elementos sectoriales constituyen una segunda prioridad, y su análisis implica para los bancos *mayores costos* evidentes. De modo general, por tanto, se realiza para créditos de monto significativo dirigidos a grandes empresas, y con menor frecuencia para PYMES: el riesgo de cartera de los primeros es claramente mayor, y se rentabilizan además los gastos fijos incurridos en el análisis. En el particular caso argentino, por otra parte, con su crónica inestabilidad y escaso volumen global de crédito, el análisis sectorial sistemático es muy poco frecuente, incluso para empresas medianas y grandes.

El manual de calificación crediticia contempla el caso particular de la “Financiación de Proyectos”, que permite utilizar parámetros diferentes a los tradicionales de “empresa en marcha”, enfatizando más el futuro que el pasado y los flujos de caja por sobre los aspectos contables reflejados en el balance. En estos proyectos, sin embargo, se procede a desembolsos crediticios parciales conforme a un cronograma de avance acordado, y la verificación de dichos avances es responsabilidad de la entidad financiera. En general, el oficial de crédito carece de conocimientos técnicos sectoriales como para certificar los desembolsos, y la figura requeriría entonces equipos especializados adicionales, agravando el desbalance entre los costos de la evaluación y el monto promedio de los créditos a PYMES.

c) Políticas horizontales y sesgo anti-sectorial

La adecuada protección de los ahorros del público determina fuertes exigencias a los bancos para que verifiquen exhaustivamente la capacidad de repago de sus clientes. Como fue descrito en el apartado anterior, los gobiernos reconocen de modo generalizado que estos resguardos suponen una discriminación contra las PYMES en la asignación del crédito, y establecen políticas para corregir dicha distorsión. Algunas vías tradicionales de asistencia financiera apuntan precisamente a liberar a los bancos de la evaluación crediticia detallada para el caso de PYMES (y de los gastos consecuentes), con la consecuencia de relajar aún más la consideración de factores sectoriales.

En efecto, las políticas orientadas directamente a disminuir el riesgo de las entidades –entre ellos los sistemas de avales y garantías- transfieren a terceros la cobertura de impagos eventuales. Ello elimina la exigencia de garantías propias onerosas a las PYMES, las habilita para recibir préstamos bancarios, y contribuye en consecuencia a generar una historia crediticia muy valiosa en adelante. Pero este positivo resultado se obtiene al costo relativo de un debilitamiento adicional de la familiaridad de los bancos con los negocios de las PYMES y con las cadenas y sectores a los que pertenecen.

Existe en nuestro país una generosa regulación bancaria de rasgos similares⁵, que equipara el tratamiento de los préstamos a PYMES con el propio de los créditos para consumo. Las financiaciones comerciales hasta \$ 750.000.- (equivalente a U\$S 187.500, más del doble que el crédito promedio otorgado por la Línea de Préstamos para la Inversión BID-ASJDI) pueden calificarse por días de atraso en los pagos, no exigen proyecciones de flujo de fondos ni análisis sectorial o competitivo, y tampoco son especialmente exigentes en la relación deuda/capital del deudor. Esta facilidad apunta también a minimizar la evaluación crediticia, reduciendo en consecuencia el conocimiento por parte de las entidades de los negocios de sus clientes.

En síntesis, la evaluación de la solvencia patrimonial de cada empresa individual constituye el elemento principal en el análisis del riesgo crediticio realizado habitualmente por los bancos, y la consideración del marco de economía real en que se desenvuelven, aunque presente en algunos casos de grandes empresas, carece actualmente de relevancia práctica para la mayoría de las PYMES, en especial en mercados financieros poco profundos como el de nuestro país. Ello no necesariamente implica que aquellas sean desalojadas de los mercados de crédito: los gobiernos han implementado políticas públicas de comprobada eficacia para compensar la discriminación patrimonial sufrida por las PYMES. A pesar de su efectividad, sin embargo, algunas de estas intervenciones suponen ratificar el desincentivo de los bancos para incorporar elementos sectoriales en la evaluación crediticia.

⁵ Comunicación A 4972 BCRA

2. La pertenencia a un cluster como activo

Como puede apreciarse, la introducción del enfoque cluster en la evaluación de riesgos crediticios supone una modificación relevante en las prácticas bancarias habituales. Desde el punto de vista del interés público, ello implica enfrentar no sólo la dificultad de acceso al crédito *de la generalidad de las PYMES*, sino el desafío de tomar específicamente en cuenta el protagonismo de aquellas integradas en clusters regionales para el proceso de crecimiento moderno. La ausencia de un análisis explícito de las cadenas de valor implica una distorsión *adicional* en las prioridades de inversión y en el desarrollo económico, y la formulación de alternativas para su remoción constituye un camino a recorrer por las políticas públicas.

La Línea de Préstamos para la Inversión BID-ASJDI ofrece en este sentido una oportunidad innovadora. Al tratarse de un aspecto novedoso, en lo que sigue se ha buscado sumar a la experiencia propia las reacciones y opiniones de diversos expertos en riesgo bancario y PYMES, enfrentados a lo largo del presente estudio con el desafío adicional de su integración en clusters locales y cadenas sectoriales.

a) Imperfecciones y asimetrías adicionales

La experiencia internacional y regional muestra que las PYMES pertenecientes a clusters dinámicos y diversificados acceden más fácilmente al crédito, dado el simultáneo desarrollo de redes densas de proveedores especializados, entre los cuales se encuentran los intermediarios financieros (incluyendo una utilización más intensa de las líneas públicas de asistencia crediticia preferencial). Pero ello no obedece estrictamente a que los bancos asignen los créditos en razón de *la pertenencia* de la PYME al cluster, sino a las buenas perspectivas *individuales* de crecimiento y rentabilidad de cada una de dichas empresas. En consecuencia, la literatura no da importancia decisiva a la identificación de PYMES “clusterizadas” y PYMES “aisladas”.

En otras palabras, el desarrollo productivo y comercial de un agrupamiento local de PYMES –las señales del mercado– revelan a los intermediarios financieros la rentabilidad potencial de la asistencia crediticia a sus integrantes, *pero una vez que el cluster ha despegado*. ¿Qué factores determinan esta invisibilidad inicial?

En rigor, la respuesta radica en aspectos particulares de las mismas fallas de mercado que dificultan en general el acceso de las PYMES al crédito. La introducción de la pertenencia a un cluster como una dimensión específica de la evaluación crediticia exige sumar al análisis individual mucho más que aspectos sectoriales genéricos y que, como se ha explicado, son considerados con escasa frecuencia para el caso de PYMES. La estimación de tendencias para segmentos industriales amplios no resulta en este caso suficiente, sino que *se requiere un entendimiento detallado de los mercados de la empresa, de sus interrelaciones con proveedores y clientes, de sus ciclos de producción y venta, de su rol y relevancia en la cadena de valor, de sus capacidades para establecer alianzas y asociaciones valiosas, etc.*

El concepto de clusters de PYMES es relativamente nuevo tanto en el análisis económico como en el mundo empresarial. Se encuentra escasamente desarrollado en la práctica bancaria, ya que todavía los estudios académicos y la experiencia internacional no han establecido plenamente la relación entre desarrollo de clusters, inversión y financiamiento.

Sin embargo, dada la abundante evidencia referida a la concentración del crecimiento económico en localizaciones y agrupamientos dinámicos, integrados por tramas de numerosas PYMES extremadamente competitivas e innovadoras, el mundo financiero –incluyendo al sector bancario de la Provincia de San Juan- se encuentra naturalmente inclinado a concluir que la probabilidad de éxito de una PYME dentro de un cluster (sobre todo si participa activamente en programas público-privados de “upgrading”) debería ser mayor que si se encuentra en relativo aislamiento. Esta evidente mejora en las perspectivas económicas y financieras de una PYME, relacionada con su pertenencia a un cluster, definitivamente debiera mejorar la apreciación de su riesgo crediticio.

También se reconoce que la existencia de comunidades de PYMES proveedoras de grandes empresas (empresas “nucleadoras” o “ancla”) constituye una oportunidad de negocio bancario, y que cuanto más asentado y duradero sea el vínculo comercial entre las PYMES y la empresa “ancla”, menos riesgosa resultaría la financiación otorgada.



Box 5**Testimonios de directivos de San Juan,
obtenidos en entrevistas****Gerentes de Entidades Financieras:**

- “Por supuesto que nos interesaría contar con listados de proveedores estables de grandes empresas sanjuaninas, simplemente no disponemos de esa información”
- “Para bajar la línea a segmentos menos bancarizados sería fundamental la figura de un aglutinador, que ayude a los distintos grupos a juntar la documentación, incluyendo en lo posible compromisos del cliente”.
- “Para llegar a los productores pequeños hay que involucrar a un ‘nucleador’. En San Juan no ha habido experiencias con fideicomisos de avales para cadenas de valor, aunque en otras Provincias existen casos de cesión de contratos de productores de materias primas”.
- “Debería promoverse el aval solidario para cadenas de valor, otorgado por el ‘cliente principal’. Resulta clave que éste acepte ser garante solidario”.
- “Sería importante la cesión de cheques o facturas del ‘cliente principal’ como mecanismo para facilitar el acceso al crédito de los pequeños empresarios”.

Empresarios de principales Cadenas Productivas:

- “Sería decisivo contar con facilitadores para guiar a las PYMES de la cadena sobre las disponibilidad real de líneas de crédito, costos y subsidios, etc.”.
- “Facilitar el acceso al financiamiento para la inversión del productor de materias primas aumentaría mucho la productividad de toda la cadena”.
- “Hay que ayudar a los pequeños productores porque son la base de la pirámide y los que peor están, no tienen acceso al crédito bancario”.
- “Cada peso invertido en los pequeños proveedores -tecnología, control de plagas, riego, comercialización- tendría la mayor contribución marginal para la cadena”.
- “Las grandes multinacionales presentes en la Provincia no necesitan crédito, pero podrían avalar el crédito de sus proveedores”.
- “Habría que pensar en el desarrollo de contratos plurianuales entre productores de vino e industriales bodegueros que puedan eventualmente descontarse en los bancos”.

b) Realidad y percepción

En efecto, la pertenencia a un cluster dinámico supone elementos objetivos con un impacto potencialmente favorable sobre el riesgo crediticio. Una PYME innovadora y competitiva, bien integrada a su cadena de valor e incluso al mercado mundial, podría ofrecer al analista de riesgo bancario, entre otros:

a. *Plan de Negocios*: su pertenencia al cluster facilita el acceso directo o indirecto a nuevos mercados, la obtención de mejores precios, incrementos de productividad y reducción de costos operativos, etc., y todo ello se manifiesta en la rentabilidad futura y en el flujo de fondos positivo de la empresa. La inserción en una estrategia de negocio clara y definida permitiría incluso identificar las variables clave o “drivers” de los resultados y la solvencia de la PYME en cuestión, a los que el analista bancario debería prestar especial atención para el seguimiento del crédito.

b. *Referencias Comerciales*: las PYMES integradas en clusters competitivos y diversificados se encuentran en excelente posición para obtener recomendaciones formales de grandes empresas que conforman su red de clientes y proveedores, e incluso de entidades académicas, organismos y agencias regionales también pertenecientes al cluster y vinculados a su desarrollo.

c. *Acceso a Aavales y Garantías Crediticias*: el punto anterior facilita a su vez el acceso a aavales o garantías crediticias de mayor calidad para ofrecer a los bancos comerciales, en beneficio tanto de las PYMES como de las empresas líderes del cluster.

Estos beneficios, sin embargo, no son inmediatamente verificables. Aunque resulte plausible que la integración en cadenas sectoriales suponga un elemento diferencial para las PYMES, el enfoque cluster debe ser traducido a un *valor agregado concreto* para que sea tenido en cuenta por los bancos en el análisis de riesgo individual. La ausencia de instrumentos formales que vinculen e identifiquen a las PYMES que integran las cadenas de valor supone una dificultad adicional para que dicho valor agregado sea considerado en la evaluación crediticia.⁶

Junto a la falta de historia crediticia previa y a la ausencia de capitalización o garantías patrimoniales suficientes (típicas de las PYMES, unidas en muchos casos a diversos grados de informalidad), el análisis detallado de cadenas sectoriales implica para los bancos *una inversión*, de dudosa rentabilidad ante préstamos de bajo monto.

⁶ Aunque la experiencia internacional muestra algunas excepciones, los contratos formales no son frecuentes en los clusters desarrollados, y en mercados con escasez de crédito como el argentino las PYMES encuentran obstáculos incluso para el descuento de facturas y cheques.

Box 6**La eventual utilización del ‘credit-scoring’**

El empleo de métodos de “credit scoring” tampoco parece generalmente aplicable a PYMES no bancarizadas, aún cuando pertenezcan a clusters. Se trata del modo en que las entidades bancarias abordan el problema de la calificación crediticia masiva, basado en la historia del comportamiento de grupos relativamente homogéneos: una vez que un individuo es identificado por una serie de características como perteneciente a un grupo determinado, se espera que su comportamiento sea similar a la historia crediticia de su grupo homogéneo o de afinidad.

Replicando este concepto en el análisis de PYMES, la pertenencia a un cluster podría identificar el grupo homogéneo al que la empresa pertenece. Sin embargo, el cluster debería contar con un track-record crediticio para que el procedimiento contribuya a la calificación individual. Se requiere el desarrollo exitoso de un cluster para que su historia contribuya a anticipar el éxito de sus integrantes en el análisis crediticio.

Como consecuencia de las asimetrías de información propias del mercado financiero, aquellos elementos objetivos propios de la integración a una cadena productiva dinámica permanecen poco menos que invisibles para los bancos. Si se estima que las limitaciones en el acceso al crédito suponen un obstáculo relevante para el despegue y desarrollo de las PYMES –y este es ciertamente el caso de la Provincia de San Juan-, la visibilidad por parte de las entidades financieras de los beneficios concretos de pertenecer a un cluster *debe ser necesariamente asistida desde el sector público.*

La vinculación entre las PYMES que integran clusters y cadenas de valor locales con los bancos y demás proveedores de crédito para inversión no la resuelve el mercado, y por tanto debe ser facilitada por una entidad o agencia pública que tome a su cargo su promoción específica.

C. CONCLUSIÓN.

No es posible diseñar una fórmula o algoritmo automático que, de modo privadamente rentable, permita incorporar la “dimensión cluster” a la matriz de análisis de riesgo de los analistas bancarios. Tampoco podría ello formar parte de una política pública “horizontal”, similar a la tradicional y generalizada asistencia financiera preferencial para PYMES. Se trata, por el contrario, de una intervención focalizada y “vertical”, que requiere acciones selectivas propias de un organismo o agencia con profundo conocimiento de las realidades económicas locales.

Su diseño e implementación supone el esfuerzo particular por juntar dos universos actualmente separados, tanto en la construcción académica como en las políticas públicas: el de la competitividad de las PYMES pertenecientes a agrupamientos y cadenas locales (que no aborda el problema específico del financiamiento), y el del acceso al crédito bancario (que no comprende el criterio del “upgrading” de clusters en su matriz de riesgos). En el caso de Argentina este desafío parece particularmente necesario, aunque por su novedad resulta igualmente evidente que se trata de una tarea de mediano y largo plazo. En particular, el Programa BID-ASJDI podría marcar un rumbo innovador.

Si es adecuadamente difundido, el mero hecho de que un cluster local sea asistido por una iniciativa pública de desarrollo promoverá la visibilidad de las PYMES dinámicas por parte de las entidades financieras. Existe además una variada gama de actividades específicas que una entidad de desarrollo de clusters podría emprender, con el objetivo de favorecer el mayor acceso al crédito bancario en su ámbito de actuación. En el próximo capítulo se abordarán recomendaciones detalladas en este sentido.

IV. FINANCIAMIENTO DE CLUSTERS: PROGRAMA BID –ASJDI

El "Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan" ha establecido -a través de su Componente I de Apoyo Financiero- una Línea de crédito para inversión de segundo piso, distribuida a través de los bancos comerciales que actúan en el ámbito provincial (Instituciones Financieras Intermediarias – IFIs, según la terminología del Programa).

El mecanismo elegido para la asignación de cupos entre IFIs es la subasta con tasa de interés única. Tanto los préstamos a las IFIs como los subpréstamos que éstas otorgan a las PYMEs están denominados en pesos, asumiendo la Provincia el riesgo cambiario de la porción financiada con fondos del BID. El plazo de los subpréstamos puede extenderse hasta 15 años, estando facultada cada IFI para establecer un período de gracia de hasta 5 años.

La iniciativa tuvo una amplia aceptación, con impactos particularmente positivos (el Anexo 2 ofrece información más detallada). Merecen destacarse los siguientes aspectos:

- a. La Línea BID-Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones ha supuesto un impacto relevante en el acceso al crédito *para inversión* de las empresas provinciales. Con tres subastas desde su lanzamiento, a lo largo de aproximadamente un año, el stock de préstamos de \$ 34 millones llegó a representar el 12 % del crédito bancario total a empresas en el ámbito provincial (Junio de 2009), lo que a nivel nacional equivaldría a una línea de crédito para inversión a mediano y largo plazo, en pesos y a tasa fija para las PYMES, de \$ 8.000 millones (USD 2.100 millones).
- b. Supuso también un amplio acompañamiento y participación de las entidades financieras que actúan en la Provincia. La Línea evita todo descalce de tasas, plazos y moneda, y las entidades sólo deben concentrarse en el riesgo crediticio. Resultó también determinante en este aspecto la intervención del Banco Central de la República Argentina como agente financiero del Programa, lo que dotó al sistema de seriedad y transparencia.

- c. No ha existido “captura” o “crowding-out” de la Línea por parte de empresas de mayor tamaño: tanto por el moderado monto promedio de los subpréstamos como por el rango de facturación de sus destinatarios, la participación de las PYMES es muy significativa, y se ha incrementado con las sucesivas subastas. El cumplimiento, por otra parte, resultó 100 % normal.
- d. Los sectores productivos (agro, industria, minería) han resultado los destinatarios preferentes, destacándose una elevada participación de las PYMES que reciben asistencia técnica del Componente No Financiero del Programa, e integran sus Grupos de Mejora Competitiva y de Acción.
- e. La Línea ha supuesto una llamativa mejora en las condiciones de costo y plazo en relación al contexto nacional general, aunque la situación macro conduce a que los plazos sean todavía inferiores a los máximos admitidos por el Programa.

Sin embargo, aunque se ha verificado una importante diversificación de fuentes crediticias en el mercado local, con una mayor competencia bancaria, las PYMES asistidas pertenecen en su mayoría al segmento ya bancarizado. A pesar de su claro impacto positivo, el Programa continúa enfrentando dificultades para incorporar empresas sin trayectoria bancaria y crediticia, a pesar de su capacidad potencial para una mayor integración en los clusters competitivos identificados. Este capítulo se centra entonces en los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo bancarizar a las PYMES de los clusters seleccionados que todavía no acceden al crédito?
- ¿Qué modificaciones podrían hacerse en este sentido en la Línea BID-ASJDI?
- ¿Qué otros instrumentos financieros podrían emplearse?
- ¿Qué modificaciones podrían impulsarse en la estructura de la Agencia para dar respuesta a estos desafíos?

A. APUNTES PARA EL SEGUIMIENTO DE LA LÍNEA DE PRESTAMOS PARA LA INVERSION BID – ASJDI

El procedimiento de subastas periódicas incluye las ventajas de un monitoreo regular del funcionamiento de la Línea BID – ASJDI, permitiendo incorporar ajustes a las necesidades del mercado y a los ciclos productivos regionales. Se presentan a continuación algunos lineamientos que podrían contribuir a un mayor alcance de sus beneficios, agrupados en cuatro apartados:

a. Para profundizar el acceso al crédito de las PYMES y Microempresas.

i. Evaluar la conveniencia de lanzar un menor número de subastas por más monto individual (por ejemplo, dos semestrales en lugar de tres cuatrimestrales).

Un sistema de subastas frecuentes posee la ventaja de exigir a las IFIs una rápida respuesta en la colocación de subpréstamos, aunque podría concentrar la atención de los bancos en sus clientes ya calificados. Una menor frecuencia, en cambio, podría favorecer la identificación de nuevos clientes, con un impacto económico y social como mínimo idéntico.

ii. Diversificación de plazos de colocación.

En el mismo sentido, podría considerarse una ampliación de los plazos máximos de colocación de subpréstamos para PYMES no bancarizadas, que tramiten avales de una SGR o que pertenezcan a rangos de facturación relativamente menores.

iii. Ampliar las acciones de difusión y promoción del Programa entre las micro y pequeñas empresas.

iv. Mejorar la calidad de las garantías que las pequeñas empresas ofrecen a los bancos.

Ello permite reducir los requisitos de información y las exigencias patrimoniales por parte de las entidades, y puede alcanzarse a través de un convenio de la Provincia con una SGR, o con el establecimiento de un sistema propio de avales y garantías.

- v. *Monitorear el acceso de las micro y pequeñas empresas en las subastas.*

De ser necesario en el futuro, podrían segmentarse las subastas por monto, mediante un sistema de cupos a fin de evitar la competencia entre grandes empresas y PYMES.

b. Para reducir el costo financiero total de los préstamos.

- i. *Monitorear el CFT real de las operaciones de préstamo, tomando muestras y examinando los montos de las comisiones vinculadas al desembolso y administración de los créditos.*

- ii. *Habilitar el Régimen de Bonificación de Tasas (RBT) de la Secretaría PYME de la Nación.*

Ello facilitaría el acceso de más micro y pequeñas empresas sanjuaninas, y tomaría en cuenta que el RBT ya es utilizado por los bancos comerciales en otras líneas de crédito.

c. Para promover la extensión de los plazos de los préstamos.

- i. *Segmentar las subastas por plazos.*

De este modo se determinaría una tasa de corte para cada plazo, con el objetivo de evitar la competencia entre plazos cortos y largos. Ejemplo: tres tramos, hasta 2 años, 2 a 4 años (inversión corto) y más de 4 años (inversión largo).

- ii. *Eliminar los préstamos para capital de trabajo.*

Esta facilidad se habilitó durante la crisis financiera internacional de 2008, pero podría revisarse en la medida en que las condiciones de mercado lo ameriten.

d. Para una mayor asignación a los clusters promovidos. Las PYMES pertenecientes a cadenas productivas provinciales reciben directamente la asistencia técnica brindada por el Componente No Financiero del Programa. De todos modos, podría pensarse en

una mayor focalización de la asistencia financiera recibida a través de la Línea de Préstamos para la Inversión BID-ASJDI:

i. Acceso preferencial a garantías.

En el marco de una mayor promoción y utilización de los sistemas de avales y garantías (según se propone en el próximo apartado), el Programa podría cubrir el costo de los avales crediticios ofrecidos por las PYMES integrantes de clusters promovidos (vgr. aquellas participantes en GMC y GA), o bien ampliar el margen de cobertura de las garantías.

ii. Financiación de Fideicomisos Productivos.

Las cadenas de PYMES vinculadas comercialmente con un gran cliente pueden articularse para utilizar su propio flujo de negocios como un valioso elemento de aval crediticio (según se presenta en el próximo apartado).

B. POSIBLES HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS FINANCIEROS ADICIONALES.

A lo largo del trabajo se ha hecho detallada referencia a las dificultades enfrentadas por el segmento de empresas PYME para acceder al financiamiento, aún en países desarrollados, y con más gravedad en Argentina, donde las dificultades macroeconómicas y la falta de previsibilidad afectan al mercado financiero como un todo.

En la práctica, las PYMES argentinas acceden a una pequeña porción del crédito, sólo para capital de trabajo, a períodos cortos y con elevado costo, y merced a la exigencia de garantías reales propias o de sus accionistas. Esta realidad hace necesario que cualquier política y acción de fomento del crédito PYME deba contar con herramientas complementarias que faciliten la *gestión* del riesgo, atendiendo a las dificultades operativas básicas del mercado en donde se opera. Estos instrumentos podrían desarrollarse en dos dimensiones:

1. *Instituciones de Garantía para PYMES*, que complementan o a veces reemplazan a las entidades financieras en la evaluación de riesgo y calificación crediticia de las PYMES.

2. *Fideicomisos Productivos*, que aportan un elemento innovador de aval, a través de la cesión de los flujos de fondos de una cadena de valor.

1. Instituciones de Garantía

Sumar la intervención de una Institución de Garantía al proceso crediticio aparece como una herramienta muy utilizada y de gran efectividad en países que han experimentado un importante desarrollo en sus sectores PYME.

En esta materia nuestro país ofrece dos posibilidades: Sociedades de Garantía Recíproca y Fondos de Garantía.

a) Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) :

Se trata de empresas privadas cuyo fin específico es el otorgamiento de garantías a PYMES. Están formadas por Socios Protectores, que aportan al fondo de riesgo a cambio de desgravación impositiva, y Socios Partícipes que reciben el servicio de garantía.

Las SGR han demostrado poseer ventajas comparativas en la calificación crediticia de PYMES por diversas razones:

- a. Generan la escala que muchos bancos no poseen: son especialistas en PYMES, y hasta pueden serlo en un sector de la economía.
- b. Cuentan con equipos de análisis crediticio con la capacitación y la disponibilidad de información necesaria para realizar esa tarea.
- c. No están sujetos a las normas prudenciales del BCRA para la revisión crediticia.
- d. Conocen la visión de cluster o cadena de valor.

En comparación con los bancos, las SGR cuentan con flexibilidades tales como:

a. No deben respetar la relación 1 a 1 del crédito con el Patrimonio Neto de la empresa, exigida por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) a los bancos para determinar el monto de la calificación.

b. Las normas permiten a los bancos considerar sus garantías como Preferida “A”, eliminando las restricciones de Graduación de Crédito.

c. Se aceptan distintos tipos de contragarantías (aisladas o conjuntas): reales, personales de sus accionistas, comerciales, e incluso la cesión de flujos de fondos mediante herramientas financieras.

Una garantía emitida por una SGR puede transformarse en un crédito mediante distintas formas de financiamiento (“*monetización*”):

a. *En forma directa*, a través de entidades financieras del país, fondos e instituciones privadas del país, y entidades financieras y organismos públicos y/o privados del exterior.

b. *En forma indirecta*, a través del mercado de capitales: inversores individuales o institucionales adquieren en oferta pública los títulos emitidos por un agente fiduciario.

b) Fondos de Garantía:

Son instrumentos creados con recursos públicos, que tienen como fin específico el otorgamiento de garantías orientadas hacia el segmento, sector o región definidos por el ente gubernamental que lo establece y administra.

Estos fondos operan en general de la mano de la banca pública, y un ejemplo lo constituye el Fondo de Garantía de la Provincia de Buenos Aires (FOGABA), vinculado al Banco de la Provincia de Buenos Aires.

c) Recomendaciones para la Provincia de San Juan:

Se presentan a la Provincia de San Juan tres alternativas principales:

a. *Crear un Fondo de Garantía*, haciendo un aporte de recursos y estableciendo una estructura de gestión.

b. *Crear una SGR de la Provincia*, generando el consenso entre las empresas líderes de la región, con el aporte de organismos internacionales y con recursos propios a través de la desgravación impositiva para los socios protectores.

c. *Establecer un convenio con Garantizar SGR que tiene cobertura a nivel nacional*, mediante un aporte para la creación de un fondo interno específico, y acordando reglas especiales de fraccionamiento.

El posible convenio con Garantizar SGR aparece como la alternativa más conveniente, ya que permitiría una ejecución inmediata, acotaría el costo al aporte realizado y desligaría a la Provincia de la gestión aprovechando la experiencia ya adquirida.

La propuesta se refiere a Garantizar SGR y no a otra SGR por diversas razones:

a. Fue la primera SGR constituida en Argentina (en el año 1997) y se ha convertido en líder del mercado, con \$ 500 millones de garantías otorgadas a Marzo 2009 y \$ 200 millones de fondo de riesgo.

b. Opera con autorización de la Autoridad de Aplicación (Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional).

c. Se encuentra inscrita en el registro del BCRA, lo cual otorga a sus avales para entidades financieras la categoría de garantías preferidas "A".

d. Cuenta con calificación de Moody's Aa3.ar a Septiembre 2009.

e. Tiene probada experiencia local y en los sectores que allí se desempeñan (aproximadamente \$ 40 millones de avales otorgados en San Juan).

f. Cuenta ya con una oficina comercial en la Provincia de San Juan.

Sin embargo, la posibilidad de crear un Fondo Provincial de Garantía no debería descartarse, sino que podría constituir una segunda etapa complementaria. Supondrá una herramienta de alto impacto para profundizar la asistencia financiera, de modo que alcance a los segmentos más pequeños y menos bancarizados. La inversión involucrada no es significativa -asimilable a una ventanilla de despacho de garantías- y permitirá abordar el problema de la *informalidad* de algunos segmentos de las cadenas de valor.

Podría resultar de gran utilidad, por ejemplo, para asistir a los pequeños productores de las cadenas del vino, mosto, oliva y minería.

Tanto en el caso de un convenio con Garantizar SGR como con la creación de un Fondo de Garantía Provincial, estas herramientas –al no contar la Provincia con una institución financiera propia- necesitan ser complementadas por acuerdos con bancos con presencia regional, que comprometan determinados cupos de monetización y/o la utilización de estas garantías para extender la Línea BID – ASJDI a los segmentos PYME que todavía no son sujetos de crédito.

2. Fideicomisos Productivos

a) Presentación.

Esta figura transforma el concepto rígido de garantía tradicional (activos independientes disponibles de antemano) en un concepto dinámico de garantía sobre el negocio. Constituye una herramienta que permite la cesión del flujo de fondos y/o de los acuerdos comerciales de un grupo de PYMES que forman parte de una cadena productiva.

Requiere no sólo de la voluntad de un conjunto de proveedores, sino fundamentalmente del compromiso de la empresa grande o “nucleador”, que “da fe” de los eslabones que componen la cadena y de su sustentabilidad. La financiación se adecua al ciclo productivo, ya que el repago se efectúa a través de las cobranzas de las ventas habituales, y resulta de bajo costo y sin la exigencia de garantías adicionales.

Este vehículo, que permite suplir algunas imperfecciones en la asignación de riesgo, opera en dos frentes:

a. *Fideicomisos Productivos de Garantía*: son estructuraciones de cadenas productivas que se convierten en garantía para que un banco, una entidad pública o un organismo multinacional lo financie en forma directa.

b. *Fideicomisos Productivos Financieros*: un fiduciario emite certificados de participación, que pueden ser comprados por uno o más inversores en forma privada, o que son colocados por el mecanismo de oferta pública en el mercado de

capitales (para ello necesitan calificación y aprobación de la Comisión Nacional de Valores).

b) Ventajas.

En un Fideicomiso Productivo se distinguen conceptualmente los siguientes participantes de la cadena de valor:

a. *Productores*: son los tomadores/sujetos de crédito, cuyo destino será el capital de trabajo o la inversión y/o equipamiento en bienes de capital.

b. *Empresa nucleadora*: es la empresa a la cual los Productores entregan su producción, contando además con una importante trayectoria en la actividad. Asume el compromiso contractual de retener el valor de la cuota del préstamo en cada liquidación al Productor.

c. *SGR*: analiza crediticiamente a cada Productor, y constituirá las contragarantías que considere necesarias. Por cada Productor aprobado otorgará un aval, que según la normativa del BCRA es considerado “Garantía Preferida A” (para Garantizar SGR).

d. *Banco o Mercado de Capitales*: monetizará e instrumentará las operaciones de crédito.

Las ventajas para las PYMES de este tipo de estructuración son múltiples, y no sólo refuerzan su capacidad crediticia sino que *retroalimentan la integración de la cadena de valor*, conformando un círculo virtuoso:

a. Incorpora al mercado de de capitales como una nueva alternativa de financiamiento.

b. Permite acceder a los costos financieros de las compañías grandes.

c. En la mayoría de los casos no se exigen garantías reales.

d. Los plazos de financiación se adaptan a las necesidades del ciclo de producción, venta y cobranzas.

e. Asegura el horizonte de ventas y financiación, pudiendo concentrarse en la problemática de la producción.

f. Permite integrar un conjunto de empresas que pueden obtener beneficios adicionales en la compra de insumos y/o la contratación de servicios: promueve la asociatividad.

Estas estructuraciones y el consiguiente fortalecimiento de la cadena de valor generan también beneficios para el nucleador:

a. Consigue que sus proveedores obtengan financiación para capital de trabajo y adquisición de bienes de capital *sin involucrar recursos propios*.

b. Mejora sus índices patrimoniales.

c. Puede incorporar nuevos proveedores.

d. Facilita la incorporación de nuevas tecnologías en sus proveedores, para cumplir con los requisitos de producción necesarios.

e. Puede exigir las mejoras necesarias para adecuar la calidad de los productos a la demanda del mercado.

f. Mejora los tiempos de entrega y su horizonte de planificación.

g. Genera fidelización de los proveedores.

El mercado argentino, por otra parte, cuenta ya con algunas experiencias en materia de estructuraciones de cadenas de valor, orientadas principalmente al sector agroexportador. El liderazgo lo ha ejercido Garantizar SGR a través de fideicomisos financieros con oferta pública.

Existen también estructuraciones más diversificadas según los sectores que atienden, en la forma de fideicomisos de garantía financiados por un banco o algún organismo multilateral.

El armado de estas estructuras financieras enfrenta la dificultad de que no siempre las cadenas de valor cuentan con la instrumentación documental necesaria. Además del compromiso de los nucleadores, es necesario recopilar y construir la

documentación de respaldo tanto del conjunto de las PYMES como de los vínculos comerciales que existen entre ellas y la empresa grande o nucleadora. La experiencia muestra que los bancos no están dispuestos a afrontar esta tarea. Para fomentar la exploración y desarrollo de nuevos clusters y cadenas en el mercado de los fideicomisos productivos aparece como estratégico el rol de un articulador que facilite la tarea de la SGR y los bancos intervinientes, hasta que se adquiriera la experiencia local necesaria. En este sentido la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones podría cumplir una tarea preponderante.

C. ROLES DE UNA AGENCIA DE DESARROLLO LOCAL.

Tal como se concluyó en el Capítulo III, la incorporación del enfoque cluster a la evaluación crediticia de los intermediarios financieros debería formar parte de las políticas orientadas específicamente al desarrollo de los agrupamientos locales de PYMES y Microempresas. El valor agregado de la integración de un cliente potencial a un cluster no resulta inmediatamente mensurable para los bancos, y requiere una intervención pública focalizada.

Se trata de una tarea especialmente adecuada para una entidad de desarrollo local como la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones, con posibilidades de un diseño de las acciones promocionales ajustado a las características específicas de su clientela. Se sugieren a continuación algunos lineamientos para su desempeño.

En apretada síntesis, los desafíos a enfrentar son los siguientes:

- a. Desconocimiento de las cadenas de valor por parte de los bancos.
- b. El análisis crediticio individual de las PYMES “clusterizadas” no es rentable.
- c. Las PYMES tienen dificultades para identificar el financiamiento más adecuado a su perfil.
- d. Las no bancarizadas carecen de documentación y garantías suficientes.

e. Los programas públicos nacionales son múltiples y de trámite complejo para las PYMES.

Para abordarlos, la Agencia necesitará configurar un área especializada, en adelante denominada tentativamente como *Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera (UIGF)*, cuyo objetivo general consistirá en:

Promover la vinculación de las PYMES que integran los clusters locales con bancos y otros proveedores de crédito para inversión.

La UIGF debería constar de dos departamentos o unidades, el primero dedicado al desarrollo de conocimientos detallados de las PYMES provinciales en materia competitiva y financiera, que en adelante se denominará tentativamente como “*Unidad de Información Estratégica*” (UIE). La oficina restante debería ocuparse de asesorar directa y concretamente a las PYMES en su acceso al crédito, y se la denominará “*Unidad de Asesoramiento y Gestión Financiera*” (UAGF).

La UIE será un área de conocimientos, de análisis, orientada a brindar información sobre los clusters locales a bancos y potenciales inversores mientras que la UAGF apunta a la dinamización efectiva de los clusters desde el punto de vista financiero y de acceso al crédito.

1. Unidad de Información Estratégica (UIE).

Su misión consistirá en el relevamiento de los clusters y cadenas de valor provinciales, en contacto permanente con los Equipos de Sensibilización y los Grupos de Mejora Competitiva que ya se encuentran en ejecución. Tomará nota de las estrategias de “upgrading” consensuadas y en desarrollo, pero se focalizará en traducir dichas ventajas competitivas a estimaciones concretas de la rentabilidad de las PYMES y de la capacidad de recupero de sus inversiones, adoptando el punto de vista específico de los bancos y potenciales inversores. Sus principales tareas comprenderían:

a. Desarrollar para cada cadena de valor relevante:

- i. Estructura de la oferta.
- ii. Estructura de la demanda.
- iii. Comunidades de empresas intra-cluster (empresas nucleadoras y PYMES relacionadas).

iv. Ecuación económica y su evolución reciente.

v. Análisis FODA y *áreas clave* de rentabilidad.

vi. Estrategia de *upgrading* del cluster.

vii. Inversiones requeridas y demanda de crédito.

b. Las fuentes de información deberían exceder a las estadísticas oficiales, de modo que una actividad principal de esta Unidad consistiría en el desarrollo de bases de datos propias, y la realización frecuente de encuestas y entrevistas entre actores diversos. También puede pensarse en acuerdos de complementación con otras fuentes oficiales nacionales y provinciales.

c. La actividad debería desarrollarse sobre la base de un cronograma anual de informes, que incluya una estrategia de publicación y difusión general.

d. En materia de recursos humanos, la UIE debería tender a un objetivo definido para el perfil de sus integrantes: especialistas en la economía local.

- i. Profesionales en Ciencias Económicas.

- ii. Orientados al análisis real, sectorial y de cadenas de valor.
 - iii. Preferentemente con conocimientos de análisis de riesgo crediticio.
- e. Sería conveniente considerar algunos elementos que aseguren la sustentabilidad de la iniciativa: incluir un programa de formación de analistas junior, y un esquema de tutorías de los estudios regulares por medio de expertos sectoriales.
- f. Las actividades deben focalizarse en un elemento central y diferenciado: los clientes principales de la producción de la UIE son los bancos y los potenciales inversores. Por ello se propone:
- i. Creación de un *Consejo Consultivo Asesor*, integrado por representantes de las entidades financieras presentes en la Provincia, que permita una verificación permanente sobre la efectiva utilidad de los estudios y análisis realizados.
 - ii. Preparación de un cronograma de presentaciones periódicas específicas a oficiales de negocios / analistas de riesgo, a cargo de los profesionales de la UIE.
 - iii. Dichos encuentros deberían contar también con expositores invitados especiales (políticos y expertos del ámbito provincial y nacional).
 - iv. Eventual diseño de programas de capacitación sobre cadenas de valor sanjuaninas, destinados a analistas de riesgo crediticio de las casas matrices bancarias.
- g. El objetivo es que los bancos y potenciales financiadores vayan incorporando en su matriz de riesgo crediticio -con el tiempo y la información suministrada por la UIE- variables claves como nivel de competitividad y rentabilidad de los clusters, y grado de pertenencia de las PYMES a comunidades de empresas dentro de cada uno.

2. Unidad de Asesoramiento y Gestión Financiera (UAGF).⁷

Su misión se centrará en colaborar con las PYMES en la gestión crediticia, comprendiendo las siguientes dimensiones:

a. *Asistencia directa para el acceso al crédito productivo.*

i. Una primera y decisiva tarea consistirá en orientar a las PYMES hacia el tipo de financiamiento más adecuado a su perfil, evitando gestiones innecesarias. Según el caso podrá recomendarse el recurso a fuentes no bancarias, incluyendo instituciones microfinancieras. También podrán sugerirse algunas alternativas asociativas, diferentes al crédito bancario individual.

ii. La UAGF podrá asistir a las PYMES en la preparación de la documentación básica exigida por las regulaciones bancarias para la gestión crediticia, comprendiendo información sobre resultados económicos y proyecciones de flujo de fondos.

La asistencia deberá centrarse en los formularios y formatos requeridos por las IFIs para cada caso concreto, evitando la elaboración de “manuales” o “instructivos” de carácter general, que resultan de escasa utilidad para las PYMES.

iii. El aporte de avales constituye un elemento crítico en la gestión crediticia, y la identificación de garantías adicionales debe ser parte central de la orientación a ofrecer a PYMES.

b. *Acceso a programas públicos:* según se describió más arriba, la política nacional incluye gran diversidad de instrumentos, dependientes de agencias diferentes y con variada complejidad de trámite.

i. Es necesario asistir a las PYMES en la identificación de las herramientas asistenciales más adecuadas a su perfil empresario y al proyecto concreto a financiar.

⁷ Algunas de las funciones asignadas a esta Unidad no requieren una ejecución estrictamente centralizada por parte de la misma Agencia de Desarrollo Local, sino que pueden ser tercerizadas.

ii. La UAGF podrá orientar la gestión, contribuyendo a identificar los programas nacionales con trámite más ágil y accesible, y que permitan una adecuada estimación de tiempos.

c. *Nuevos instrumentos financieros*: desarrollo y análisis de prefactibilidad, y posterior participación en su gestión, tanto en caso de una eventual implementación propia por parte de la UAGF, o bien a través del seguimiento de una implementación tercerizada. Ello comprendería:

i. Mecanismos de mayor acceso de las PYMES a avales crediticios.

ii. Diseño de vehículos específicos para cadenas productivas: promoción y negociación con “empresas ancla o nucleadoras” (ej. fideicomisos para cadenas de valor).

iii. Evaluación del eventual establecimiento de un Fondo de Microcréditos de segundo piso y de sus sistemas de gestión.

iv. Evaluación del eventual establecimiento de un Fondo de Capital de Riesgo provincial destinado a la asistencia de nuevos emprendedores.

v. También podría encomendarse a esta Unidad el monitoreo regular y la detección de oportunidades de mejora en el funcionamiento de la Línea de Préstamos para la Inversión BID – ASJDI, así como la preparación de diversos programas de difusión de su impacto.

d. El mejor servicio a las PYMES podría incluir también algunas *facilidades puntuales para la administración crediticia de los Bancos*:

i. Un elemento muy valorado por las IFIs es el control del destino de los préstamos para inversión financiados por la Línea de Préstamos para la Inversión BID–ASJDI, que debería sostenerse y, en lo posible, fortalecerse.

ii. En el mismo sentido, la UAGF podría brindar una opinión técnica acerca de la pertinencia de las inversiones a financiar, tanto para cada PYME individual como por su impacto para la competitividad de la cadena (modernización tecnológica, mercados externos, etc.).

iii. En la medida de lo posible, la UAGF podría promover una mayor formalización/documentación de las relaciones comerciales intra-cadenas, contribuyendo en consecuencia a una mejora en la evaluación crediticia general de las PYMES integrantes de los diversos clusters.

3. Intangibles determinantes del éxito.

Más allá de los aspectos funcionales y organizativos que se han sugerido para el establecimiento de una Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera en el marco de una Agencia de Desarrollo Local, deben resaltarse algunos elementos vinculados al *sostenimiento en el tiempo del prestigio general* de una iniciativa de esta naturaleza, el cual se considera un determinante central de su impacto económico-social:

a. Confiabilidad Técnica.

- i. Los proyectos PYME a asistir deben ser sólidos y fundamentados.
- ii. Deben apoyarse en un conocimiento de la realidad provincial por parte de la UIGF, que debe ser reconocido y respetado en el tiempo tanto por la comunidad bancaria y financiera como por las PYMES que demanden asistencia.
- iii. El análisis debe focalizarse en las perspectivas objetivas de mayor rentabilidad de las cadenas: debe evitarse todo tipo de romanticismo, muy frecuente en la literatura sobre clusters (“todo beneficio a las PYMES es positivo”, “todo aglomerado de PYMES posee un gran potencial social”, etc.).
- iv. Es imprescindible un alto estándar profesional en el gerenciamiento de la UIGF.

b. Confiabilidad Institucional.

- i. La transparencia de los trámites y procedimientos debe resguardarse como un activo estratégico esencial de la Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera.
- ii. Un mecanismo ágil y sencillo de acceso público a las actuaciones, incluyendo auditorías externas, sería muy recomendable desde el inicio de las actividades de asistencia financiera.
- iii. Resulta imprescindible evitar caer en el extendido y lamentable desprestigio de otras agencias públicas.

En síntesis,

La transparencia y la seriedad profesional son activos intangibles claves para potenciar la reputación global de la Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera.

V. CONCLUSIONES.

El presente documento aborda el análisis de la relación entre el desarrollo dinámico de PYMES agrupadas en cadenas de valor locales y el financiamiento de sus inversiones. El estudio se focaliza principalmente en el acceso al crédito bancario de una PYME integrada en un cluster sectorial, y sus posibles repercusiones sobre el diseño de las políticas públicas, relevando la experiencia internacional y nacional en la materia, y considerando también el impacto de la ejecución del “Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo en la Provincia de San Juan”, financiado parcialmente por el BID a través del Préstamo 1798/OC-AR.

El dinamismo registrado por las tramas densas de PYMES agrupadas localmente, con un marcado protagonismo en la innovación tecnológica y en el incremento de la productividad, ha dado lugar a importantes desarrollos académicos y a un nuevo debate en materia de intervenciones públicas. La consecuencia principal ha consistido en un paradigma novedoso: la introducción de una visión “vertical”, centrada en los negocios individuales y las cadenas de valor, que difiere del enfoque “horizontal” de las políticas públicas tradicionales, dirigido a sectores económicos amplios o al segmento PYME en su conjunto.

Esta nueva visión no considera la creación de clusters, reconociendo que su desarrollo depende primordialmente de condiciones básicas de mercado. Provee sin embargo un nuevo foco para las políticas públicas, planteando su redireccionamiento hacia cadenas productivas particulares y promoviendo la competitividad (“upgrading”) de clusters existentes seleccionados.

La experiencia internacional y nacional relevada, sin embargo, muestra que los instrumentos de “upgrading” de clusters consisten en subsidios de asistencia técnica, mientras que la asistencia financiera preferencial parece continuar con el criterio horizontal tradicional, dirigido a las PYMES en general, sin diferenciación por localización y/o cadena productiva. A pesar de la efectividad de estas herramientas para promover el acceso al crédito de las PYMES (como sucede en los países centrales), la consideración del enfoque cluster podría implicar un impacto positivo todavía mayor sobre la productividad y el crecimiento global. Esto parece aún más necesario en

contextos económicos inestables como el de Argentina, con escasos tamaño y profundidad en su sistema financiero.

El “Programa de Crédito para el Desarrollo de la Producción y el Empleo” establecido por la Provincia de San Juan y el BID, y en especial su Línea de Financiamiento de Inversiones administrada por la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones, constituye un valioso precedente para una mayor integración de ambas dimensiones de la política pública dirigida a PYMES: la superación de la tradicional discriminación patrimonial sufrida por este segmento empresario, y la simultánea promoción de su integración en clusters dinámicos, con un impacto diferencial sobre el desarrollo y la competitividad de la economía nacional.

Las exigencias del sistema bancario con respecto a la verificación de la capacidad de repago de sus clientes plantean, como una consecuencia no deseada, dificultades generales de acceso al crédito para las PYMES, y el enfoque cluster no aporta una remoción automática de esta distorsión. La pertenencia de una PYME a una cadena de valor exitosa constituye un elemento objetivamente valioso, que debería redundar en un menor riesgo crediticio percibido. Este valor agregado, sin embargo, permanece oculto para los evaluadores de riesgo, y su eventual dilucidación resulta en general no rentable para las operaciones bancarias de menor monto.

En consecuencia, la vinculación entre las PYMES que integran clusters y cadenas de valor locales con los bancos y demás proveedores de crédito debe ser específicamente asistida, con una intervención focalizada brindada por una entidad o agencia pública con conocimiento detallado de la economía local, como es el caso de la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones. Se trata de un rol articulador, que ayude a resolver fallas de coordinación pública-privada, privada-privada y pública-pública en la asistencia financiera, y que consistirá probablemente en un proceso prolongado, con altas cuotas de “aprendizaje en el trabajo”: el contexto nacional argentino añade la dificultad especial de la inestabilidad macroeconómica y la falta de cultura crediticia.

La Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones cuenta con el activo de la exitosa operación de la Línea de Crédito para Inversión, que ha supuesto una notable expansión del crédito de mediano plazo para las PYMES provinciales, con una llamativa disminución de costos con respecto al promedio nacional. El nuevo crédito se

ha focalizado en los sectores productivos, con una importante participación de los clusters promovidos a través del Componente No Financiero del Programa. La asignación individual a través del sistema bancario local y la distribución de fondos por el sistema de subastas periódicas han contribuido a los positivos resultados obtenidos.

La experiencia muestra sin embargo que, a pesar de no existir captura por parte de compañías de mayor tamaño y de su efectiva utilización por las PYMES provinciales, acceden principalmente a la Línea empresas ya bancarizadas, subsistiendo dificultades de acceso al crédito por parte de aquellas PYMES que no poseen todavía trayectoria en el sistema bancario. Este estudio aborda algunas alternativas para profundizar el resultado buscado por el Programa, “bajando” su impacto a las PYMES integrantes de clusters locales que carecen de historia crediticia previa.

Plantea en este sentido algunas sugerencias para el monitoreo de la Línea, de modo de asegurar en el tiempo su mayor alcance, la consolidación del menor costo de los subpréstamos, la extensión de los plazos de financiación y una mayor utilización por parte de los clusters promovidos.

Se proponen además algunos lineamientos para instrumentos innovadores de financiación a PYMES provinciales, con particular acento en el enfoque cluster. Se recomienda especialmente la consideración de un eventual convenio con una sociedad de garantías recíprocas, sumando a una institución especializada en calificación crediticia de PYMES, con un inmediato impacto positivo sobre los agrupamientos sanjuaninos. En un segundo paso, se sugiere la conveniencia del establecimiento ulterior de un Fondo Provincial de Garantías crediticias, que asegure la atención de segmentos no bancarizados.

También se recomienda la consideración de Fideicomisos Productivos (tanto de garantía como de financiamiento), remarcando que ello requiere la estructuración formal de las cadenas productivas, y una tarea de articulación que desemboca nuevamente en el rol estratégico a desempeñar en materia de asistencia financiera por la Agencia San Juan, incluyendo la posible utilización en dicho sentido de la Línea para Inversiones PYME que se encuentra en operación.

La integración del enfoque cluster a la asistencia crediticia de PYMES provinciales exigirá la constitución en la Agencia San Juan de una Unidad de

Inteligencia y Gestión Financiera (UIGF), que desarrolle actividades específicamente dirigidas al sistema bancario y a potenciales inversores. Deberá desempeñar dos misiones principales: el acopio y difusión de información sobre los clusters y cadenas locales, con énfasis en sus perspectivas de rentabilidad y solvencia desde el punto de vista del análisis de riesgo crediticio (a través de una unidad denominada tentativamente Unidad de Información Estratégica (UIE), y la asistencia directa a las PYMES provinciales en la gestión crediticia, incluyendo orientaciones en cuanto al tipo de financiamiento más adecuado a su perfil, la identificación de avales y garantías, el acceso a programas públicos nacionales, y el desarrollo e implementación de los nuevos vehículos financieros sugeridos, comprendiendo un eventual fondo de segundo piso para microcréditos provinciales (por medio de la unidad denominada Unidad de Asesoramiento y Gestión Financiera (UAGF).

El instrumento de promoción sugerido, la Unidad de Inteligencia y Gestión Financiera, hará posible en su ámbito una fluida relación entre los bancos y los clusters, conduciendo en el tiempo a una mejor percepción del riesgo crediticio y al desarrollo de vehículos financieros específicos, adaptados a las características de las empresas, los negocios y los ciclos productivos de las diferentes cadenas provinciales. La condición esencial del éxito será provista por su prestigio y reputación acumulados, para lo cual resultarán claves la seriedad profesional y la transparencia en su operación.

BIBLIOGRAFÍA

Anastasi, A., Bebczuk, R., Elosegui P. et al. 2008. *Diversificación productiva, geográfica y por deudores y su efecto sobre la calidad de la cartera crediticia en Argentina. Documento de Trabajo N°36*. Banco Central de la República Argentina.

Anlló, G., Bisang R., Campi M. et al. 2009. *Innovación y Competitividad en Tramas Globales*. Santiago, Chile. Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Ascúa, R. 2009. *La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post crisis 2002 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes*. Buenos Aires, Argentina: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Baruj, G., Kosacoff, B. y Ramos, A. 2009. *Las políticas de promoción de la competitividad en la Argentina. Principales instituciones e instrumentos de apoyo y mecanismos de articulación público-privada*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Basel Committee on Banking Supervision. 2000. *Principles for the Management of Credit Risk*. Basilea, Suiza: Basel Committee on Banking Supervision.

Bisso, R. 2003. *Clusters and Development Strategies: Reflections for a developing country's SME policy*, Bologna, Italia y Buenos Aires, Argentina:

Botelho, A. y Bastos Tigre, P. "Brazil" en M. Kuwayama, Y. Ueki y M. Tsuji, editores. *Information Technology for Development of Small and Medium-sized Exporters in Latin America and East Asia*. Economic Commission for Latin America (ECLAC) Project Documents: 159 - 188

Domínguez, R. 1996. *Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón*. Washington, DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.

Fundación Observatorio Pyme. 2007. *Utilización de Programas Públicos entre las PyME Industriales*. Buenos Aires, Argentina: Fundación Observatorio Pyme.

Krugman, P. 1995. *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachussets, United States: MIT Press.

-----, 1992. *Geography and Trade*. Cambridge, Massachussets, United States: MIT Press.

-----, 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*. Vol. 99. N° 3: 483 – 499.

-----, 1994. *Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Costs*. Documento presentado en la Conferencia Anual sobre Economía del Desarrollo. Washington, DC, Estados Unidos: Banco Mundial.

Mueller, R. y Sumner, D. 2006. *Clusters of Grape and Wine*. Agricultural Marketing Resource Center, University of California.

Nadvi, K. 1995. *Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. 2004. *Upgrading in Clusters and Value Chains in Latin America. The Role of Policies*. Washington, DC, United States. Inter-American Development Bank (IADB).

Pombo, P, y Figueiredo, J. 2006. "La Experiencia Europea para Promover el Acceso al Crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) a través de Sistemas de Garantía" en *La Extensión del Crédito y los Servicios Financieros*. Secretaria General Iberoamericana (SEGIB): 157 - 169

Porter, M. 2000. "Clusters and competition" en Gordon E. editor. *Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press.

-----, 1998a. "Clusters and the New Economics of Competition". *Harvard Business Review*. 76: 77-90.

-----, 1998b. *On Competition*. Harvard Business School Press.

Sölvell, Ö. 2008. *Clusters. Equilibrando Fuerzas Evolutivas y Constructivas*. Estocolmo, Suecia: Ivory Tower Publishers.

Unger, K. 2003. *Los Clusters Industriales en México: Especializaciones Regionales y la Política Industrial*. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

UNIDO - Foundation for MSME Clusters. 2006 *Making Clusters Work. UNIDO Methodology*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

UNIDO. 2009. *Breaking In and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries. Industrial Development Report 2009*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO).

Visser, E. 2004. *A Chilean Wine Cluster? Governance and Upgrading in the Phase of Internationalization*. Santiago, Chile: ECLAC.

ANEXO 1: EXPERIENCIA INTERNACIONAL EN MATERIA DE ASISTENCIA CREDITICIA PREFERENCIAL A PYMES.

El presente estudio ha revisado la abundante oferta de instrumentos públicos dirigidos a facilitar el acceso de las PYMES al crédito bancario, tanto en los países desarrollados como en las experiencias de América Latina, procurando identificar elementos que los vinculen con cadenas de negocios u otros criterios sectoriales.

1. Disponibilidad de crédito.

La presencia de la banca pública es determinante en prácticamente todos los casos, aunque con roles diferenciados según las políticas nacionales:

a. El *Banco del Estado de Chile - BancoEstado* es la principal entidad del sistema financiero chileno, y ofrece diversas líneas crediticias para PYMES con tasas y plazos preferenciales, incluyendo al segmento de microempresas.

b. Idéntico rol de prestamista directo adopta el *Banco Nacional de Comercio Exterior - BANCOMEXT* de la República de México, entidad estatal de primer piso que canaliza crédito preferencial a las PYMES, aunque con la finalidad exclusiva del financiamiento de exportaciones.

c. En muchas otras experiencias, sin embargo, en su asistencia de mediano y largo plazo a las PYMES la banca pública y otras agencias estatales ofrecen financiamiento *de segundo piso*, a través de la banca comercial. Por ejemplo *NAFIN – Nacional Financiera* de México, entidad estatal de desarrollo que distribuye líneas mayoristas a través de la banca comercial. También opera en jurisdicción de la Secretaría de Economía la agencia *PRONAFIM (Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario)*, especializada en créditos de segundo piso para ONGs microfinancieras.

d. En Chile, la *Corporación de Fomento de la Producción – CORFO* distribuye líneas de largo plazo para PYMES a través de las entidades bancarias, y financia carteras de microcréditos de ONGs y Cooperativas de Ahorro.

e. Otro ejemplo es el *BNDES - Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social* de Brasil, que ofrece financiamiento de segundo piso a través de la banca comercial, canalizando recursos de la Seguridad Social y de líneas de cooperación internacional.

f. La *COFIDE - Corporación Financiera de Desarrollo* de Perú se desempeña como banco de desarrollo, ofreciendo diversas líneas preferenciales para PYMES y Microempresas a través de las entidades comerciales, incluyendo Productos Financieros Estructurados destinados al desarrollo de proveedores.

g. Y también el caso de Francia, cuyo holding estatal *OSEO (Soutient l'innovation et la croissance des PME – Apoyo la Innovación y el Crecimiento de las PYMES, ex Banco de Desarrollo de las PYMES)* cofinancia préstamos a mediano y largo plazo de la banca comercial, disponiendo de fondos públicos y de la colocación de títulos en el mercado abierto.

2. Subsidio o bonificación del costo crediticio.

No se han identificado programas de subsidios explícitos a las tasas de interés pagadas por las PYMES a los bancos, aunque la mayor parte de las líneas crediticias asistenciales contempladas en el apartado anterior –tanto las otorgadas directamente por la banca pública como las de carácter mayorista asignadas individualmente por la banca comercial- comprenden condiciones preferenciales no sólo de plazo, sino también de *equiparación de las tasas de interés* con respecto a las vigentes en el mercado para el resto de las empresas.

La experiencia de Chile constituye un caso singular, con impacto indirecto aunque determinante sobre las tasas de interés cargadas a los préstamos para PYMES y Microempresas. Tuvo su origen en una decisión tradicional de las autoridades, en el sentido de no asignar recursos públicos *al fondeo* de carteras crediticias. Se resolvió en cambio subsidiar *los mayores costos de originación y seguimiento* generados a las entidades bancarias por aquella clase de préstamos, aunque el fondeo debe ser aportado por la banca comercial.

La iniciativa se denominó *PAC – Programa de Acceso al Crédito*, y fue ejecutada por el *Servicio de Cooperación Técnica - SERCOTEC*, corporación estatal de derecho privado. La asignación de estímulos resultó novedosa, ya que consistía en un

monto fijo por crédito otorgado, destinado a cubrir los gastos operativos de la institución crediticia. También resultó novedoso el sistema de acceso de los bancos, ya que se basaba en licitaciones públicas periódicas que otorgaban el subsidio a aquellas entidades que solicitaban menores recursos por crédito. El programa ha sido determinante para el involucramiento de la banca comercial en el crédito a PYMES y Microempresas, y fue recientemente discontinuado al comprobarse la autosostenibilidad del nuevo mercado, que cuenta incluso con entidades bancarias especializadas.

3. Sistemas de garantías.

La menor atractividad de la asistencia financiera a PYMES por parte de la banca surge principalmente de su falta de fortaleza patrimonial y de la ausencia de trayectoria crediticia previa. Este hecho es tenido especialmente en cuenta por las políticas nacionales, en particular en los países desarrollados. El apoyo a la disponibilidad y profundidad de los sistemas de avales y garantías constituye el corazón de la asistencia financiera a PYMES en Estados Unidos y Europa.

a. La *Small Business Administration – SBA* de Estados Unidos es una agencia federal independiente, creada por ley y financiada con el Presupuesto asignado anualmente por el Congreso. Promueve en la banca comercial el otorgamiento de créditos a PYMES a tasas y plazos preferenciales, a través de programas de garantías que cubren entre el 75 % y el 85 % de los créditos bancarios.

b. El *Fondo Europeo de Inversiones (FEI)* es una institución comunitaria de la Unión Europea, dedicada a disminuir el costo y alargar el plazo de los préstamos a PYMES, por medio del otorgamiento de garantías para “portafolios” de créditos PYME. Además del aval directo para carteras de bancos europeos, su asistencia se extiende a otros fondos nacionales de garantía, tanto públicos como privados, y funciona de modo creciente como “reasegurador de cauciones” a nivel continental.

c. *Mediocredito Centrale* de Italia es un banco de desarrollo y promoción de exportaciones, que fue privatizado en 1997 reteniendo la administración de la asistencia especial a PYMES. Además de ofrecer líneas de segundo piso a través de la banca comercial, administra el *Fondo Nacional de Garantía de Préstamos*, orientado crecientemente al reaseguro de las mutuales privadas de aval. En Italia existen numerosos consorcios y cooperativas mutuales (“Fidis”), distribuidos por regiones y

sectores de actividad, dedicados al otorgamiento de garantías crediticias y asociados en cinco Federaciones Nacionales (“Confidis”). *Mediocredito Centrale* participa en el régimen general de reaseguro a través del Fondo Nacional, aunque muchos Confidis tienen contratos directos de reafianzamiento con el Fondo Europeo de Inversiones.

d. *OSEO Garantie* (ex *Sociedad Francesa de Garantía al Financiamiento de PYMES – SOFARIS*) administra el Fondo Nacional de Garantía (dividido a su vez en fondos específicos), y opera a través de la red territorial de la Caja de Depósitos y Consignaciones - CDC, entidad pública vinculada a la banca popular. Participa en el amplio mercado de cauciones francés, de modo creciente como reasegurador de las numerosas entidades privadas y mutuales de garantía. Estas mantienen acuerdos que cubren desde 20% a 70% del riesgo, según los reafianzamientos de OSEO en el FEI.

e. Las *Sociedades de Garantía Recíproca* de España son entidades financieras reguladas, con amplio despliegue territorial y sectorial en la economía. Cuentan con el respaldo de la *Compañía Española de Reafianzamiento (CERSA)*, la cual se apoya a su vez en un acuerdo de reaseguro con la Comunidad Europea (FEI).

Los sistemas de garantía crediticia se expanden también en la Región:

a. *BancoEstado* de Chile administra el *Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios – FOGAPE*, aplicable a préstamos a PYMES tanto propios como de otros bancos. También *CORFO* otorga garantías crediticias a préstamos dirigidos a PYMES, tanto para líneas propias (Fondo FOGAIN) como para bancos con los cuales establezca convenios específicos (Programa COBEX).

b. En México, *BANCOMEXT* avala préstamos a la exportación otorgados a PYMES por bancos comerciales, y *NAFIN* administra también un fideicomiso destinado a otorgar garantías especiales para préstamos bancarios a PYMES.

c. En Brasil, el *BNDES* cuenta con Fondos de Garantía que cubren hasta el 80 % del crédito ofrecido por la banca comercial a las PYMES. También el *Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas – SEBRAE* (entidad privada de bien público) dispone del FAMPE, fondo de aval para préstamos a PYMES.

d. Tanto Perú como Guatemala han aprobado legislación específica referida a *Garantías Mobiliarias*, que habilita el crédito bancario a PYMES avalado por un

conjunto amplio de bienes muebles -comprendiendo inventarios, cuentas a cobrar, warrants, derechos de alquiler y usufructo, herramientas de trabajo, etc.- y con un registro público de inscripción de las garantías constituidas. Estas iniciativas cuentan con la asistencia técnica y financiera del BID.

Entidades nacionales y regionales especializadas en asistencia financiera a PYMES

Banco de la Nación Argentina; www.bna.com.ar

Banco del Estado de Chile; www.bancoestado.cl

BANCOMEXT – Banco Nacional de Comercio Exterior de México; www.bancomext.com

BEI - Banco Europeo de Inversiones; www.eib.org

BNDES - Banco Nacional de Desarrollo; www.bndes.gov.br

CERSA - Compañía Española de Reafianzamiento S.A.; www.reafianzamiento.es

CFI – Consejo Federal de Inversiones, Argentina; www.cfired.org.ar

COFIDE – Corporación Financiera de Desarrollo S.A., Perú; www.cofide.com.pe

COFIDES – Compañía Española de Financiación del Desarrollo SA; www.cofides.es

CORFO, Corporación de Fomento de la Producción de Chile, www.corfo.cl

ENISA – Empresa Nacional de Innovación de España SA; www.enisa.es

FEI - Fondo Europeo de Inversiones; www.eif.org

FONCAP – Fondo de Capital Social, Argentina; www.mecon.gov.ar

FONDO PYME, Secretaría de Economía de México; www.fondopyme.gob.mx

Garantizar Sociedad de Garantía Recíproca, Argentina; www.garantizar.com.ar

ICO – Instituto de Crédito Oficial de España; www.ico.es

MedioCredito Centrale, Italia; www.mcc.it

NAFIN México – Nacional Financiera Banca de Desarrollo; www.nafin.com

OSEO Francia - Soutient l'innovation et la croissance des PME; www.oseo.fr

Programa Nacional de Microcrédito, Argentina, Ministerio de Desarrollo Social; www.desarrollosocial.gov.ar

PRONAFIM – Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, Secretaría de Economía de México; www.pronafim.gob.mx

SBA– Small Business Administration, Estados Unidos; www.sba.gov

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas;
www.sebrae.com.br

SEPYME Argentina – Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Industria y Turismo, www.sepyme.gov.ar

ANEXO 2: LA LÍNEA DE FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES DEL PROGRAMA BID – AGENCIA SAN JUAN DE DESARROLLO DE INVERSIONES

Cuadro 2
Provincia de San Juan – Market share de las financiaciones¹
Marzo 2009

Banco	Financiaciones (millones \$)	Filiales Habilitadas	Financiaciones / Filiales (mill \$)	Market Share Financiaciones
Banco Nación ²	159,5	7	22,8	21,8%
Banco de San Juan	210,2	10	21,0	28,7%
<i>Fin. al Sector público</i>	-	-	-	0,0%
<i>Fin. al Sector privado</i>	210,2	-	21,0	28,7%
Resto Provinciales	-	-	-	0,0%
Subtotal	369,72	17	21,75	50,48%
Santander Río	67,3	2	33,7	9,2%
BBVA- Francés	50,9	1	50,9	6,9%
Hipotecario	50,0	1	50,0	6,8%
HSBC Bank Argentina	42,3	1	42,3	5,8%
Credicoop	26,2	1	26,2	3,6%
Columbia	22,9	1	22,9	3,1%
Galicia	21,9	1	21,9	3,0%
Standard Bank	17,9	1	17,9	2,4%
Citibank	15,9	1	15,9	2,2%
Patagonia	15,0	1	15,0	2,0%
Resto Privados	32,4	3	10,8	4,4%
Subtotal	362,6	14	25,9	49,5%
TOTAL	732,4	31	23,6	100,0%

¹ Las financiaciones incluyen préstamos, avales y garantías otorgadas.

² Diciembre de 2008, último dato disponible.

Fuente: Curat, Martínez Larrea & Asociados en base a balances de las entidades (2009).

Cuadro 3
Línea BID – ASJDI: Representatividad en el sector financiero provincial¹
Junio 2009

Sector	Préstamos a Empresas Pcia. de San Juan (Miles de \$)		Linea BID - Agencia San Juan (Miles de \$)		% de Línea sobre total Préstamos
Agropecuario	49.351	17,1%	9.827	29,0%	19,9%
Industria	70.109	24,3%	11.743	34,6%	16,7%
Minería	15.267	5,3%	1.593	4,7%	10,4%
Comercio	34.391	11,9%	1.573	4,6%	4,6%
Construcción	37.285	12,9%	633	1,9%	1,7%
Servicios	82.649	28,6%	8.525	25,2%	10,3%
<i>Total general</i>	<i>289.053</i>	<i>100,0%</i>	<i>33.894</i>	<i>100,0%</i>	<i>11,7%</i>
Otros Sectores (*)	22.641				
Personas Físicas	354.363				
Total Provincia	666.057				

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

(*) Incluye Servicios Financieros, Administración Pública y Electricidad, Gas y Agua.

Fuente: Elaboración propia en base a BCRA y Programa BID- ASJDI (2010).

Cuadro 4
Línea BID – ASJDI - Destino de los préstamos por sector económico¹

Sector	Montos (\$)	Casos	Monto Promedio (\$)
Agropecuario	9.827.000	43	228.535
Industria	11.742.659	41	286.406
Minería	1.592.891	6	265.482
Comercio	1.573.000	8	196.625
Construcción	633.000	4	158.250
Servicios	8.525.000	20	426.250
Total general	33.893.551	122	277.816

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Cuadro 5
Línea BID – ASJDI - Distribución de los préstamos por monto¹

Rango Monto (\$)	Totales (\$)		Casos	
< de 100 M.	1.571.791	4,6%	27	22,1%
de 100 M. a 250 M	9.680.964	28,6%	59	48,4%
de 250 M. a 500 M	8.324.795	24,6%	22	18,0%
de 500 M a 1 MM	8.916.000	26,3%	11	9,0%
> 1 MM.	5.400.000	15,9%	3	2,5%
Total general	33.893.551	100,0%	122	100,0%

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Cuadro 6
Línea BID – Agencia San Juan - Distribución de los préstamos por plazo¹

Plazo (meses)	Monto (\$)		Cantidad		Monto Promedio (\$)
hasta 12	2.746.000	8,1%	24	19,7%	114.417
de 12 a 36	14.048.664	41,4%	63	51,6%	222.995
de 36 a 48	5.262.000	15,5%	16	13,1%	328.875
de 48 a 60	10.620.887	31,3%	17	13,9%	624.758
mas de 60	1.216.000	3,6%	2	1,6%	608.000
<i>Total general</i>	<i>33.893.551</i>	<i>100,0%</i>	<i>122</i>	<i>100,0%</i>	<i>277.816</i>

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Tasas de Interés:

El Programa ha utilizado un sistema de licitación por tasa única para asignar los fondos en cada subasta: una vez efectuado el corte, los fondos son entregados a las IFIs a la misma tasa de interés, y todos los subpréstamos han sido cargados con la misma tasa en cada subasta (12,1 % en la primera, 11,5 % en la segunda y 13 % anual en la tercera). Estas tasas de interés resultan moderadas para el mercado argentino (afectado por la marcada inestabilidad de su marco financiero y crediticio, según fue presentado en el Capítulo III), y ha implicado una significativa contribución a la reducción de los costos financieros de las PYMES sanjuaninas.

Cuadro 7
Línea BID – Agencia San Juan -Préstamos por rango de facturación
de las empresas beneficiarias¹

Rango Facturación (\$)	Préstamos Otorgados				
	Monto (\$)		Cantidad		Monto Prom. (\$)
< a 500 M.	700.000	2,1%	7	5,7%	100.000
De 500 M. a 1 MM.	3.160.000	9,3%	16	13,1%	197.500
De 1 MM a 2 MM	5.655.300	16,7%	22	18,0%	257.059
De 2 MM a 5 MM	9.599.664	28,3%	37	30,3%	259.450
De 5 MM a 10 MM	9.088.000	26,8%	23	18,9%	395.130
> 10 MM	5.690.587	16,8%	17	13,9%	334.740
<i>Total general</i>	<i>33.893.551</i>	<i>100,0%</i>	<i>122</i>	<i>100,0%</i>	<i>277.816</i>

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Cuadro 8
Línea BID – Agencia San Juan - Evolución de la participación
por rango entre subastas¹

Rango Facturación (\$)	Subasta			Total
	1	2	3	
< a 500 M.	3,1%	2,2%	0,7%	2,1%
de 500 M. a 1 MM.	6,3%	10,7%	10,2%	9,3%
de 1 MM a 2 MM	18,8%	15,4%	16,5%	16,7%
de 2 MM a 5 MM	25,8%	29,4%	29,1%	28,3%
de 5 MM a 10 MM	18,6%	28,1%	33,7%	26,8%
> de 10 MM	27,3%	14,1%	9,8%	16,8%
<i>Total general</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>	<i>100,0%</i>

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Cuadro 9
Línea BID – Agencia San Juan - Préstamos otorgados
por categoría de cliente y por subasta¹

Tipo de Cliente	Subasta						TOTAL	
	1		2		3			
	Montos (\$)	Casos	Montos (\$)	Casos	Montos (\$)	Casos	Montos (\$)	Casos
A	4.305.300	22	8.217.000	37	5.536.000	31	18.058.300	90
B			600.000	4	55.000	1	655.000	5
C	5.240.587	11	5.900.000	7	2.200.000	4	13.340.587	22
Sin clasif.	123.664	1	850.000	2	866.000	2	1.839.664	5
TOTAL	9.669.551	34	15.567.000	50	8.657.000	38	33.893.551	122

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).

Nota al Cuadro 9: Las empresas prestatarias han sido clasificadas por las IFIs en tres categorías:

- A. Empresa cliente con crédito.
- B. Empresa cliente sin crédito.
- C. Empresa no cliente.

Al cruzar la información de los clientes tipo C con la Central de Deudores del BCRA surge que dichas empresas tenían crédito en otros bancos, revelando que las IFIs han interpretado esta clasificación como indicando a empresas que no habían sido previamente calificadas *por cada uno de ellos*, y no que se trata de un cliente no bancarizado. Hasta ahora, por tanto, sólo en pocos casos el Programa ha generado la calificación crediticia de clientes que se encontraban fuera del sistema.

Cuadro 10
Línea BID – Agencia San Juan - Préstamos otorgados por cadena productiva -
Participación de las Empresas integrantes de Grupos de Mejora Competitiva
(GMC) y de Grupos de Acción (GA)¹

Cadena	Préstamos		Préstamo Promedio	GMC ó GA		GMC ó GA %
	Monto (\$)	Casos		Monto (\$)	Casos	
Aceituna y aceite de oliva	3.451.000	13	265.462	2.351.000	10	68,1
Fruta en fresco	3.170.587	14	226.470	820.000	3	25,9
Hortalizas en fresco	350.000	1	350.000	350.000	1	100,0
Minería	4.602.000	12	383.500	2.399.000	5	52,1
Pasas de uva	2.859.664	9	317.740	2.559.664	8	89,5
Semillas	206.000	3	68.667	206.000	3	100,0
Turismo	4.100.000	6	683.333	2.700.000	2	65,9
Varias (Industria-Construcción)	8.053.300	25	322.132	200.000	1	2,5
Varias (Transporte-Comercio-Servicios)	2.988.000	14	213.429	50.000	1	1,7
Vinos básicos	1.805.000	11	164.091	550.000	2	30,5
Vinos diferenciados	1.958.000	13	150.615	650.000	6	33,2
(En blanco)	350.000	1	350.000			
<i>Total general</i>	<i>33.893.551</i>	<i>122</i>	<i>277.816</i>	<i>12.835.664</i>	<i>42</i>	<i>37,9</i>

¹ Acumulado hasta la 3ª subasta.

Fuente: elaboración propia en base a datos ASJDI (2010).