

**Departamento de Economía
Universidad Nacional del Sur.**

**Trabajo de grado de la carrera
Licenciatura en Economía.**



**Caracterización del Mercado Informal
de Crédito en la ciudad de Bahía
Blanca.**

Alumno: Franco R. Eldodt

Profesor Asesor: Lic. Hernán P. Vigier

Abril 2018.

INDICE

1. Introducción	1
2. Marco Teórico	3
2.1 Fallas de Mercado	3
2.2 La Información Imperfecta	6
2.3 Mercado Informal de Crédito	10
2.4 Factores adicionales que justifican el MIC	11
2.5 Clasificación del MIC	15
2.6 Antecedentes del MIC	18
3. Metodología	23
3.1 Muestra disponible	26
4. Resultados	26
4.1 Clasificación de las fuentes informales de crédito	27
4.2 Análisis Cuantitativo del MIC	32
4.2.1 Prestamos Ocasionales	37
4.2.2 Prestamos Regulares	38
4.2.3 Créditos Atados	41
4.2.4 Grupos de Financiamiento	43
4.2.5 Obligaciones fiscales Postergadas	43
4.2.6 Análisis del MIC a partir de las cuentas contables	44
4.3 Pruebas estadísticas	46
4.4 Análisis Cualitativo	47
4.5 Cometarios	51
5. Conclusiones	53
6. Anexos	56
7. Bibliografía	62

1- INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de grado contiene un estudio que trata sobre el financiamiento informal de crédito. En el que se intenta dar respuesta, de la forma más precisa posible a preguntas que forman parte del corazón de esta tesis, y son interrogantes como: ¿Que es el mercado informal de crédito?, ¿Cómo nace?, ¿Cuál es su génesis?, ¿Por qué nace?, ¿Cuáles son las principales formas en las que aparece, más precisamente en Argentina?, Sus ventajas y desventajas, y como ultima y gran pregunta, ¿Qué tan importante es respecto al financiamiento formal?.

Así, para tratar de echar luz a estos interrogantes se desarrolló esta investigación, la cual está dividida de la siguiente manera:

En primera instancia se desarrolló el marco teórico que comienza con una aproximación sobre las fallas de mercado, haciendo hincapié en la información imperfecta, como causa principal, junto a algunas fallas de gobierno, de la aparición del mercado informal de crédito (MIC).

En esta primer parte también se describieron otras posibles causas del MIC, como lo son la informalidad de los agentes, baja cultura financiera, evasión fiscal, entre otros. Además, se hace una clasificación de este mercado según el tipo de préstamo.

En esta sección, además se llevó a cabo una revisión bibliográfica en la que se describen los principales aportes de la temática, tanto a nivel internacional como en Argentina, teniendo en cuenta aquellos aportes donde se analiza la génesis y desarrollo de mercados informales de crédito, incluyendo además cuales son los segmentos que lo componen. Se tuvieron en consideración de manera complementaria, antecedentes de trabajos realizados en diferentes países, mostrando por medio de estos, la importancia relativa que tiene este mercado tanto en Argentina como en otras partes del mundo. Mostrando además, que segmento es más utilizado en determinada región.

La segunda parte del trabajo, describe la metodología utilizada para llevar adelante la investigación, describiendo que tipo de estudio se desarrolla, ya sea exploratorio, descriptivo, correlacional, explicativa o un complemento entre ellos. En este caso, el estudio realizado es de tipo exploratorio-descriptivo.

Se hace mención del tipo de abordaje seguido dado el objetivo del trabajo de grado, que es describir, de la mejor manera posible, el funcionamiento del mercado informal de crédito. Y se detalla, sobre el final de esta segunda parte, los pasos que se siguieron hasta llegar a los resultados obtenidos.

La cuarta sección queda formada por los resultados de la investigación. A los cuales se arriba utilizando diferentes métodos de investigación, que son mencionados en la metodología, valga la redundancia.

Se realizaron allí, un relevamiento a un conjunto de empresas pymes que elaboran estados contables, con el objeto de determinar la participación de los segmentos del mercado informal en el financiamiento de las mismas; se sometió esta información obtenida en los balances a varias pruebas de hipótesis, que forman parte de la muestra, para corroborar si existían diferencias entre las muestras, y de ser así, si se debían al azar y no eran significativas, o por el contrario, si eran significativas; y por último, se realizaron entrevistas personales a gerentes o dueños de algunas de las empresas bajo análisis como una herramienta adicional para terminar de entender como está formado el mercado informal en Bahía Blanca, y comprender también si existe total conocimiento acerca del uso o no de este mercado.

2- MARCO TEÓRICO

2.1 FALLAS DE MERCADO

El mercado, definido como la concurrencia o convergencia de dos fuerzas básicas o fundamentales, la producción y el consumo, con el objeto de realizar transacciones, constituye la forma de organización fundamental de todo sistema económico; Supone que cuando estas dos fuerzas se encuentren, oferta y demanda, en ese momento se obtendrá un precio y una cantidad de equilibrio, que vacíe el mercado, donde cada parte obtendría su mayor bienestar, respecto de la otra parte. Dicho mercado, para que funcione eficientemente debe cumplir con algunos supuestos como el ser perfectamente competitivos. Aunque en el mundo real, sin embargo, la competencia en algunas ocasiones dista mucho de ser perfecta. En algunos mercados, un solo comprador o vendedor (o un pequeño grupo de ellos) controla el precio del mercado. A esta capacidad para influir en los precios se le llama *poder de mercado*. Este poder puede causar que los mercados sean *ineficientes*, porque mantiene tanto el precio como la cantidad lejos del equilibrio entre la oferta y la demanda deseables de los mercados competitivos. Aunque no solo el poder de mercado influye en el equilibrio competitivo.

El sistema de mercado no puede considerarse perfecto; desde hace años, la literatura económica viene considerando un conjunto de situaciones en las cuales el mecanismo del mercado no resuelve el problema económico de la asignación eficiente de los recursos.

Esas situaciones son conocidas como *fallas de mercado*, las cuales han recibido un tratamiento especial en la literatura económica, en el cual podemos diferenciar cuatro categorías principales de fallas:

1. Competencia imperfecta o poder de mercado
2. Externalidades

3. Información imperfecta

4. Bienes públicos.

-*El poder de mercado* se fundamenta en la existencia de un agente que detenta una posición de privilegio en el mercado, lo cual le confiere un amplio poder de decisión. Este poder normalmente se traduce en ganancias extraordinarias, entendiendo por tales las que sobrepasan la tasa promedio del mercado, siendo el caso más extremo el del monopolio (único oferente de determinado bien o servicio sin sustitutos cercanos). Dicho poder de mercado le permite al monopolista controlar el precio y/o cantidades y así el “equilibrio” de mercado no llega a ser el de eficiencia.

-*Las externalidades* constituyen una falla de mercado. Bajo este nombre genérico se engloban aquellas situaciones en las que, como consecuencia de la operatoria del mercado, sufre el impacto un tercero que no participó en dicha operatoria, en la cual estuvieron implicados oferentes y demandantes solamente, de los cuales legítimamente puede suponerse que obtuvieron beneficios privados. Citemos un ejemplo especialmente notable, por ser las consecuencias del mismo a escala global: el caso de la destrucción de la capa de ozono que protege las formas de vida del planeta, y es producto de las emanaciones de gases provocados en procesos industriales. Claro está que el producto obtenido por estas industrias generó beneficios económicos a los oferentes y demandantes del producto, pero simultáneamente produjo un enorme deterioro con respecto a la habitabilidad del planeta. Si así fuera, debieran considerarse en el valor del producto los costos y beneficios sociales de su producción. Es así que el mercado no logra reflejar los precios o cantidades que se generarían si se tuviese en cuenta este tipo de *daños*.

-El modelo económico de la competencia perfecta sostiene, entre sus condiciones básicas, *la perfecta información* entre los agentes económicos, situación que suele resultar muy restrictiva e improbable para la mayoría de los mercados, dado que muchas veces alguna de las partes esconde información o brinda información errónea, y también la obtención de esta a veces resulta ser un

proceso oneroso. Estas diferencias de información que se generan entre las partes participantes del mercado, son traducidas en ventajas para la parte más informada, aprovechándolas en mayores beneficios propios, generando una ineficiente asignación de los recursos.

-Los *bienes públicos* son aquellos bienes o servicios cuyo consumo por parte del individuo no reduce, ni real, ni potencialmente la cantidad disponible para otro individuo, así, la rivalidad en el consumo no se genera, lo que significa que el bien no disminuye por el hecho de que lo consuma un mayor número de personas. Además los bienes públicos imposibilitan la exclusión.

Por tanto las características de los bienes públicos son dos:

-. *No rivalidad*. Una vez suministrado el bien público el coste adicional de que otra persona lo consuma es cero. Todos los individuos disponen de la misma cantidad del bien.

-. *No exclusión*. Es imposible impedir que una persona consuma el bien público. Con esta característica el bien público puede consumirse sin pagar nada, lo que lleva al problema del polizón o "free riders". Los polizones son individuos que consumen más que una parte equitativa de un recurso. La intervención del gobierno es el mecanismo primario mediante el cual las sociedades hacen frente a los problemas de polizontes. Mediante las reglamentaciones se actúa de forma colectiva para resolver este problema.

Dada estas características, si se dejara librada al mercado la producción de este tipo de bienes, se generaría un suministro ineficiente, siendo estos ofrecidos en una cantidad muy inferior a la socialmente eficiente.

Aunque las cuatro razones que explican las fallas de mercado son la causa del funcionamiento que lo aleja de los resultados competitivos, debe hacerse hincapié que la información imperfecta que será causa principal del mercado informal de crédito.

2.2 LA INFORMACION IMPERFECTA

George Akerlof, Michael Spence y Joseph Stiglitz, han puesto las bases, desde los años setenta, de una teoría sobre los mercados con información asimétrica. Sus teorías han tenido numerosas aplicaciones que abarcan desde los análisis de los mercados agrícolas tradicionales hasta los mercados financieros contemporáneos. El uso del concepto “información asimétrica” por esos autores, ha propiciado en la disciplina económica, un nuevo interés para el análisis de los mercados financieros y permite, en la actualidad, entender mucho mejor sus imperfecciones.

La *información asimétrica* es definida como aquella situación donde, una de las partes que intervienen en un contrato no cuenta con la misma *información* que la otra sobre el producto o servicio involucrado en la operación.

Situaciones donde existe información asimétrica, en los cuales los prestamistas descosen el riesgo de los proyectos que podrían financiar, entonces racionarán los recursos disponibles entre los prestatarios solicitantes.

Se habla de la existencia del *racionamiento de crédito* imputable a la asimetría en la información cuando una de las partes en un convenio es incapaz de presenciar las acciones llevadas a cabo por la otra parte.

En general, se observa que el mercado bancario no funciona eficientemente debido a la falla que lo caracteriza y recién mencionada *información asimétrica*. La misma se debe a que los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos, como así también de sus acciones en relación con los oferentes. Este problema de asimetría se agudiza cuando son las pymes o personas físicas las que demandan fondos, como se verá más adelante.

Teóricamente, el perfecto funcionamiento de los mercados llevaría a que la demanda y la oferta se igualen entre sí, determinando un precio que vacíe el

mercado. Es decir, el libre comportamiento de la demanda y la oferta establecen un precio en el cual la cantidad demandada se iguala con la cantidad ofrecida.

En términos del mercado crediticio, se espera que los demandantes de crédito, dentro de los cuales se encuentran las empresas, sean satisfechos con la oferta del mismo, a través de las instituciones bancarias. De dicho proceso debe surgir una tasa de interés que sea de equilibrio, es decir, que iguale la oferta con la demanda de crédito.

A pesar de esto, rara vez los mercados funcionan de manera perfecta; por el contrario, es normal que los mercados trabajen con desequilibrio de manera constante. Es decir, no existe un precio que iguale la oferta con la demanda del bien en cuestión. Por supuesto, el mercado de créditos no es ajeno a dicho funcionamiento.

Para explicar el por qué de ello, debe tenerse en cuenta que para que exista equilibrio en los mercados, es necesario que se cumplan una serie de condiciones o supuestos. En caso de que no se cumpla alguno de ellos, surge una falla que desequilibra el mercado, siendo una de ellas la falta de información perfecta.

Según Stiglitz y Weiss (1981), la existencia de la información perfecta significa que los participantes del mercado conocen todo lo necesario para participar de este, sin que puedan alterar su funcionamiento con alguna acción por parte de ellos. De este modo, la información se constituye como un dato dado para los mercados competitivos. No obstante, la falta de información perfecta se evidencia dado que en principio, los demandantes de crédito conocen mejor que los oferentes las características del negocio, los riesgos y la rentabilidad esperada del proyecto. En otras palabras, la parte demandante de fondos posee mayor información que los oferentes de fondos. Stiglitz y Weiss (1981) elaboran el concepto "Equilibrio con Racionamiento" en el mercado bancario; es decir, que bajo ciertas condiciones el mercado establece un tasa de interés de equilibrio, en la cual, aun con exceso de demanda, los bancos no están dispuestos a otorgar mayores créditos a los

prestatarios. Esto es así, porque a esa tasa particular, al incrementarse la probabilidad de impago de los créditos, eso reduciría las ganancias del banco.

En consecuencia, esta situación, conocida como información asimétrica, provoca que se dejen pasar buenas oportunidades de inversión y tomando otras menos valiosas y constituye la principal causa de imperfección en el mercado de crédito bancario.

Adicionalmente, bajo este escenario los agentes económicos involucrados se encuentran en una circunstancia de desigualdad de información. Tal situación, se reconoce bajo los rótulos de selección adversa y riesgo moral, respectivamente. La primera es una consecuencia de la incapacidad de los bancos para distinguir entre los proyectos de inversión riesgosos de los que no lo son. La segunda, es la dificultad para evaluar la capacidad de los empresarios y su grado de compromiso para asegurar el éxito del proyecto –es decir, la capacidad para devolver el préstamo y los intereses al banco o capacidad de pago-. Cabe mencionar que la selección adversa se manifiesta en dos formas diferentes. La primera se refiere a que el banco puede aprobar una línea de crédito que sea luego un fracaso comercial (que se denomina Error Tipo I), mientras que la segunda tiene lugar cuando el banco rechaza un proyecto que luego se convierte en un suceso comercial (Error Tipo II). Siguiendo estas definiciones, los gerentes de banco estarán más preocupados en evitar que ocurra lo primero, por la simple razón de que lo segundo no será descubierto.

Existen también *fallas de gobierno*, que son aquellas situaciones donde el estado intentando corregir fallas de mercado, termina provocando un daño mayor, produciendo efectos no previstos contrario al deseado, generando también, como las fallas de mercado, imperfecciones o limitaciones en la asignación de los recursos.

En este último caso, por ejemplo, una fuerte caída en el valor de la moneda doméstica y un debilitamiento de la credibilidad en las autoridades monetarias, para

mantener el control de la inflación, pueden conducir a un aumento dramático en la inflación actual y esperada. La combinación del aumento en la inflación actual y esperada con los intentos del banco central para proteger el valor de la moneda de mayores caídas, significa que las tasas de interés pueden ascender a niveles más altos. Provocando un fuerte aumento en el pago de intereses, que deterioran los flujos de efectivo de los hogares y las empresas. Haciendo así, más *caro* el acceso al crédito formal.

Otro caso particular en nuestro país sería el de la implementación de las Normas de Basilea, que a partir de las regulaciones prudenciales creadas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), implicaron la introducción de nuevas reglamentaciones bancarias. Las mismas se presentaron a través de un conjunto de normas de supervisión, que endurecieron de manera significativa las condiciones de acceso a los mercados bancarios, alargando la espera para que empresas e individuos sean declarados *sujetos de crédito*.

Las fallas de mercado, en especial los problemas de información asimétrica, así como las fallas de Estado descritas han generado la aparición o consolidación de cierto tipos de mercados de financiación denominados mercados informales de crédito (Vigier et al; 2015).

También hay factores determinantes que pueden ser causa de un mercado paralelo o informal de crédito. En particular, las características intrínsecas a los sujetos de créditos cuando estos son Pymes o personas físicas, como lo son la informalidad de sus actividades, la baja cultura financiera, el tipo de garantías con los que cuentan, las necesidades de fondos a muy corto plazo, la desconfianza existente entre estos y los bancos. Estos son factores importantes que explican el acceso de al financiamiento informal.

2.3 MERCADO INFORMAL DE CREDITO

Los mercados financieros formales en los países en desarrollo poseen excesivas restricciones a los demandantes de crédito. Estos obstáculos, que en principio se relacionan con las asimetrías informativas, conllevan que empresas e individuos no sean fácilmente declarados “sujetos de crédito” en los mismos, quedando racionados, y en algunos casos, directamente excluidos de este mercado.

Así que, el mercado informal de crédito aparece debido a las restricciones al acceso al crédito existentes en la economía formal. Restricciones generadas por una ineficiente asignación de recursos en el mercado financiero provocada por las fallas de mercado, más precisamente, asimetrías en la información y fallas de estado.

Este mercado alternativo de crédito denominado *mercado informal de crédito*, MIC, está compuesto por todas las operaciones de crédito llevadas a cabo por actores que se encuentran no regulados por las instituciones que se ocupan de realizar la supervisión de las actividades financieras, o sea, por los organismos habilitados para llevar adelante el control del financiamiento. En el caso de la Argentina, estos organismos son el BCRA y la CNV; el primero regula a los bancos, cajas de crédito, compañías financieras y casas de cambio; mientras que el segundo controla todo tipo de operador relacionado con las operaciones en mercados abiertos.

Vigier et al, 2015. Sostienen que el mercado informal de crédito se compone de un gran número de actividades diversas que abarcan todas las formas de transacciones no reguladas. Incluye las operaciones activas y pasivas de muy variados tipos de individuos y de los intermediarios, como los prestamistas profesionales y no profesionales, empresas financieras privadas, banqueros

indígenas, asociaciones rotativas de ahorro y de crédito (círculos de ahorro), casas de empeño, préstamos comerciales⁵, terratenientes y los préstamos hogareños.

En un sentido muy amplio, el MIC está conformado por diferentes tipos de prestamistas, donde también se deben incluir en este tipo de fuentes los préstamos de familiares y amigos, que tan importantes son en la puesta en marcha de las empresas.

2.4 FACTORES ADICIONALES QUE JUSTIFICAN AL MIC

El bajo uso de los servicios financieros formales se debe a que personas o pymes son racionados por parte de los intermediarios financieros (fenómeno de oferta); o bien, a condiciones particulares de los prestatarios. En cuanto a este punto, el racionamiento del crédito ha sido analizado en relación a los problemas de agencia que deben enfrentar los intermediarios. Estos problemas se refieren específicamente a la selección adversa y al riesgo moral ya mencionados.

Pero existen además, otras posibles causas que hacen que, aquellos sujetos que quieran buscar financiamiento, lo hagan mediante el MIC, ya que para algunos representa la única posibilidad de obtenerlo; como por ejemplo:

-Informalidad y “baja cultura financiera” son factores importantes que explican el acceso al financiamiento informal

La informalidad de los potenciales sujetos de crédito impide muchas veces que el financiamiento formal compita con el informal, a pesar de ofrecer tasas más bajas, dado que en última instancia los agentes informales suelen no cumplir con los requisitos que exigen los prestamistas formales para acceder a créditos.

Generalmente los clientes del crédito informal son normalmente personas con ingresos poco constantes, personas mal calificadas en el

sistema (o directamente sin calificación), y personas con contingencias urgentes para las cuales acceden a un prestamista informal y obtienen un crédito de muy corto plazo.

Por otro lado, muchas veces los prestatarios son formales, pero recurren al financiamiento informal por falta de *cultura financiera* o por desconfianza hacia el sistema bancario. Gran parte de los clientes (de prestamistas informales) no tienen conocimiento de cómo se administra un crédito o carecen de una ordenada gestión de sus finanzas. Adicionalmente, muchos prestatarios de este tipo hasta desconocen la tasa que se le cobra.

-Fuentes informales de crédito resultan más flexibles que las formales: en el caso de las garantías que acepta este tipo de mercado

Los prestamistas informales tienen un mayor conocimiento de las actividades realizadas por los prestatarios, debido a su presencia más cercana y a que mantienen relaciones de largo plazo (y no necesariamente sólo relaciones crediticias). De hecho, empresas y emprendedores que acceden a los mercados formales, pueden también aplicar a estos mercados por alguna conveniencia.

-Problemas de señalización

La presentación de garantías o colaterales es un requisito para no ser excluidos del mercado de crédito formal. No obstante, cuando se trata de pequeñas y medianas empresas, el mismo presenta algunos problemas. Uno de ellos, común en la mayoría de las empresas de tamaño pequeño o mediano, es la menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías. Otro, es la diferencia en la valuación del activo puesto en garantía dado que el empresario pyme o un particular tiende a sobrevalorarlo, ya sea por falta de recursos o por una notoria subjetividad.

Adicionalmente, la obtención de un préstamo bancario basado en las garantías constituye un problema específico para las pequeñas empresas en crecimiento: cuanto más rápido es el ritmo al que crece la empresa, mayor es la brecha entre el financiamiento requerido para comprar plantas y equipos adicionales y el valor colateral de los activos de la empresa para asegurar dicho financiamiento.

-Protección imperfecta de los contratos de crédito

El marco jurídico constituye un elemento central en los contratos de crédito dado que protege el cumplimiento de los derechos y obligaciones de las partes. Por lo tanto, cuando el mismo tiende a desproteger a algunas de las partes, el préstamo es menos atractivo. En particular, cuando el marco jurídico favorece a los deudores en contra de los acreedores, en este caso los bancos, la brecha financiera se incrementa. Además, se hace más profunda cuando se trata de pequeñas y medianas empresas, dado que son consideradas como altamente riesgosas por parte de las instituciones bancarias. Tal consideración se debe a la alta tasa de mortalidad que presenta el sector Pyme. En pocas palabras, la alta probabilidad de quiebra de las Pyme junto con la fragilidad de los contratos hace del conjunto de las Pyme un sector poco atractivo como prestatario para el sector bancario y debe aplicar a otros segmentos de crédito, tal como lo es el mercado informal.

-Escasa diversificación de los clientes

El alto grado de concentración de las ventas de las Pymes en unos pocos clientes, genera una dependencia muy fuerte. Dicha dependencia es vista como un factor de gran vulnerabilidad, dado que ante problemas con un cliente clave, la amortización del préstamo puede dificultarse. En definitiva, la concentración de ventas en pocos clientes genera una gran incertidumbre sobre ventas potenciales, dejando un gran riesgo sobre el repago del

préstamo, lo que también implica una discriminación de los mercados formales de crédito.

-Condiciones macroeconómicas

El acceso al financiamiento bancario se dificulta ante perturbaciones negativas en la actividad económica. La reducción en la capacidad de préstamo de los bancos responde al endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito.

El endurecimiento de las condiciones crediticias se debe a que durante las fases recesivas del ciclo económico, las tasas de interés son mayores y los montos disponibles menores dados el ajuste monetario asociado. Además, se dificulta el problema de garantías, dado que en recesión los bancos suelen incrementar las exigencias al tiempo en que el valor de los activos disminuye. Adicionalmente, debe sumarse como problema, la mayor inestabilidad mundial en materia financiera producto de la globalización de los mercados. Los grandes flujos de capitales que ingresan y salen de un país tienden a impactar negativamente sobre el normal funcionamiento del mercado interno de crédito.

-Necesidades inmediatas de fondos

Sucede en muchos casos que, dada la inmediatez de las necesidades de fondos, muchos de los prestatarios se dirijan directamente al mercado informal de crédito dado que este es mucho más ágil, consta de menos "papeleo"; es más flexible en todo sentido, desde garantías hasta formalidades que se deben cumplir si se acude a un préstamo en el sector formal.

-Inseguridad, lavado de dinero y evasión fiscal generada por las operaciones de crédito informal.

Dado que, muchas veces al acudir al MIC, las operaciones realizadas no quedan registradas o del todo claras, es un buen destino de fondos sin declarar y una herramienta de financiamiento que, al no estar declarada ni regulada, puede ser utilizada para evadir impuestos.

Teniendo en cuenta las diferentes situaciones que dan origen al mercado de crédito informal, se puede ver que, los prestatarios que utilizan esta alternativa de financiamiento, lo hacen o bien por auto-exclusión, como el caso de la necesidad inmediata de fondos, o bien porque el mercado formal falla, generando así racionamiento en el crédito.

2.5- CLASIFICACIONES DEL MERCADO INFORMAL DE CRÉDITO

Siguiendo a Vigier et al, 2015. Presenta una clasificación del mercado informal de crédito, según el tipo de préstamo, de la siguiente manera:

- ❖ Prestamos ocasionales
- ❖ Prestamos regulares
- ❖ Créditos atados o relacionados
- ❖ Grupos de financiamiento

Los prestamos ocasionales, se tratan de préstamos directos otorgados por individuos e instituciones con un superávit de fondos (eventualmente temporal). Estos préstamos a menudo pueden ser sin interés y sin colaterales, y los términos bajo los cuales se otorgan dependen de la naturaleza de la relación entre prestamista y prestatario. Los plazos de amortización suelen ser abiertos y pueden convertirse en subvenciones o incluso en participación de capital. La mayoría de estos préstamos parten de una relación preexistente entre el prestatario y el prestamista, que reduce al mínimo el riesgo moral que podría estar asociado al

crédito, y por tanto, implica menores costos de monitoreo. Estos préstamos se utilizan para satisfacer diversas necesidades de negocios pequeños y de consumo individual. Como lo son los préstamos hogareños de familiares y amigos.

El segundo subconjunto está constituido por los **Préstamos Regulares**, que se definen como los créditos otorgados por individuos o instituciones especializadas en préstamos con fondos propios o fondos intermediados. Operan regularmente, llevando a cabo un negocio de préstamo de dinero en efectivo, sin atar sus operaciones de préstamo para transacciones en otros mercados. Ejemplos de tales personas o instituciones que se especializan en actividades de préstamo de dinero son prestamistas regulares (personales o empresarios, registrados o no registrados), banqueros indígenas (típicos en África), compañías financieras, casas de empeño, entre otras. El negocio de estos prestamistas regulares a menudo se basa en el conocimiento íntimo que tiene el prestamista de su clientela, la cual tiene relativamente poco o ningún vínculo con otros financistas, ya sean formales o informales. Los créditos de estas fuentes son, generalmente, de alto costo, y por lo tanto, suelen ser un último recurso. El costo del crédito suele estar asociado con la percepción de riesgo y el rendimiento pasado, y es específico para cada prestatario. En algunos casos, los prestamistas regulares combinan sus actividades con las de una casa de empeño, aunque cabe mencionar que la principal fuente de ingresos para estos prestamistas es el interés de los préstamos y no la venta de bienes dados en empeño. En consecuencia, para mantener su negocio de préstamos de dinero, el prestamista no suele ser insistente sobre la incautación de la garantía, y a menudo está dispuesto a extender el préstamo más allá de la duración acordada, siempre que el pago de interés continúe.

El tercer grupo es el compuesto por los llamados **Créditos Atados o Créditos Relacionados**. Estos son los préstamos otorgados por aquellos cuya principal actividad radica en mercados distintos al de crédito. Tal es el caso, por ejemplo, de los propietarios que extienden el crédito a sus inquilinos o de los proveedores a sus

clientes. En estos casos, la relación comercial actúa como garantía, y de este modo se reducen los costos de transacción y los riesgos asociados a los préstamos. Los términos de estos créditos suelen ser transacciones específicas y permiten al pequeño empresario satisfacer sus necesidades de capital de trabajo que el sector formal no satisface, o lo hace a un costo superior.

Los **Grupos de Financiamiento**. Esta es una forma tradicional de financiación, principalmente en los países asiáticos y africanos. En Argentina son típicos los Grupos de Financiamiento para la compra de vehículos. Los individuos agrupan voluntariamente sus ahorros con el objeto de generar fondos prestables para ellos. Estos grupos representan una solución flexible de ahorro y préstamos, son fáciles de operar, no requieren grandes costos de organización ni de control. Los individuos pueden agruparse y determinar el mecanismo de asignación de créditos que más se adapte a sus necesidades, siendo desde pequeñas asociaciones de amigos a grandes organizaciones de comerciantes o fabricantes.

Ahora bien, según la teoría estudiada y los balances analizados, es menester presentar una categoría adicional de financiamiento, llamada **Obligaciones fiscales postergadas**.

Estas representan una obligación presente de la empresa en cuestión, de un hecho pasado; en virtud se reconoce que en un futuro se debe transferir algún recurso, el cual será destinado al Estado por medio de entidades que lo hacen exigible mediante normas y leyes, como son el impuesto a las ganancias, bienes personales, ingresos brutos.

La naturaleza de este componente es de carácter crédito los cuales lo convierten en una cuenta por pagar para el ente económico.

Muchas de las empresas consultadas utilizan el dinero que debería ser destinado a este tipo de obligaciones, para financiar por ejemplo capital de trabajo, sabiendo que estos pasivos fiscales podrán ser postergados hoy y refinanciados en

un futuro, muchas veces a tasas de interés menores que cualquier otro tipo de crédito bancario.

2.6 ANTECEDENTES DEL MIC

Como ya está discutido en el presente trabajo, para quienes han quedado fuera de la inclusión bancaria (siendo algo común en economías subdesarrolladas), les queda otra opción, más abierta, más fácil, con mayor rapidez en el acceso, pero posiblemente mucho más costosa, *el crédito informal*. Este crédito adquiere aquí una dimensión muy importante y se ha convertido en una opción viable hasta llegar a caracterizarse con nombre propio, el llamado “gota a gota” en Colombia, “loan shark” en U.K. y en la India, “créditos grises” en China, y “montepíos” en México, referenciando algunos ejemplos. Hamann y Mejía (2011) (Colombia).

Javier Alvarado, et al (2001), llevan a cabo un estudio del MIC para el Perú, por medio de 900 encuestas; 400 a hogares rurales, 200 a microempresas, 300 a comerciantes mayoristas, para el año 1999/2000; llegando a la conclusión de que el porcentaje de este mercado respecto del total es del 38,9%.

En el caso de Colombia, Diaz Valencia (2011) en el año 2011, realiza un relevamiento de 600 hogares y 600 Pymes para estimar la participación del mercado informal de crédito dentro del mercado financiero, obteniendo como resultado que el 35% de los hogares y el 26% de las empresas poseen crédito informal. Juntos, hogares y empresas encuestadas que poseen créditos informales, forman el 28% de la totalidad de créditos otorgados de la economía Colombiana.

Las fuentes de crédito informal más utilizadas por los hogares son en su orden las siguientes: amigos, vecinos y familiares, prestamistas, tenderos, empresas donde trabaja y casas de empeño.

Según investigaciones realizadas para México, Raccanello (2011) y Valenzuela (2009); analizan los mercados financieros, observando la existencia de instituciones o intermediarios formales e informales. En México los intermediarios

formales operan bajo la supervisión y la reglamentación gubernamental en contraposición a los informales los cuales, de forma similar, proporcionan servicios de ahorro y préstamo. La escasa información relativa al tamaño del mercado del crédito informal indica que éste pudiera variar entre un tercio y tres cuartas partes del total de las transacciones que se realizan en el mercado.

Para tener una idea del tamaño del segmento informal de crédito y Pymes, sólo 26.69% de las Pymes son formales y el restante 73.31% sobreviven dentro de la economía informal.

Por otro lado, según estos autores el 64% de las microempresas en México iniciaron con recursos del dueño o de familiares y amigos. Mientras tanto, el financiamiento bancario sólo figuró en 2.7% de los casos.

Información de la Asociación de Bancos de México indican que la participación del financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas dentro de la cartera empresarial del sistema bancario fue de 9.4% en el 2005; 11.5% en el 2006 y 12.7% en el 2007. Estas proporciones significarían 0.5, 0.7 y 0.9% del PIB respectivamente.

Autores como Debraj Ray (2003) también hacen referencia al mercado de crédito informal. En su libro "*Economía del desarrollo*" exhibe estos temas describiendo primero el mal funcionamiento del mercado de crédito dadas dos de sus características: "...a menudo es difícil controlar exactamente lo que se hace con un préstamo. También puede ocurrir que se destine a una actividad productiva arriesgada que puede no dar sus frutos. En este caso se plantea un problema de impago involuntario. El segundo problema es el impago voluntario o estratégico, que se da cuando el prestatario puede devolver el crédito pero por diferentes situaciones, como sistemas jurídicos débiles o tasas de interés muy elevadas, le conviene no hacerlo..." Juntos, estos problemas de información conllevan al racionamiento del crédito.

Siguiendo con esta línea de pensamiento, que coincide con las ideas desarrolladas por Stiglitz y Weiss (1981), el racionamiento de crédito por parte del

prestamista está generado por el incremento del riesgo de la no devolución del préstamo, circunstancia que aumenta la probabilidad de impago del prestatario. De esta manera, el banco prestamista no aumenta la cantidad de oferta, aun con exceso de demanda por parte de los prestatarios. Este mismo rendimiento se incrementaría debido a una suba de la tasa de interés, resultando el mismo resultado, mayores probabilidades de impago.

Analizando el mercado rural de crédito, Debraj (2003), distingue, por un lado, entre *prestamistas institucionalizados* o formales, como lo son bancos públicos, comerciales; instituciones de crédito, etc. Y por otro, *prestamistas informales* como comerciantes y terratenientes. Dado que estos últimos son prestamistas en sus comunidades, suelen tener mejor información sobre las actividades y características de sus clientes. También suelen tomar garantías de tipos “exóticos”, que el prestamista formal no aceptaría. Expone también que existen pruebas de interacciones existentes entre los prestamistas formales e informales, incluso sin intervención del Estado. En esta relación los prestamistas informales suelen pedir préstamos a instituciones formales para luego prestarlos. Los bancos constituyen así una importante fuente de fondos.

A la luz de que las grandes instituciones financieras, como los bancos comerciales, no bastan para satisfacer las necesidades de crédito; el autor recomienda dos tipos de políticas para responder ante esto.

Una es reconocer explícitamente que los prestamistas informales se encuentran en condiciones mucho mejores que las instituciones para conceder préstamos a los pequeños prestatarios y para recuperarlos. Por lo tanto, la idea no es sustituir este tipo de préstamos sino fomentarlo concediendo más créditos formales a los agentes económicos que vayan a utilizar estos recursos en los mercados informales, y regulando este sector de crédito, forjando relaciones verticales entre el sistema de crédito formal e informal, en lugar de sustituir horizontalmente un sistema por otro. Razonamiento similar argumentan Foco y otros (2000).

El segundo enfoque consiste en idear organizaciones de crédito a escala microeconómica que aprovechen la información local de una manera innovadora, como el caso de El Grameen Bank.

Vigier et al (2015), afirman "...el bajo nivel de registraci3n es una limitaci3n cuando se pretende extraer la magnitud del financiamiento de la informaci3n financiera de las empresas. Montiel et al. (1993) detalla un conjunto de doce estudios sobre la importancia del financiamiento informal para un total de ocho pa3ses asiáticos. La participaci3n de este financiamiento para los diferentes estudios oscila entre el 33% y el 76% del financiamiento total, dependiendo del mercado que se analice (rural, urbano o total), aunque cabe aclarar que esos estudios se basan en datos de la d3cada de los '80.

Estudios m3s recientes no contradicen los porcentajes estimados previamente. Seg3n Tsai (2002), las estimaciones de financiamiento informal en China alcanzan, al menos un 25% del total del mercado.

Rahman (1992) lleva a cabo para el a3o 1986, una estimaci3n del mercado informal de cr3dito para Bangladesh, a partir de un relevamiento espec3fico y del estudio de casos testigo, que lleva a cabo para el sector rural y urbano el mercado informal de cr3dito ocupa aproximadamente entre el 45% y el 59% del total del endeudamiento rural.

Chipeta y Mkandawire (1991) llevan a cabo una estimaci3n del MIC total (tanto para empresas como para consumo en Malawi para el a3o 1988, tanto para el sector rural como el urbano. Los prestamistas enumerados en el relevamiento son: empleadores, amigos, hacendados, empresas, parientes, Asociaciones de Ahorro y Cr3dito (SCAs), Asociaciones de Ahorro Cooperativo (CSA), vecinos, prestamistas, comerciales, molineros de grano, agricultores peque3os y fondos comunitarios. Seg3n estos autores se verifica que el mercado informal es mayor que el formal; siendo el primero un 55% del total del mercado financiero.

En la Argentina, la primera estimación que se lleva a cabo del Mercado Informal de Crédito es de Arrigoni (2000) para el año 1999, Con el objeto de obtener de manera más precisa la estimación del MIC orientada a Pymes. Según Arrigoni, existe un sistema financiero paralelo actúa principalmente en el ámbito de las pequeñas y medianas empresas y de créditos para el consumo, alcanzando aproximadamente el 43% del mercado de crédito total.

Foco (2000) estima la participación del MIC para la ciudad de Bahía Blanca, a partir de información del Padrón de Seguridad e Higiene (la base imponible del impuesto (que resultan ser la ventas declaradas por cada empresa) y el impuesto determinado. Hay que tener en cuenta que estas empresas abonan la Tasa de Seguridad e Higiene por los ingresos que perciben, y este caso estos ingresos están compuestos por los intereses cobrados a los prestatarios que recibieron los préstamos. Este Padrón es provisto por la autoridad municipal, y allí se pudieron extraer informes de las empresas registradas que operan en el mercado de crédito de Bahía Blanca, y que no se encuentran reguladas ni por la CNV y ni el BCRA. La estimación de la participación del MIC en el mercado financiero de Bahía Blanca asciende, según el autor, al 21,5% del total. Vale la pena volver a aclarar, que la selección realizada responde a organizaciones que están inscriptas “solo” en actividades financieras, dejando de lado otras empresas que comparten actividades financieras con actividades comerciales de bienes muebles o inmuebles.

El trabajo Vigier et al (2015), analiza el segmento de los Prestamistas Regulares para la ciudad de Bahía Blanca, sin considerar el resto de las categorías que forman parte del MIC. La estimación da como resultado que el tamaño del MIC en la ciudad de Bahía Blanca representa en promedio un 6% del mercado total de crédito de la localidad, mostrando que se ha mantenido estable para el periodo 2010-2013. No obstante, si se toma en consideración, según la operatoria

habitual de estos prestamistas, que el volumen de operaciones no registradas alcanzan el 50% del total, la participación de los préstamos de Prestamistas Regulares del MIC en Bahía Blanca llegaría a promediar en los cuatro años analizados el 13%”.

3- METODOLIGÍA

Se trata de un estudio exploratorio descriptivo, con un diseño no experimental tanto transversal como evolutivo; abordado desde un enfoque mixto. Esto quiere decir que se llevó adelante un examen cuantitativo complementándolo con un abordaje cualitativo. Donde el objetivo del presente Trabajo de Grado es describir el funcionamiento del Mercado Informal de Crédito, haciendo especial énfasis en los segmentos que son comunes en nuestro país.

Para ello, se lleva a cabo una estimación de la participación del financiamiento proveniente de proveedores del mercado informal de crédito en empresas Pymes de la ciudad de Bahía Blanca, centrando la investigación al sector de la construcción.

Dicha estimación es realizada mediante un relevamiento a un conjunto de empresas que elaboren estados contables, con el objeto de determinar la participación de los segmentos del mercado informal en la estructura de capital de las mismas. Esta estimación, aunque sea de manera aproximada, intenta estimar la totalidad del MIC en el financiamiento de estas empresas, pero sin concentrarse en un segmento determinado. Utilizando principalmente información secundaria como son los estados patrimoniales y de resultados, e información primaria, obtenida a través de la opinión de expertos en el área.

La metodología aplicada en este caso está dividida en dos:

Por un lado se desarrolla un examen cuantitativo, donde se analizan balances de 2007/2008 respecto a los mismos de 2016/2017, comparándolos en el tiempo, horizontalmente, viendo la evolución total y parcial de cada partida que los

conforman. Al mismo tiempo se realiza un análisis vertical, el cual permite ver la participación relativa de cada rubro respecto al total en cada balance, pudiendo determinar así, como está conformada la estructura de financiamiento de la empresa bajo análisis.

A partir de los balances analizados se pudo apreciar la disposición del financiamiento informal que poseen las empresas, y de esta forma caracterizar cada partida encontrada, ubicándola en la categoría a la que más se ajustaba, justificando por qué en esa y no en otra categoría. Esta caracterización se lleva a cabo a partir del punto 2.2 de la presente tesis. Además se puntualiza y detalla cada una de estas partidas, explicando el funcionamiento de cómo pasan a ser créditos muchas veces inconscientes en el día a día de una Pyme.

Dicho desarrollo permite contrastar lo que expone la teoría existente, mencionada ya en el marco teórico, la que nos ofrecía 4 grandes categorías de financiamiento informal, *Créditos atados*, *Prestamos ocasionales*, *Prestamos regulares* y *Grupos de financiamiento*; con la realidad. Esta teoría que contemplaba aparentemente todas las alternativas de financiarse de manera informal de una pyme, no tenía en cuenta todas las halladas en este análisis, ya que al analizar cada balance se encontró que muchas de las empresas utilizaban obligaciones fiscales como método de crédito, dejándolas impagas hasta adquirir alguna facilidad de pago, muchas veces de manera inconsciente. Este nuevo mecanismo presentó la necesidad de crear una nueva categoría de financiamiento, que se la llamó *obligaciones fiscales postergadas*.

Reforzando el análisis cuantitativo, a las muestras obtenidas, balances de 2007/2008 y 2016/2017, también se les aplica un análisis estadístico para determinar si las diferencias halladas entre las muestras son significativas o se deben al azar y por lo tanto no son significativas; utilizando diferentes pruebas de hipótesis.

Por el otro, complementando el análisis cuantitativo, se lleva a cabo un análisis cualitativo, el cual consta de entrevistas personales realizadas a gerentes y/o

dueños de algunas de las pymes analizadas. Estas entrevistas están guiadas por por 10 preguntas enfocadas en conocer la estructura financiera de la empresa y el conocimiento o no sobre fuentes de financiamiento informales, la cual se encuentra adjunta en los anexos.

El objetivo de llevar a cabo las entrevistas con los dueños o gerentes al mando de las empresas, es tratar de recabar mayor información sobre las decisiones llevadas adelante a la hora de financiarse. En este análisis, se espera encontrar, por un lado, alternativas que no estén expresadas en los balances como podrían ser préstamos de amigos o familiares u otro tipo de créditos. Y por otro, tomar conocimiento acerca de, si todas las fuentes de financiamiento que encontramos en los balances son conocidas por ellos, o sea, si son conscientes que utilizan tal o cual alternativa como crédito o algunas veces lo hacen de manera inconsciente, sin tener en cuenta que por ejemplo, no pagar a término obligaciones impositivas genera un saldo a favor presente para cubrir otro tipo de necesidad.

3.1 Muestra Disponible

Los balances disponibles para llevar a cabo la evaluación se componen de un conjunto de empresas que fueron extraídas del segmento de rubro “Construcción y afines”. En ese conjunto se agrupan empresas constructoras como así también empresas que comercializan materiales para la construcción. Las empresas disponibles del primer periodo 2007/2008, se disponen de otro estudio llevado a cabo (Scherger, 2015), basado en modelos de Diagnostico de empresas del segmento de la construcción. El conjunto de empresas seleccionadas que representan el presente periodo (2016/17) se seleccionaron intentando repetir las mismas empresas utilizadas para la primera muestra, y en caso de concretarse se buscaron reemplazantes que posean el mismo rubro y mismo tamaño. Por razones de confidencialidad las mismas no se detallan en este trabajo.

4- RESULTADOS

De acuerdo a la metodología descrita en el capítulo anterior, y en virtud de los diferentes tipos de financiamiento informal enunciados en el marco conceptual (punto 2.3); se procede a llevar a cabo la clasificación de los Rubros hallados en los balances disponibles.

Por un lado entonces, las categorías de financiamiento informal considerados son: *Créditos atados, Préstamos ocasionales, Préstamos regulares y Grupos de financiamiento*. Por otro lado, los rubros hallados en los balances disponibles analizados en la presente muestra son:

- ❖ *Cheque de pago diferido*
- ❖ *Tarjetas de crédito*
- ❖ *Acreeedores varios*
- ❖ *Documentos a pagar*

- ❖ *Proveedores*
- ❖ *Planes AFIP Y ARBA*
- ❖ *Anticipo clientes*
- ❖ *Leasing*
- ❖ *Préstamos prendarios*
- ❖ *Plan de ahorro*
- ❖ *Aporte de particulares o socios*
- ❖ *Percepciones Impositivas*

De esta manera, en el siguiente apartado, se lleva a cabo la clasificación de los rubros de balance, dentro de las categorías de financiamiento informal, de la siguiente manera.

4.1 Clasificación de las fuentes informales

-Préstamos Regulares.

Como fueron definidos, son los créditos otorgados por individuos o instituciones especializadas en préstamos con fondos propios o fondos intermediados. Ejemplos de tales personas o instituciones que se especializan en actividades de préstamo de dinero son prestamistas regulares (personales o empresarios, registrados o no registrados), compañías financieras no reguladas por el BCRA, casas de empeño, entre otras.

En este segmento fueron incluidos *Cheque de pago diferido, tarjetas de crédito, acreedores, documentos a pagar, y préstamos prendarios*, ya que son tomados como créditos otorgados por instituciones o personas donde estas empresas recurren para adelantar dinero, ya sea vendiendo cheques o entregando cheques de pago diferido en concepto de pagos pero con fechas futuras de cobro en estos y teniendo que pagar muchas veces un interés exigido por quien los toma en forma de pago, documentos a pagar, u obteniendo créditos de corto plazo

convirtiendo a dichos prestamistas en acreedores. Algunos ejemplos son financieras del tipo “efectivo Si”, prestamistas registrados o no, y otros del estilo.

El financiamiento con tarjeta de crédito también fue incluido en este segmento dado que muchas veces la entidad que brinda este servicio es una institución registrada y especializada en este tipo de crédito, pero que no están reguladas por el BCRA o por la CNV. Podemos encontrar ejemplos de estas como lo son las tarjetas de crédito Naranja, CoopePlus, entre otras.

Lo mismo sucede con los préstamos prendarios que también pueden ser otorgados por entidades registradas, pero que no son alcanzadas por las regulaciones del BCRA y CNV.

-Créditos Atados o Relacionados.

Definidos como préstamos otorgados por entidades cuya principal actividad radica en mercados distintos al de crédito. Los términos de estos créditos suelen ser transacciones específicas y permiten al pequeño empresario satisfacer sus necesidades de capital de trabajo que el sector formal no satisface, o lo hace a un costo superior.

Teniendo en cuenta esta definición, podemos encontrar aquí rubros como *Proveedores*. El rubro Proveedores es una mecánica de financiamiento en la cual empresas que venden insumos o productos terminados a clientes estables de los mismos, establecen un vínculo en el cual, el primero entrega productos con un plazo de pago estipulado, dando de esta manera un periodo para pagar sus cuentas. Obtienen así, primero la materia prima que les permite seguir con el negocio, y son pagadas con plazos acordados entre las partes. Esto es una ventaja contra otras empresas que tienen la obligación de pagarles a sus proveedores al contado, ya que cuando existen plazos de pago, el dinero se canaliza hacia otros asuntos dentro

de la empresa. La existencia de un producto o servicio en la transacción de crédito es lo que determina que el préstamo se encuentre “atado” a los mismos.

El Anticipo de Clientes clasificado también aquí, es utilizado muchas veces como crédito. Su funcionamiento es el mismo al de los proveedores, ya que son adelantos de dinero u otra especie, en función de futuros compromisos que tendrá la empresa con sus compradores o proveedores, dependiendo el caso. En el caso del anticipo de clientes el dinero entra a la empresa antes de entregar el bien o servicio como contrapartida, y es utilizado en muchos casos, para sanear diferentes cuestiones, en vez de tomar otro tipo de crédito.

El Leasing es tomado como crédito relacionado también, dado el objetivo del financiamiento de este instrumento, que es financiar herramientas de trabajo, por ejemplo, maquinaria especial, relacionadas a determinada actividad.

Terminan de conformar este grupo de financiamiento informal las *Percepciones Impositivas*. Existen empresas que son nombradas por el ente recaudador de impuestos como agentes de percepción y retención, habilitándolas a retener cantidades de dinero en efectivo en concepto de adelantos de impuestos, que se transforman en un crédito fiscal para quienes lo hayan pagado. Este dinero cobrado por empresas seleccionadas, forma parte de un flujo adicional de efectivo que es adeudado al ente recaudador, pero antes de ser pagado, puede ser, y muchas veces lo es, utilizado como método de financiamiento de corto plazo y en la mayoría de los casos, es una herramienta que pasa desapercibida por los administradores de las empresas, esto quiere decir que son utilizadas de manera inconsciente, como podremos ver más adelante, en el análisis cualitativo del presente trabajo.

Podría pensarse que al ser esta una deuda fiscal debería estar categorizada en el grupo *obligaciones fiscales postergadas*, pero como la empresa que pasa a ser agente de retención no posterga el momento de pago a la AFIP o ARBA, sino

que utiliza consciente o inconscientemente estos flujos de dinero hasta el momento de pago, se decidió que forma parte de *créditos atados o relacionados*.

Todas estas alternativas de financiamiento son brindadas por entidades cuya actividad no es específicamente otorgar créditos, pero que están relacionadas con la empresa de alguna otra manera.

-Grupos de Financiamiento.

En su forma tradicional los individuos agrupan voluntariamente sus ahorros con el objeto de generar fondos prestables para ellos. Estos grupos pueden conformarse y determinar el mecanismo de asignación de créditos que más se adapte a sus necesidades, siendo desde pequeñas asociaciones de amigos a grandes organizaciones de comerciantes o fabricantes.

Siguiendo esta idea, el único rubro hallado que encaja con esta definición son los *Planes de Ahorro*, ya que este tipo de financiamiento es otorgado por círculos de inversores que se agrupan con el objetivo de financiar algún producto en particular, determinando ellos mismos las condiciones del crédito. Ejemplos de estos son *círculo de inversores Peugeot S.A, AutoCrédito*. Estos aparecen en los balances como pasivos por la cuota del crédito, pero no por el total del valor del auto, lo cual no refleja en su totalidad el monto financiado por esta herramienta.

-Préstamos Ocasionales.

Se tratan de préstamos directos otorgados por individuos o instituciones con un superávit de fondos. Estos préstamos a menudo pueden ser sin interés y sin colaterales, se utilizan para satisfacer diversas necesidades de negocios pequeños y de consumo individual. Por lo tanto, caben en esta definición los préstamos hogareños de familiares y amigos.

Préstamos de esta clase sólo son seleccionados en los balances analizados el rubro *Aportes particulares o socios*. Mientras no se capitalizan, este tipo de crédito que llevan a cabo los socios a su propia empresa puede interpretarse como créditos ocasionales.

En algunos casos, este rubro forma parte del pasivo de algunas empresas consultadas, apareciendo dentro de "otras deudas". Se supone que, si no son préstamos de los propios socios a la empresa, son aportes de particulares amigos o allegados a los socios quienes los realizan; y que estos aportes son utilizados, para cubrir contingencias de muy corto plazo que la Pyme no puede hacer frente.

Esta idea quedó reafirmada con los resultados de las encuestas realizadas, en las que algunas de las personas entrevistadas comentaban acerca de este tipo de aportes, que son habituales generalmente los comienzos de varias Pymes.

-Obligaciones Fiscales Postergadas.

Se tratan de deudas impositivas contraídas con el ente fiscal recaudador correspondiente. Las mismas son obligaciones por actividades pasadas, postergadas y que serán canceladas en un futuro, a través de planes de pago y/o facilidades otorgados por dicho ente.

Ejemplo de estos son los regímenes autorizados por AFIP Y ARBA para regularizar impuestos atrasados, los que, en reiteradas oportunidades, son utilizados como medio de financiamiento por empresas. La utilización de estas fuentes ocurre generalmente, cuando la necesidad de fondos a corto plazo imposibilita el pago de todos sus pasivos corrientes. Sabiendo que el organismo de recaudación reiteradamente propone algún tipo de financiamiento sobre impuestos postergados, entonces, son estos, una de las alternativas primeras en dejar de ser pagadas para atender otro tipo de exigencias.

Se puede ver de esta manera, que las alternativas de financiamiento que conforman el mercado informal de crédito son muy variadas, distintas unas de otras;

con fines, condiciones, plazos y tasas también diferentes. Las mismas van desde planes otorgados por la AFIP, prestamos de amigos y tarjetas de crédito, entre otras. Incluso, algunos contratos de estas opciones se tranzan en mercados marginales, sin registración; como es el caso de ciertos prestamistas que realizan operaciones financieras no registradas (cambio de cheques, sin garantías, a una tasa de interés determinada por ellos mismos).

4.2 Análisis cuantitativo de la participación del MIC y de cada una de las fuentes informales que lo conforman.

A continuación se analiza el MIC en función de la información recabada, desarrollando un análisis cuantitativo del mismo, exponiendo diferentes participaciones y variaciones que han sufrido tanto el porcentaje del total del financiamiento abastecido por fuentes informales, como la participación de los grupos que conforman el MIC. Este análisis descriptivo, se complementa con pruebas estadísticas de diferencias de media y de diferencias de proporciones.

Reforzando este estudio, seguido del análisis cuantitativo, se expondrá una evaluación cualitativa, el cual está fundamentado en diferentes entrevistas estructuradas realizadas a directivos y/o dueños de algunas de las Pymes consultadas, contrastando resultados obtenidos de los balances, con opiniones de empresarios que se ocupan de la gestión financiera, tratando de encontrar de esta manera, justificación y veracidad de los resultados hallados en los balances.

TABLA 1. PARTICIPACIÓN DEL FINANCIAMIENTO INFORMAL SOBRE PASIVO TOTAL.

% FINANCIAMIENTO INFORMAL 07/08	% FINANCIAMIENTO INFORMAL 16/17	Variación
41,1%	44,79%	3,73%

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

La tabla 1 muestra el porcentaje de participación del financiamiento informal de crédito en dos momentos del tiempo. Dicho financiamiento está compuesto por distintas categorías, las cuales serán desarrolladas a lo largo del presente apartado.

Como se observa en la tabla 1, al comparar los estados contables de las pymes analizadas en el periodo 2007- 2008 con las del periodo 2016-2017, se observa que, la participación del financiamiento informal se vio incrementada, sin que haya sufrido importantes variaciones sobre el total del financiamiento. Concretamente, la participación del financiamiento informal sobre el total del financiamiento se elevó de un periodo al siguiente en 3,73 puntos porcentuales.

TABLA 2. COMPOSICIÓN DEL MERCADO INFORMAL DE CRÉDITO.

	Préstamos Ocasionales	Préstamos Regulares	Créditos Atados	Obligaciones Fiscales Postergadas	Grupos de Financiamiento
2007/2008	5,36%	15,78%	55,15%	23,23%	0,47%
2016/2017	26,51%	13,84%	50,52%	9,13%	0,00%
Variación	21,15%	-1,94%	-4,63%	-14,10%	-0,47%

Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

La tabla 2 muestra, para cada periodo bajo análisis, la composición del Mercado Informal de Crédito. En la misma pueden observarse cinco grupos, de los cuales cuatro son los analizados por la teoría convencional, que forma parte del marco teórico del presente trabajo de grado, a saber: *préstamos ocasionales*, *préstamos regulares*, *créditos atados* y *grupos de financiamiento*. Y, un grupo adicional denominado *obligaciones fiscales postergadas*, creado debido a la necesidad de agrupar diversas cuentas que no reunían los requisitos para pertenecer a las categorías tradicionales.

Es conveniente aclarar que cada uno de los grupos mencionados previamente, se analizará más adelante en forma detallada y desagregada.

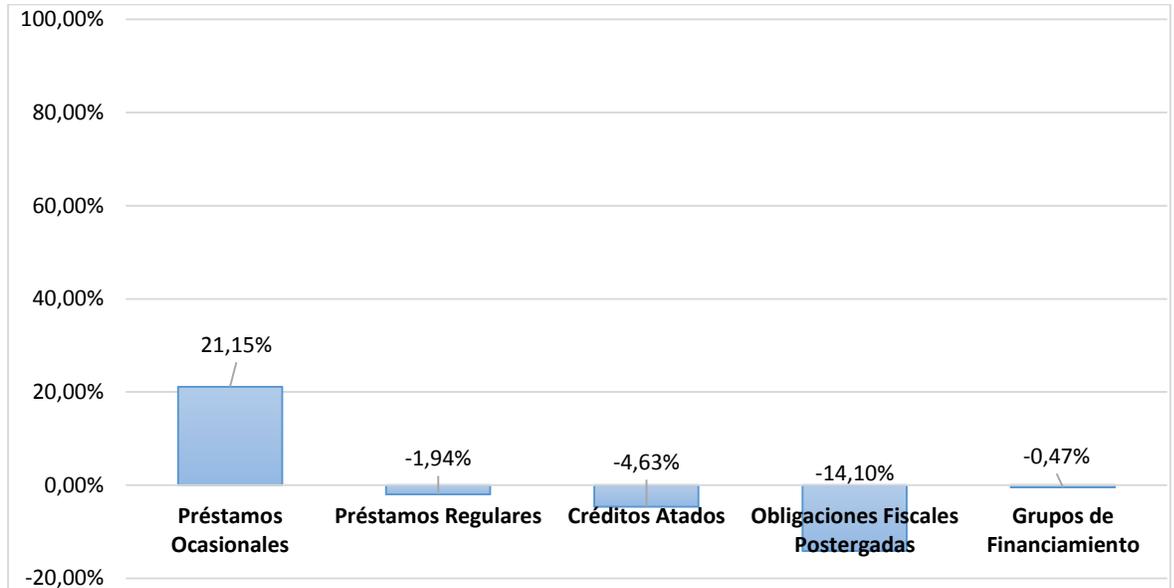
En el periodo 2007- 2008, puede verse que la agrupación con mayor participación es el de *créditos atados* con un 55.15%. Mientras que la de menor peso, con un porcentaje del 0.47, es el de *grupos de financiamiento*. Con respecto a las restantes clasificaciones puede observarse que su participación es moderada. Se registra este mismo comportamiento para el periodo 2016-2017.

El hecho de que el grupo con mayor participación relativa en ambos periodos sea el de *créditos atados* se deriva de que, como ya se ha mencionado, la cuenta *proveedores* forma parte del mismo. Y, como puede verse en las tablas 1 Y 2 del anexo, esta es *un* común denominador de la mayoría de las pymes dado que es una herramienta flexible, de bajo costo y basada en una relación estrecha entre el proveedor y la empresa.

Y la razón por la cual la clasificación con menor participación en ambos periodos es la de *grupos de financiamiento* reside en que la única cuenta que forma parte del mismo es la de plan de ahorro. Esta última es una alternativa poco utilizada por las pymes dado su elevado costo. Además, la mayoría de dichos planes son fundamentalmente para financiar rodados, los cuales representan un porcentaje mínimo dentro de los pasivos de la empresa. Esta cuenta aparece con baja participación, dada también la manera en que aparece en los pasivos de las Pymes, ya que solo se encontraron los cánones o cuotas que se registran para el periodo analizado y no el total del valor del plan de ahorro.

La variación entre los dos periodos bajo análisis, última fila de la tabla 2, está representado en el gráfico 1, en el cual se estudia dicha variación en la participación de cada uno de los grupos en el Mercado Informal de Crédito.

GRÁFICO 1. VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DE CADA GRUPO DEL MIC.



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

En el presente gráfico puede apreciarse que, del primer periodo considerado al segundo, los grupos de mayor y menor peso, léase *créditos atados* y *grupos de financiamiento*, no han sufrido prácticamente variaciones. Esta misma tendencia es replicada por *préstamos regulares*, donde tampoco se registran grandes modificaciones.

Asimismo, existen dos grupos en los que sí se dan grandes cambios. De esta forma, el comportamiento que se observa para *préstamos ocasionales* y *obligaciones fiscales postergadas* es opuesto. Mientras el primero muestra una variación positiva de alrededor de 21 puntos porcentuales, el segundo disminuye un 14% aproximadamente. Estos dos grandes cambios, como se verá más adelante en el análisis cualitativo, puede estar explicado por tratar de compensar la baja de financiamiento informal de una alternativa, como lo es obligaciones fiscales postergadas, por otra, préstamos ocasionales. Mientras el descenso se debe a grandes presiones ejercidas sobre las pymes por los entes recaudadores de impuestos, la suba se da en préstamos familiares y aportes de los socios, que son

los más rápidos y sencillos de conseguir para complementar esta nueva situación, generando así un fuerte aumento en préstamos ocasionales.

A continuación se analizará detalladamente cada uno de los grupos componentes del Mercado Informal de Crédito (MIC):

4.2.1 Préstamos ocasionales

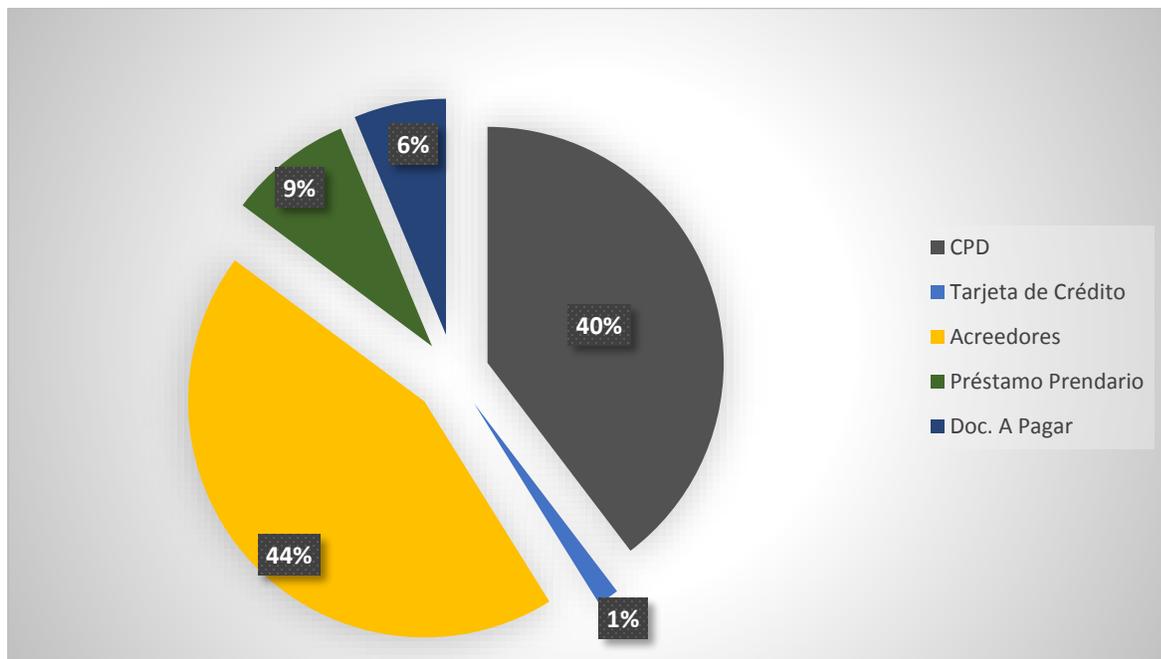
Formada únicamente por la cuenta *particulares* o *accionistas*, dependiendo el caso, la cual ha sido encontrada siempre en “otras deudas” dentro del pasivo de cada empresa.

No se obtuvo mucha información acerca del origen ni como es su verdadero funcionamiento, pero se supone que es financiamiento brindado por accionistas o particulares amigos, allegados, sin ningún tipo de interés, para cubrir necesidades de efectivo de muy corto plazo.

Esta alternativa de financiamiento, como se pudo ver en la tabla 2, tuvo poca participación dentro del MIC en el primer periodo de análisis, pero en 2016/2017 pasó a representar algo más de la cuarta parte del total del financiamiento informal.

4.2.2 Préstamos regulares

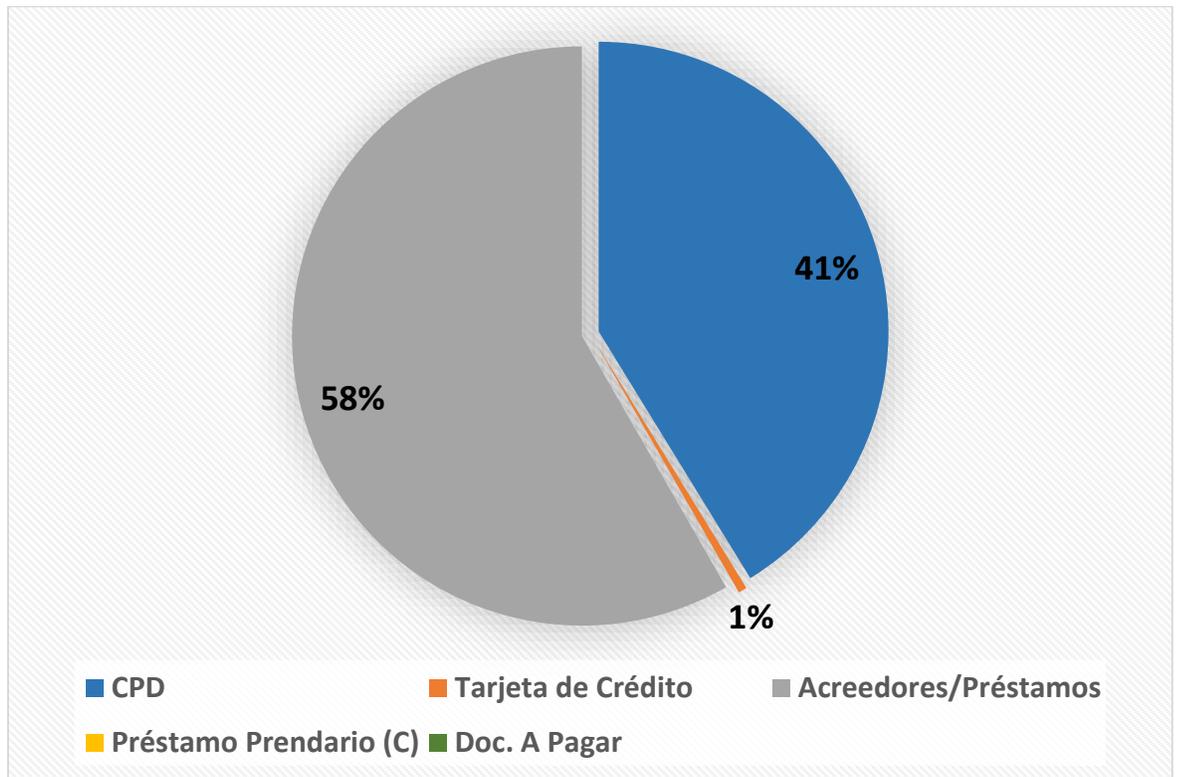
GRÁFICO 3. Composición de préstamos regulares. Periodo 2007-2008.



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

La cuenta de mayor participación dentro de los préstamos regulares es la de acreedores representando un 44% del total. Con una participación similar, de 40% se encuentra cheques de pagos diferidos (CPD). Con menor preponderancia participan las cuentas de préstamos prendarios (corriente más no corriente), documentos a pagar y tarjetas de crédito.

GRÁFICO 4. Composición de préstamos regulares. Periodo 2016-2017.



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

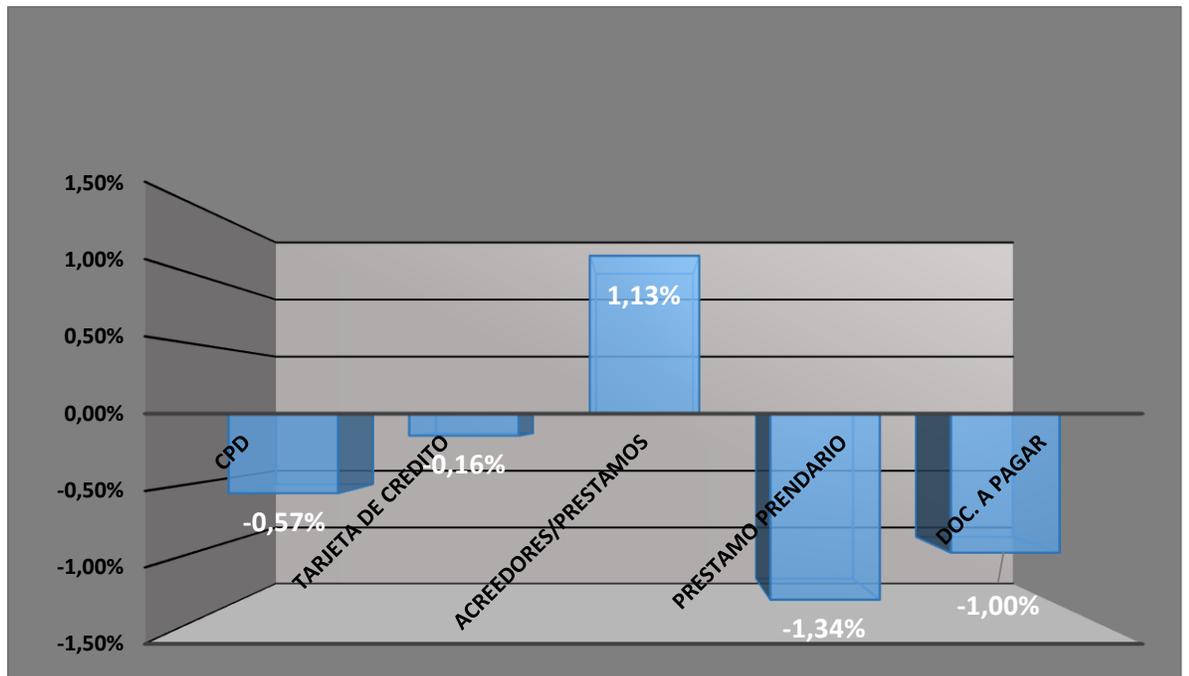
Cuando se analiza el segundo periodo, se observa que la cuenta más utilizada dentro de los préstamos regulares ha sido la de *acreedores*, comportamiento similar que en 2006/2007. En orden de importancia le sigue *CPD* y *Tarjetas de Crédito*.

A diferencia del anterior periodo, dejaron de usarse alternativas de financiamiento dentro de este grupo, como son documentos a pagar y préstamos prendarios.

Aunque, como puede verse en la tabla 2 del anexo, *CPD* y *Acreedores* no son herramientas de gran uso, o de las más elegidas a la hora de financiarse con alternativas informales, ya que solo es encontrada esta en 6 de los 23 balances

analizados. Pero que su peso relativo, por más de no ser tan popular como método de financiamiento, es importante, representando juntas más del 15% del MIC.

GRAFICO 5. Variación en la composición de préstamos regulares.



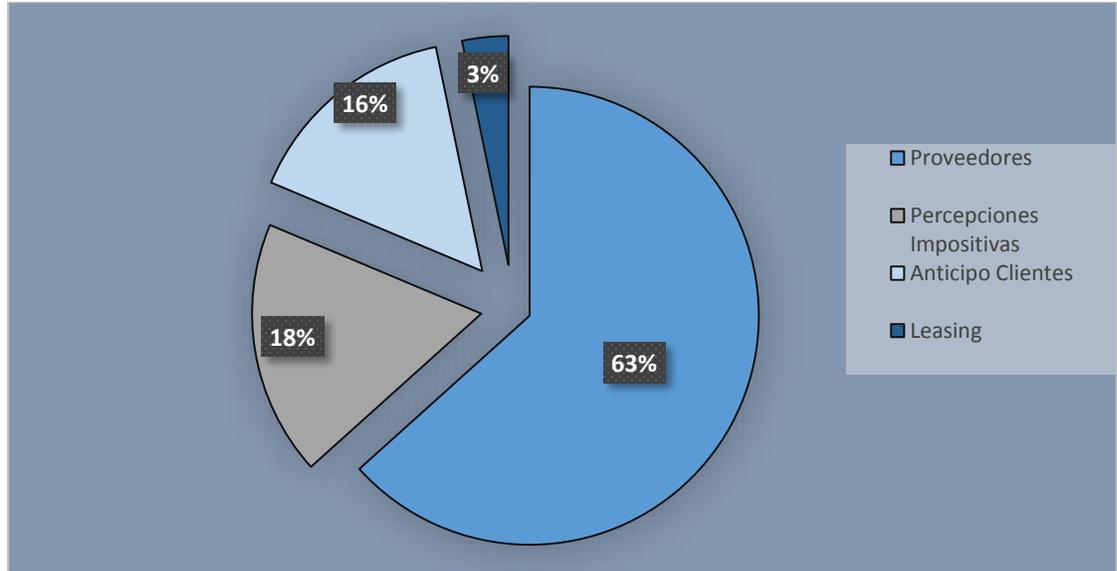
Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

El gráfico 5 muestra las variaciones sufridas por cada cuenta integrante del grupo *Préstamos Regulares*. Reflejando de manera más clara el cambio en la composición del grupo bajo análisis, en el que puede verse que la cuenta *acreedores/prestamos* aumentó su participación de un periodo a otro, y que el resto de las cuentas han tenido un descenso. El resultado de esta variación da como resultado una menor participación del grupo dentro del MIC, ya que la suba en *acreedores/prestamos* no compensa el resto de las bajas.

Como vimos en la tabla 1, la participación del financiamiento informal sobre el total del pasivo de las empresas bajo análisis aumentó. Dicho aumento no estaría justificado por el grupo *Préstamos Regulares*.

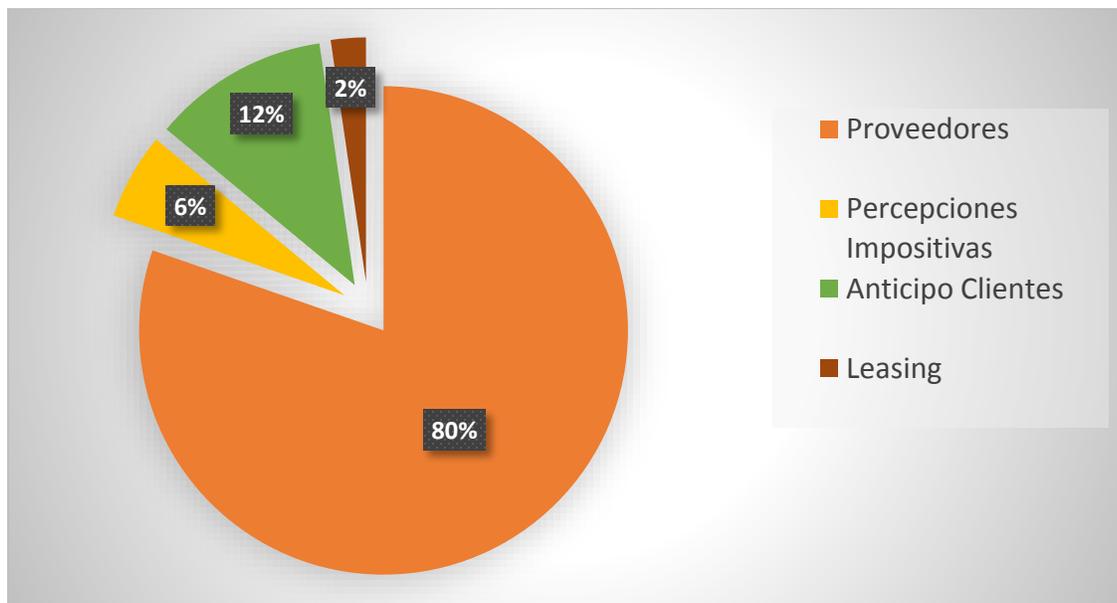
4.2.3 Créditos atados

GRAFICO 6. Composición del grupo Créditos atados para 2007/2008.



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

GRAFICO 7. Composición de los Créditos Atados. 2016/2017

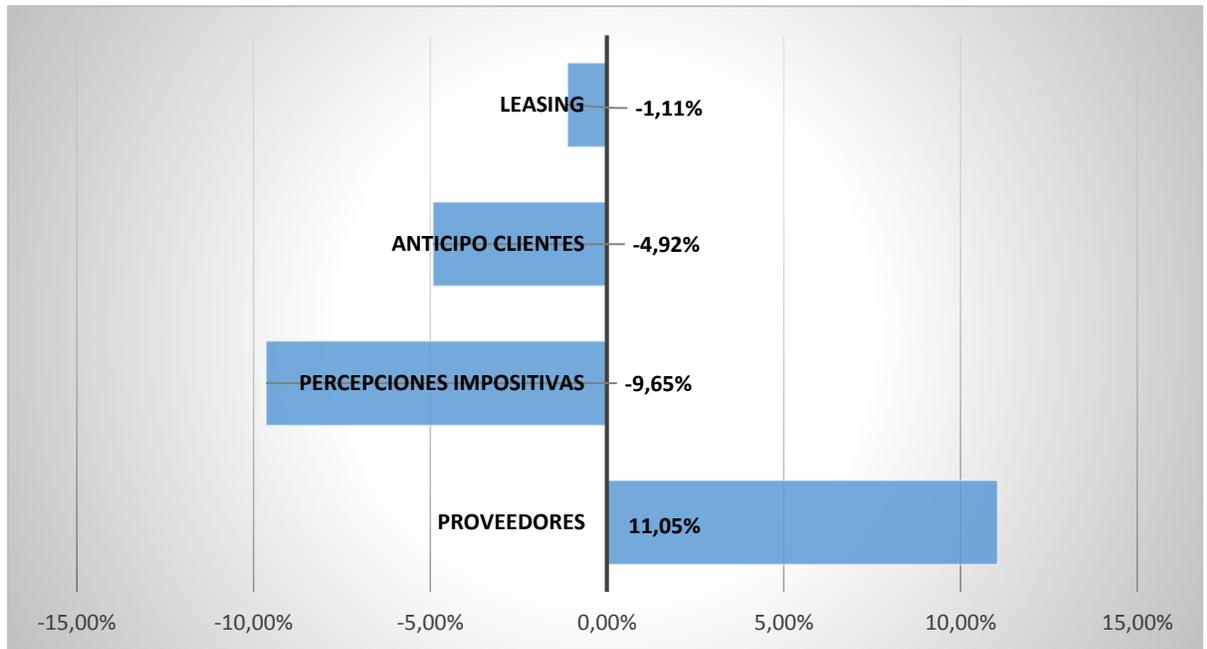


Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances

Los gráficos 6 y 7 muestran la composición del grupo *créditos atados* para sus respectivos periodos. En ellos se puede ver que la cuenta de mayor participación a lo largo de los años ha sido *proveedores*, sumando participación entre periodo y periodo.

Como se podrá ver más adelante, esta cuenta es la de mayor participación, teniendo en consideración todas las que conforman el MIC. Esto es explicado dada la relación existente entre cada empresa y sus proveedores, basada en la confianza, viéndose esto reflejado en la flexibilidad y costos.

GRAFICO 8. Variación en la composición de Créditos Atados.



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

Este gráfico representa las variaciones que han registrado las cuentas del grupo *créditos atados* desde 2007/2008 a 2016/2017.

La modificación de *leasing* y *precepciones impositivas* que se observan en el Grafico 8 se desconocen, pero la caída sufrida por *anticipo de clientes* se supone (y

también se verifica en el análisis cualitativo), se debe al cambio en el tipo de consumo de las personas.

En el grafico 8 se puede ver también, que el aumento en proveedores no logra compensar la caída en el resto de las cuentas, dejando un saldo negativo, cayendo así la participación de *Créditos Atados* respecto del resto de los grupos que conforman el MIC. Esto fue representado más claramente en el grafico 1, donde se veía el descenso en más de 4 puntos porcentuales de dicho grupo.

4.2.4 Grupos de financiamiento

Al estar conformado solo por la cuenta *plan de ahorro, grupos de financiamiento* no ha tenido gran participación dentro del mercado informal de crédito. Apenas era del 0.47% en 2007/2008, y para 2016/2017 dejó de formar parte del MIC, siendo nula su participación.

La cuenta plan de ahorro que fue encontrada en los balances analizados, formaba parte del pasivo de algunas de las empresas, pero no en su totalidad, solo se detallaba el canon o cuota adeudada bajo esta forma de financiamiento, dejando ver esto solo una parte de su participación total.

Igualmente, como se puede ver en la tabla 1 anexo, solo fue utilizada esta alternativa, por una empresa bajo análisis, mostrando así el poco interés de las Pymes en optar por ella a la hora de tomar algún tipo de crédito.

4.2.5 Obligaciones Fiscales Postergadas

Es el grupo conformado por todo tipo de planes otorgados por entes fiscales en función de deudas impositivas que no han sido pagadas en tiempo y forma, y que son refinanciadas en diferentes condiciones, tanto a corto como a largo plazo, ya sean por impuesto a las ganancias no pagados, ingresos brutos, bienes personales, entre otros.

Esta alternativa de financiamiento ha ido perdiendo participación dentro del MIC a lo largo del tiempo como se pudo ver en la tabla 2, *obligaciones fiscales postergadas* pasó de tener una participación del 23,23 % en 2007/2008 a 9.13 % en 2016/2017. Justificada dicha variación por el endurecimiento de las condiciones de re-financiamiento de este tipo de deudas, por parte de las autoridades fiscales respectivas.

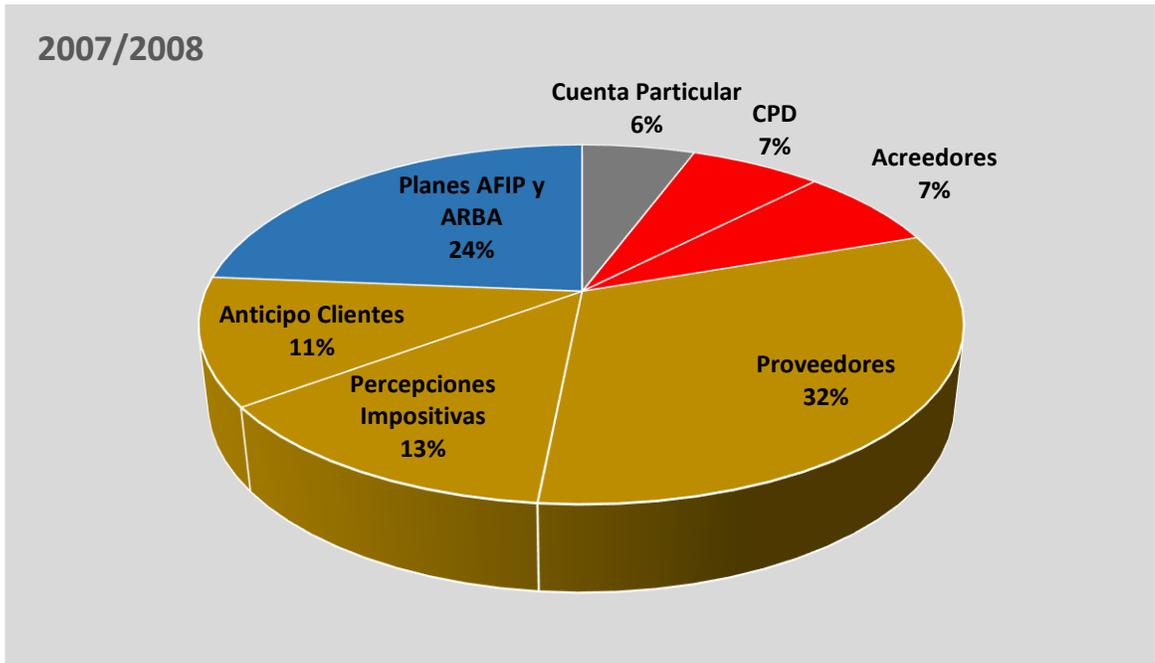
4.2.6 Análisis del MIC a partir de las cuentas contables de las firmas

Los gráficos 9a y 9b reflejan las principales cuentas halladas en los 23 balances analizados. Se representan allí las cuentas que tuvieron una participación mayor al 5% respecto de financiamiento informal total, diferenciando cada uno de ellos en la gráfica.

Se puede ver que, en ambos periodos analizados la cuenta *proveedores* ha sido la de mayor participación dentro del MIC, pasando del 32% en 2007/2008, a *representar casi la mitad del financiamiento informal para los años 2016/2017*.

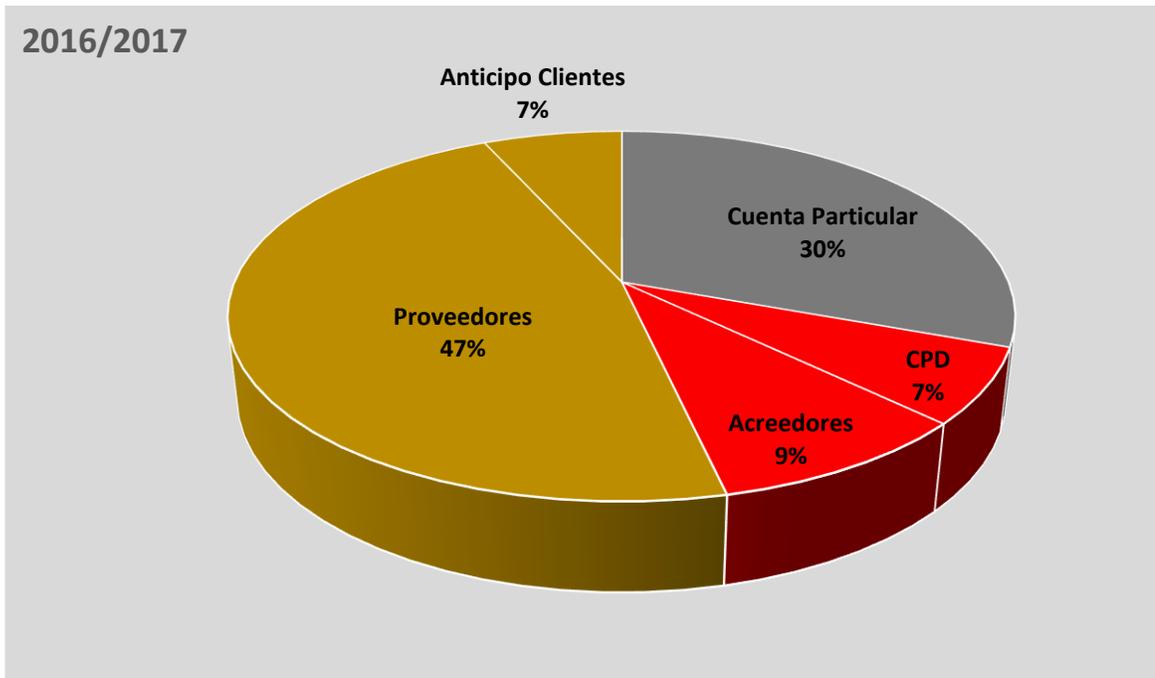
No solo es la alternativa de mayor peso entre las demás, sino que, teniendo en cuenta las tablas 1 y 2 del anexo, es la alternativa más usada, ya que aparece en los pasivos de 19 de los 21 balances de empresas analizadas.

GRAFICO 9a. Cuentas Contables que componen el MIC – 2007-2008



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

GRAFICO 9b. . Cuentas Contables que componen el MIC – 2016-2017



Fuente: Elaboración propia en base al procesamiento de información de Balances.

Se puede apreciar también, en dichos gráficos, que el 80% del financiamiento informal estaba conformado en 2007/2008 por 4 cuentas, *proveedores*, *planes AFIP* y *ARBA*, *percepciones impositivas* y *anticipo de clientes*. No así para los años 2016/2017, donde casi el 80% del MIC pasó a estar representado solo por la mitad de las cuentas, *proveedores* y *cuenta accionistas o particulares*.

De esta manera se evidencia un cambio en la anatomía del MIC, donde se han dejado de utilizar alternativas de financiamiento relacionadas a deudas fiscales, siendo reemplazadas por préstamos de particulares o aportes de los socios o accionistas de la firma.

4.3 Pruebas estadísticas de las principales variables.

Se realizan a continuación pruebas de hipótesis de diferencias de medias y de diferencias de proporciones entre cada periodo analizado, para el grupo que ha tenido la mayor variación, como lo es *prestamos ocasionales*, para el *financiamiento informal total* y también para la cuenta más importante respecto a participación relativa, que es *proveedores*.

Dicho método de análisis es utilizado para averiguar si las variaciones sufridas entre periodo y periodo de cada alternativa testeada se deben al azar y por lo tanto el resultado sería no significativo, o de lo contrario son significativas y están explicadas por algún factor endógeno.

Para el caso del grupo *prestamos ocasionales* el resultado obtenido es que no existen diferencias significativas (apartado 2 del anexo) y por lo tanto las variaciones de dicho grupo entre ambos momentos del tiempo estarían explicados por el azar.

La prueba realizada para el *financiamiento informal total* arrojó resultados similares al anterior en ambas pruebas estadísticas, los cuales no son significativos,

por ende, las diferencias de medias y proporciones de la variable estarían justificadas por el azar.

Lo mismo sucede cuando se aplican los métodos estadísticos para la cuenta *proveedores*, arrojando resultados no significativos.

Se cree que, debido a que las muestras con las que se cuenta son demasiado pequeñas, llevaría a que falle la prueba de hipótesis de diferencias de medias y de proporciones. No reflejando el resultado correcto, que las variaciones sufridas se deben al azar, sino que están justificadas por diferentes elementos como los son el contextos y decisiones de los gerentes o dueños de las pymes, como podrán verse a continuación en el análisis cualitativo basado en encuestas.

4.4 Análisis cualitativo de la participación del MIC y de cada una de las fuentes informales que lo conforman.

A continuación se lleva a cabo el estudio cualitativo basado en entrevistas estructuradas, realizadas a personas relacionadas con la toma de decisiones de un grupo de las pymes. Este estudio cualitativo complementa el estudio cuantitativo presentado previamente. De esta manera se busca dar fundamento empírico a las variaciones encontradas y expuestas en el análisis cuantitativo, tratando de justificar mediante las respuestas obtenidas de gerentes y administradores, por qué es utilizada tal o cual herramienta para financiarse, y a que se deben los cambios en las preferencias. Se adjunta cuestionario guía en el anexo 1.

Los principales resultados del análisis cuantitativo fueron:

- La participación del financiamiento informal sobre el total del financiamiento se elevó de un periodo al siguiente en 3,73 puntos porcentuales, del 41.1% al 44.79%.

- En el periodo 2007- 2008, puede verse que la agrupación con mayor participación es el de *créditos atados* con un 55.15%. Mientras que la de menor peso, con un porcentaje del 0.47, es el de *grupos de financiamiento*. Con respecto a las restantes clasificaciones puede observarse que su participación es moderada. Se registra este mismo comportamiento para el periodo 2016-2017.

- *Préstamos ocasionales* muestra una variación positiva de alrededor de 21 puntos porcentuales y *obligaciones fiscales* disminuye un 14% aproximadamente.

Financiamiento informal total

Si bien en la actualidad existen fuentes alternativas de financiamiento formales diseñados para pymes de fácil acceso y con múltiples ventajas, hay una confluencia de factores que impiden un mayor acceso a los mismos y por lo tanto una dependencia continuada de las fuentes informales.

Entre los tantos factores que aventajan al crédito informal frente al formal se encuentran: el desconocimiento, la rapidez, y la posibilidad de realizar acuerdos de pagos a proveedores muchas veces a costo cero. Además, en consonancia con los datos obtenidos en las entrevistas realizadas, puede decirse que debido a la gran presión impositiva, parte de la actividad de las pymes no está formalizada (ingresos no registrados) y eso constituye una barrera adicional que limita el acceso al crédito formal.

Préstamos ocasionales

Nada puede decirse de cuáles serían las causas del gran incremento de los préstamos ocasionales basándose en las respuestas dadas por los entrevistados. Bien podría deberse a la diferente gestión que tiene cada empresa, y que el mismo es consecuencia de las reducciones forzadas de otros componentes del MIC. En particular, la participación del MIC se mantuvo, *prestamos ocasionales* podría ser

una alternativa utilizada en reemplazo de *obligaciones fiscales postergadas* dada las restricciones existentes hoy en por ejemplo los planes de AFIP y ARBA para refinanciar deuda fiscal recién mencionadas.

Préstamos regulares

En 2016/2017, a diferencia del periodo anterior, dejaron de usarse alternativas de financiamiento dentro de este grupo, como son documentos a pagar y préstamos prendarios. Aunque teniendo en cuenta la información obtenida, en la cuenta acreedores/préstamos están incluidos todo tipo de créditos tomados por la empresa, sean estos prendarios, personales, entre otros.

Para el caso de los documentos a pagar la respuesta de los entrevistados ha sido concluyente, sosteniendo que esa herramienta ha dejado de utilizarse.

Créditos atados

Se pudo ver en el análisis cuantitativo que la cuenta de mayor participación que forma parte del grupo, a lo largo de los años ha sido *proveedores*. *Las respuestas de los consultados* concuerdan que este tipo de financiamiento es el más usual en empresas ya consolidadas, con años de trayectoria y las cuales tienen estrecha relación con quien los proveedores.

Esta circunstancia se da no solo por la íntima conexión entre las partes, sino que además, porque es la herramienta más directa y sencilla que tiene el gerente de la Pyme para financiarse. Estos créditos son a muy corto plazo, en su mayoría, de 30, 60 y 90 días y dependiendo del proveedor, también pueden ser sin ningún tipo de interés. Por estas razones resulta ser *la alternativa preferida* por todas las empresas consultadas.

La modificación que aparecen en el gráfico 8 en las cuentas de *leasing* y *precepciones impositivas* se desconocen, pero la caída sufrida por *anticipo de clientes* se supo, que es causa del cambio en el tipo de consumo de las personas. Al vivir años con creciente inflación y habiendo cada vez más alternativas de financiamiento sin interés, por medio de tarjetas de crédito por ejemplo, hicieron que ya no sea conveniente ni atractivo comprar por adelantado.

Esto es válido para las dos partes, tanto consumidor como dueño de la empresa, ya que compras por adelantado obligaban a la empresa a la entrega futura de algún bien o servicio que, en tiempo de inflación, estos cambiaban de costo muy seguido, siendo un problema para determinar la ganancia o no de la Pyme.

Grupos de financiamiento

La participación de este grupo Apenas era del 0.47% en 2007/2008, y para 2016/2017 dejó de formar parte del MIC.

Siguiendo la información recopilada, dado que grupos de financiamiento está conformado por planes de ahorro, esta alternativa es y ha sido desplazada por leasings dada las ventajas impositivas que esta herramienta permite.

Obligaciones Fiscales Postergadas

Esta alternativa de financiamiento ha ido perdiendo participación dentro del MIC a lo largo del tiempo, y la opinión de los consultados se fundamenta en nuevos controles y seguimientos realizados por el fisco, el que a su vez ha endurecido las condiciones de re-financiamiento de este tipo de deudas.

Otro punto a tener en cuenta sobre esta manera de financiamiento es que existen casos, siguiendo la respuesta de uno de los entrevistados, en los que *postergar obligaciones fiscales* no siempre era a sabiendas por quien estaba a cargo de la empresa, muchas veces estas eran dejadas de pagar, por algún tipo de desconocimiento del gerente o dueño sobre fechas, montos y detalles de estas

obligaciones, y no como herramienta consciente de financiamiento. Esta circunstancia implicaba la existencia de ciertos pasivos ocultos inconscientes. Entonces, como consecuencia de los nuevos seguimientos y controles de los entes recaudadores sobre las empresas, implicaron mayor grado de información a estas empresas y dio a luz esta cuestión. Así, cuando una persona que está al frente de una Pyme es consciente de esta “alternativa” de financiamiento, deja de usarla, optando por alguna otra más conveniente, como podrían ser préstamos o aportes de accionistas.

4.5 Algunos comentarios sobre las entrevistas

A modo general, el análisis cualitativo realizado mediante entrevistas estructuradas revela que, en caso de tener que elegir, los empresarios prefieren financiarse mediante el sistema bancario con algún tipo de crédito especial con menores tasas de interés. Aunque existen y existieron limitaciones que llevan a utilizar alternativas de financiamiento, de manera consciente, como son proveedores, préstamo de amigos. Dichas limitaciones vienen dadas por la necesidad de liquidez en el muy corto plazo, el acuerdo sobre garantías o documentación que presentar. Esto ha llevado a las empresas a utilizar cada una de las alternativas o casi todas ellas que conforman el MIC, en algún momento del tiempo.

Otra gran limitación que estuvo presente como respuesta en todas las entrevistas, fue que, dada la gran presión impositiva que recae sobre las empresas, estas no declaran toda su actividad, para pagar menos impuestos, y que termina repercutiendo en sus balances, no siendo estos una real radiografía de la situación económica-financiera, y acotando de esta manera el acceso al crédito formal.

Muchas veces, quienes son conscientes sobre la utilización de herramientas provenientes del mercado informal de crédito comparan los costos entre ellas,

pudiendo elegir, dentro de las alternativas a las que pueden acceder, cual es la más conveniente.

Otras veces, se da el caso del desconocimiento acerca de la manera en que se financia la empresa en su totalidad. Siendo la persona a cargo de la organización no consciente de la existencia o utilización de alternativas como lo han sido planes de AFIP, postergado el pago de impuestos. En este caso, el dueño o gerente no ve o no reconoce como alternativa de financiamiento el postergar deudas fiscales.

Y se hace mención solo de las deudas fiscales postergadas porque ha sido el denominador común en la mayoría de las encuestas, solo uno pudo nombrarla como alternativa de financiamiento.

5- CONCLUSIONES

El presente trabajo de investigación pone de relieve una temática pocas veces discutida en la economía, y es la importancia que posee para las empresas la existencia de ciertas fuentes de financiamiento que se apartan de los que denominan fuentes formales de crédito; el mercado informal de crédito. A modo de conclusión se puede afirmar que, para las empresas que componen la muestra analizada, a lo largo de todo el periodo se registró una fuerte dependencia del financiamiento informal sobre el total del financiamiento que utilizan, representando más del 40% del total. Evidentemente, esta constancia indica que también se mantuvieron presentes las causas que llevan a utilizar dicho mecanismo.

Este mercado alternativo, en la teoría estudiada, aparecía conformado por 4 grupos que incluían, a priori, todas las maneras que tenía una empresa a la hora de tomar crédito. Pero una vez que se profundizó en el tema, surgió la necesidad de crear una nueva categoría, que se la denomina Obligaciones Fiscales Postergadas. Esta nueva categoría incluye todas aquellas modalidades de tipo crédito registradas entre las Pymes y algún ente recaudador. Esta nueva categoría, se considera, por lo menos para el mercado de crédito argentino, un aporte conceptual.

Analizada la tendencia del MIC temporalmente, se pudo apreciar cómo ha ido modificándose su estructura, donde un 50% siempre estuvo representado por Créditos Atados; y el otro 50% sufrió variaciones respecto al grupo Obligaciones Fiscales Postergadas, siendo este reemplazado por Prestamos Ocasionales. Complementado este análisis por las entrevistas realizadas que componen el análisis cualitativo, este cambio está fundamentado en nuevos controles y trabas puestas por organismos como AFIP y ARBA con sus contribuyentes. No quiere decir que los empresarios en este tiempo hayan declarado la totalidad de su actividad, sino que, hoy en día prefieren no postergar sus obligaciones fiscales. Manteniéndose así, como una de las tantas limitantes al acceso del crédito formal el no declarar completamente los movimientos realizados.

Evaluando más detalladamente, sin distinción de grupos, se aprecia también que Proveedores fue la cuenta de mayor participación dentro del MIC. Esta cuenta significaba un 32% del total en 2007/2008 y un 47% para 2016/2017. Siendo la herramienta más importante en porcentaje de participación, pero también es la que más se prefiere a la hora de optar por alguna alternativa de financiamiento, ya que aparece en 19 de los 21 balances estudiados. En el análisis cualitativo se pudo extraer que esta situación está justificada por su flexibilidad en lo que respecta a garantías, plazos, rapidez, intereses; que a su vez se fundamenta en una relación de confianza entre empresario y proveedor.

Asimismo, al representar esta herramienta casi el 50% del MIC hoy en día, los resultados totales de los estudios se ven muy afectados por el comportamiento de esta variable. De esta manera, podría pensarse que parte de este financiamiento es muchas veces sin ningún tipo de interés ya que existen proveedores que toman cheques de pago diferido a plazo en concepto de pago de sus bienes o servicios. Pero esto sería una idea errada, al menos en la mayoría de los casos, ya que, siguiendo la información recabada en las entrevistas, los proveedores incluyen en sus precios algún tipo de interés implícito en pagos a plazos y pudiendo de esta manera ofrecer descuentos por pronto pagos o pagos al contado, el cual sería el precio original sin ningún tipo de interés impuesto de antemano.

Conjuntamente en el análisis cualitativo, se evidencio que existen alternativas de financiamiento que fueron utilizadas de manera inconsciente por quien dirigía la empresa, son estas todas las relacionadas con deudas y planes fiscales. El resto de las opciones que forman parte del MIC fueron reconocidas por los entrevistados y utilizadas conscientemente, pudiendo, en muchos casos, comparar entre diferentes instrumentos, respecto a intereses y plazos, eligiendo de esta manera la más conveniente.

Las conclusiones resumidas es resultado del análisis cuantitativo realizado de la muestra de empresas PyMEs de Bahía Blanca y la región (todas del sector de la

construcción); y estos resultados fueron reforzados con la investigación cualitativa hecha mediante entrevistas guiadas. Estas actividades permitieron estimar el financiamiento informal de empresas Pymes en la ciudad de Bahía Blanca, el cual, como se pudo ver es realmente importante. Pero se cree que el MIC no viene a cubrir totalmente el déficit del financiamiento formal como se expuso en el marco teórico, sino que, muchas veces es elegido por encima del crédito formal, incluso teniendo la oportunidad de acceder a este. Es el caso del financiamiento con proveedores; según los encuestados se prefiere esta alternativa a cualquier otra formal o informal, y no solo por informalidad de la empresa, garantías u otras restricciones exigidas en el mercado crediticio formal. Obviamente salvando los plazos, ya que, para inversiones a largo plazo son necesarios los créditos de tipo formal.

Finalmente, vale la pena afirmar que, con esta investigación no se trata de justificar al mercado informal de crédito, ni mucho menos. En realidad, es sabido que existen muchas operatorias que, al no estar reguladas, aprovechan el terreno para sacar ventaja en intereses cobrados, y que, de ninguna manera propician a la productividad y perdurabilidad de una pyme. En este caso sería necesario algún tipo de regulación para fomentar la transparencia y competitividad en esta clase de herramientas.

6- ANEXOS

1- CUESTIONARIO GUIA.

1- ¿A la hora de realizar algún tipo de inversión, como la financia o ha sido financiada?

Crédito Bancario

Préstamos Personales en financieras

Leasing

Prestamos de amigos o familiares

Otros _____ Cuales: _____

- 2- ¿La empresa tiene/tuvo necesidades de financiamiento a corto plazo?, en caso afirmativo como lo financian.
- 3- ¿A la hora de financiarse, compara cual sería la mejor alternativa? ¿O en muchos casos no tiene elección?
- 4- ¿Qué tipos de financiamiento fuera del sector bancario y además de los mencionados conoce?
- 5- ¿Los utiliza o ha utilizado?

(Ver que contesta y comentarle que existen otro tipos de financiamiento informales como las deudas fiscales postergadas, proveedores, (anticipo de clientes, planes de afip, prestamos de familiares o socios, leasing, préstamos personales o prendarios, plan de ahorro, venta de cheque, documentos a pagar, percepciones de impuestos,) u otro que no haya mencionado y ver si:

- 6- ¿La conoce?
- 7- ¿Los que no utiliza, por qué no los utiliza?
- 8- ¿Ha utilizado alguno de ellos en su empresa?, Si es utilizado, ¿es consiente que es una alternativa de financiamiento?
- 9- ¿Tiene en cuenta las diferencias entre utilizar financiamiento mediante el banco y el resto, fuera de él? Tasa de i por ejemplo.
- 10- Teniendo en cuenta los tipos de financiamiento informales que ha nombrado, ¿Por Qué lo utiliza?

(Rapidez, Garantías, Flexibilidad, Confianza con la entidad, tasa de i, otro.)

- 11- Para terminar, ¿Existen pasivos ocultos en la empresa? ¿Es o fue consciente de su existencia?

2- PRUEBA DE DIFERENCIA DE PROPORCIONES.

$$Z = \frac{\hat{P}_X - \hat{P}_Y}{\sqrt{\hat{P}(1-\hat{P})\left(\frac{1}{n} + \frac{1}{m}\right)}} \quad \hat{P} = \frac{X+Y}{n+m},$$

- Prueba de Hipótesis para Financiamiento Informal.**
 p1:0.411 n1:8
 p2:0.448 n2:13
 P:0.434 Q:(1-P):0.566
 α: 0.05
 Ho: p1-p2=0
 H1: p1-p2≠0
 RC: [-1.96;1.96]
 Z = -0.167 -> No se Rechaza H0.
- Prueba de hipótesis para el grupo Prestamos Ocasionales.**
 p1:0.053 n1:8
 p2:0.265 n2:13
 P:0.184 Q:(1-P):0.816
 α: 0.05
 Ho: p1-p2=0
 H1: p1-p2≠0
 RC: [-1.96;1.96]
 Z = -1.21 -> No se Rechaza H0.
- Prueba de hipótesis para la cuenta Proveedores.**
 p1:0.32 n1:8
 p2:0.47 n2:13
 P:0.41 Q:(1-P):0.59
 α: 0.05
 Ho: p1-p2=0
 H1: p1-p2≠0
 RC: [-1.96;1.96]

Z = -0.678 -> No se Rechaza H0
Prueba de diferencias de medias.

$$T = \frac{\bar{X} - \bar{Y}}{S_p \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{1}{m}}} \sim t_{n+m-2} \quad S_p^2 = \frac{(n-1)S_X^2 + (m-1)S_Y^2}{n+m-2}$$

- **Prueba de Hipótesis para Financiamiento Informal. Diferencia de medias entre cada periodo analizado.**

DONDE $\bar{X} = \bar{X}$

- ⇒ m = tamaño de la muestra para año 2016/17 = 13
- ⇒ **Sm (varianza para la muestra de 2016/17)=25.4**
- ⇒ **\bar{X}_m (media muestral)=44.8**
- ⇒ n = muestra para año 2007/08 = 8
- ⇒ **Sn(varianza para la muestra de 2007/08)=21.5**
- ⇒ **$\bar{X}_n=41$.**
- ⇒ **H0: $\mu(16/17) = \mu(07/08)$**
- ⇒ **H1: $\mu(16/17) \neq \mu(07/08)$**
- ⇒ **$\alpha = 0.05$**
- ⇒ **T:8+13-2 = [T<-2.093 o T>2.093] = RC**
- ⇒ Dado que T = -0.341 con una confianza del 95% se puede suponer que no existen diferencia entre la participación media del Financiamiento Informal entre un periodo y otro.

- **Prueba de hipótesis de diferencia de medias para el grupo Prestamos Ocasionales entre cada periodo analizado.**

- ⇒ m = muestra para año 2016/17 = 7 ; **Sm=5.19 ; $\bar{X}_m=5.36$**
- ⇒ n = muestra para año 2007/08 = 2 ; **Sn=25.3 ; $\bar{X}_n=26.51$**
- ⇒ **H0: $\mu_{16/17} = \mu_{07/08}$**
- ⇒ **H1: $\mu_{16/17} \neq \mu_{07/08}$**
- ⇒ **$\alpha = 0.05$**
- ⇒ **T:7+2-2= [T<-2.365 o T>2.365] = RC**
- ⇒ Como T = -0.459 entonces puede suponerse con un nivel de confianza del 95% que no existen diferencias significativas en el promedio de préstamos ocasionales para los dos periodos analizados.

- **Prueba de hipótesis de diferencias de medias para la cuenta Proveedores.**

- ⇒ $m =$ muestra para año 2016/17 = 12 ; $S_m=25.3$; $\bar{X}_m=30.16$
- ⇒ $n =$ muestra para año 2007/08 = 7 ; $S_n=39.8$; $\bar{X}_n=43.22$
- ⇒ **H₀**: $\mu(16/17) = \mu(07/08)$
- ⇒ **H₁**: $\mu(16/17) \neq \mu(07/08)$
- ⇒ $\alpha = 0.05$
- ⇒ **T:12+7-2 = [T<-2.11 o T>2.11] = RC**
- ⇒ Como $T = -0.77$ puede suponerse, a un nivel de confianza del 95%, que no existen diferencias significativas en la cuenta proveedores para los dos periodos analizados.

3- Tablas

BIBLIOGRAFIA

- Alvarado Javier, et al; 2001. Perú.
- Andrés Ordóñez Iván, Castaño Eduar y Guerra-Álvarez. 2014. “Microcrédito y créditos tradicional e informal como fuentes de financiamiento: facilidad de acceso y costos del capital de trabajo”. Universidad Tecnológica de El Salvador.
- Allami Cecilia y Cibils Alan. Revista Problemas del Desarrollo, abril-junio 2011. Universidad Nacional de General Sarmiento, Argentina. “El financiamiento bancario de las pymes en Argentina (2002-2009)”. Correo electrónico: callami@ungs.edu.ar y acibils@ungs.edu.ar
- Arrigoni M. (2000), "La banca informal". Asociación Argentina de Bancos. Junio 2000. Versión taquigráfica de la exposición no corregida por el autor. Trabajo disponible en www.aba-argentina.com
- Artículo: ¿Las Pymes son más importantes en los países de altos o bajos ingresos? Jul 14, 2015. <http://www.observatoriopyme.org.ar> (<http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-son-mas-importantes-en-los-paises-de-altos-o-bajos-ingresos/>)
- Berger, A. N. y Udell, G. F. (1998). “The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle”. Journal of Banking and Finance, Vol. 22.
- Chipeta y Mkandawire, 1991, Malawi.
- Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, (1988): “International convergence of capital measurement and capital standars.” Banco de Pagos Internacionales. www.bis.org
- Debraj Ray. 2003. Economía del desarrollo. Capítulo 14. “El Crédito”
- Diaz Valencia, 2011. Colombia.

- Foco, G. (2000): “El Sistema Financiero Informal y el Financiamiento de la Pyme: El Caso de Bahía Blanca. Tesis para la obtención del Título de Lic. en Economía. UNS.
- Foco G., Salloum D. y Vigier H. (2001): “El Sistema Financiero Informal y La Asistencia a las Pymes: El Caso de Bahía Blanca”. AAEP, Buenos Aires.
- Grandes Martín, Satorre Milagros ¿Cuál es y cómo se caracteriza la demanda potencial de microcréditos en la Argentina? Nuevas estimaciones. UCA. 2012.
- Hemann y Mejía, 2011. Colombia.
- Hernán Lapelle. Abril de 2007. “Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las Pymes”. Observatorio pyme regional.
- Informe de coyuntura marzo 2008. “Panorama económico y financiero”. Universidad nacional de San Martín. Centro de investigación y medición económica.
- Horacio Irigoyen y Francisco Puebla. 1997. PYMES: su economía y organización. Ediciones macchi
- Javier Alvarado, et al. 2002. “el financiamiento informal en el Perú”. Lima, IEP. Análisis económico número 20.
- Kapur, B., (1992) “Formal and Informal Financial Markets, and the Neo-Structuralist Critique of the Financial Liberalization Strategy in Less Developed Countries” Journal of Development Economics, Vol 38, pp. 63-77
- Mckinnon, R. I., (1973) Money and Capital in Economic Development, The Brookings Institution (Washington, DC.)
- Montiel et al, 1993.
- Página Web: <http://www.observatoriopyme.org.ar/publicaciones/>
- Página Web.
<http://www.cnv.gob.ar/educacionbursatil/introducciongeneralff.asp>. CNV. 25 de Mayo 175 | CP 1002 Buenos Aires | Argentina | (5411) 4329 4600
 Email: webadm@cnv.gov.ar

- Raccanello y Valenzuela 2011. Mexico.
- Rahman, 1992. Bangladesh.
- Ramón Lecuona Valenzuela. Mayo - agosto. 2009. Artículo: “El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. Director de la Facultad de Economía y Negocios, Universidad Anáhuac, México, Norte
- *Roberto Samperio, et al. 2010. “Metodología de la Investigación”. Quinta Edición.*
- Rocha Ricardo, Sánchez Fabio y Tovar Jorge. 2007. “Informalidad del mercado de crédito para la vivienda de interés social”
- Rodolfo Apreda, Carlos Biere. Octubre 2009 universidad del cema, maestría en agronegocios “ley de warrants argentina– comparación con leyes de warrants de países integrantes del Mercosur– posibles modificaciones”.
- Rovira Virgili. 1997. Seminario: “Los problemas microeconómicos del Financiamiento. Una aplicación a la pequeña y Mediana Empresa. El caso Argentino”. Universitat. Facultat De Ciències Econòmiques y Empresariales. Reus. España.
- Stiglitz J. y Weiss, A. (1981) Credit Rationing with imperfect information. American Economic Review, 71.
- Tsai, 2002.
- Vicente N. Donato. 2003. “La situación de las pequeñas y medianas industrias argentinas antes y después de la devaluación”. Universidad de Bolonia Representación de Buenos Aires.
- Vigier et al; 2015 “Una Aproximación al Mercado Informal de Crédito de Bahía Blanca”.