

FACTORES QUE CONDICIONAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES VETERINARIAS EN LA CIUDAD DE GENERAL PICO, LA PAMPA (2018-2020).

TESTA, L.⁷

RESUMEN: En el presente trabajo se indagó sobre los factores que limitan el financiamiento de las PYMES veterinarias de General Pico, La Pampa. Se presupone la existencia de autofinanciación de una considerable cantidad de PYMES veterinarias, a causa de no cumplir con alguna de las exigencias formales que requieren las entidades financieras o por seguir la línea de la Teoría de *Pecking order*, es decir, prefieren financiarse con capital propio. Esto también puede deberse a que no tienen asesoramiento al respecto. Se implementó una metodología cualitativa-cuantitativa, con predominio cualitativo. La combinación de ambos procedimientos contribuyó a corregir los sesgos propios de cada método. Asimismo, se trabajó con fuentes de información secundaria para arribar a un conocimiento global del tema: Posteriormente, se utilizaron fuentes primarias, se confeccionaron cuestionarios orientados a actores claves relacionados con las PYMES veterinarias en General Pico y se realizaron entrevistas y encuestas. Esto permitió conocer las principales

líneas crediticias vigentes para las PYMES veterinarias.

PALABRAS CLAVES: PYMES veterinarias, financiamiento, Teoría del *Pecking Order*, selección adversa, racionamiento crediticio.

INTRODUCCIÓN: En la actualidad, en La Pampa no se han realizado trabajos específicos sobre el financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) veterinarias. Existen algunas líneas de investigación sobre su gestión; otras sobre ética profesional y, también, sobre su desempeño en el sector público. Razón por la que se espera que esta investigación contribuya y sienta las bases para la profundización de este aspecto y futuros proyectos relacionados.

Se implementó una metodología tanto cualitativa (perspectiva explicativa-interpretativa) como cuantitativa, con predominio cualitativo. Se consideró oportuno utilizar este último tipo de estrategia metodológica, ya que los datos obtenidos de la investigación cualitativa tienen como objeto la descripción de las cualidades del fenómeno a estudiar.

La Teoría del *Pecking Order* (jerarquía de preferencia) fue realizada por Stewart C. Myers y Nicholas S. Majluf en el año 1984. Se basa en la asimetría de información y pasa a un segundo plano el atractivo de los ahorros fiscales generados por los intereses pagados por el concepto del endeudamiento y las amenazas de insolvencia financiera. Ross *et al.* (2010) afirman que las empresas prefieren usar el financiamiento interno

⁷Licenciado en Administración de Negocios Agropecuarios, docente de las Facultades de Ciencias Veterinarias y Agronomía, UNLPam. Contacto: leonardoptesta@hotmail.com

siempre que sea posible. De esta manera, queda expresado el orden de preferencias, las empresas utilizarán primero el financiamiento interno, luego emitirán deuda, en caso de que fuera necesario y, por último, venderán instrumentos de capital contable. Por su parte, Bebczuk (2018) comenta que este modelo establece que las empresas, por voluntad propia y en su afán de minimizar el costo promedio del capital, se inclinan, en primer lugar, por el autofinanciamiento y solo recurrirán a fuentes externas cuando este se haya agotado. Las empresas necesitan recursos externos, es decir, cuando ya agotaron su capacidad de autofinanciamiento, en la mayoría de los casos, toman deuda.

DESARROLLO TEMÁTICO: Según los datos extraídos de la página de internet del Colegio Médico Veterinario, existen setecientos cincuenta y siete (757) médicos veterinarios matriculados en nuestra Provincia. Estos han sido segmentados según su ubicación geográfica (tabla 1).

Tabla 1: Cantidad de médicos Veterinarios en La Pampa.

General Pico	Santa Rosa	Resto de la Provincia
170	173	414

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de página de internet de Colegio Médico Veterinario La Pampa (2020).

De las treinta y ocho (38) PYMES veterinarias que se encuentran en General Pico, se encuestaron a veintiuno (21) de los titulares responsables de las mismas.

En la primera aproximación que se tuvo con los encuestados, se indagó sobre qué tipo de servicios presta para tener una idea global sobre la muestra. Con sus respuestas se puede observar que se dedican, mayoritariamente, a brindar servicios a pequeños animales. Cabe señalar que la mayoría de estas empresas, además de prestar servicios básicos, como el de clínica, cirugías, exámenes de laboratorios, servicio de diagnósticos por imágenes, traumatología, etc.; también, algunas anexan la venta de alimento balanceado, medicamentos, *pet shop*, talabartería y marroquinería, entre otros.

La gran mayoría posee una estructura societaria básica, es decir, unipersonal (71 %). A este resultado le siguen en cantidad, las asociaciones simples y la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). La mayoría son empresas conformadas por un solo socio, como en el caso de las unipersonales. En el caso de las simples asociaciones se encuentran formadas por dos o más empresarios (socios) en las que las tareas se dividen, así como también los costos en capital circulante y los costos en capital fijo tangible a la hora de comenzar el emprendimiento.

Para tener un acercamiento óptimo sobre la visión de la macroeconomía que presenta cada encuestado, se les consultó si creían que el sistema financiero contribuye al desarrollo de las PYMES. La respuesta se acotó a “sí” o “no” ya que solo se pretendía tener una visión global sobre este aspecto. Dos terceras partes respondió que no. También, se indagó sobre si el

empresario alguna vez había solicitado financiamiento y en dónde. Del 76 % que si lo solicitó, la mayoría acudió a bancos, seguidos en igual proporción por organismos públicos y familiares. Se debe señalar que el financiamiento por parte de familiares debe analizarse con un tratamiento especial. Por más que el que aporta dinero es un tercero, en la mayoría de los casos, no se cobran intereses. Es considerado financiamiento de terceros, pero sin costo.

En lo que se refiere a las líneas crediticias activas disponibles en organismos públicos y privados del sector financiero, se entrevistaron a representantes de bancos públicos, privados, entes privados, como la caja de previsión profesional de La Pampa, y organismos públicos, como Ministerio de Producción de La Pampa y la Municipalidad de General Pico. En la recolección de datos se indagó sobre las líneas de crédito disponibles, requisitos para el acceso, tasas, montos y plazos de pago.

En primer lugar, el Gerente del Banco de La Pampa de General Pico, comentó que existen muchas líneas de crédito disponibles para profesionales orientados a la prestación de servicios, como los médicos veterinarios. En este caso describió que estas líneas financian capital de trabajo e inversiones. Este tipo de créditos son ideales para los profesionales recién recibidos y que no tienen suficiente documentación para presentar. En estos casos, interviene la caja de previsión profesional, que garantiza la operación. Los requisitos que se solicitan al recientemente graduado son la matrícula profesional y el

Documento Nacional de Identidad (DNI).

En segundo lugar, para recabar más información se entrevistó al Gerente del Banco Santander, quien manifestó que existen varias líneas disponibles para veterinarios recién recibidos que quieren comenzar con su proyecto de empresa. Explicó que existen líneas para proyectos que ya están en marcha, son más completas en cuanto a la asistencia, debido a que la documentación exigida es más amplia que la primera.

Primeramente, se analizarán las líneas para profesionales recién recibidos que no tienen cómo demostrar ingresos, en este punto es donde están incluidos varios veterinarios. Además, según la antigüedad en la profesión, será la asistencia crediticia. Cabe aclarar, que un tema muy importante que no se debe pasar por alto es el *scoring* que realizan los bancos a la hora de realizar la admisión de sus clientes. El *scoring* es un modelo de análisis de riesgo crediticio, que lo utilizan para medir el riesgo que puede tener un cliente en relación con el incumplimiento de sus obligaciones.

Analizando la oferta que existe de los bancos, esta se centra en paquetes, en donde se les ofrece a los clientes, acuerdo de descubierto, préstamos personales, tarjetas de créditos, disponibilidad de chequera y venta de cheques. En lo que respecta a la caja de previsión profesional, esta tiene diferentes requisitos y condiciones para acceder al financiamiento.

Aparte de los bancos públicos y privados, cobra importancia la

financiación por parte de entes públicos, como el Ministerio de la Producción de la Provincia de La Pampa y la Municipalidad de General Pico. Debido a su importancia se realizó una investigación sobre líneas disponibles, destinos de los fondos, plazos, tasas, montos a otorgar y requisitos.

El Ministerio de la Producción tiene dos tipos de financiamiento a través de: fondos provinciales y a través del Banco de La Pampa. Dentro del primero, se encuentran dos líneas disponibles: apoyo a proyectos productivos y primer emprendimiento.

Se identificaron tres líneas que tiene la Municipalidad de General Pico, para asistir a empresas emergentes localizadas en la ciudad y que se encuentren en actividad. En primer lugar, Créditos de la Ley 2870; segundo, Créditos de la Ley 2461, y por último la Línea Municipal. El objetivo de estos créditos es fomentar el crecimiento de pequeñas empresas con préstamos de fácil acceso y con una tasa de interés ajustada a la realidad económica. Mediante el financiamiento del capital de trabajo y del capital fijo de estas PYMES.

A los que no lograron obtener financiamiento se les consultó sobre el motivo principal. La mitad planteo que las tasas de intereses eran muy altas. El resto no lo obtuvo por no poseer la documentación exigida.

Un tema para tener en cuenta es el financiamiento de los proveedores de insumos. La gran mayoría recibe financiamiento de proveedores. Todos los encuestados coinciden que es un factor muy significativo, principalmente, a la hora

de comenzar con sus emprendimientos, ya que los proveedores en la mayoría de los casos, cuando inician, les proveen la mayoría del *stock* de capital de trabajo que necesitan para emprender y se los financian.

Otro factor importante a la hora de analizar el financiamiento de proveedores es el plazo que se otorga. En este caso se tomó como referencia 30, 60 y 90 días. El 50 % coincidió con que el plazo promedio que se les otorgaba para cancelar sus deudas fue de 60 días. Según un entrevistado, los 60 días es un tiempo prudencial para su giro de negocio y así poder hacer frente a sus deudas. También, aportó que un buen comportamiento de pago con sus proveedores es beneficioso, ya que les permite seguir solicitando financiamiento y así no cortar su cadena de abastecimiento de insumos.

Según la mayoría de los entrevistados, la modalidad de financiamiento con los proveedores no requiere garantías, solo se les genera una cuenta corriente en las empresas mayoristas. Salvo en algunos casos, se financian mediante cheques de pago diferido. Esto último, solo lo pueden hacer con PYMES en marcha y con una cuenta corriente bancaria que les permita emitir cheques. Para cerrar el cuestionario que se les realizó a las PYMES, se los indagó sobre si se asesoraban antes de tomar una decisión de financiamiento y los mismos contestaron en un 52 % que sí se asesora y mientras el resto, no. Algunos de los que respondieron positivamente, comentaron que les consultaban a sus contadores y, otros, comparaban las tasas de interés con

otras alternativas. Del resto que respondió que no se asesoraba, explicaron que solo prestaba atención a la cuota que iba a pagar, es decir, si la podía pagar o no.

REFLEXIONES FINALES: Las PYMES veterinarias que desarrollan sus actividades en General Pico, en su mayoría, se desempeñan en el área de pequeños animales. Esto se debe a varios factores, entre los que se destacan: la tendencia cada vez mayor a la tenencia responsable de mascotas en los hogares; que en la Facultad de Ciencias Veterinarias toma cada vez más relevancia la orientación de pequeños animales, o que posiblemente es un sector más rentable que el de grandes animales y con más posibilidades de salida laboral.

A excepción de un caso, en cuanto a su estructura societaria, todas las empresas poseen una estructura irregular. Es decir, una sola está inscripta ante el registro de sociedades comerciales como SRL; mientras que el resto se dividen en empresas unipersonales y asociaciones simples.

Dos terceras partes de las PYMES veterinarias han solicitado financiamiento. La mayoría acudió a los bancos, mientras que otros tuvieron la posibilidad de financiarse con préstamos de familiares. En este punto toman relevancia dos cuestiones. En primera instancia, surgen los bancos como principal organismo de financiamiento externo. Sin tener en cuenta otras alternativas como: financiamiento desde el gobierno (provincial y municipal) y

otras organizaciones vinculadas. Como segundo aspecto relevante, surge el peso positivo que tiene la ayuda familiar, a la hora de comenzar con los proyectos profesionales.

El acceso a los créditos presenta tres inconvenientes. En primer lugar, es que los montos que se les ofrecen son muy bajos, incapaces de financiar la puesta en marcha de un proyecto. El segundo, es que, en algunos casos, las tasas son muy altas y resultan inviables para la posterior devolución del préstamo. Por último, por más que solo se les exige lo antes mencionado, también los solicitantes deben enfrentar los sistemas de *scoring* o admisión, que muchas veces actúan como barreras de entrada que limitan el financiamiento a algunas empresas. Cuestión similar sucede con la caja de previsión profesional.

Con el financiamiento de tipo público no bancario surgen problemas de comunicación. Muchas veces, la difusión es muy acotada y los posibles interesados no se enteran de las líneas disponibles. Esto, también, se debe mirar desde la óptica de las PYMES, ya que, a pesar de este inconveniente, cuando se les consultó a los encuestados si se asesoraban a la hora de financiarse, solo la mitad respondió que sí, lo que deja en evidencia que no buscan alternativas de financiamiento en distintos lugares.

Respecto al crédito comercial o de proveedores, queda en evidencia que el 95 % de los encuestados se financian a través de dicho canal. Ya que presenta más flexibilidad con respecto a garantías, plazos y tasa de interés. Esto lo transforma en el método de financiamiento más

significativo para las PYMES veterinarias de General Pico.

El financiamiento propio surge como la principal alternativa a la hora de analizar las inversiones en activos fijos, debido a la falta de financiamiento en cantidad y calidad, junto con los problemas de gerenciamiento de estas empresas. Mientras que, en el caso del financiamiento externo disponible, surgen dos restricciones relevantes: incumplimiento de la documentación solicitada por los prestamistas y elevadas tasas de interés. Por otra parte, la financiación del capital de trabajo, en la gran mayoría de las PYMES, se realiza vía capital de terceros mediante proveedores del sector. A partir de lo anteriormente desarrollado, se puede concluir que las PYMES veterinarias persiguen el enfoque del *Pecking Order* de manera parcial, convalidando dicha teoría al considerar financiamiento del activo fijo, pero no así el capital de trabajo.

Respecto a los proveedores de insumos, surgen como un agente económico relevante del sistema. Transmitiendo transparencia al mercado de las PYMES veterinarias, reduciendo las barreras de entrada y haciendo más competitivo el sector. Más allá de esta consideración, para futuras investigaciones se recomienda el estudio de los posibles efectos de la coordinación vía insumo de dicho agente.

BIBLIOGRAFÍA:

- BEBCZUK, R. (2018). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. Sección de

Estudios del Desarrollo. Naciones Unidas.

- ROSS, S., WESTERFIELD, R., JORDAN, B (2010). Fundamentos de finanzas corporativas. McGraw-Hill/Interamericana Editores SA. De C.V. Novena Edición.