

REDES COOPETITIVAS DE MIPYMES QUE PUEDEN FAVORECERLES EN LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO ANTE LA BANCA COMERCIAL *

Recibido: 13/01/2007; Revisado: 26/01/2007; Aceptado: 16/02/2007

Rolando Sumoza Matos**
Ernesto Ponsot Balaguer***

RESUMEN:

Se plantea la conformación de redes cooepitivas¹ de MiPyMEs para inducir escenarios que favorezcan la relación banca – empresa, mejorando las posibilidades para estas últimas en cuanto a su acceso a los créditos ofertados por la banca comercial presente en la región. Se describe la metodología documental aplicada. Se visualizan los beneficios de la incorporación de dichas redes mediante planteamientos teóricos y un ejemplo.

Palabras y frases clave: Redes empresariales, MiPyMEs, crédito bancario, financiamiento, banca.

ABSTRACT

Coopetitives nets of MSMEs that could favor them to obtain credit from the commercial bank

This paper proposes the conformation of **MSMEs** coopetitives nets to induce scenarios that favor the bank-companies relationship, improving the possibilities for these last ones to access the credits offers by the commercial bank present in the region. The documental applied methodology is described. The benefits of the incorporation of these nets are visualized by means of theoretical positions and an example.

Key words: managerial nets, **MSMEs**, bank credit, financing, bank

* Este es un extracto del trabajo de grado presentado por el Abg. Rolando Sumoza para optar al grado de Magíster Scientiae en Administración de Empresas del Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (CIDE). Dicho trabajo fue aprobado por parte del jurado calificador el año 2006, recomendando su publicación.

** Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. CIDE. Graduado del programa de Maestría en Administración de Empresas. E-Mail: rsumoza@yahoo.com

*** Universidad de Los Andes. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Departamento de Estadística. <http://webdelprofesor.ula.ve/economia/ernesto> , E-Mail: ernesto@ula.ve

I Término inventado por Ray Noorda, citado por Nalebuff y Brandenburger (1996:5). Significa la alianza cooperativa entre competidores para mejorar su eficiencia en la participación de una realidad que ellos categorizar como juego, por lo cual se fundamenta en la teoría de juegos.

1. INTRODUCCIÓN

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MiPyME) en Venezuela tiene múltiples problemas para su constitución, desarrollo y consolidación. De entre todos ellos resalta la carencia de recursos financieros que entorpecen su desenvolvimiento y crecimiento. Las empresas merideñas del sector no escapan a dicho problema y sufren estancamiento o, en algunos casos, decrecimiento, pues no existen estructuras nacionales o regionales definidas que las asistan eficientemente en materia crediticia formal.

Este tipo de empresa es catalogado como destino de los capitales de riesgo, es decir, de recursos destinados a proyectos e inversiones con características especiales que representan mayor riesgo de lo considerado normal para el inversionista. En general el sistema financiero venezolano no presta dinero a quien no lo tiene, y, en consecuencia, los programas destinados al capital de riesgo pueden considerarse inexistentes en la banca formal.

VARIABLES como capacidad de pago, garantías de respaldo, solvencia económica y algunas otras, determinan la posición de las empresas como propicias para que les sean asignados recursos líquidos de bancos y otras instituciones financieras, a través de créditos y otras figuras legales, en pro de su mejoramiento como organizaciones con fines de lucro y como contribuyentes al desarrollo del país.

La banca venezolana está estructurada de tal manera y sus políticas están diseñadas de tal forma que no permiten crear espacios para el capital de riesgo y por tanto apoyar efectivamente a las MiPYMEs nacionales con la finalidad de desarrollar este sector, el cual es el que más empresas concentra en el territorio nacional.

Claro está, que el modelo aplicado por las instituciones financieras actuales obedece a una serie de políticas y reglamentaciones que han sido implementadas para mantener la sanidad del sistema financiero nacional, pero al mismo tiempo las entidades bancarias, mediante regulación legal contenida en la Ley General de Bancos y otras Instituciones Financieras, han sido constreñidas a facilitar capital a las MiPyMEs venezolanas, con

la finalidad de inyectar recursos frescos a dichas organizaciones.

Esto conlleva a que cualquier entidad que lleve a cabo procedimientos de intermediación, deba buscar modelos de evaluación alternativos que le permitan a la MiPyME nacional y por ende a la regional, tener acceso al crédito, pero que al mismo tiempo cumplan con los requisitos legales vigentes y permitan tener instituciones financieras sólidas y viables, en las cuales realmente los ingresos superen a los gastos.

2. REDES ORGANIZACIONALES

La idea general es incrementar la capacidad productiva de la empresa, conformando redes de organizaciones que recompensen los cambios positivos en la relación crediticia banco – beneficiario. Este cambio implica que la banca deje de ver a la empresa desde una perspectiva liquidadora y comience a verla como un negocio en marcha y ente productivo.

El planteamiento tradicional en una operación de crédito visualiza una situación de conflicto entre la banca y el empresario, donde cada uno trata de ganar a expensas del otro. Se consideran cada una de las partes como oponentes dentro de la misma actividad.

Se busca entonces encontrar vinculaciones que permitan el incremento del valor agregado de la relación banca – empresa, entendiendo a esta última como participante de pequeños subsistemas que forman parte de un sistema general, pero que a la larga se traduce en incorporaciones que generen un plus para la valoración de la MiPyME. De hecho, tales vinculaciones deben ser vistas desde el punto de vista dinámico, pues los vínculos existentes pueden ser redimensionados, redefinidos y además forman parte de una realidad más general que está en constante movimiento.

La banca puede formar parte de unos subsistemas y las MiPyMEs de otros, permitiendo que la vinculación nacida entre los dos genere un valor agregado para ambos a través de la nueva dinámica crediticia. El fondo de la materia es que la

banca comprenda que si bien la MiPyME tiene algo que ganar accediendo al crédito, no es menos cierto que de no surgir este tipo de vinculación, la banca tiene también bastante que perder.

Para la banca podrían tomar relevancia las redes en las que:

1. Todas las empresas puedan ser fiadoras unas de las otras,
2. Todas las empresas forman parte de una cadena de producción y por tanto dependen de cada una para la producción de las demás. En esta misma cadena también puede haber en cualquiera de sus eslabones una gran empresa,

3. Y una opción un poco más vanguardista, formar parte de una red conjuntamente con la entidad bancaria.

3. LOS ESCENARIOS PLANTEADOS

El primer escenario planteado, cuya experiencia ha sido positiva en bancas especiales en otros hemisferios del mundo como el español, se despliega en la figura 1. Este escenario ha sido incorporado a dinámicas crediticias en Venezuela como la del Banco del Pueblo Soberano, sin embargo, visto lo incipiente del proyecto, su eficiencia no puede aun ser constatada.

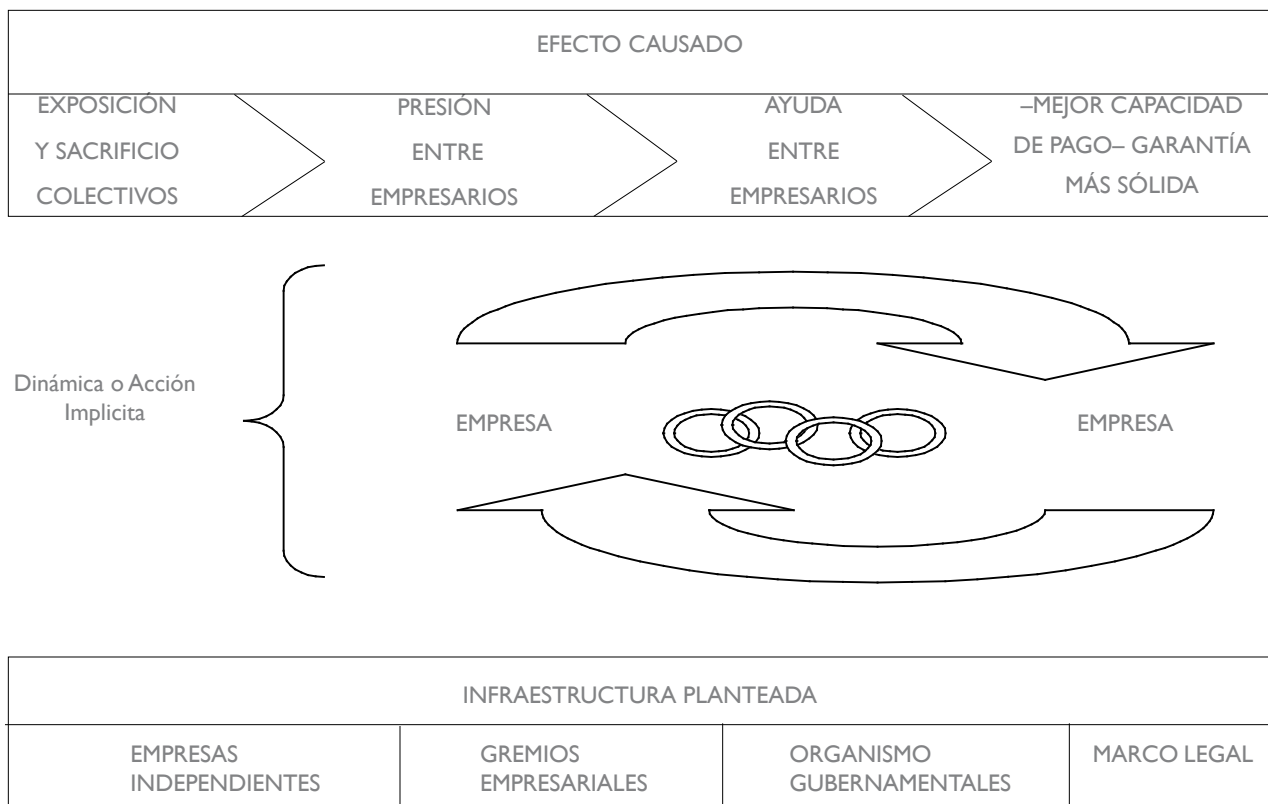


Figura 1. Primer escenario. Microrred I. Efecto cardumen. El banco es sólo un tercero, evaluador. Sumoza Y Ponsot (2006)

Este comportamiento pudiera relacionarse con el cardumen (conjunto de peces de la misma especie), en el cual los del centro son los controladores y los del exterior los controlados y responsables de la seguridad del grupo.

Los peces pequeños suelen vivir en cardúmenes ya que aumentan sus posibilidades de supervivencia, puesto que ante el ataque de un depredador, éste no se dirigirá a un pez en concreto, y esto se dificulta gracias al movimiento sincronizado del cardumen.

Además de la protección, otro motivo más para agruparse en un cardumen es el reproductivo, ya que el desove sincronizado del grupo de peces asegurará una mayor fertilización de los huevos. Asimismo, otros peces viajan en cardumen ya que se benefician de la caza en grupo, como los atunes.

El segundo escenario (figura 2) comprende una dinámica en la cual un cluster de empresas implica una relación de tal nivel entre ellas que cada una depende del eficiente funcionamiento de las otras, por tanto se hace difícil que el grupo descuide a cualquiera de ellas en particular pues se vería amenazado el propio proceso de las otras.

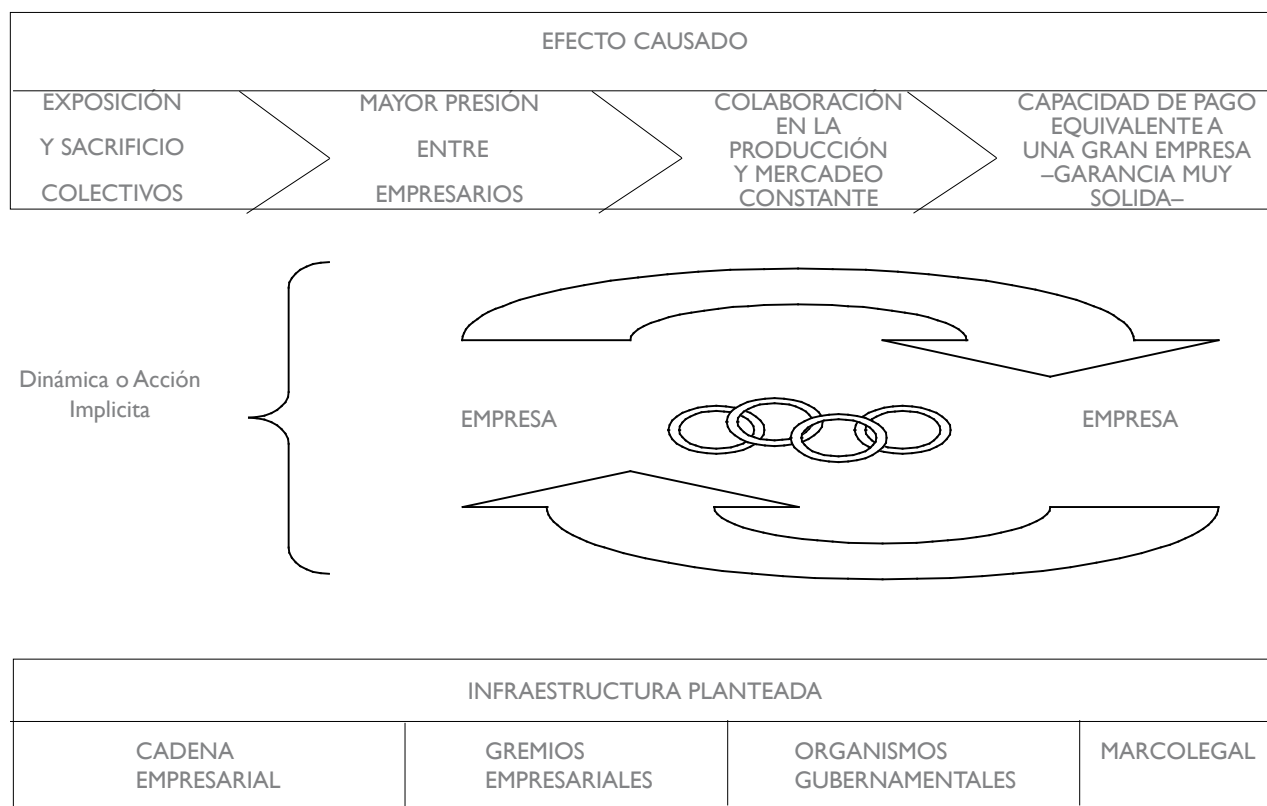


Figura 2. Segundo escenario. Microrred 2. Efecto simbiótico. El banco es sólo un tercero, evaluador. Sumoza y Ponsot (2006)

Este segundo escenario pudiera semejarse a las alianzas simbióticas que existen en la naturaleza, donde dos o más organismos dependen unos de otros para lograr sobrevivir, es decir, que cada uno saca provecho de la vida en común. Un ejemplo de esto es el pez payaso, el cual vive en estrecho contacto con las actinias; en ocasiones una pareja o un individuo necesitan su propia anémona. La puesta de huevos la realizan bajo la protección de las actinias. El pez logra protección entre la maraña de tentáculos con sus respectivas sustancias químicas mortales, y el pez payaso sirve de señuelo para que otros peces (no resistentes al veneno), sea por

cazarlos o por disfrutar de una seguridad similar a la del pez payaso, se acerquen, convirtiéndose en la comida de la actinia (ver figura 2).

El tercer escenario (figura 3) es una idea inspirada en la metodología del valor Economic Value Added (EVA), en la cual opera la incorporación de todos los miembros del sistema financiero al proceso productivo de la empresa (donde la participación de la banca no sólo es de carácter monetario), logrando con ello incrementar el valor de la empresa y hacerla más efectiva.

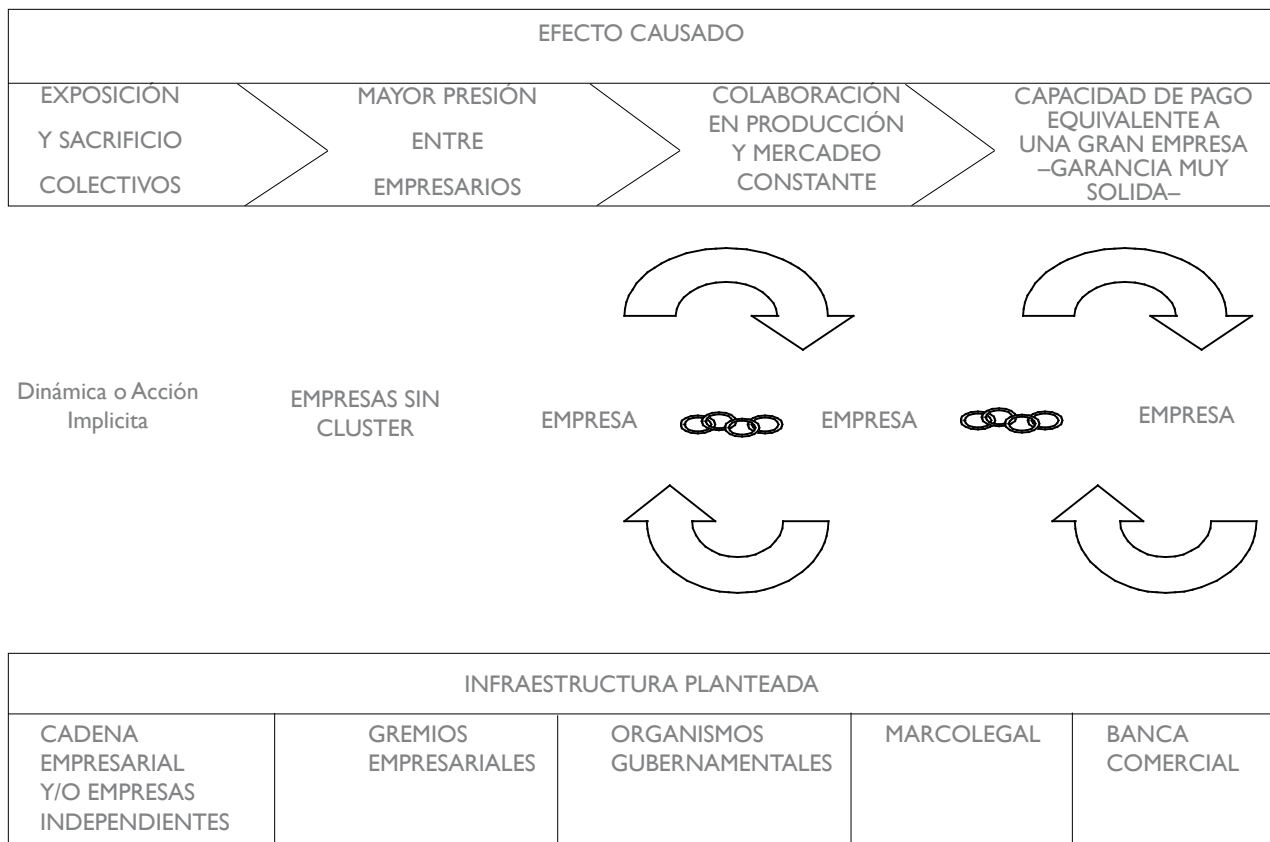


Figura 3. Tercer escenario. Microrre 3. El banco es un actor participante. Sumoza y Ponsot (2006)

Así como en las relaciones entre compradores y vendedores a nivel internacional y en algunas metodologías laborales se esbozan estrategias de acción a este respecto, la más preponderante, de aplicación racional y legal es la de compartir los beneficios. Le da a la banca compensación por un posible aumento en el riesgo que generen las carteras de crédito que puedan conformar las MiPyMEs, cobrando una parte de los beneficios que este tipo de empresa perciba, cuestión que favorece a estas organizaciones de manera real, pues les garantiza que la banca está plenamente interesada en la ganancia adicional, esto hace que el ente financiero utilice medios más allá de lo ordinario que permitan a la empresa generar ganancias.

En este tercer escenario la banca no sólo presta sus recursos financieros manteniéndose al margen de lo que la empresa haga con ellos, sino que participa como socio junto a la empresa en el negocio, haciéndose, por un lado partícipe de las ganancias que se obtengan, pero por otro, compartiendo el riesgo que toda actividad productiva y empresarial trae consigo. Este segundo aspecto es sin duda discutible y requiere estrategias de mitigación de los riesgos, puesto que la banca debe preservar su papel como intermediador financiero y en ello utiliza recursos que no son propios sino de terceras personas (para el caso, sus ahorristas) a quienes no puede someter a riesgos más allá de lo razonable, sin su expreso consentimiento o sin barreras que les protejan de la pérdida de su capital.

No obstante, llevado de forma apropiada, con las debidas regulaciones e incorporando medidas de mitigación del riesgo, el resultado de este escenario es que las ganancias del beneficiario y de la banca, expuestas de forma numérica, quedarían de la siguiente manera:

$$Gps = Ip - Int + Ch - Rcr - Bib + Ibi$$

$$Gps = (Ep + Int + Bib) * Prf * Arf$$

Fórmula extraída de Sumoza y Ponsot (2006) donde,

Gps: Es la ganancia o pérdida del solicitante por obtener el crédito.

Ip: Es el ingreso por el préstamo.

Int: Son los intereses calculados a la tasa t en n cuotas.

Bi: Son los beneficios o pérdidas netos por la operación en la inversión.

Ch: Son los costos hundidos propios del proyecto.

Rcr: Record crediticio. Variable no monetaria que implica la credibilidad del empresario ante los entes financieros hacia el futuro. Los posibles valores que toma la variable son: $Rex \rightarrow$ Por un record excelente de pago; $Rb \rightarrow$ por un buen record de pago; $Rm \rightarrow$ Por un record moroso en el pago; $Rmsp \rightarrow$ por un record moroso de pago, en el cual no se paga la deuda.

Bib: es el porcentaje de los beneficios que revierte el solicitante hacia la banca.

Ibi: es el incremento en los beneficios que obtiene la empresa por la participación de la banca en los procesos productivos de la misma.

Gpb: Es la ganancia más el retorno del capital o pérdida de la banca por otorgar el crédito.

Ep: Egreso por el préstamo. Conlleva un monto igual que el de Ip en los casos en los que no se presente la falta parcial o total del pago por parte del beneficiario.

Prf: Posibilidades de refinanciamiento que implica un múltiplo de la ganancia en un tiempo futuro. ($Prf = 1$; cuando no hay posibilidades de refinanciamiento futuro o $Prf > 1$, en caso contrario)

Arf: Aumento en el monto para el refinanciamiento que implica un múltiplo de la ganancia en un tiempo futuro. ($Arf = 1$; cuando no hay posibilidades de refinanciamiento o de haberla, no hay aumento en el monto del crédito o bien, $Arf > 1$ en caso contrario)

Por otro lado, al incorporarse la banca al proyecto, ente que se supone especializado y experimentado en los negocios, al haber analizado más de cerca y con mayor cuidado el proyecto vista su participación en él, y al tomar parte en el proceso de toma de decisiones, al mismo tiempo se daría una disminución en los niveles de riesgo que representa para la banca el otorgamiento del crédito a este tipo de empresas.

Por otro lado, el planteamiento numérico sin incorporar las redes cooperativas, se plantea de la siguiente manera:

$$Gps = Ip - Int + Bi - Ch - Rcr$$

$$Gpb = (Ep + Int) * Prf * Arf$$

Nótese que la diferencia entre ambos esquemas es la cantidad $Ibi - Bib$ para el solicitante y el factor Bib ponderado por las posibilidades futuras para la banca. Dependiendo de la composición de estas cantidades y, esto significa en este caso, qué tan elevado pueda llegar a ser el retorno de la inversión, así como de que tan apropiados sean los controles de riesgos (no considerados en la expresión numérica), la mejora en los retornos de la operación crediticia lucen evidentes para ambos participantes.

4. EJEMPLO DEL PLANTEAMIENTO

En función de dar mayor claridad a la fórmula se presenta el siguiente ejemplo: Si el préstamo es de 100 u.m.²; la tasa de interés activa de la banca comercial es de 29%, los costos implicados en la solicitud son de 3 u.m. y los beneficios obtenidos por la operación de la inversión generan un rendimiento de 45% y con un record de pago óptimo, para el caso de una relación convencional o clásica, sin refinanciarse, se obtendría:

$$Gps = Ip - Int + Bi - Ch + Rcr$$

$$Gps = Ip - 0.29Ip + 0.45Ip - Ch + Rex$$

$$Gps = 100 - 0.29(100) + 0.45(100) - 3 + Rex$$

$$Gps = 113 + Rex$$

y

$$Gpb = (Ep + Int) Prf * Arf$$

$$Gpb = (100 + 0.29(100)) * 1 * 1$$

$$Gpb = 129$$

Es decir, que la ganancia del empresario sería de las 113 unidades monetarias y una calificación de reelegible para una ocasión posterior que requiera un nuevo crédito. Y para la banca el rendimiento sería de 29 u.m., con un retorno de 100% del capital y un cliente a futuro que mantenga una cartera crediticia constante en el tiempo con la entidad bancaria, incluyendo posteriores ganancias.

En un escenario similar, incorporando ahora la participación de las redes cooperativas se determina que si el préstamo es de 100 u.m.; la tasa de interés activa de la banca comercial es de 29% y los beneficios obtenidos por la operación de la inversión generan un rendimiento de 60% (45% de rendimiento ordinario, 15% de rendimiento adicional por la participación de la banca; debe tomarse en cuenta que 10% retornará al banco) y con un record de pago óptimo; sin refinanciarse, se obtendría:

$$Gps = Ip - Int + Bi - Ch + Rcr - Bib + Ibi$$

$$Gps = 100 - 0.29(100) + 0.45(100) - 3 + Rex - 0.10(0.60(100)) + 0.15(100)$$

$$Gps = 22 + Rex$$

$$Gpb = (Ep + Int + Bib) * Prf * Arf$$

y

$$Gpb = (100 + 0.29(100) + 0.10) * 1 * 1$$

$$Gpb = 135$$

Es decir que la ganancia del empresario sería de las 122 unidades monetarias (mayor a las 113 anteriores) y una calificación de reelegible para una ocasión posterior que requiera un nuevo crédito. Y para la banca el rendimiento sería de 35 u.m. (mayor que las 29 anteriores), con un retorno de 100% del capital y un cliente a futuro que mantenga una cartera crediticia constante en el tiempo con la entidad bancaria, incluyendo posteriores ganancias.

En síntesis, la opción que hemos denominado en redes cooperativas otorga mayores beneficios económicos siempre que el riesgo se mantenga, claro está, bajo control.

2. u.m.: Unidades Monetarias

5. SUPEDITACIÓN A LA SOLIDARIDAD

Fernando Salas Rosso (2001) define tres tipos de solidaridad, una impuesta, una natural y una mixta, conformada por las dos anteriores.

La natural, que generalmente es producto de motivaciones religiosas, humanismo laico o incluso egoísmos, y que se caracteriza primordialmente por ser voluntaria.

La impuesta, es aquella en la cual no se da al individuo ninguna discrecionalidad, en el actuar, generalmente por la coerción de la ley, un individuo determinado debe proporcionar ayuda a otro. Este caso abarca todo tipo de tributo o imposición pecuniaria en especie.

La situación crediticia banca-MiPyME se coloca en una postura de solidaridad mixta, pues por un lado la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras vigente, así como otras disposiciones legales, obligan a la banca a otorgar créditos preferenciales a este tipo de empresa; y por otra, y de acuerdo a los subsistemas expuestos, pudiera haber una convivencia mucho mejor entre la banca comercial y la empresa, así sea por conveniencia. Asimismo, los empresarios entre sí tendrían una solidaridad natural para todas las microrredes, en sus procesos de constitución, pero luego pasarían a una impuesta, dados los convenios que existen entre ellas.

Este punto queda reforzado, aún tomando en cuenta las teorías de Adam Smith y Mancur Olson, citados por el mismo Fernando Salas Rosso (2001), que plantean que en los grandes grupos los individuos no actúan en pro del bien común, a menos que ganen algo por encima del bien común o que tengan un castigo por no tratar de alcanzarlo. Pues por un lado la formación de microrredes arroja un valor agregado para todos los miembros y, de no hacerlo, perderían buenas oportunidades que presenta el mercado. Los escenarios tendrían posibilidades de éxito, a pesar de considerar como premisa la negación de cualquier condición altruista entre empresarios o de la banca comercial.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las estructuras ya existentes se han amoldado tanto en las entidades bancarias presentes en la región, que se puede hacer difícil la incorporación de los nuevos paradigmas en el desenvolvimiento de las instituciones, incluso deben desarrollarse talleres de formación al personal, y procurar ensayos piloto que pongan en práctica las nuevas ideas, para que las microrredes sean vistas como alternativas en las operaciones crediticias ofrecidas por la banca.

Por otro lado, se hace necesaria una revisión continua de los nuevos planteamientos para lograr su optimización y su desenvolvimiento eficaz, tomando como bandera un sistema de mejora continua y prestando mucha atención a los riesgos en procura de no afectar el papel de intermediación financiera que la banca está llamada a cumplir.

Las microrredes 1 y 2 traen como consecuencia un nuevo planteamiento FODA, en el cual las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas se establecen como comunes para todos los empresarios miembros, dejando intactas las correspondientes a la banca. La microrred 3, sin embargo, redimensiona la perspectiva de la banca hacia las MiPyMEs, pues no sólo afecta la matriz FODA de las empresas beneficiarias sino también la de la propia institución financiera.

Por las razones expuestas anteriormente y porque un banco comercial puede suponer que un fracaso en estos programas podría ir en detrimento de su nombre comercial o de alguno de sus productos, se sugiere que en las primeras fases, la banca cree un departamento o programa aparte para este tipo de situaciones.

Así también, una campaña publicitaria-formativa continua, que fortalezca las vinculaciones entre los empresarios, generaría un afianzamiento en los lazos creados entre ellos, aumentando la solidaridad natural como fuente ideal de mantenimiento de las microrredes.

Con este planteamiento cooperativo, al banco se le recompensa cuando ayuda a incrementar la capacidad productiva y de pago de la empresa, y se le penaliza si eso no se consigue. La idea sería entonces que el ente financiero logre:

1. Mejorar los beneficios de explotación sin inmovilizar más capital, ni disminuyendo la velocidad en los posibles cambios que puedan surgir en la MiPyME de que se trate.
2. Generar mejor manejo de la liquidez, siempre que vaya acompañada de un real beneficio para la empresa.
3. Concienciar al empresario de que cualquier desviación de los recursos es una pérdida detectable en el muy corto plazo y que trae consigo penalizaciones severas.

Una vez consolidados estos escenarios pueden incorporarse otros a la realidad crediticia MiPyME-banca comercial, incluyendo nuevos elementos y personas jurídicas. Podría ser el caso de la incorporación de entes como El Fondo de Garantías para la Pequeña y Mediana Empresa (FONPYME), las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGRs), la Zona Libre Cultural Científica y Tecnológica (ZOLCCYT), entre otros, donde se presenten posibilidades de una mixtura público-privada de recursos y planteamientos de desarrollo.

Así también estas microrredes deben ser acompañadas por programas de garantías alternativas, de calificación gerencial del empresario y de publicidad motivadora y formadora, para que se constituyan como verdaderas posibilidades para que la micro, pequeña y mediana empresa logre obtener los recursos líquidos ofrecidos por la banca comercial.

En todo caso, estas acciones se traducen en variables alternativas y parámetros distintos sobre los que basar las variables actuales. Permiten incorporar puntuaciones adicionales y/o elevar las que ya arroja el scoring credit³ actual.

El nuevo modelo es una alternativa real para el cambio efectivo en la relación crediticia banco-MiPyME merideña. El diseño del nuevo modelo a nivel teórico-cualitativo ha sido posible. Su validación a nivel práctico escapa a la presente investigación, pues supone el convencimiento de la eficiencia del mismo a una entidad bancaria que lo lleve a su realidad crediticia y ejecute las pruebas piloto necesarias para el efecto. Esto va más allá del tiempo para el cual está dispuesta la presente investigación y de los recursos factibles y prácticos con los que cuenta el investigador. Se recomienda entonces, que trabajos posteriores, utilizando como base las ideas aquí planteadas, generen el complemento cuantitativo del modelo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Nalebuff, Barry J. y Brandenburger, Adam M. (1996). *Coopetencia*. Bogotá: Norma.

Salas R., Fernando (2001, noviembre). *Hacia una Coordinación Democrática de la Solidaridad Natural y la Solidaridad Impuesta* [Documento en línea]. Disponible: <http://unseco.org.uy/most/seminario/ongs-gobernancia/documentos/fernandosalas.pdf>. [Consulta: 2006, Diciembre 28].

Sumoza M., Rolando y Ponsot B., Ernesto. (2006). *Diseño de un Modelo de Evaluación Alternativa de la MiPyME del Estado Mérida, para el acceso al Financiamiento*. Mérida, Venezuela: CIDE, FACES, ULA.

3. El scoring es un sistema diseñado para evaluar de forma automática a un solicitante de un crédito. Una alternativa de nuevo contexto, respecto a los métodos tradicionales, con la finalidad de estandarizar y "no discriminar".