

Financiamiento de la banca comercial para las micro, pequeñas y medianas empresas en México

Ramón Padilla-Pérez y Rodrigo Fenton Ontañón

RESUMEN

El objetivo de este artículo es estudiar la estrategia de otorgamiento de créditos a las mipymes por parte de la banca comercial en México, así como examinar los factores que la incentivan o la obstaculizan. Para ello, en 2011 se efectuó una encuesta detallada entre los bancos comerciales que operan en el país. En esta se evidencia que existe un creciente interés por ampliar el crédito a las mipymes, pese a que estos créditos representan todavía una pequeña proporción de la cartera total. Se detectaron tres diferentes modelos de negocios, con divergencias importantes en las estrategias seguidas para atender a este segmento de empresas. Los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito son la presencia de información insuficiente, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad, y las transformaciones históricas y rupturas que la banca comercial ha experimentado en las últimas tres décadas.

CLASIFICACIÓN JEL

G21, L29, O16

PALABRAS CLAVE

Pequeñas empresas, empresas medianas, financiamiento de empresas, créditos comerciales, bancarios, empresas comerciales, encuestas México

AUTORES

Ramón Padilla-Pérez es Oficial de Asuntos Económicos en la Unidad de Comercio Internacional e Industria, Sede Subregional de la CEPAL en México. ramón.padilla@cepal.org

Rodrigo Fenton O. es Vicepresidente de Banca de Inversión en Bulltick Capital Markets y ex Director General Adjunto de Asuntos Económicos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV). rfenton@bulltick.com

I

Introducción

En las últimas décadas se ha extendido el debate en la literatura económica acerca del papel que desempeña el sector financiero en el crecimiento económico. La gran mayoría de los autores coinciden en que tiene un aporte central, debido a que ofrece servicios que son esenciales en la economía actual: facilita el comercio y la especialización de la producción, fomenta el ahorro y la acumulación de capital, incrementa la eficiencia en el uso de recursos y diversifica el riesgo, entre otros.

En el ámbito particular del desarrollo productivo, el sistema financiero juega un papel central a la hora de crear y fortalecer a las empresas. Los proyectos productivos, en especial los de largo plazo y gran envergadura, requieren de un sistema capaz de recolectar y asignar los recursos de múltiples ahorradores (Bencivenga y Smith, 1991). Los micro y pequeños empresarios cuentan comúnmente con recursos propios limitados y encuentran en el sistema financiero los medios para crecer o iniciar sus propios negocios.

La literatura sobre la situación del acceso al financiamiento en México es muy amplia. En la evidencia disponible existe coincidencia en que la cartera de crédito al sector productivo —y en especial a las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)— es reducida (véanse, por ejemplo, Garrido y Prior, 2006; Lecuona, 2009). A pesar de haber mostrado un crecimiento sostenido en términos reales a partir de 2004, el monto total de la cartera es modesto con respecto al tamaño de la economía mexicana (la cartera de crédito bancario a empresas representa aproximadamente un 7% del PIB).

□ Los autores agradecen a Pablo Peña, Saidé Salazar, Willy Zapata y Juan Carlos Moreno-Brid sus comentarios a versiones preliminares del documento, así como los aportes de Darío Luna, Raúl Hernández Coss, Luis Treviño, Sirenia Vázquez y Yearim Valles en el diseño y conceptualización de la investigación. También agradecen el apoyo, en diversas etapas del proyecto, de Althea Spinozzi, Jesús Dávila, Jesús Santamaría y Verónica Vega. Finalmente, se reconoce el apoyo de la Asociación de Bancos de México y de los bancos que participaron en este estudio.

□ Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones en las que trabajan.

El principal propósito de este documento es analizar un aspecto particular del aporte del sistema financiero de México al desarrollo económico del país, cual es la estrategia de otorgamiento de crédito a las mipymes por parte de la banca comercial, y asimismo examinar factores que la estimulan o la obstruyen. En este artículo se resumen los resultados de un proyecto de colaboración técnica entre la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) de México y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)¹. El análisis presentado se basa en los resultados de un cuestionario diseñado por estas organizaciones con el objetivo de examinar la estrategia de negocios con que la banca comercial atiende a las mipymes y obtener información que permita refutar o validar la importancia de una serie de factores previamente identificados.

Existe una vasta literatura sobre el sistema financiero en México², que aborda diversos temas atinentes a su evolución histórica o al funcionamiento de aspectos específicos como el sistema de garantías. No obstante, no se encontró un documento en que, sobre la base de una encuesta a la banca comercial, se estudiaran los factores que facilitan u obstaculizan la oferta de crédito a las empresas.

El presente artículo se divide en seis secciones, además de esta Introducción. En la segunda sección se revisa la literatura teórica y empírica sobre la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico, y se identifican ocho factores potencialmente relacionados con la oferta de crédito al sector productivo. En la tercera sección se expone la metodología utilizada para recabar la evidencia empírica. En la cuarta sección se analiza la primera parte de los resultados del cuestionario (el modelo de negocios), mientras que en la quinta sección se examina la relevancia de los obstáculos al crédito en el caso mexicano. En la sexta sección se presentan las conclusiones y líneas de investigación futura.

¹ El informe completo está disponible en Fenton y Padilla-Pérez (2012).

² Véanse, por ejemplo, Tovilla (2002); Garrido (2005); Ávalos y Hernández (2006); Castañeda y Ruíz (2006); Lecuona (2009); Suárez Dávila (2010), y Pavón (2010).

II

El financiamiento para el desarrollo productivo: importancia y obstáculos potenciales

La literatura económica sobre la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico es abundante y diversa. En la mayor parte de los aportes teóricos y de la evidencia empírica se coincide en que existe una relación positiva entre estas dos variables, debido a que desempeña un papel crucial al reducir los costos de transacción y de información, además de facilitar la asignación eficiente de recursos. No obstante, algunos autores argumentan que se ha sobredimensionado la importancia del sistema financiero para el crecimiento económico (Lucas, 1988; Chandavarkar, 1992).

El sistema financiero tiene cinco funciones principales como motor del desarrollo productivo³. La primera es la reducción del riesgo por medio de la cobertura, el comercio y la diversificación (Bencivenga y Smith, 1991). Esta función resulta fundamental para la innovación tecnológica que se caracteriza por ser un proceso lento y de largo plazo (Audretsch, Werner y Mahagaonkar, 2009).

La segunda función es la recopilación de información y la asignación de recursos. Al reducir asimetrías de información entre prestamistas y prestatarios, el sistema financiero canaliza los recursos a los sectores más productivos, lo que alienta la eficiencia económica y el bienestar social (Greenwood y Jovanovic, 1990; Habibullah y Eng, 2006).

La tercera función es la movilización y la agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos. El sistema financiero permite reunir los recursos de una gran cantidad de ahorradores para ser asignados a grandes proyectos productivos (Sirri y Tufano, 1995).

La cuarta función es reducir los costos a la hora de recopilar la información necesaria para hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, una vez que se les ha otorgado el financiamiento. Esta función incentiva la acumulación de capital y la asignación eficiente de recursos y, en consecuencia, el crecimiento de largo plazo (Levine, 1997; Rajan y Zingales, 1998).

La quinta y última función consiste en facilitar la especialización productiva al disminuir los costos de transacción. La especialización permite que las empresas

se concentren en actividades productivas, ya que se les da espacio para mejorar sus procesos y productos, y de este modo incrementar su productividad (Stiglitz, 1989; Greenwood y Smith, 1997; Cooley y Smith, 1998).

Existe una amplia literatura empírica acerca del impacto que tiene el desarrollo del sistema financiero de un país en su crecimiento económico. La relación entre ambas variables ha sido sujeta a un intenso análisis basado en la aplicación de diversas técnicas econométricas. En la mayor parte de los estudios empíricos se ofrece evidencia de que hay una relación positiva entre dichas variables⁴.

Los factores que incentivan u obstaculizan el financiamiento a las mipymes pueden dividirse en condiciones de oferta y de demanda. Los mecanismos formales e informales que otorgan financiamiento a las empresas constituyen la oferta, mientras que la demanda está constituida por individuos y empresas que buscan recursos financieros para iniciar, operar o fortalecer sus actividades productivas.

El presente estudio se concentra en el análisis de los factores que pueden limitar la oferta de crédito de la banca comercial a las mipymes. Una revisión exhaustiva de la literatura permitió identificar los ocho factores siguientes (véase el cuadro 1). En diversos estudios se muestra que como no existe una sola causa para explicar la oferta o ausencia de crédito al sector empresarial, es

CUADRO 1

México: factores potencialmente vinculados a la oferta de crédito a las mipymes

Condiciones macroeconómicas
Costos de transacción
Asimetrías de información
Sistema de garantías
Origen del capital
Protección de acreedores
Factores culturales y regulatorios
Factores históricos

Fuente: elaboración propia.

³ Esta sistematización está basada en el trabajo de Levine (1997).

⁴ Véanse, por ejemplo, Arestis, Demetriades y Luintel (2001); Benhabib y Spiegel (2000); Leitaó (2010); Rajan y Zingales (1998); Saci, Giorgioni y Holden (2009); Bittencourt (2010); Blanco (2010); Habibullah y Eng (2006); Caporale y otros (2009).

necesario llevar a cabo un análisis multidimensional. La lista debe ser entendida como un conjunto de hipótesis que se intenta refutar o validar mediante un cuestionario dirigido a la banca comercial en México, según se explica con mayor detalle en el siguiente capítulo. A continuación se describen cada uno de estos ocho factores.

Los ciclos económicos desempeñan un papel importante en la disponibilidad de fondos para el crédito (Garrido, 2005). La oferta de financiamiento suele disminuir ante una política monetaria muy restrictiva, debido a la menor disponibilidad de financiamiento de los bancos y a los bajos recursos financieros que se hallan en el mercado (Barajas y Steiner, 2002). La política monetaria, además de repercutir en las tasas de interés de corto plazo, afecta al crédito al modificar las reservas y depósitos bancarios y con ello la disponibilidad y costo de los créditos. La banca tiende a reducir su oferta de crédito en períodos de inestabilidad macroeconómica debido al incremento del riesgo. Asimismo, en países que experimentan períodos prolongados de inestabilidad o que son muy vulnerables a *shocks* económicos negativos, la oferta crediticia al sector empresarial tiende a ser menor y las tasas de interés suelen ser mayores.

Para el acreedor, el otorgamiento de préstamos es una actividad que involucra diversos costos vinculados a la evaluación, supervisión y su cobro. Los costos de transacción se pueden dividir en costos fijos de operación, que existen independientemente del valor de la transacción, y costos derivados de la falta de información adecuada. En el caso de las mipymes, los costos fijos de operación, como proporción del monto prestado, suelen ser elevados porque las empresas de este segmento comúnmente solicitan préstamos pequeños. El costo se eleva si no existen instrumentos de calificación crediticia que ofrezcan información sobre la empresa de manera rápida y confiable. Para tener un rendimiento atractivo, los bancos pueden cobrar altas tasas de interés, lo que dificulta el financiamiento a dicho segmento (Garmendia, 2006).

Por otra parte, los costos por falta de información se relacionan con la sobrecarga administrativa para encontrar la documentación adecuada y afectan a la decisión de un banco de evaluar el otorgamiento de crédito. Si la empresa no reunió todos los documentos necesarios para obtener financiamiento, el proceso de revisión de la solicitud de crédito se prolonga y el banco tiene más gastos relacionados con los recursos humanos que siguen y evalúan el proyecto (Lecuona, 2009).

Las asimetrías de información surgen cuando quien recibe financiamiento tiene mayor información que el acreedor. Cuando el valor y la calidad de la empresa o

proyecto no pueden ser calculados con precisión, los bancos no tienen garantía del éxito que pudieran tener en el futuro. Este problema se da especialmente con las mipymes y obedece a una falta general de información sobre ellas. Sin datos sólidos, el banco no tiene la oportunidad de evaluar objetivamente a una empresa, de modo que resulta muy complicado conocer su habilidad futura para lograr utilidades (Audretsch, Werner y Mahagaonkar, 2009). Las principales asimetrías de información que enfrenta la banca privada para otorgar crédito a las mipymes son: i) altos costos relacionados con obtener información crediticia; ii) información financiera inconsistente, y iii) falta de acceso a información de terceros (Malhotra y otros, 2006). Estas asimetrías pueden ocasionar situaciones de selección adversa o de riesgo moral (Stiglitz y Weiss, 1981; Lecuona, 2009).

La información asimétrica puede ocasionar que, aun en situaciones en que la oferta y la demanda de crédito se encuentren en equilibrio, se produzca un exceso de demanda de crédito, lo que se conoce como "racionamiento de crédito" (Stiglitz y Weiss, 1981).

Desde la perspectiva de la oferta de crédito, pueden existir diversos obstáculos relacionados con el sistema de garantías. Si una empresa no las tiene, la institución financiera tiene menos incentivos para otorgar el crédito. Tendrá también menores incentivos si no puede comprobar el valor de la garantía. Además, la presencia de un sector público ineficaz, una débil institucionalidad y deficiencias del sistema jurídico pueden conducir a que sea muy difícil para las instituciones financieras adjudicarse las garantías en caso de incumplimiento (Banco Mundial, 2007).

La garantía reduce los incentivos a incumplir por parte de quienes reciben financiamiento, aumenta su motivación para esforzarse en el proyecto y disminuye el costo de quiebra para los bancos. Además, las garantías combaten problemas como las asimetrías de información y la incertidumbre, y aminoran el riesgo para el acreedor (Garmendia, 2006). Sin embargo, es común que las mipymes carezcan de garantías para solicitar crédito.

La literatura acerca de la repercusión del origen del capital y la participación de la banca extranjera en la oferta de crédito a las mipymes no es concluyente, ya que en diversos estudios empíricos aparecen posturas en favor y en contra. Por una parte, hay autores que afirman que la entrada de bancos extranjeros puede incidir positivamente en la oferta a las mipymes, debido a que estos suelen tener una ventaja comparativa para financiar a las empresas de este sector, en términos de tecnologías y estructura organizacional (Berger y Udell, 2006).

A su vez, otros autores argumentan que la entrada de bancos extranjeros puede afectar a las mipymes, dado que presentan comúnmente una estructura organizacional jerárquica y consideran al factor colateral como uno de los más importantes para el otorgamiento de créditos (y las mipymes suelen carecer de dicho factor); además, suelen estar en desventaja en la adquisición de información en comparación con los bancos nacionales (Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez, 2010).

La existencia de un sistema de garantías no implica, per se, que se agilice el otorgamiento de créditos al segmento de las mipymes en ausencia de un marco jurídico que permita a los acreedores recuperar las garantías pactadas en caso de que el acreditado deje de cumplir. Este es el caso de países con sistemas judiciales que suelen proteger al acreditado y donde los procesos legales son largos y poco eficaces (Beck y de la Torre, 2007).

Haber (2005) menciona que en economías en desarrollo, a pesar de que los bancos se comporten de manera prudente y que el sistema bancario se haya liberalizado, el contexto de débiles derechos contractuales implica que los bancos se nieguen a extender el crédito a las mipymes.

En cuanto a los factores culturales, estos pueden afectar al otorgamiento de crédito si los deudores no tienen una conducta de cumplimiento de pago o si las empresas poseen un alto nivel de informalidad, lo que aumenta el riesgo del prestamista. La cultura de informalidad en las empresas también afecta a la oferta de crédito, porque los bancos y las instituciones financieras no están dispuestos a otorgar crédito a aquellas empresas que no cuenten con la documentación adecuada (comprobantes

de pagos de impuestos, estados financieros auditados, entre otros). Además, esta cultura puede hacer que las empresas no declaren activos para evitar el pago de impuestos, reduciendo así la posibilidad de utilizarlos como colateral desde el punto de vista de los bancos (Banco Mundial, 2007).

También los factores regulatorios pueden ser un obstáculo para la oferta de crédito a las mipymes, en caso de que establezcan condiciones y procedimientos que obstruyan o hagan menos rentables los préstamos bancarios. Otro factor que puede afectar a la oferta de crédito es la represión financiera. De acuerdo con McKinnon (1973), históricamente muchos países han restringido las operaciones del sector financiero por medio de intervenciones o regulaciones gubernamentales.

Las relaciones de largo plazo entre banqueros y empresarios son importantes para el otorgamiento de crédito, ya que complementan la información cuantitativa —mediante la cual los bancos evalúan a las empresas— con la cualitativa, que incorpora factores como el prestigio y la reputación, y los ayudan a reducir problemas de asimetría de información. Las relaciones cercanas entre banqueros y empresarios facilitan el otorgamiento de crédito, incluso en períodos de restricción crediticia como las crisis financieras (De la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2008).

Un último factor que puede afectar a la oferta de crédito es la estabilidad política y económica de un país. En general, los bancos prestan más a empresas en países con altos niveles de estabilidad política, en los que no existan riesgos de ser nacionalizados y sus activos gocen de mayores niveles de seguridad.

III

Metodología

La presente investigación surgió del interés por entender mejor la estrategia adoptada por la banca comercial en México para otorgar créditos a las mipymes. Existen varias encuestas y estudios en que se estima el acceso de las empresas al crédito bancario en el país. La forma en que lo hacen difiere en términos de las empresas estudiadas y del detalle de los datos recabados⁵. En

dichos estudios se emplea un enfoque de demanda: en esencia, se pregunta a las empresas si tienen o no crédito bancario.

En el presente estudio se incorpora un enfoque de oferta: se consultó a los bancos cómo es que prestan a las empresas. De acuerdo con la información obtenida por los autores, esta es la primera investigación en que para analizar la oferta se lleva a cabo una encuesta

⁵ Algunos ejemplos son: la Encuesta Nacional de Micronegocios; la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas; la Encuesta de

Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México y el Enterprise Survey del Banco Mundial.

representativa entre los bancos comerciales en México⁶. En el proceso de definir qué información es útil y cómo recabarla, se tomó en cuenta que se trata de un número reducido de observaciones (bancos).

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y la Asociación de Bancos de México (ABM) identificaron conjuntamente el universo de bancos que otorgan créditos a las mipymes, mediante los reportes regulatorios y el conocimiento que ambas organizaciones tienen del mercado. El universo objetivo estuvo integrado por 17 bancos de los más de 40 existentes en el país. De acuerdo con la información de la ABM y la CNBV solo estos 17 bancos cuentan con actividades de crédito a las mipymes. Aquellos que no les otorgan créditos no formaron parte del universo objetivo.

La CEPAL y la CNBV diseñaron e implementaron dos instrumentos para recabar información de los bancos comerciales que otorgan crédito a las mipymes: un cuestionario y una entrevista en profundidad. Al final, se recolectó información de 15 de los 17 bancos contactados.

⁶ Se han hecho estudios sobre la oferta de crédito a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en México, como el de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN, 2007), basado en una encuesta a bancos en América Latina, pero con menor nivel de profundidad y sin representatividad nacional. También hay estudios basados en información secundaria, como el de Lecuona (2009).

Estos 15 bancos representan el 97% de cartera de crédito de la banca comercial a las mipymes en México.

El cuestionario comprendió 77 preguntas, tanto de carácter numérico como preguntas abiertas destinadas a captar la opinión de los bancos⁷. Las preguntas fueron agrupadas en tres secciones: la estrategia de atención a las mipymes, el modelo de negocios del banco relacionado con estas y las características operativas del negocio de créditos a las mipymes⁸.

La ABM facilitó el contacto con los ejecutivos más indicados para responder el cuestionario, que en general fueron los directivos encargados de la unidad de negocio de las mipymes o funcionarios responsables de segmento, en caso de que el banco no tuviera dicha unidad. Se envió el cuestionario y la respuesta tardó en promedio cuatro semanas.

Las entrevistas en profundidad se llevaron a cabo después de recibir los cuestionarios respondidos. Entre junio y agosto de 2011, los autores de este artículo visitaron los bancos para profundizar sobre las respuestas a las preguntas abiertas. Las entrevistas duraron entre 90 y 120 minutos.

⁷ El cuestionario puede ser consultado en el informe completo, al que se hace referencia en la primera nota al pie de este artículo.

⁸ Una versión preliminar del cuestionario fue presentada a la ABM para obtener su retroalimentación, lo que condujo a ajustar ciertas preguntas a fin de aclararlas.

IV

Modelo de negocios

Un elemento fundamental para entender el modelo de negocios de la banca comercial en México es el reconocimiento de su heterogeneidad. Los bancos no solo difieren en atributos claramente observables (su escala u origen de capital); también tienen distintas ventajas comparativas y visiones de negocio. Esas diferencias se reflejan en términos de si tienen un negocio de crédito a las mipymes y, en caso de tenerlo, cuál es su enfoque.

Como ya se señaló, en México existen más de 40 bancos, pero menos de la mitad (17) cuentan con actividades de crédito a las mipymes según información de la ABM y la CNBV⁹. Existen bancos de capital extranjero

que las atienden en otros países, pero no lo hacen en México. En las conversaciones con dichos bancos, ningún ejecutivo aludió en particular a alguna restricción para ofrecer crédito. Más bien reconocieron que el enfoque de su negocio en México, por el momento, no incluye a ese tipo de productos, en parte debido a que se concentran en líneas de negocio actualmente más rentables, como la de banca de inversión.

Un primer resultado que se destaca es que 11 de los 15 bancos entrevistados cuentan con una unidad de negocios especializada en las mipymes y una estrategia particular para este tipo de empresas. Las funciones de planeación de metas y productos, prospección de clientes potenciales, otorgamiento y monitoreo de créditos suelen estar concentradas en dicha unidad. Asimismo, los bancos suelen contar con fuerza de ventas especializada.

⁹ Este universo no comprende a la totalidad de los bancos que ofrecen microcréditos, que son un segmento con características y estrategias distintas.

Entre los bancos comerciales no existe una definición única de mipyme, ya que depende de criterios funcionales y la estrategia de negocios de cada institución. En algunos se utiliza como criterio el monto de ventas de la empresa y en otros, el monto del crédito, de tal modo que para los objetivos de esta investigación se hizo un esfuerzo por homologar las clasificaciones de los distintos bancos entrevistados.

En el momento de la entrevista, en los bancos se reportó que contaban con una cartera total de 119.000 millones de pesos en créditos a las mipymes. El número total de créditos a este segmento alcanzó a los 200.000. La participación en el monto total de la cartera comercial para actividades empresariales fue de 19,4% en promedio, pero con una variación importante entre los bancos (de 2,5% a 75,6%).

En la mayor parte de los bancos se enfatizó que la competencia por obtener clientes se inicia con el ofrecimiento de productos de captación, como las cuentas corrientes o bancarias o las cuentas para el pago de remuneraciones laborales. Solo en los bancos sin áreas destinadas a las mipymes se reconoció abiertamente que su intención no es captar los servicios completos de sus clientes. En este sentido, en ningún banco se mencionó que su principal o único producto es el crédito. Por el contrario, en 11 de 15 bancos se ofrecen más de cinco productos distintos a sus clientes del segmento de las mipymes, entre los que se encuentran: cuentas corrientes,

líneas de crédito o crediticias, cuentas para el pago de remuneraciones y tarjetas de crédito especializadas para negocios. Las líneas de crédito y de capital de trabajo son los productos de crédito más comunes.

La encuesta permitió identificar tres modelos de negocios en referencia a la manera en que los bancos ofrecen crédito al segmento de las mipymes. Debe aclararse que dichos modelos no necesariamente establecen una clasificación rígida e inamovible para todas sus líneas de negocio.

i) Grandes bancos. Su estrategia consiste en atender al mayor número de clientes que puedan atraer mediante su red de sucursales o con promotores especializados. Tienen economías de escala y son los que más crédito ofrecen a micronegocios.

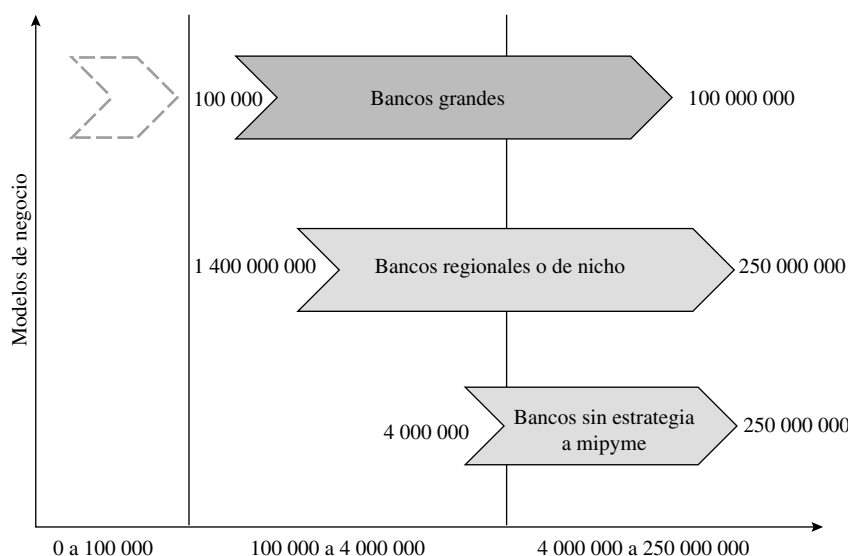
ii) Bancos con relaciones estrechas con las mipymes. Son bancos de nicho (o de fomento al emprendimiento y al sector productivo de la economía) y regionales especializados en ciertos segmentos. En ellos se utilizan las relaciones (*relationship lending*) para atraer clientes.

iii) Bancos sin áreas especializadas en las mipymes. En esta categoría se encuentran aquellas entidades bancarias que les ofrecen créditos solo como una extensión de sus líneas de negocio tradicionales, con el objeto de dar un servicio adicional a sus clientes actuales.

En el gráfico 1 se muestra el rango de clientes atendidos por los bancos de los tres grupos descritos. Los grandes bancos llegan a empresas de menor tamaño,

GRÁFICO 1

México: segmentos de las mipymes atendidos por instituciones bancarias
(En pesos mexicanos)



Fuente: elaboración propia.

e incluso algunos empiezan a atender a empresas con ventas anuales menores de 100.000 pesos. Los bancos que mantienen relaciones con las mipymes atienden a un segmento de empresas más grandes, mientras que aquellos sin áreas especializadas en ellas solo atienden a empresas con ventas anuales superiores a 4.000.000 de pesos. De lo anterior se puede concluir que la banca comercial concentra sus créditos en las pequeñas y medianas empresas, mientras que solo

un pequeño grupo de las microempresas obtienen financiamiento.

Las tasas de interés anual que se reportaron para créditos a las mipymes varían de acuerdo con el tamaño de la empresa, el sector en que opera y el tipo de negocio. El promedio entre los bancos entrevistados es el siguiente:

Microempresas: 16,3% a 26,8%.

Pequeñas empresas: 11,1% a 17,3%.

Medianas empresas: 8,8% a 13,2%.

V

Análisis de obstáculos

El presente capítulo tiene como objetivo validar o refutar la importancia de cada uno de los factores potencialmente vinculados a la oferta de crédito —identificados previamente— para el caso mexicano, sobre la base de la información recolectada en la encuesta a los bancos que se realizó en el marco de este estudio.

1. Condiciones macroeconómicas

En el cuestionario se incluyeron preguntas dirigidas a identificar de qué manera los bancos incorporan las condiciones macroeconómicas en sus decisiones de otorgar crédito a las mipymes y verificar si estas condiciones han sido un factor que ha incentivado u obstaculizado el crédito. En el 71% de los bancos entrevistados (82,9% de la cartera total de créditos a las mipymes) se considera el desempeño de variables macroeconómicas en la determinación de objetivos y el otorgamiento de créditos a dichas empresas. Estas variables se utilizan en general para fijar metas de crecimiento en captación y colocación, así como para evaluar riesgos y asignar cartera por sector y región.

Las variables son comúnmente utilizadas para estimar riesgos macroeconómicos relacionados con la cartera de préstamos a las mipymes y establecer montos totales de cartera y portafolios. Con respecto a los créditos a las grandes empresas, la evaluación e incorporación de variables macroeconómicas se hace de manera particular y puede verse caso por caso. Los ejecutivos de los bancos entrevistados dijeron también que las mipymes suelen ser más vulnerables a *shocks* macroeconómicos, hecho que se considera en las decisiones de crédito.

Al solicitárseles describir una experiencia en que las variables macroeconómicas frenaron el otorgamiento

de crédito, en el 53% de los bancos entrevistados (78,2% de la cartera) se mencionó la crisis económica de 2008 y 2009 y la emergencia sanitaria debido a la influenza.

En el 69% de los bancos entrevistados (90,3% de la cartera) se sostuvo que un mal desempeño macroeconómico limita el incentivo a otorgar créditos a las mipymes. La alta volatilidad, la incertidumbre y la caída de la actividad económica sí afectan a la oferta de crédito, como sucedió en las crisis económicas recientes (1995 y 2008-2009). No obstante, en el momento de efectuar las entrevistas (junio-agosto de 2011) los bancos apreciaban un entorno económico favorable que, en ese momento, no actuaba en contra de la oferta de crédito. Los factores macroeconómicos repercuten en el crédito a las mipymes y a las grandes empresas, pero el dirigido a las primeras es más vulnerable en situaciones económicas adversas.

2. Costos de transacción

En el 53% de los bancos entrevistados (73% de la cartera) se pudo dar un estimado de los costos de transacción como proporción del monto de crédito otorgado a una mipyme. En el resto de los bancos se argumentó que no es un cálculo que se haga de manera sistemática y que, por lo tanto, no tenían información al respecto. Estos costos están definidos como los gastos en que incurre el banco para concretar un contrato de crédito, sin el costo por el fondeo¹⁰ y las pérdidas por incumplimiento. Los componentes principales son: mercadeo y generación

¹⁰ El costo por el fondeo es el costo financiero que el banco debe pagar a sus contrapartes acreedoras por los recursos que presta. Está constituido por la suma de los costos financieros más los costos de transacción.

del crédito; su análisis, aprobación y otorgamiento; monitoreo de resultados y cobranza, y litigio para cobrar créditos vencidos.

En promedio, el costo de transacción, como proporción del monto otorgado, es de un 2,8% (2,9% es el promedio ponderado por cartera). Sin embargo, dicho costo varía de manera relevante (entre un 1% y un 7%) entre los bancos entrevistados. El principal componente es el mercadeo y la generación del crédito, que —en promedio— representa el 50% del costo de transacción total (51% es el promedio ponderado), seguido del análisis, la aprobación y el otorgamiento del crédito (30% promedio simple y 27% ponderado), y del monitoreo de resultados y la cobranza (10% promedio simple y 12% ponderado) (véase el cuadro 2). Solamente tres bancos dieron también una estimación de los costos de transacción con respecto a empresas grandes. En estos tres casos, el costo fue menor que para una mipyme.

El monto mínimo por debajo del cual no resulta rentable otorgar un crédito a las mipymes varía entre los bancos entrevistados según la estrategia de negocios y el tamaño del banco. El promedio es de 420.000 pesos (310.000 pesos ponderados por tamaño de cartera), pero con un rango entre 18.000 y 3.000.000 de pesos. Los bancos que registran una cartera menor y un menor número de créditos a las mipymes suelen tener un monto mínimo de crédito mayor que el de aquellos cuya cartera es grande y numerosa. En el 75% de los bancos entrevistados (76,5% de la cartera) se consideró que un crédito a una mipyme es más riesgoso que el destinado a una empresa grande, al tiempo que en el 58% de ellos (46,5% de la cartera) se estimó que también es más rentable.

En el 57% de los bancos (24,8% de la cartera) se respondió que los mayores costos de transacción constituyen una barrera para prestar a las mipymes. Entre los bancos entrevistados existe una opinión generalizada de que el crédito a estas es un negocio de escala. Para llegar a un número grande, es necesario tener una amplia

red de sucursales y ejecutivos capacitados para atender al segmento. En este sentido, los costos de transacción no son una barrera para los bancos con cartera grande y numerosa de mipymes, pero sí pueden serlo para los bancos cuya cartera sea menor.

3. Asimetrías de información

Existen tres acciones comunes para enfrentar las asimetrías de información:

- i) En todos los bancos entrevistados se ofrecen otros productos a las, mipymes, además de las líneas de crédito. Como se mencionó, el 73% ofrecen más de cinco productos distintos. Además de procurar una mayor ganancia de la relación con la empresa, esta estrategia permite recoger información sobre el comportamiento del negocio, su dueño o de ambos, mediante el seguimiento de sus operaciones de cheques, tarjeta de crédito y nómina, entre otros.
- ii) En todos los bancos entrevistados se solicita a las mipymes que comprueben por lo menos dos años de operación para ser sujetos de crédito. Este requisito se basa en la idea general de que el 80% de ellas desaparecen durante sus dos primeros años de operación. De esta manera, la empresa que supera dicho período incrementa su probabilidad de sobrevivencia y, en consecuencia, de repago del préstamo¹¹.
- iii) Ningún banco presta a emprendedores, dado que es muy difícil evaluar la probabilidad de éxito del proyecto. En casos excepcionales, y con un obligado solidario¹² que tenga buena relación con el banco, se otorgan créditos a empresarios que intentan iniciar

¹¹ Se refiere a los pagos realizados por el deudor al banco debido al capital que le fue prestado.

¹² Se trata del aval al que el banco puede exigir los recursos en los mismos términos y condiciones que al deudor o que puede ser obligado legalmente a cubrir el pago del capital e intereses.

CUADRO 2

México: composición del costo de transacción del crédito a las mipymes; promedio de las empresas entrevistadas
(En porcentajes)

	Porcentaje simple	Porcentaje ponderado
Mercadeo y generación del crédito	50	51
Análisis, aprobación y otorgamiento del crédito	30	27
Monitoreo de resultados y cobranza de créditos	10	12
Cobranza de créditos con incumplimientos	7	7
Litigio por cobro de créditos vencidos	3	2

Fuente: elaboración propia.

un negocio. Cuatro bancos grandes participan en un programa de la Secretaría de Economía para dar financiamiento a emprendedores¹³, pero hasta el momento de la entrevista eran aún muy pocos los créditos otorgados¹⁴.

En el 93% de los bancos entrevistados (98,9% de la cartera) consultan a una sociedad de información crediticia (SIC) para obtener antecedentes de una mipyme, de sus accionistas o dueños, o de ambos. En casi tres cuartas partes (73%) de los bancos entrevistados (82% de la cartera) se respondió que la información proveniente de los registros privados de información de créditos y deudores era muy confiable o confiable (calificación de 4 ó 5, en escala del 1 al 5). En el 54% de los bancos entrevistados (58,1% de la cartera) se estimó que la base de datos de las SIC provee información suficiente sobre una mipyme para determinar adecuadamente su perfil de riesgo, mientras que para el resto de los bancos la información no basta para ese propósito y es necesario complementarla a partir de otra fuente informativa.

En el 87% de los bancos entrevistados (94% de la cartera) se usan modelos de calificación de créditos a las mipymes. El peso que tiene el resultado del modelo en la decisión de otorgar el crédito varía entre bancos y depende, entre otras variables, del monto crediticio y el tamaño de la empresa. En general, a medida que el monto es mayor, es necesario utilizar criterios adicionales al modelo de calificación.

En el 64% de las entrevistas a los bancos (87,1% de la cartera) se afirmó que la información insuficiente o de calidad deficiente representa una barrera que limita el otorgamiento de crédito a una mipyme. La asimetría de información constituye un obstáculo para una mipyme cuyas operaciones aún no cumplen los dos años, como también para los emprendedores. Respecto de las empresas de mayor antigüedad, existen fuentes de información y mecanismos de evaluación que compensan las asimetrías. En este sentido, los registros privados de información de créditos y deudores son una fuente confiable para evaluar a la empresa y al empresario.

4. Sistema de garantías

En el 64% de los bancos entrevistados (66% de la cartera) se manifestó que las garantías que ofrece la mipyme son

muy importantes (4 ó 5, en una escala del 1 al 5) para la aprobación de un crédito. Algunos bancos tienen como estrategia no solicitar garantías para ciertos montos y tipos de empresa, pero en cambio evalúan detalladamente el negocio. El porcentaje de la cartera de mipymes que cuentan con garantías varía mucho según el tamaño del banco, su estrategia de negocios y el tiempo que llevan otorgando créditos a este tipo de empresas.

En los bancos medianos y pequeños entrevistados, el 70% de la cartera comercial respecto de las mipymes está respaldado por garantías prendarias, pero varía entre un 25% y un 100%. En los bancos grandes, dichas garantías tienen menor importancia (entre 0% y un 5% de la cartera comercial, con un promedio de un 1%).

En contraste, el porcentaje de cartera con garantías del gobierno en bancos grandes promedia el 74%, y oscila entre el 60% y el 98%. En algunos de estos bancos incluso se mencionó que, en años recientes, una garantía del gobierno —principalmente de Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN)— respalda todos los créditos nuevos otorgados a las mipymes. Entre los bancos pequeños, el porcentaje de cartera con garantías del gobierno es, en general, menos importante y alcanza un promedio del 40%. Entre los bancos entrevistados, el 67,2% de la cartera total está respaldada por garantías del gobierno. Para algunos de los bancos entrevistados, las garantías de NAFIN no sustituyen a las garantías prendarias, es decir, que además de respaldar el crédito con una garantía del gobierno, se pide otra.

En el 40% de los bancos entrevistados (45,2% de la cartera) se afirmó que los requerimientos de garantías son mayores para las mipymes que para las grandes empresas, debido a que en general presentan mayor inestabilidad, mayor informalidad y es más difícil evaluarlas.

En el 80% de los bancos que fueron entrevistados (75,4% de la cartera) se aseveró que las garantías del gobierno federal se dirigen más a las mipymes que a las grandes empresas, debido a los montos máximos de crédito y que para las primeras son de mayor utilidad porque muchas de ellas no serían sujetos de crédito sin dichas garantías.

En el 90% de los bancos entrevistados (88,2% de la cartera) se prefieren las garantías del gobierno federal a una prendaria; el resto las considera igualmente útiles. Lo anterior se debe a que los pequeños empresarios tienen comúnmente garantías de baja calidad; a que las del gobierno funcionan como una garantía líquida y la prendaria requiere de procesos judiciales largos; a que la recuperación de las garantías del gobierno es más ágil e inmediata y a que repercute positivamente en las reservas.

¹³ El Programa de Financiamiento para Emprendedor mediante la banca comercial tiene como objetivo incentivar e inducir el otorgamiento de créditos por parte de la banca comercial a los emprendedores cuyos proyectos demuestren viabilidad técnica, comercial y financiera. Véase www.economia.gob.mx para mayor información sobre este programa.

¹⁴ Véanse Tovilla (2002) y Pino (2002).

En caso de incumplimiento, en el 60% de los bancos entrevistados (50,5% de la cartera) se afirmó que es difícil o muy difícil (calificación de 1 ó 2, en escala del 1 al 5, siendo 5 muy fácil y 1 muy difícil) ejercer las garantías prendarias cuando hay incumplimiento. Se arguyó que el proceso es lento y costoso y que no es fácil vender las garantías.

En el 57% de los bancos entrevistados (57,3% de la cartera) se argumentó que el sistema de garantías prendarias y gubernamentales es suficiente para cubrir los riesgos relacionados con la cartera de las mipymes. La opinión es más favorable entre los grandes bancos, que usan más las garantías gubernamentales. En los bancos cuyo acceso a los programas gubernamentales es más difícil, se expresó, en general, menor satisfacción con el sistema de garantías.

De manera complementaria al cuestionario, en otros estudios sobre las garantías de crédito en México se expone que existen serias deficiencias en el estado del derecho, las que dificultan el cobro de las garantías pactadas en los contratos. Se concluye que estos problemas afectan directamente a la actividad bancaria y complican la expansión del crédito.

5. Origen del capital

Los bancos de capital extranjero otorgan la mayor parte del crédito a las mipymes debido al dominio que tienen en la banca comercial. Entre los bancos entrevistados, dos tercios de los de capital extranjero manifestaron tener un modelo de negocios para las mipymes distinto en México al adoptado en otros países. Esto se debe a que cuentan con programas e instrumentos diferentes y usan otros canales para llegar a los clientes (por ejemplo, mayores medios electrónicos).

En el 92% de los bancos entrevistados (87,3% de la cartera) se afirmó que la nacionalidad del capital no influye en el interés de prestar a las mipymes. El origen del capital no es una barrera para la oferta de crédito, en el sentido de que no parece existir una estrategia diferenciada entre los bancos mexicanos y extranjeros.

Para entender si el origen del capital juega un papel determinante en la estrategia de otorgamiento de crédito a las mipymes, en un análisis comparativo de los bancos de capital nacional y extranjero se deben considerar al menos los siguientes tres elementos. Primero, si existe un comportamiento diferenciado de los bancos multinacionales en los distintos países en que tienen presencia, incluido su mercado de origen. Segundo, cualquier comparación directa debe tomar en cuenta otras características observables que resultan en distintos modelos de negocio,

por ejemplo, el tamaño del banco. En buena medida, sucede que los bancos más grandes son los de capital extranjero. Tercero, entre las formas de comportamiento de los bancos de capital nacional existe un grado de heterogeneidad comparable al de los de capital extranjero. Por lo tanto, la distinción del origen del capital puede ser poco informativa en comparación con otras características.

6. Protección de los acreedores

Las respuestas de los bancos a las preguntas relacionadas con la protección a los acreedores fueron muy variables. El promedio simple del porcentaje de créditos a las mipymes que caen en incumplimiento (cartera vencida) es de un 6%, pero con grandes diferencias entre bancos que van desde un 1,4% hasta el 20%. El promedio ponderado por tamaño de cartera de créditos que caen en incumplimiento es de un 4,7%. Como se mencionó anteriormente, el porcentaje de garantías, relacionadas con estos créditos y ejercidas exitosamente, es del 76% en promedio, con diferencias que van del 30% al 99% y un promedio ponderado del 82%. Los bancos que tienen el mayor coeficiente de garantías ejercidas con éxito son los que hacen un mayor uso de las garantías gubernamentales.

El monto promedio recuperado de un crédito a las mipymes, como porcentaje del saldo insoluto en caso de incumplimiento, es del 49%, pero varía de un 2% al 100% entre los bancos entrevistados. El promedio ponderado por tamaño de cartera del monto recuperado es del 51,4%.

El tiempo promedio que toma el proceso de recuperación de un crédito a las mipymes en incumplimiento es de 21 meses (18,3 meses ponderados por tamaño de cartera), pero varía de uno a 60 meses entre los bancos entrevistados. Por otra parte, el costo promedio simple de recuperación, como porcentaje de un crédito en incumplimiento, es del 17% (10,2% ponderado por tamaño de cartera), pero varía de un 0,5% al 60%.

Solo en un 16% de los bancos entrevistados (13% de la cartera) se considera que las leyes o reglamentos que se aplican para realizar una acción legal de recuperación en contra de una mipyme son muy útiles o útiles (4 ó 5, en una escala del 1 al 5). Entre las debilidades del sistema legal se citaron las siguientes: lentitud para ejecutar garantías; poca agilidad para las fechas de diligencias de embargo; dificultad para aceptar demandas; surgimiento de trabas para llevar a cabo embargos, y acciones legales complejas, lentas y costosas.

En el 71% de los bancos entrevistados (92,4% de la cartera) se sostuvo que un sistema legal de recuperación

del crédito débil, en caso de incumplimiento, es una barrera para la oferta de crédito a las mipymes. En resumen, se expresó que los procesos son lentos y complicados, con largos tiempos de recuperación, y resulta muy costoso recurrir a la vía legal. Cabe mencionar que estos factores no atañen exclusivamente a este segmento de empresas, ya que también afectan a los préstamos a grandes empresas.

7. Factores culturales y regulatorios

La informalidad es un factor que afecta a la oferta de crédito a las mipymes. En el 94% de los bancos entrevistados (74% de la cartera) se respondió que esta tiene una alta incidencia en la decisión de otorgar el crédito (calificación de 4 ó 5, en una escala del 1 al 5). La informalidad se vincula a empresas que no están legalmente constituidas ni registradas en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyas prácticas de contabilidad son débiles y no sistemáticas o que no cuentan con dictámenes fiscales ni estados financieros actualizados.

Al respecto, solo en el 36% de los bancos entrevistados (57,1% de la cartera) se consideró como muy importante o importante (calificación de 4 ó 5, en una escala del 1 al 5) eliminar el requerimiento de mantener dictámenes fiscales en el expediente de crédito como un impulsor del crédito a las mipymes. El porcentaje es bajo debido a que en varios bancos se sigue pidiendo como comprobante de que la mipyme se halla constituida formalmente, a pesar de ya no es un requisito oficial.

Otros factores culturales y regulatorios que afectan a la oferta de crédito y que fueron mencionados por los bancos, son:

- i) La nueva metodología propuesta por las autoridades para la estimación paramétrica de reservas sobre créditos empresariales contiene variables que aumentarán el costo del otorgamiento de crédito a las mipymes.
- ii) Alta complejidad de la legislación fiscal.
- iii) La inseguridad, sobre todo en el norte del país, limita la oferta de crédito de algunos bancos o ha hecho necesario modificar los criterios de evaluación del negocio.
- iv) La cultura del “no pago” que caracteriza a un número importante de empresas y empresarios.
- v) Poca cultura financiera y de profesionalización de las mipymes.

En el 93% de los bancos entrevistados (96,8% de la cartera) se contestó que los factores culturales y regulatorios, como la informalidad fiscal, la falta de

cultura financiera o la cultura de “no pago” que prevalecen en las empresas más pequeñas, son obstáculos para el otorgamiento de crédito.

8. Factores históricos

Existe una alta rotación en el personal operativo y de sucursales que atiende a las mipymes, con una antigüedad promedio de 3,5 años. La antigüedad es mayor entre los altos directivos y gerentes de nivel intermedio, como se describió anteriormente.

Las áreas de crédito a las mipymes, si existen, son relativamente recientes, aunque la línea de negocios tenga más tiempo de existencia en el banco. Esto obedece a las transformaciones que ha experimentado el negocio en las diversas etapas de profundos cambios que ha atravesado la banca en México. Existen casos de bancos que han cerrado y vuelto a abrir su unidad de crédito a las mipymes en la última década. Crisis económicas o problemas con el modelo de negocios han conducido a cerrar el crédito y replantear la estrategia.

Si bien en el 59% de los bancos entrevistados (82,3% de la cartera) se aseveró que la continuidad del personal en el otorgamiento de créditos es muy importante o importante (calificación de 4 ó 5, en una escala del 1 al 5), confirmando la importancia de las relaciones (*relationship lending*), los continuos y profundos cambios de la banca en México no siempre lo han permitido.

En efecto, en las tres décadas pasadas la banca comercial mexicana ha vivido profundas transformaciones. En 1982 tuvo lugar un proceso de expropiación, mientras que entre 1994 y 1995 pasó por un proceso de privatización. En 1998 se eliminó la mayor parte de las restricciones de inversión extranjera y, a principios de la década de 2000, los principales bancos fueron adquiridos por organizaciones financieras de capital extranjero (Cárdenas, 2010).

Se puede concluir que las profundas transformaciones que ha experimentado la banca en México en las tres décadas anteriores, y que han redundado en cambios en el modelo de negocios y en el personal a cargo de la atención a las empresas, parecen operar en contra de las relaciones estrechas entre la banca y el sector productivo y, por ende, de la oferta de crédito a las mipymes.

De manera complementaria al cuestionario, Brown y Domínguez (2010) argumentan que la crisis bancaria de 1994-1995 evidenció la necesidad de cambiar la forma de operar de las instituciones financieras, lo que se tradujo en la creación de nuevos programas de gobierno e instrumentos para facilitar el acceso al crédito por parte de las mipymes.

VI

Conclusiones

En la presente investigación se ofrece información detallada acerca de la estrategia de la banca comercial para otorgar créditos a las mipymes, derivada de una encuesta en profundidad y representativa de la banca comercial en México. Esta investigación empírica, la primera en su tipo en el país, permite validar o refutar las hipótesis en torno de las barreras que obstruyen la oferta de crédito a este segmento. Conviene enfatizar que en este análisis se representa la perspectiva de la oferta (la banca comercial), que es una parte del análisis y debe ser complementada con la visión de la demanda (empresas).

Al respecto, la CNBV y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) realizaron recientemente una encuesta dirigida a empresas a fin de conocer con mayor profundidad el uso de los servicios financieros, incluido el crédito bancario. Los resultados del estudio de demanda presentan coincidencias con los de la oferta; por ejemplo, en las empresas entrevistadas se mencionó que las líneas de crédito son el producto crediticio más común y que la informalidad limita en gran medida el acceso al crédito bancario. En sentido contrario, en las empresas se percibe que el mayor obstáculo para obtener un crédito de la banca comercial es la falta de garantías suficientes (CNBV/BID, 2012).

El primer grupo de resultados que arroja el presente estudio corresponde a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de crédito a las mipymes. Por ejemplo, en 11 de los 15 bancos entrevistados existe un área de negocios destinado a estas y una estrategia especializada en este tipo de empresas. El 73% de las instituciones encuestadas ofrecen a las mipymes cinco o más productos distintos, con el propósito de brindar soluciones completas y reducir asimetrías de información; existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones, por lo que no hay créditos a emprendedores; el producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo¹⁵. Empero, existen importantes diferencias en

las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las mipymes, es decir, estos cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, las entidades bancarias se agrupan en tres tipos: i) bancos grandes; ii) bancos de fomento al emprendimiento y al sector productivo y bancos regionales, y iii) bancos sin áreas especializadas en atención a las mipymes.

El segundo aporte de este estudio es la validación o refutación de una lista de ocho factores que pudieran obstaculizar el crédito de la banca comercial a las mipymes en México, sobre la base de la información proporcionada por dicha banca. Las crisis económicas han tenido un efecto significativo y de largo plazo en la oferta de crédito a este tipo de empresas, en particular la crisis de 1994-1995. Las variables macroeconómicas son tomadas en cuenta para definir la cartera total de crédito, así como para prestar a sectores o empresas específicos.

Como el crédito a las mipymes es un negocio a escala, los costos de transacción representan una barrera para los bancos que tienen menores carteras de crédito a este segmento, pero no para aquellos que poseen un tamaño mayor de negocio. La información insuficiente o de deficiente calidad limita la oferta de crédito a las mipymes. Esta barrera es mayor en créditos a empresas informales, que tienen poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, formalidad y profesionalización, existen fuentes de información confiables, incluidas las sociedades de información crediticia (SIC).

El sistema de garantías en México no es un obstáculo para la mayoría de los bancos entrevistados, en particular para aquellos con las mayores carteras y que tienen acceso a los programas gubernamentales de garantías. No obstante, preocupan la dificultad y complejidad de ejercer garantías no respaldadas por el gobierno.

El estudio no arroja evidencia de que el origen del capital, en particular el predominio del capital extranjero en la banca comercial, sea un factor que afecte a la oferta de crédito a las mipymes. En los bancos entrevistados, sin importar de dónde provenga su capital, no se habló de una estrategia diferenciada de atención a estas empresas.

La opinión acerca del sistema de protección de acreedores no fue favorable entre los bancos entrevistados. Los procesos lentos, los costos, los largos y complicados

¹⁵ Permite al cliente disponer en cualquier momento de un préstamo de corto plazo hasta un cierto monto pre autorizado, para el uso de necesidades de corto plazo, como por ejemplo, el financiamiento de capital de trabajo.

tiempos de recuperación representan una barrera para la oferta de crédito a las mipymes. Con respecto a los factores culturales, la informalidad fiscal, la falta de cultura financiera y la cultura de no pago se constituyen como obstáculos para la oferta de crédito a este segmento de empresas.

Finalmente, las transformaciones históricas por las que ha pasado la banca en México en las últimas décadas, y que han modificado el modelo de negocios y el personal a cargo de la atención a empresas, a todos los niveles, parece ser un elemento adverso a las relaciones estrechas entre la banca comercial y el sector productivo.

El tercer aporte de la presente investigación es que abre nuevas líneas de investigación futura. Es preciso evaluar la repercusión de las regulaciones particulares —tales como los requerimientos de reservas de los bancos o la documentación que deben presentar las empresas— en los niveles de crédito al sector empresarial. En tal sentido, hay que estudiar el efecto de la implementación de Basilea III.

La evidencia y conclusiones sobre la importancia de ciertos factores puede fortalecerse mediante estudios de comparación internacional. Es el caso de los costos de transacción: ¿cómo se compara el 2,8% promedio de la banca en México con el de otros países? Por otra parte, si bien no existe evidencia de una estrategia diferenciada por origen de capital, ¿de qué manera difieren los enfoques, montos y estrategias de crédito a las mipymes en otros países donde los bancos internacionales tienen presencia?

Asimismo, surge el tema del análisis del efecto de los programas gubernamentales de crédito en la generación de créditos adicionales a los que se hubieran otorgado sin la existencia de dichos programas. Es decir, estas garantías han sido importantes para reactivar el crédito al sector empresarial, pero ¿en qué momento pueden empezar a sustituir o desplazar a los esfuerzos de la banca comercial?

Una última línea futura de trabajo es el análisis detallado de las diferencias y coincidencias de las encuestas de oferta y demanda de crédito a la banca comercial.

Bibliografía

- Afuah, Allan (1999), *La dinámica de la innovación organizacional*, México, D.F., Oxford University Press.
- Aghion, Phillippe y Patrick Bolton (1997), "A trickle-down theory of growth and development with debt overhang", *Review of Economic Studies*, vol. 64, N° 4, Oxford, Oxford University Press.
- Arestis, Philip, Panicos Demetriades y Kul Luintel (2001), "Financial development and economic growth: the role of stock markets", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, N° 1, Ohio, Ohio State University Press.
- Audretsch, David B., Bonte Werner y Prashanth Mahagaonkar (2009), "Financial Signalling by Innovative Nascent Entrepreneurs", *Discussion Paper*, N° 7165, Londres, Centre for Economic Policy Research.
- Ávalos, Marcos y Fausto Hernández (2006), "Competencia bancaria en México", *serie Estudios y Perspectivas*, N° 62 (LC/MEX/L.722(Rev.2)), México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, junio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.G.155.
- Banco Mundial (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, D.C.
- Banerjee, Abhijit y Andrew Newman (1993), "Occupational choice and the process of development", *Journal of Political Economy*, vol. 101, N° 2, Chicago, University of Chicago Press.
- Barajas, Adolfo y Roberto Steiner (2002), "Credit Stagnation in Latin America", *Documento de Trabajo*, N° 02/53, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt y María Soledad Martínez (2010), "Foreign banks and small and medium enterprises: Are they really estranged?", Washington, D.C., Banco Mundial.
- Beck, Thorsten y Augusto de la Torre (2007), "The basic analytics of access to financial services", *Financial Markets, Institutions and Instruments*, vol. 16, Wiley.
- Bencivenga, Valerie R. y Bruce D. Smith (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", *Review of Economic Studies*, vol. 58, N° 2, Oxford, Oxford University Press.
- Benhabib, Jess y Mark M. Spiegel (2000), "The role of financial development in growth and investment", *Journal of Economic Growth*, vol. 5, N° 4, Nueva York, Springer.
- Berger, Allen N. y Gregory F. Udell (2006), "Universal banking and the future of small business lending", *Financial System Design: The Case for Universal Banking*, Anthony Saunders e Ingo Walter (edit.), Burr Ridge, Illinois, Irwin.
- Bittencourt, Manoel (2010), "Financial development and economic growth in Latin America: Is Schumpeter right?", *Working Papers*, N° 191, Cape Town, Economic Research Southern Africa.
- Blanco, Luisa (2010), "The finance-growth link in Latin America revisited and the role of institutions as a source of finance" [en línea] <http://ssrn.com/abstract=1672839>.
- Brown, Flor y Lilia Domínguez (2010), "Políticas e instituciones de apoyo a la pequeña y mediana empresa en México", *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales* (LC/G.2421-P), C. Ferraro y G. Stumpo (comps.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.143.
- Caporale, Guglielmo Maria y otros (2009), "Financial development and economic growth: evidence from ten new EU members", *Discussion Papers of DIW Berlin*, Berlín, German Institute for Economic Research.
- Cárdenas Sánchez, Enrique (2010), "La reestructuración económica de 1982 a 1994", *Historia crítica de las modernizaciones en México*, Clara García Ayluardo, Ignacio Marván Laborde y Erika Pani (coords.), México, D.F., Fondo de Cultura Económica/Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Castañeda, Gonzalo y Clemente Ruiz (2006), "Los avances y los asuntos pendientes para la profundización de los servicios financieros en México", *La extensión del crédito y los servicios financieros*, Paulina Beato y Pablo Adrián (coord.), Madrid, Secretaría General Iberoamericana.

- Chandavarkar, Anand (1992), "Of finance and development: neglected and unsettled questions", *World Development*, vol. 20, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- CNBV/BID (Comisión Nacional Bancaria y de Valores/Banco Interamericano de Desarrollo) (2012), *Encuesta Nacional de Competitividad, fuentes de financiamiento y uso de servicios financieros de las empresas. Reporte de resultados*, México, D.F.
- Cooley, Thomas F. y Bruce D. Smith (1998), "Financial markets, specialization, and learning by doing", *Research in Economics*, vol. 52, N° 4, Amsterdam, Elsevier.
- De la Torre, Augusto, María Soledad Martínez Pería y Sergio Schmukler (2008), "Bank Involvement with SMEs: Beyond Relationship Lending", *Policy Research Working Papers*, N° 4649, Washington, D.C., Banco Mundial.
- FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos) (2007), "Tracking sobre la predisposición de las entidades financieras de Latinoamérica y Caribe para la financiación de las pequeñas y medianas empresas", Caracas.
- Fenton Ontañón, Rodrigo y Ramón Padilla-Pérez (2012), "Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México", *serie Estudios y Perspectivas*, N° 135 (LC/MEX/L.1052), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Garmendia, Gonzalo (2006), "Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento: Situación en América Latina y el Caribe", Red Iberoamericana de Garantías, X Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía y Financiamiento para la Micro y Pyme, Castilla y León, España [en línea] <http://www.redegarantias.com/index.php?not=123>.
- Garrido, Celso (2005), *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México: Transformaciones contemporáneas y dilemas actuales*, México, D.F., Siglo Veintiuno Editores.
- Garrido, Celso y Francisco Prior (2006), *Bancarización y microfinanzas. Sistemas financieros para las MIPYMES como un dilema central para el desarrollo económico de México*, México, D.F., Editorial Porrúa.
- Greenwood, Jeremy y Boyan Jovanovic (1990), "Financial development, growth and the distribution of income", *Journal of Political Economy*, vol. 98, N° 5, Chicago, The University of Chicago Press.
- Greenwood, Jeremy y Bruce Smith (1997), "Financial markets in development and the development of financial markets", *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 21, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- Haber, Stephen (2005), "Mexico's experiments with bank privatization and liberalization, 1991-2003", *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, N° 8-9, Amsterdam, Elsevier.
- Habibullah, Muzafar Shah y Yoke-Kee Eng (2006), "Does financial development cause economic growth? A panel data dynamic analysis for the Asian developing countries", *Journal of the Asia Pacific Economy*, vol. 11, N° 4, Taylor & Francis.
- Lecuona, Valenzuela Ramón (2009), "El financiamiento a las pymes en México, 2000-2007: El papel de la banca del desarrollo", *serie Financiamiento del Desarrollo*, N° 207 (LC/L.2997-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09.II.G.04.
- Leitao, Nuno (2010), "Financial development and economic growth: a panel data approach", *Theoretical and Applied Economics*, N° 10 (551), Bucarest, Asociatia Generala a Economistilor din Romania (AGER).
- Levine, Ross (1997), "Financial development and economic growth: views and agenda", *Journal of Economic Literature*, vol. 35, N° 2, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Lucas, Robert (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, N° 1, Amsterdam, Elsevier.
- Malhotra, Mohini y otros (2006), *Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- McKinnon, Ronald I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- Pavón, Lillianne (2010), "Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)", *serie Financiamiento del Desarrollo*, N° 226 (LC/L.3238-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.41.
- Pino Hidalgo, Enrique (2002), "Financiamiento para la pequeña empresa: Una aproximación desde la sociedad civil", *Comercio Exterior*, vol. 52, N° 5, México, D.F., BANCOMEXT.
- Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales (1998), "Financial dependence and growth", *American Economic Review*, vol. 88, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Saci, Karima, Gianluigi Giorgioni y Ken Holden (2009), "Does financial development affect growth?", *Applied Economics*, vol. 41, N° 13, Taylor & Francis.
- Sirri, Erik R. y Peter Tufano (1995), "The economics of pooling", *The Global Financial System: A Functional Perspective*, Dwight B. Crane y otros (eds.), Boston, Harvard Business School Press.
- Stiglitz, Joseph (1989), "Financial markets and development", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 5, N° 4, Oxford, Oxford University Press.
- Stiglitz, Joseph y Andrew Weiss (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, vol. 71, N° 3, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
- Suárez Dávila, Francisco (2010), *La reprivatización bancaria fracasada: Tragedia nacional en 3 actos*, México, D.F., Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- Tovilla, Carlos M. (2002), "Las garantías de crédito en México", *Comercio Exterior*, vol. 52, N° 7, México, D.F., BANCOMEXT.