



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ACATLÁN

BANCA COMERCIAL Y CRÉDITO A LAS PEQUEÑAS
Y MEDIANAS EMPRESAS MANUFACTURERAS
(1995-2008)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

KENYA GARCÍA CRUZ

ASESOR: MTRO. GABRIEL GÓMEZ OCHOA

AGOSTO, 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción	i
Capítulo uno: El sector financiero y bancario	
1.1 El sector financiero y el crecimiento económico	1
1.1.1 Liberalización de los mercados financieros	2
1.1.2 La creación de dinero y el crédito bancario	4
1.1.3 El escepticismo sobre el sistema financiero	7
1.1.4 La visión institucional del mercado financiero	8
1.2 Los límites del crédito bancario	11
1.2.1 Las fallas de mercado	11
1.2.1.1 Selección adversa	11
1.2.1.2 Abuso moral	12
1.2.1.3 Información asimétrica y formas de contrarrestarla	14
1.2.1.3.1 Vigilancia, monitoreo y cláusulas contractuales	14
1.2.1.3.2 Garantías y fondos propios	15
1.2.1.3.3 Racionamiento del crédito	16
1.2.2 Estructura de mercado	18
1.3 Fuentes de financiamiento de las empresas	21
Capítulo dos: Incertidumbre y crédito a la PyME	
2.1 Condiciones económicas de los países subdesarrollados	26
2.2 Transformaciones en la conducta de los agentes	30
2.2.1 El caso de los bancos	30
2.2.2 El caso de las empresas	32
2.3 La micro, pequeña y mediana empresa: alcances y límites	36
2.4 Dificultades coyunturales para el financiamiento de las PyMEs mexicanas	41
Capítulo tres: Crédito bancario a la actividad económica	
3.1 El crédito bancario y empresas grandes	46
3.2 La banca comercial y sus clientes mayores	52
3.2.1 Desvinculación entre las PyMEs y el sector financiero	54
3.3 Opciones de financiamiento de las PyMEs	61
3.4 Causas de la insuficiencia de recursos bancarios	66
3.4.1 Razones imputables a las PyMEs	66
3.4.2 Razones imputables a los bancos	72
3.4.2.1 Utilidad bancaria	77
3.5 Consideraciones a reorientar el crédito hacia la PyME	78
Conclusiones	81
Referencias bibliográficas	84
Anexos	89

Introducción

El sentido común económico considera al crédito como un factor básico para el funcionamiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), así como de la economía en general. Se le confiere gran relevancia, pues la poca disponibilidad de recursos económicos es percibida como limitante principal para la expansión de las unidades económicas. En efecto, el crédito es uno de los problemas más sensibles y visibles en las empresas, y en las PyMEs quizás un poco más, por razón de que enfrentan mayores dificultades de acceso, sobre todo cuando de créditos provenientes del sector privado se trata.

Con el ánimo de identificar y verificar si estas condiciones de accesibilidad se cumplen para el caso de las PyMEs del sector manufacturero en México, el presente documento juzga conveniente estudiar el funcionamiento del mercado financiero en cualquier economía, con el fin reconocer los límites propios del mercado para la intermediación de los recursos; ello sin perder de vista las características y naturaleza de estas empresas mexicanas y en esa misma medida ubicar también sus acotaciones.

En ese sentido, el objetivo central de esta investigación es corroborar la presencia de menores recursos bancarios proporcionados a la PyME manufacturera en México, de 1995 a 2008. Posteriormente, reconocer las causas que propiciaron esta situación y, de esta manera, enunciar las principales dificultades que enfrentaron estas empresas para la obtención de un crédito.

Algunas de las primeras evidencias encontradas a este respecto fueron los bajos y cada vez menores niveles de intermediación en México entre 2000 y 2004 con respecto a los países de América Latina. Asimismo, de 1995 a 2007 la cartera de crédito otorgada a empresas y personas físicas con actividad empresarial decreció sistemáticamente como proporción del PIB. Si en lo general la cantidad de recursos proporcionados a la economía había disminuido, resultaba lógico suponer una situación similar en el caso de las PyMEs.

De manera adicional, se halló que una buena parte de la literatura económica confirma el racionamiento crediticio en los mercados financieros y en particular una intensificación de éste en el caso de las empresas de menor tamaño relativo. Esto implicaría entonces que la PyME obtendría pocos recursos en cualquier parte del mundo e independientemente del grado de desarrollo económico de los países.

Algunas de las causas que explican este fenómeno son: i) el mercado financiero no se puede vaciar al estilo walrasiano; por consiguiente no hay igualdad entre la oferta y la demanda y tampoco la tasa de interés tiene la capacidad de equilibrarlas; ii) múltiples fallas de mercado, entre las cuales destacan la información asimétrica e incompleta, la selección adversa, el riesgo moral y una tendencia natural a constituirse como una estructura oligopólica; iii) todas estas características se exacerban en países como México y sobre todo en sectores como el de las PyMEs.

Así las cosas, sería posible mostrar que el mercado financiero opera bajo racionamiento de recursos, agudizándose el mismo en el sector de las PyMEs.

En el marco de estas ideas, la hipótesis que sostiene el desarrollo del presente trabajo es la escasez de recursos bancarios acentuada en las pequeñas y medianas empresas debido a que en un contexto de liberalización financiera y desde la perspectiva de los bancos, éstas no son sujetos de crédito rentables, entre otros motivos por altos costos de transacción, así como mayores riesgos; por tanto el sector bancario, con amplias facultades para obtener utilidades por otros medios, no requiere del préstamo de sus recursos a este grupo para valorizar su capital.

Para abordar el tema, la investigación se estructuró en cuatro partes. El capítulo uno describe el funcionamiento del mercado financiero a partir distintas ópticas. Primero desde la liberalización de los mercados financieros y la idea de que bastaría eliminar cualquier tipo de represión e intromisión en los mismos, para que éstos puedan llevar a cabo una asignación óptima de los recursos. Luego, se presenta un esquema el cual replica los postulados anteriores y considera que el sector financiero y de manera muy especial los bancos, deben suministrar recursos al sector productivo, tanto en el corto como en el largo plazo, para lo cual es importante dirigir el crédito. Por último, se

ofrece una perspectiva con mercados imperfectos y racionamiento de crédito, la cual se piensa como una aproximación más realista del mundo capitalista donde no sólo existen empresas, sino que la diversidad entre éstas es notable, configurándose una estructura heterogénea así como un acceso diferenciado a los recursos.

Como es de esperarse, este punto de vista constituye solamente un acercamiento a una realidad mucho más compleja. Las características institucionales de los países en desarrollo agregan importantes condicionamientos a todos los agentes involucrados en el tema, por ello el problema del crédito adquiere una dimensión mucho más contextual de lo que puede suponerse en un principio. De esta forma, se reconocen barreras adicionales que rebasan a las instituciones financieras o bien, a la disponibilidad de los recursos, descartándose que se trate únicamente de un acto de voluntad personal o gubernamental.

Así las cosas, el capítulo dos asegura que las condiciones económicas, financieras e institucionales de los países subdesarrollados son susceptibles de agudizar el racionamiento crediticio en el cual operan los mercados financieros. De manera tal, que en los países en vías de desarrollo, la problemática para acceder al crédito es más amplia, las asimetrías de información más acuciantes y las consecuencias en la economía real más profundas.

Más todavía, dado que el tamaño de las empresas influye en la disponibilidad de créditos, en virtud de que los costos fijos se elevan en las menores y la selección adversa y riesgo moral les afectan con mayor intensidad, es preciso admitir que en realidad no existen incentivos para que los bancos les otorguen créditos. Dadas estas circunstancias, se puede afirmar que la disposición del crédito a las empresas de menor tamaño relativo está determinada por las particularidades de los mercados financieros, por las características específicas de estas empresas, además del contexto económico y jurídico en el cual operan.

Finalmente, el capítulo tres constata la existencia de restricción crediticia hacia las PyMEs del sector manufacturero mexicano a lo largo del periodo de estudio. Debido a la ausencia de cifras se infirió dicho racionamiento mediante la ubicación del destino

de los recursos brindados, ya sea en actividades con predominio de la gran empresa o bien con proliferación de PyMEs. Para confirmar que el crédito concedido representó apenas el residuo del monto de recursos operados por el sistema bancario se recurrió, además, a herramientas de tipo estadístico y econométrico. El capítulo finaliza con la exposición de las razones por las cuales las PyMEs del sector manufacturero no obtuvieron crédito bancario.

Es importante destacar que en el desarrollo de esta investigación se encontró que el conjunto de PyMEs reflejaba un concepto ambiguo, impreciso y en cierta medida confuso, pues al interior de este conjunto existen una amplia gama productiva de la cual se desprende un primer límite en la adquisición de recursos productivos. Consecuentemente, implementar políticas gubernamentales compensatorias bajo criterios de igualdad se traduce en un error y por ello mismo es preciso ubicar la escala productiva de las empresas como primera medida para actuar con eficiencia.

El trabajo termina con la proposición de algunas acciones con miras a mitigar los problemas antes expuestos, de la misma forma, expone las principales conclusiones derivadas de la investigación.

Capítulo uno: El sector financiero y bancario

La opinión generalizada acerca del crédito se sustenta en la idea de que se trata de un factor fundamental (y casi único) para el éxito de las empresas, con base en ello, se considera que la penetración crediticia es uno de los instrumentos primordiales para el crecimiento económico, y por consiguiente se cree que para obtener éste, basta con facilitar el otorgamiento de recursos crediticios al aparato productivo. Al respecto, habría que mantener cautela, pues entre otros elementos, existen algunas circunstancias inevitables que impiden a los bancos brindar todo el crédito que las empresas demanden y aun cuando no existiese dicha restricción sería preciso reconocer la capacidad de la economía para absorber los créditos sin presionar la cartera vencida, que a la postre se convierta en desequilibrios generalizados y en crisis.

Bajo estas circunstancias, los conceptos básicos que sostienen este capítulo tienen que ver con el hecho de que por su propia naturaleza, los mercados financieros necesariamente operan bajo un contexto de demanda insatisfecha o racionamiento crediticio. A lo largo del mismo se podrá observar, en primer lugar, el papel preponderante conferido a estos mercados como promotores del crecimiento y desarrollo de la economía desde diferentes perspectivas. Luego, se presentan sus principales fallas, así como algunos de los instrumentos utilizados para corregirlas, identificándose de esta forma, sus límites en materia de crédito. Por último, se concluye que todas estas características especiales del mercado financiero se agudizan al estar inmersas en un contexto de mayor incertidumbre como el que determina a los países no desarrollados, consecuentemente, estos países no pueden aspirar a que su sistema financiero funcione como en las naciones desarrolladas sino que tendrán que conformarse, al menos, con que funcione.

1.1 El sector financiero y el crecimiento económico

Desde principios del siglo XX y hasta la fecha, ha existido un relativo consenso sobre el sector financiero, y el bancario en particular, en el sentido de que éste puede funcionar como impulsor del crecimiento económico en el corto y largo plazos. Uno de

los primeros teóricos que resaltaron dicha importancia fue Schumpeter, quien se concentró en el terreno de la innovación tecnológica y el desenvolvimiento económico (Schumpeter, 1957).

La aceptación general supone que el desarrollo del sector financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos (dado que aumenta la cantidad y calidad de los proyectos de inversión) por consiguiente impulsa el crecimiento económico (Rojas, 2005).

No obstante, tal consenso pierde cohesión cuando se trata de establecer una estrategia más específica y práctica acerca de la actuación de este sector como promotor del desarrollo. De manera tal, que surgen posiciones por momentos radicalmente opuestas e incluso irreconciliables. Al respecto, es posible distinguir una línea argumentativa clásica, la cual propone que con la liberalización de los mercados financieros es posible lograr una asignación óptima de los recursos y con ello, propiciar una economía de mercado que funcione eficientemente en el sentido amplio del término (McKinnon, 1974).

De otro lado, resalta una postura intervencionista, que señala la necesidad de que el sector financiero y, de manera muy especial, los bancos financien la operación del sector productivo; primero, con recursos de corto plazo que sostengan las actividades cotidianas de las empresas y después, con fondeo de largo plazo como garante de una mayor inversión, y por consiguiente, de un mayor circuito productivo (Studart, 1998).

1.1.1 Liberalización de los mercados financieros

En general se considera que bajo cierta estructura financiera es posible tener repercusiones positivas sobre la dinámica de las variables reales. Entre las investigaciones que trataron de explicar esta relación se encuentran las de Goldsmith (1969), Shaw (1973) y McKinnon (1974).

Desde distintas ópticas, estos autores propusieron la existencia de una relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico con mercados financieros

parcial o totalmente abiertos. En algunas ocasiones, abordaron el tema desde la perspectiva de la profundidad de los mercados financieros y la consecuente mejora en las tasas de crecimiento económico. Con ello, aportaron elementos explicativos acerca de los canales a través de los cuales la intermediación financiera fomenta la actividad económica.

Las primeras evaluaciones de esta hipótesis apoyaron la idea de que las institucionales financieras, en efecto, aceleran el crecimiento económico. Por medio del diseño de modelos, en los cuales la intermediación financiera influye en la tasa de crecimiento endógeno del PIB per cápita en el largo plazo, se concluyó que tanto la represión financiera como la excesiva intervención en la operación de este mercado, traerían consigo repercusiones negativas, en virtud de que la intermediación financiera permite la canalización de mayores flujos de inversión y con ello se mejora la eficiencia en el proceso de acumulación de capital.

Bajo esta perspectiva, tanto Shaw (1973) como McKinnon (1974) propusieron una relación causal y directa entre la tasa de interés real, el grado de intermediación financiera y el incremento en los niveles de ahorro e inversión. Se supuso que tasas de interés reales positivas estimularían el ahorro financiero y la intermediación bancaria, lo que a su vez, incrementaría la demanda de crédito, la inversión y por consecuencia, estimularía el crecimiento. Todo, en un contexto de asignación eficiente de los recursos.

Así, la intermediación bancaria es capaz de asignar recursos hacia aquellos sectores económicos con mayor atractivo en cuanto a rentabilidad y a posibilidades de crecimiento. Como tal, dicha intermediación es capaz de articular las iniciativas productivas (privadas) con el bienestar social; siempre y cuando existan reglas institucionales claras, estabilidad macroeconómica estable, mercados regulados adecuadamente, es decir, que reduzcan los costos de transacción, el riesgo y la capacidad para dinamizar la inversión productiva.

McKinnon (1974) consideró que la excesiva regulación en los mercados financieros los conduce a un estado de "represión", lo que restringe, a su vez, la intermediación bancaria y por consiguiente genera tasas de crecimiento económico

subóptimas. Por tanto, McKinnon recomienda la liberalización financiera basada en mercados financieros profundos y desregulados como el mecanismo (eficiente) mediante el cual se potencia el crecimiento económico y bienestar.

Históricamente, la liberalización y apertura de los mercados financieros cobró auge hacia finales de la década de los setenta y principios de los ochenta sin que a la fecha se puedan observar los resultados prometidos. Al contrario, la crisis financiera y económica desencadenada en 2008, evidenció cambios en los regímenes macrofinancieros, al pasar de un sistema de crédito, intermediado esencialmente por los bancos, a uno de fondos propios en el cual priva el financiamiento desintermediado, basado en la emisión de títulos. Bajo esta modalidad los mercados bursátiles tendieron a volverse preponderantes y los bancos a participar activamente en el mercado de títulos, al encontrar una nueva fuente de rentabilidad (Guillén, 2009).¹ A esta reconfiguración financiera -donde el crédito perdió relevancia-, se le unió la coyuntura propia de la crisis en la cual, como se sabe, la escasez crediticia se incrementó aún más.

1.1.2 La creación de dinero y el crédito bancario

Tanto Keynes como Kalecki fueron de los primeros que enfatizaron la importancia de la inversión como determinante del nivel de ahorro a través del ingreso nacional. Según el primero, las empresas capitalistas deberán mantener continuamente los mismos niveles de inversión pues sólo así se podrá garantizar la continuación del proceso productivo. La inversión realizada por la empresa puede ser financiada por medio de recursos propios o bien mediante la utilización de fondos externos. Asimismo, los niveles de inversión de las empresas están basados en un plan a largo plazo el cual considera las expectativas sobre las condiciones futuras de la economía (López, 2008).

¹ En Guillén (2009) se destaca que una de las consecuencias del cambio de régimen macrofinanciero se manifestó en la pérdida de importancia del crédito. En 1978 en Francia, por ejemplo, éste representaba el 70 por ciento del financiamiento a la economía, mientras que en 2001, esa proporción había disminuido al 41 por ciento.

En ese sentido, uno de los puntos básicos de este enfoque considera el hecho de que los bancos comerciales no sean sólo agentes que intermedien entre ahorradores e inversionistas, por medio de los recursos depositados por los primeros y requeridos por los segundos; sino que también jueguen un papel en la creación de dinero. Al respecto, Wray (1991) indica que el dinero puede ser creado por agentes privados para financiar el gasto deficitario. En efecto, la acumulación de capital, potenciada por la creación de dinero bancario, permite innovaciones tecnológicas y ganancias en productividad, las cuales, al incrementar las utilidades de las empresas, generan un círculo virtuoso de crecimiento (Mántey, 2004).

Se trata de que el gasto neto deficitario se financie con la creación de crédito, asimismo que el Estado avale la aceptación y demanda del mismo. Para una economía sin liquidez, se sugiere la creación monetaria gubernamental.

En un primer momento, las economías con recursos ociosos están en posibilidad de acelerar el crecimiento del ingreso por medio de su capacidad para dar crédito a corto plazo en moneda nacional y sin ahorro previo; ello siempre y cuando se asegure la estabilidad de la balanza de pagos. Posteriormente, la creación de pasivos bancarios, para utilizar los recursos desocupados en la producción de bienes de capital, generará los ingresos de los que, eventualmente, se conseguirá el ahorro que financie la inversión (Keynes, 1936) (Davidson, 1986).

El desfase entre los depósitos y los préstamos de la banca comercial (pues mientras que sus pasivos son de corto plazo, se le demanda financiamiento a un plazo mayor) puede superarse mediante el otorgamiento de créditos de corto plazo necesarios para empezar a utilizar los recursos ociosos; al mismo tiempo que se procurará la recolección de ahorro y la transformación de plazos en función de los requerimientos de los empresarios inversionistas. Esto último conocido como fondeo, resulta del riesgo de costear activos de capital de larga duración con crédito de corto plazo por que implica su refinanciamiento futuro bajo condiciones inciertas del mercado financiero (Levy, 2001).

El punto de vista poskeynesiano agrega que un sistema financiero eficiente, no tiene que ver con la asignación óptima de los recursos, sino más bien con la necesidad

de ser funcional a la inversión. En ese sentido, el sistema financiero actúa con eficiencia cuando es capaz de extender el uso de los recursos existentes en una economía al costo y fragilidad financiera mínimos. Eficiencia deberá entenderse entonces, en dos dimensiones: una macroeconómica y otra microeconómica. La primera tiene que ver con la estabilidad del sistema financiero, esto es, la conservación del sistema de pagos y su papel de intermediario financiero, a medida en que se llevan a cabo las funciones de financiamiento y fondeo, mismas que contribuyen al crecimiento económico. Por su parte, lo microeconómico se refiere a de la asignación de recursos para el financiamiento y el fondeo al menor costo posible, para los agentes involucrados (Studart, 1995).

Dentro de este esquema, los sistemas financieros basados en el mercado de capitales pueden financiar la inversión productiva mediante la colocación de valores a largo plazo; de esta forma, las empresas no encontrarán problemas para adecuar la estructura de plazos de sus activos con la estructura de plazos de sus pasivos (Mántey, 2004). El secreto para sostener semejantes condiciones macroeconómicas radicaría, entonces, en mantener regulada la asignación de recursos y vincularla con los objetivos de política económica, con ello, sobrevendrían incrementos en la inversión, el ingreso, así como una distribución más equitativa de la riqueza.

El control de aquellas tasas de interés con influencia sobre las condiciones generales del mercado resulta clave del mismo modo que la utilización del crédito en sectores estratégicos, pues en esas circunstancias la generación de dinero bancario contribuye a mejorar la balanza de pagos e incrementar la propensión a invertir.

El financiamiento antecede la inversión, según los poskeynesianos, constituye una precondition para que cualquier producción pueda ser llevada a cabo; sin embargo, no es suficiente (Wray, 1998). Mediante la política económica se requiere incrementar la demanda, recuperar la rentabilidad, y aumentar tanto la petición, como la disponibilidad crediticia, todo ello en un marco de expectativas de crecimiento y de ganancias mayores a la tasa de interés; sólo de esta manera se podrá garantizar el pago del crédito. Esto condiciona que el multiplicador interno del gasto público sea de una magnitud tal, capaz de generar demanda por moneda

nacional, del mismo modo extender el ingreso y, solamente así, incrementar los ingresos fiscales de manera que sea posible costear el déficit.

A los bancos, por su parte, les corresponde financiar el crecimiento de la inversión en las mejores condiciones posibles, pero, de nueva cuenta, la intervención gubernamental, a través del gasto público deficitario es fundamental para lograrlo. El gobierno debería elevar y canalizar su gasto hacia la producción nacional y, al mismo tiempo, reducir las presiones sobre el sector externo y la especulación; esto último con el fin de evitar el riesgo cambiario y el aumento de las tasas de interés. Al contrario de lo que prescribe la visión ortodoxa, el financiamiento del déficit por medio de creación monetaria no implicaría presiones inflacionarias dado que la economía se encuentra en un contexto de capacidad ociosa, y no de pleno empleo como supone aquella. La recomendación sería exitosa siempre y cuando el gobierno no utilice su poder de creación de dinero en beneficio de sí mismo.

Al igual que los partidarios de la liberalización financiera, esta postura también recibió críticas, incluso se afirmó que la implementación de políticas económicas con este corte, lejos de corregir los problemas que pretendieron atacar, a la larga los acentuaron aún más.

1.1.3 El escepticismo sobre el sistema financiero

A pesar del optimismo mostrado por las corrientes antes expuestas hacia el sector bancario como determinante en el proceso de crecimiento, también ha habido autores de diversas corrientes más o menos escépticos sobre el tema.

Hernández (2003) menciona que Lucas, por ejemplo, desestimó el rol del sistema financiero como un determinante principal del crecimiento económico, añadió además, que hasta esa época no había sido probada esta relación con verdadero rigor científico, ni teórica ni empíricamente. Del mismo modo, Stern catalogó como exagerada la influencia conferida a la intermediación financiera en la generación de producto. Finalmente, Joan Robinson al argumentar que "donde surge una empresa, el financiamiento le sigue", lo que implica que lo contrario no es cierto, reconoce que el

sector financiero no causa el crecimiento económico, sino que responden a los cambios en demanda del sector real.

Sin duda cualquiera de estas u otras posturas al respecto constituyen planteamientos con contenidos más extensos y valiosos, capaces de dar lugar a nuevas vetas de investigación, las cuales no forman parte de los objetivos del presente documento.

1.1.4 La visión institucional del mercado financiero

El elemento central en este enfoque consiste en suponer que de la calidad de las instituciones, de las leyes, de los ordenamientos, de las disposiciones y las normas formales e informales de un país, dependerá el crecimiento económico. Así, las instituciones constituyen un factor clave para la reducción de los costos de transacción y con ello, la creación de un ambiente de certidumbre que permita emprender, invertir, ahorrar, innovar, así como aplicar y sostener políticas públicas favorables al conjunto social (Ayala, 2003).

No es posible observar al mercado como un mecanismo aislado donde se establecen los precios, e interactúan y ajustan la oferta y la demanda, sino más bien aquél debe ser apoyado por un marco jurídico o por reglas del juego que gocen de la confianza de los agentes económicos, dado que en este contexto se desenvuelve el mercado. Se trata de lograr acuerdos entre los agentes involucrados en torno a las metas de largo plazo a las cuales se desean llegar y las políticas de Estado requeridas para ello.

Del mismo modo, se pretende elaborar un marco jurídico ágil y sencillo, pues por ejemplo, ante reglamentos, trámites o contratos, muy complejos o mal diseñados, los costos de transacción se elevan, generándose la denominada ineficiencia operativa o ineficiencia de transacción del enfoque institucional, o ineficiencia en la asignación de recursos del enfoque neoclásico (North, 1994).

Se puede afirmar que la visión institucional incorpora en su análisis aspectos marginados por la perspectiva neoclásica, elementos tales como la legislación, las

estructuras de poder, el acceso a la información, la formación de los individuos (cultura y valores), las características del sistema político o las organizaciones ciudadanas, resultan fundamentales para el buen funcionamiento de los mercados y por consiguiente para el crecimiento de la economía (Ayala, 2003).

En cuanto al mercado financiero y el funcionamiento eficiente de la banca, en particular, éstos se plantean más allá de meras transacciones entre oferentes y demandantes de dinero; de esta forma, representan una institución que debe caracterizarse por tres factores: a) reglas del juego claras, o sea, las instituciones; b) jugadores transparentes, es decir, las organizaciones; y c) incentivos a la productividad y a la eficiencia.

La visión institucional muestra que mejores sistemas financieros fomentan el crecimiento económico, especialmente al acelerar el incremento de la productividad, o al contrario, un sistema financiero inestable, ineficiente, caro y poco confiable, se transformaría en un obstáculo para el crecimiento de la inversión.

La intervención del gobierno en el sector bancario se limita a un tipo de regulación que busca una actuación más prudente en el manejo del crédito y a la supervisión.² Ambas consisten en un conjunto de normas, políticas y procedimientos de fiscalización encaminados a incentivar a los administradores y banqueros para que éstos procuren una conducta más responsable en la adopción, valoración y manejo del riesgo. El objetivo de este tipo de regulación es promover la profundidad financiera, por medio del soporte y complemento a las fuerzas del mercado, al generar la compatibilidad de incentivos que lleve a los agentes a eliminar la diferencia inherente al funcionamiento de la actividad bancaria, entre los beneficios privados y los sociales. En última instancia, este modelo de regulación supone una red de seguridad explícita; esto es, un conjunto de organizaciones e instituciones que disminuyan y trasladen parte del riesgo al que están expuestos tanto los depositantes como los acreedores de los bancos, al gobierno, y en último término, a los contribuyentes. Como es de suponerse,

² Traducida directamente del inglés se le denomina "regulación prudencial"; no obstante se opta por evitar ese término en virtud de que, en un sentido estricto, en español el adjetivo prudencial sería una condición atribuida a la regulación, lo cual es falso.

se requiere de un contrato social implícito por el cual se mantenga una vigilancia firme sobre los bancos y de esta forma, la exposición a pérdidas de los contribuyentes sea la menor posible. Esta exposición, resultante del cambio de riesgo, se debe considerar como el precio por mejorar la estabilidad del sistema y evitar los costos sociales derivados del fracaso de un banco o de todo el sistema (Ayala, 2003).

Una red de seguridad bien diseñada equilibra sus componentes institucionales para controlar este riesgo, al tiempo que alcanza mayor profundidad como resultado del fortalecimiento de la capacidad del sistema para resistir los disturbios y contagios de las corridas bancarias, de modo que mejore el bienestar de la sociedad. El equilibrio será más fácil de alcanzar si su composición no entorpece, sino apoya, la disciplina del mercado (Ayala, 2003).

El funcionamiento óptimo de esta regulación necesita el cumplimiento de algunas condiciones, tales como: a) mercados de capital de ciertas dimensiones que permitan la participación de un número creciente de operadores y de baja concentración; b) capacidad técnica de las oficinas reguladoras, para lo cual son indispensables programas de formación y aprendizaje de los funcionarios; y c) una configuración institucional de la regulación que permita la difusión de la información.

Finalmente, desde la perspectiva institucional, el factor básico que hace la diferencia entre las naciones que crecen y las que permanecen estancadas, no radica en la dotación de recursos que cada una de ellas posea, sino en lo que la calidad de sus instituciones y las políticas públicas les permiten hacer. Las ventajas competitivas de las naciones se sustentan en los incentivos a la productividad, la creatividad y la eficiencia otorgados por las instituciones de mercado; por consiguiente, el sector bancario debe contribuir a generar dicho marco mediante el respeto al Estado de Derecho, la clara especificación de la propiedad, los bajos costos por el cumplimiento de los contratos, la generación de capital social; esto es, por medio de la confianza en las instituciones, entre otras cosas.

1.2 Los límites del crédito bancario

A pesar de lo anteriormente descrito, cualquier sistema financiero, y bancario en particular, presenta dificultades inexorables en su funcionamiento. Esto significa que en el mercado de fondos prestables, el equilibrio dista de encontrarse en el cruce de la oferta y la demanda a una determinada tasa de interés; esto debido a la existencia de ciertas imperfecciones que lo obligan a operar bajo un marco de demanda insatisfecha.

En ese sentido, aunque las fallas provengan de distintos elementos, se resaltan sólo las originadas por problemas de información, así como por la estructura del mercado, por considerar que las pequeñas empresas se muestran más sensibles hacia esos factores.

1.2.1 Las fallas de mercado

En primera instancia, el mercado enfrenta problemas de información asimétrica e imperfecta. Es asimétrica porque algunos agentes poseen más información que otros, e incompleta debido a que no se cuenta con información suficiente y vasta acerca de la operación del mercado; de ambos aspectos se deriva el abuso moral y la selección adversa como sus principales consecuencias. En realidad, cualquier proyecto de inversión entraña incertidumbre debido a que la capacidad de pago por parte del deudor es incierta (Bebczuk, 2000).

Conviene aclarar que, si bien este apartado pondrá énfasis en los bancos, como sujetos a las implicaciones de las fallas de información, éstos también pueden poseer mayor información y en consecuencia ejercer abuso moral, en este caso, en contra del depositante.

1.2.1.1 Selección adversa

Este concepto es desarrollado por Akerlof (1970) mediante un ejemplo sencillo, pero clásico, sobre el mercado de coches usados (o limón). En el mercado financiero, se le

presenta al acreedor cuando elige proyectos de inversión inadecuados por ser los menos rentables o más riesgosos, dada la incapacidad de distinguir entre la calidad de los mismos. Esto ocurre debido a que alguna de las partes entre las cuales se va a efectuar la transacción económica está mejor informada que la otra, acerca de la calidad del proyecto.

De un contexto con información asimétrica se desprende que aquellos agentes mejor informados se verán más favorecidos, incluso en detrimento de otros agentes. En particular, un banco que no posea información sobre el riesgo que implica cada uno de sus clientes, enfrenta mayores probabilidades de efectuar una selección adversa. Del mismo modo, ofrecerían a sus clientes créditos a una sola tasa de interés sin distinciones entre aquéllos de bajo riesgo (clientes de "buena" calidad) y los de alto riesgo (clientes de "mala" calidad); con ello, premiaría a los primeros, a costa de una penalización sobre los otros. Adicionalmente, ante la posibilidad de realizar una selección adversa, el banco se verá obligado a diseñar un contrato que le permita al menos protegerse en contra del riesgo del no pago (normalmente lo hace mediante la fijación de una tasa de interés más alta). No obstante, este contrato, diseñado para impedir que los clientes más riesgosos obtengan un crédito se verá distorsionado, y paradójicamente, apoyará a los clientes "malos", otra vez, en menoscabo de los clientes "buenos" (Akerlof, 1970).

1.2.1.2 Abuso moral

Se dice que se incurre en un abuso moral cuando quien recibe el crédito le da un uso diferente al pactado. Como normalmente no todo el comportamiento del deudor puede ser observable por el prestamista, o aún siendo observable, no puede verificarse a plenitud, la probabilidad de utilizar el préstamo para otros fines se incrementa. Así, la incertidumbre no termina en el momento en el cual se autorizan los créditos, sino que se extiende e incluso puede intensificarse una vez que éstos han sido otorgados; de manera tal, que el riesgo al abuso moral permanece presente.

Si no se puede monitorear al deudor, una vez firmado el contrato, pueden existir grandes incentivos para no hacer lo convenido o en general para aprovechar esos recursos como se juzgue más beneficioso; y como el pago es independiente del resultado o de los medios utilizados, el deudor podría permitirse obtener usufructo en el menor tiempo o al menor esfuerzo posible. Esta situación representa una tentación hacia la toma de riesgos mayores en busca de rendimientos también mayores, pues si se acierta en la inversión se puede ganar más; no obstante, si se falla se pierde relativamente poco, dado que los recursos comprometidos no son propios y en caso de que los fueran quizás fueran mínimos (Bebczuk, 2000).

Si bien esta perspectiva da cuenta de cómo los bancos están en condiciones de recibir abuso moral, ello no descarta la posibilidad de que éstos no puedan también abusar. La teoría convencional establece que la existencia de los bancos se justifica por razón de que pueden ser los mejores asignadores de recursos dentro del sistema económico; empero, bajo las condiciones de los países en desarrollo, donde privan las asimetrías de información y la concentración del mercado, no necesariamente dicha asignación se realiza conforme a lo que señala el punto de vista teórico ortodoxo. Así, el abuso moral toma forma, ya que el banco puede optar por la no intermediación pues implica mayores riesgos a los beneficios que se podían obtener. En este contexto, el sistema bancario utiliza los fondos en actividades tanto o más lucrativas y más seguras; tales como los bonos gubernamentales, acciones e instrumentos derivados, etcétera. Puede darse el caso, incluso, que los bancos prefieran intermediar en el mercado extranjero al considerarse más seguro.

En última instancia, los bancos siempre preferirán maximizar sus ganancias al menor riesgo posible y esta circunstancia en un entorno dudoso, de absoluta libertad financiera, amén de tratarse de bancos internacionales con estrategias locales, se agudiza.

Resulta importante no perder de vista esta última idea, pues puede ser sugerente de las estrategias corporativas seguidas por los bancos transnacionales en América Latina y concretamente, en México. No será sino hasta el capítulo dos cuando se abone más en torno a este concepto.

1.2.1.3 Información asimétrica y formas de contrarrestarla

Como puede inferirse, en un entorno con información asimétrica e incompleta, el funcionamiento del mercado se altera y no llega a funcionar plenamente. Sin embargo, vale señalar que los agentes económicos no abandonan el mercado a merced de estas imperfecciones, sino que primero utilizan mecanismos que los contrarresten.³

Por el lado de los prestamistas se hará uso del monitoreo y el establecimiento de cláusulas contractuales que protejan sus derechos, antes de llegar al racionamiento del crédito. En realidad, este último mecanismo cobra mayor relevancia a medida que los demás instrumentos no operan de forma adecuada y resultan ser más costosos. Se trata pues de la última opción. Por su parte, los prestatarios emitirán señales tales, que les permitan transmitir la calidad de su proyecto con el propósito de evitar el sobrecosto del financiamiento que nace de la desinformación del acreedor. Específicamente, utilizarán las garantías, el uso de fondos propios, así como la aceptación de las cláusulas ya mencionadas, entre otras cosas.

1.2.1.3.1 Vigilancia, monitoreo y cláusulas contractuales

Como el acreedor no podrá vigilar cada una de las acciones que ejecute el deudor, éste deberá, al menos, monitorearlo cada vez que declare el no pago de la deuda en su totalidad. Esto quedará establecido en el contrato, así como el hecho de apropiarse de la totalidad del flujo de caja observado, por ende se induce al deudor a declarar con veracidad acerca de sus ingresos. En otras palabras, el monitoreo compatibiliza los incentivos tanto del prestamista como del prestatario, pero por razones de asimetría informativa esta acción representa un derroche de recursos, los cuales podrían

³ De hecho los intermediarios financieros surgen como un mecanismo que suaviza las fricciones del mercado, tales como los costos de transacción, la información asimétrica y el riesgo. En teoría, los intermediarios financieros reducen estas fricciones y por tanto, la asignación de recursos es más eficiente. Constituyen entonces una respuesta de mercado, por parte de los agentes privados, a las imperfecciones del mismo.

pertenecer ya sea al deudor y/o al acreedor; sin embargo como un auditor lleva a cabo el monitoreo, este tercero es quien resulta beneficiado.

De otro lado, los contratos establecen una serie de cláusulas para proteger los derechos de los acreedores. La aceptación de estas disposiciones por parte del deudor es interpretada de manera positiva por el banco y puede redundar, incluso, en una menor tasa de interés. No obstante, a pesar de ésta y de las otras condiciones mencionadas, siempre existirá un cierto grado de libertad por parte del prestatario, el cual se escapa al control del prestamista (Bebczuk, 2000).

1.2.1.3.2 Garantías y fondos propios

Debido a que el mercado de fondos prestables presenta grandes desincentivos para el otorgamiento de recursos, los empresarios interesados en obtenerlos, y más aquellos que deseen convencer a sus acreedores sobre la calidad de sus proyectos, deberán emitir señales al respecto. Así, su disposición de brindar garantías, las cuales respalden los préstamos obtenidos, constituye una de las principales señales mencionadas.

Una garantía (o colateral) es un activo del deudor del cual, potencialmente, puede apropiarse el acreedor en caso de que el primero no cubra su deuda. En el marco de la selección adversa los deudores con proyectos más seguros serán los más interesados en ofrecer garantías pues con esta acción buscarán reducir el sobre costo de endeudamiento que enfrentan. En cambio, los deudores más riesgosos dejarán de ofrecer garantías hasta el punto en el cual el beneficio que esperan obtener se esfuma por la posibilidad de fracaso de su proyecto. Visto así, las garantías representan un dispositivo muy efectivo si las inversiones más riesgosas se autoexcluyen del mercado de crédito y sobreviven así, los proyectos más seguros (Bebczuk, 2000).

El límite de las garantías como mecanismo de discriminación entre solicitantes de crédito se encuentra en el punto donde el incremento en los requerimientos del colateral por parte del prestamista puede disminuir el repago del banco y también reducir el grado promedio de aversión al riesgo del conjunto de deudores; lo que

implica, en un modelo de múltiples periodos, inducir al inversionista individual a emprender proyectos de mayor riesgo (Weiss y Stiglitz, 1981).

Por consiguiente, no es redituable para el banco, el incremento indiscriminado de la tasa de interés, y tampoco lo será el aumento ilimitado de los requerimientos de garantías. Cuando un banco enfrenta exceso de demanda de crédito; siempre habrá un punto en el cual sea preferible negar el crédito que extender los requisitos.

Otra señal enviada por el prestatario tiene que ver con el compromiso que guarda éste con el financiamiento y la futura ejecución de su proyecto. En efecto, a medida que el empresario esté dispuesto a ligar su suerte personal con la del proyecto, expresará en mayor o menor medida su confianza en el mismo; en última instancia, el deudor incurrirá en un costo de oportunidad, pues su dinero pudiera ser colocado en el mercado financiero antes que optar por invertirlo en un proyecto rodeado de incertidumbre; no obstante, porque confía en su éxito, corre el riesgo. Al igual que las garantías, mientras menos inhibición muestre el prestatario por exponer sus fondos, más seguridad mostrará en su proyecto.

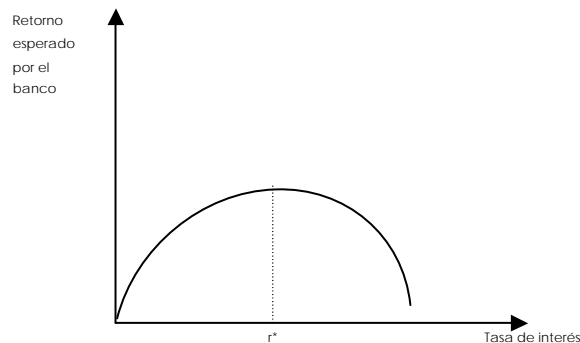
1.2.1.3.3 Racionamiento del crédito

En su famoso artículo Weiss y Stiglitz (1981) demostraron cómo el mercado financiero puede caracterizarse por el racionamiento del crédito y aún así estar en equilibrio. La diferencia con otros mercados radica en el hecho de que en el financiero (cuyo funcionamiento implica operar con promesas de pago), el precio de los préstamos (la tasa de interés) no puede ajustarse a cualquier volumen de demanda y con ello vaciar el mercado. De hecho el banco intentará utilizar la tasa de interés como un mecanismo para la selección y discriminación de sus clientes, pues sabe que a medida que la tasa de interés se incrementa, la existencia de individuos dispuestos a pagar esa tasa o incluso una más alta, puede ser indicativo de tratarse de deudores más riesgosos. En realidad, este tipo de individuos resuelve endeudarse a altas tasas de interés debido a que de antemano percibe que su probabilidad de pago es baja.

Un incremento en la tasa de interés disminuirá la afluencia de los proyectos más seguros, lo que provoca que las empresas con probabilidades más bajas de éxito pero mayor rentabilidad (en el caso de llegar a buen puerto) sean los que se queden. De ahí que, al incrementarse la tasa de interés, la condición de riesgo de los prestatarios aumenta y muy posiblemente en detrimento de las ganancias del banco.

Por esta razón, el retorno esperado del banco se incrementa de forma menos rápida que la tasa de interés, y más allá de cierto punto, puede disminuir tal como se muestra en la figura 1.1. La tasa de interés a la cual el retorno esperado del banco se maximiza es su tasa óptima y a esa tasa es a la que prestará, mas no a la que señale el mercado.

Figura 1.1
Tasa de interés que maximiza el retorno esperado del banco



Bajo este enfoque, tanto la demanda de créditos como la oferta de fondos son una función de la tasa de interés, y ésta última, como se ha advertido, se determina por el retorno esperado del banco; así, en r^* , la demanda rebasa la oferta. Tradicionalmente se esperaría que debido a las presiones por demanda, la tasa de interés subiría hasta que ésta se iguale con la oferta. Sin embargo, no sucede así. La demanda insatisfecha persistirá pues r^* es la tasa óptima y en ese sentido, constituye la tasa de interés de equilibrio. El banco no prestará a una tasa mayor, pues si lo hace es probable que atraiga proyectos con mayor riesgo, y el retorno esperado de un préstamo a una tasa de interés por arriba de r^* es en realidad más bajo que el de los préstamos a una tasa menor que r^* . Consecuentemente, no existen fuerzas competitivas que conduzcan a la igualdad entre la oferta y la demanda, por tanto

subsistirá el racionamiento del crédito que le garantice al banco, al menos, desechar los créditos de mayor riesgo.

Formalmente, se racionará el crédito en circunstancias donde:

a) existan solicitudes de crédito aparentemente idénticas y algunas reciben el préstamo y otras no, aún cuando algunos solicitantes rechazados ofrezcan pagar una mayor tasa de interés.

b) existan grupos identificables de individuos que, con una oferta de crédito dada, no obtienen préstamos a ninguna tasa de interés, ni siquiera con una mayor oferta de préstamos.

1.2.2 Estructura de mercado

Adicionalmente, vale la pena mencionar la tendencia natural de los sistemas bancarios a constituirse en una estructura oligopólica, debido al poder de mercado que son capaces de ejercer en todo el sector, así como a las posibilidades de fijar las estrategias a seguir por el resto de los bancos no líderes.

Se pueden indicar algunos motivos por los cuales el oligopolio persiste: a) altas barreras de entrada; b) escala mínima eficiente grande y por consiguiente, operación bajo economías de escala; c) altos costos de salida.

A este respecto, aquellos sectores bancarios fuertemente concentrados obstaculizan el acceso al crédito, sobre todo en aquellos países con un marco institucional débil, esto último en el sentido de que enfrenta dificultades para el cumplimiento de los contratos y por consiguiente, con su poder de mercado pueden ejercer una mayor discriminación o racionamiento en contra de aquellos deudores a quienes consideran más riesgosos (como las PyMEs) que en un mercado competitivo (Rojas, 2005).

Este poder de mercado, además, permite a los bancos obtener recursos de corto plazo a bajo costo, concentrándose así tanto en el financiamiento de capital de trabajo, como en el crédito al consumo, sin involucrarse en la transformación de plazos

necesaria para el fondeo de la inversión.⁴ A consecuencia de ello, la acumulación de capital productivo continuaría financiándose en su mayor parte con los recursos internos de las empresas. Contrariamente a lo indicado por la teoría de la liberalización de los mercados, en el sentido de que con tasas de interés libres se eliminaría la represión financiera y con ello el acceso a los recursos sería mayor, el fenómeno de autofinanciamiento deja ver en realidad que aquélla aún persiste (Mántey, 2004).

Tradicionalmente el estudio de la competencia bancaria se aborda desde la perspectiva de la teoría de la estructura de mercado y los índices de concentración. Sin embargo, algunos estudios recientes, basados en este enfoque, han arrojado resultados en apariencia paradójicos al mostrar que pueden existir mercados con bajos índices de concentración industrial y bajos niveles de competencia y no obstante, fijar altos precios en los productos financieros (Ávalos, 2006).

De aquí el surgimiento de un enfoque alternativo fundamentado en la teoría de la impugnabilidad (o contestabilidad) en mercados multiproducto. El argumento principal es que en algunas industrias que ofrecen varios bienes y/o servicios, la oferta de uno o más de ellos puede darse sin incurrir en costos de entrada y, una vez realizada la ganancia, también con libre costos de salida, la empresa puede abandonar ese mercado. En otras palabras, en algún tipo de mercado, las empresas participantes reciben constantemente impugnación por parte de otra u otras compañías. En la banca esta teoría puede usarse para identificar si acaso presenta oposición por parte de otras entidades, ya sean financieras y no financieras. En caso de que no exista contestabilidad, ello puede deberse a la presencia de alguna barrera a la entrada y, por ende, falta de competencia (Ávalos, 2006).

Las condiciones teóricas para que pueda presentarse “impugnabilidad perfecta” son: a) el entrante no incurre en altos costos; b) el entrante es capaz de empezar a ofrecer su producto antes de que el agente dominante pueda cambiar el precio, y c) el entrante enfrenta la misma estructura de costos después de haber

⁴ Como se sabe, la normatividad en materia de requerimientos de capital señala que cuanto más grande sea la brecha entre los plazos de activos y pasivos, más capital deberán poseer los bancos; y el capital bancario sólo pueden incrementarse por dos vías: ya sea por medio de nuevas inyecciones de capital o bien mediante la disminución de los activos en riesgo.

entrado al mercado (Ávalos, 2006). Llevado al terreno de los bancos, se sugiere entonces identificar aquellos nichos susceptibles de ser “contestados” e indagar sobre las posibilidades reales de llevar a cabo dicha impugnación.

Cualquier análisis de competencia en el sector financiero deberá considerar todos los agentes, productos y servicios financieros en forma desagregada, pues aun cuando la estructura no arroja indicios de concentración bancaria, podría suceder que, en efecto, algunos de los productos y/servicios que se ofrecen, manifiesten altos costos de entrada y/o salida (sean de tipo legal o económico). En tales circunstancias, la banca tendría escasa competencia y estaría en condiciones de comportarse como un monopolio u oligopolio con todo lo que ello implica en términos de precios excesivos y absorción del excedente del consumidor (Ávalos, 2006).

Por último, se debe agregar que en general, se cree que con el enfoque de impugnabilidad se está en posibilidades de entender, de manera más amplia e integral, las condiciones reales de competencia en los sectores bancarios, sobre todo por tratarse de un mercado que ofrece muchos tipos de productos y servicios. Debe tomarse en cuenta, además, que no necesariamente la entrada de más competencia per se amplíe el beneficio del consumidor, al contrario, algunos documentos apuntan a que puede tratarse de un factor adicional de exacerbación de las crisis financieras (Ávalos, 2006). Ello, en virtud de que por las mismas especificidades del mercado, el tamaño de los bancos en sí no constituye un problema o implica un mercado poco competitivo o ineficiente, a menos que se combine con un marco institucional pobre (Rojas, 2005). Algunos trabajos muestran que existen países donde los activos se concentran en tres bancos: Australia, Dinamarca, Finlandia, Suecia, Suiza, entre otros; no obstante presentan un funcionamiento y márgenes financieros competitivos. De aquí que se considere a la concentración mucho más compleja de interpretar en los bancos, y en el sector financiero en general, que en otras industrias (Ávalos, 2006).

Esto podría ser así, por razón de funcionar con economías de escala. Si la banca es reconocida como eficaz en términos de una mayor recopilación y procesamiento de información, es así debido a que mientras se incrementa la dimensión del banco se reducen los costos. De manera inversa, si por más competencia se entiende un mayor

número de bancos menores y con poder de mercado reducido, entonces puede sobrevenir un desincentivo a la inversión en el tratamiento de los datos por resultar muy costoso.

Como sea, cualquier discusión al respecto, trasciende los objetivos de la presente investigación, motivo por el cual, se reserva ésta para otro espacio.

1.3 Fuentes de financiamiento de las empresas

Hasta ahora se han podido identificar algunos de los obstáculos que se enfrentan en el mercado de préstamos para la obtención de recursos. Si bien los individuos mejor informados pueden sacar provecho de esa condición, los intermediarios financieros reaccionan activamente ante la eventualidad de ser engañados. No obstante, la asimetría de información nunca se eliminará de este mercado y por ende siempre está latente la posibilidad de una asignación perversa del crédito.

Ante este escenario, las fuentes de financiamiento propias cobran mayor importancia. En efecto, los recursos propios son los más utilizados por las empresas; esto es, las aportaciones de los socios y las utilidades retenidas, por encima de los recursos bancarios y el mercado de capitales. La existencia de esta jerarquía es producto de las fricciones naturales del mercado a causa de la existencia de información asimétrica; en general, el financiamiento externo está contaminado por problemas informativos, consecuentemente los fondos propios son más baratos que los ajenos (Hernández, 2003). No obstante, cabe preguntarse si esta condición no crea, de manera natural, una restricción de liquidez que reduzca la inversión y el crecimiento.

En general, al sistema financiero se le ha conferido la misión de promover el crecimiento por medio de la canalización de recursos, de las unidades superavitarias a las deficitarias; el sector bancario en particular con la creación de dinero. Del mismo modo, se piensa que es capaz de minimizar los costos de transacción, contrarrestar los problemas de información asimétrica e incrementar la cantidad de inversión en la economía.

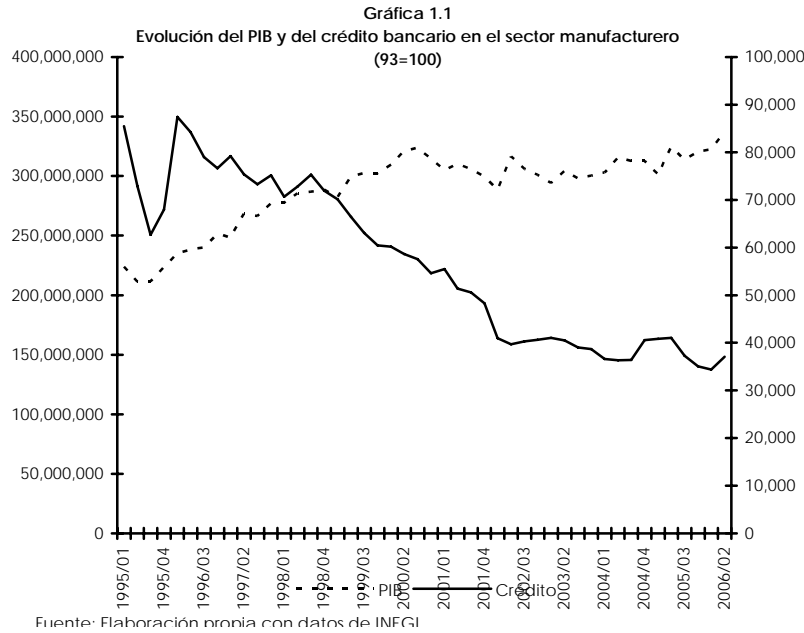
Sin embargo, a partir de lo anterior podría sospecharse que las empresas, independientemente de su tamaño, no son tan dependientes del crédito como se supone, asimismo la reinversión de utilidades desempeña un papel de mayor relevancia del que habitualmente se le ha asignado. En ese sentido, el acceso al crédito puede comenzar a desmitificarse.

Según Bebczuk (2000), durante la primera mitad de la década de los noventa, en los países desarrollados, las empresas autofinanciaron, en promedio, el 71 por ciento de los activos que adquirieron, el 18.9 por ciento se cubrió con endeudamiento y el 9.9 por ciento con emisión de acciones. En América Latina, 80.6 por ciento de la inversión correspondió a ganancias retenidas. Esto significó que las firmas de la región recurrieron a la intermediación financiera o al mercado de capitales para cubrir solamente el 20 por ciento más o menos de sus gastos de inversión.

Bajo estas circunstancias, es posible sostener que cuando el crédito cae, el impacto de largo plazo puede ser menos significativo de lo que suele creerse. No así las necesidades de financiamiento vinculadas al proceso productivo cotidiano y las posibilidades de permanecer en el mercado, pues como se ha mostrado basta la temporalidad de la producción (que implica un rezago entre egresos e ingresos) para generar un menor flujo de caja, aun cuando los problemas asociados con los inventarios o con la incertidumbre todavía no se hagan presentes (Ruiz, 2000). Por consiguiente, cualquier dificultad en materia de crédito termina por tener efectos negativos sobre el sector real de la economía (Salloum, 2000).

En el caso de México, durante el periodo comprendido entre 1995 y 2006, es notoria una disociación entre el crédito bancario otorgado al sector manufacturero y la actividad económica del mismo sector, representada por el PIB. Según la gráfica 1.1, incluso puede señalarse un comportamiento inverso entre ambas variables, de lo cual, es posible advertir una escasa relación causal de corto plazo, donde el crédito apenas ha influido en la dinámica industrial. Adicionalmente, esta débil relación entre sectores, es muy probable que se desvanezca en el largo plazo; y de confirmarse escasez en los préstamos, en conjunto con el racionamiento crediticio bajo el cual opera el mercado financiero por sí mismo, se puede comenzar a sospechar una fuerte desvinculación

entre éste y la economía del sector manufacturero, traducido todo ello en un menor dinamismo productivo, y concretamente, en un pequeño crecimiento de esta industria, al menos para este periodo. Estos indicios podrán verificarse en el capítulo tres.



De la gráfica 1.1 se puede inferir, además, que los gastos tanto de reestructuración y pago de las deudas adquiridas en el periodo previo a la crisis financiera mexicana, como el financiamiento a la inversión hecha posteriormente, fueron cubiertos con ganancias retenidas del sector empresarial u otras formas de financiamiento, incluidas las informales.⁵

Así las cosas, no es posible aspirar al crecimiento económico debido a que se tiene un sistema financiero disfuncional en el sentido de los modelos mostrados a lo largo de este capítulo. Si bien el autofinanciamiento más o menos ha funcionado, también es cierto que constituye la expresión de un fenómeno de supervivencia

⁵ Autores como Fisman y Love (2003) resaltan la necesidad e importancia que tienen los recursos externos para el crecimiento de las empresas. Por ello, cuando el mercado financiero no es capaz de proporcionarles dichos recursos recurren a incrementar, forzosamente, el financiamiento interno o bien se acude a los préstamos (también forzados) provenientes de los proveedores. Así, la cantidad de cuentas por pagar en manos de las empresas, en países donde los mercados financieros presentan un escaso desarrollo, es notable.

emprendido por las empresas en medio de la escasez de crédito, lo que significa que este proceso no puede ser sostenible, debido a que la expansión de la economía se limita prácticamente al ritmo de crecimiento de las utilidades empresariales y esta situación no sólo reviste la economía de una enorme fragilidad, sino que la constriñe a un pequeño círculo, entre el crecimiento previo y la reinversión de utilidades futuras.

La inversión productiva requiere de ganancia y de financiamiento, ambas mancomunadas. Si la empresa no ofrece condiciones para el repago de la deuda en el futuro, no será sujeta de crédito. De ahí que sin ganancias, o expectativas de crecimiento, no aumenta la demanda por crédito, ni la inversión, por ende los bancos menos que nunca otorgan créditos. En tal situación, las condiciones macroeconómicas de la inversión en un momento determinado vienen a ser una expresión de las circunstancias del financiamiento, con diversas repercusiones tanto en el corto como en el largo plazos, pues es conocida su incidencia en el producto e ingreso nacionales y por tanto sobre la demanda efectiva (López, 2008).

Sin inversión no hay crecimiento económico puesto que no existen posibilidades de expandir la capacidad de producción de la economía en su conjunto y de las industrias y las empresas en particular. En última instancia, se limita la modernización del aparato productivo ya sea en la forma de capital humano, insumos, incorporación de tecnología, ampliación de la capacidad productiva, etc.

Por lo antes expuesto, se requeriría de un sistema financiero capaz de proveer el crédito de corto plazo necesario para emplear los recursos ociosos y a la vez para recolectar el ahorro generado y llevar a cabo la transformación de largo plazo que demanda la inversión productiva (Levy, 2001).

Sin embargo, ante la complejidad y las particularidades características del funcionamiento especial de los mercados financieros, es menester no perder de vista el señalamiento de Stiglitz (1995) en el sentido de que:

“Los países menos desarrollados no deben tener la vista puesta en imitar los mercados de capital de los países más desarrollados, más bien, deben adaptarse a la realidad de que, según toda probabilidad, y tal vez necesariamente, los mercados de capital funcionarían en sus países en forma deficiente.” En ese sentido, las imperfecciones del mercado de capitales son endémicas y los gobiernos no tienen la capacidad de corregir esas “fallas de mercado”⁶.

⁶ Entrecorillado por el autor.

Capítulo dos: Incertidumbre y crédito a la PyME

A lo largo de este capítulo se sostiene la idea de que la restricción crediticia bajo la cual opera inevitablemente el mercado financiero se agudiza en los países no desarrollados, pues la incertidumbre característica de cualquier economía es más intensa en éstos. Dicha condición, inmersa en un sector como el de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) -y más aún, como el de las pequeñas y medianas empresas de países pobres-, percibidas como agentes crediticios mucho más riesgosos, provoca que sus probabilidades de obtención de fondos sean mínimas.

Si a estas condiciones estructurales se le añade el hecho de que la banca transnacional encuentra amplias posibilidades de conseguir ganancias a un menor costo y riesgo, el resultado es la ausencia de incentivos para otorgar créditos productivos en general y créditos a la PyME en específico. A partir de este escenario, los agentes participantes en los mercados financieros de estos países modifican su comportamiento tanto a nivel macro como microeconómico apuntalándose para una mutación permanente.

Se puede afirmar entonces, que en materia de acceso a crédito existen limitaciones de dos tipos. Primero condiciones estructurales, como las mostradas en el capítulo uno y que tienen que ver tanto con el funcionamiento del mercado financiero, como con la naturaleza de las PyMEs. En segundo término, restricciones contextuales o coyunturales, ubicadas en un orden particular y propio de cada economía en un tiempo determinado.

2.1 Condiciones económicas de los países subdesarrollados

Una de las características del comportamiento en cualquier economía es la incertidumbre (Keynes, 1994); de manera tal, que a lo largo de los ciclos económicos se conforman distintos escenarios más o menos inciertos, de suerte que las mismas condiciones nunca son permanentes. Asimismo, en el caso de situarse en un equilibrio, éste será transitorio, mientras que la falta de certidumbre será lo recurrente (Minsky, 1975).

En las economías de los países subdesarrollados y en concreto en una como la mexicana, esta particularidad, por diversas razones, se exagera (Fanelli y Frenkel, 1994). Así, ha sido común que la inestabilidad política y económica latinoamericanas acarreen efectos perversos sobre el consumo, la inversión y el producto interno bruto (PIB). Por ejemplo, el desempeño de esta última variable tanto en países desarrollados, como subdesarrollados y sus desviaciones estándar respecto al crecimiento medio, muestran que en estos últimos, la variabilidad es marcadamente más alta aunque en promedio tengan un crecimiento semejante (Zevallos, 2003).

En este tenor, aun cuando en los últimos veinticinco años por lo menos, América Latina haya insistido en la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, lo cierto es que permanecen intactos los factores estructurales que generan esta inestabilidad. La crisis de la deuda, por ejemplo, dejó secuelas que no han sido superadas y el costo social que ha implicado mejorar el perfil del endeudamiento ha generado descontento en la población, lo que implica, a su vez un peligro para la permanencia del modelo político (Girón, 1996). De esta forma, es que han aparecido nuevas tensiones macroeconómicas como subproducto de la implementación de las reformas estructurales (Fanelli y Frenkel, 1994); y es que aquello que en una economía estable representa un desequilibrio, en una de naturaleza inestable conlleva consecuencias negativas explosivas; esto significa que una economía como la de México tiende, al contrario de las desarrolladas, a perturbarse.

El origen de esta situación se ha pretendido encontrar en distintos factores, algunos autores indican que se trata de una consecuencia de que los precios no sean transmisores completos y eficientes de la información requerida por tratarse de mercados fragmentados (McKinnon, 1974). Otros argumentan que es consecuencia de arreglos institucionales agotados o, en general porque se carece de instituciones que permitan a los agentes económicos aprovechar las oportunidades potenciales de inversión e innovación (Ayala, 2003).

Sin detenerse en las raíces de estas circunstancias, es válido señalar que bajo este contexto de irregularidad, tanto en las decisiones económicas, como en las políticas y/o sociales, prevalece un enfoque de muy corto plazo, y en algunos casos, el

ambiente permite apenas un margen de actuación sólo en lo inmediato. No es posible hacer más.

Baste citar la irregularidad en los plazos de los Certificados de la Tesorería (CETES) de acuerdo al contexto social y económico prevaletientes. Desde la aparición de los CETES en México, en enero de 1978 y hasta agosto de 1982 éstos se emitieron únicamente a 91 días, a partir de septiembre de 1982 -es decir con el estallido de la crisis de la deuda y por consiguiente bajo un contexto de mayor incertidumbre- comenzó la subasta a 28 días y fue hasta noviembre de 1990 -esto es cuando la economía mexicana ya había trazado un nuevo rumbo para la acumulación- cuando inició la emisión de estos instrumentos por un año. Gradualmente, se incorporaron otros bonos gubernamentales de mayor plazo; así, en 1994 se cotizaron Bonos de Desarrollo a dos años, en 1997 a tres, y en 2000 a cinco. Hoy día existe un bono a tasa fija por 30 años cuya emisión (irregular) arrancó en octubre de 2006.¹

En un marco así, los desequilibrios macroeconómicos, necesariamente, producen algunas mutaciones o adaptaciones por parte de la estructura microeconómica hacia el entorno cambiante. Esto implica, por un lado, que existe una permanente interacción entre lo macro y lo micro; y por el otro, que cambios en el primero sean capaces de condicionar las decisiones individuales de los agentes. Por ejemplo, puede suceder que desde lo macro se induzcan cambios en la tecnología o en la propensión a innovar, a la destrucción de riqueza, a variaciones en la relación capital/producto o a transformaciones en las instituciones (Fanelli y Frenkel, 1994). Es decir, que conforme a las expectativas de una economía con rasgos de inestabilidad macroeconómica, los agentes modifican su conducta la cual termina por provocar mutaciones definitivas estructurales en lo micro.²

¹ La relación inversa que existe entre los plazos y la tasa de interés se agudiza, de igual forma, bajo un entorno de mayor incertidumbre, de manera tal que en diciembre de 1987 y todo 1988 hubieron CETES a 7 días hasta por 147.83 por ciento. Durante la crisis de 1995, periodo en el cual también se agudizó la desconfianza en el país, se subastaron instrumentos a 14 días en marzo, abril y mayo, a una tasa máxima de 84.21 por ciento.

² Ante una situación de desequilibrio macroeconómico, los agentes se ven obligados a ajustar sus decisiones con el fin de recomponer el equilibrio deseado en su "hoja de balance". Tales ajustes, pueden abarcar tanto el lado real (reasignación de factores) como al financiero

En el caso particular del crédito bancario, la percepción de una atmósfera adversa, tanto por la oferta como por la demanda, es capaz de transmutar, de manera definitiva, el comportamiento de los involucrados. En este sentido, aun cuando la liberalización del sistema financiero, durante los años noventa, haya significado para la economía mexicana una mayor penetración por parte de la banca y una mayor disponibilidad de recursos, instrumentos y servicios, el acceso al crédito comercial no se dio en los niveles esperados y mucho menos para las empresas de menor tamaño relativo. Las decisiones de la banca, en lo que se refiere al otorgamiento de crédito, entraron en tensión al momento de evaluar el riesgo, de suerte que la disputa entre éste con los préstamos, se tradujo en la búsqueda de alternativas tales que permitieran revertir los efectos de la contracción crediticia (Filippo, 2004).

La tasa de interés, por ejemplo, dejó de ser un componente básico de sus rendimientos al incorporar múltiples y crecientes productos y servicios; de esta manera, al aumentar su oferta financiera incrementó sus ingresos, reduciéndose al mismo tiempo el riesgo. En cuanto al sector empresarial y en particular aquel de menor tamaño, éste obtuvo financiamiento para capital de trabajo, de manera concreta para la compra de insumos, a través de sus proveedores y sólo en algunos casos marginales como aquellos de salarios adelantados, se logró el fondeo por medio de préstamos bancarios de muy corto plazo (Filippo, 2004).

Adicionalmente, la experiencia internacional mostró que luego de periodos de aguda incertidumbre (como el de una crisis), la regulación y supervisión tendieron a ser más estrictas. Primero, para recuperar el grado de capitalización de los bancos y posteriormente para procurarles solvencia y viabilidad, asimismo garantizar la seguridad de los depósitos. Como ya se mencionó, los niveles de capitalización se pueden incrementar por dos vías: ya sea por medio de nuevas inyecciones de capital; o a través de la disminución de los activos en riesgo. Si por consiguiente, el sector

(decisiones de cartera) y tanto a los flujos (decisiones dentro del periodo) como a los stocks (reasignaciones intertemporales de recursos). La magnitud de las consecuencias de tales ajustes no es nada despreciable, de suerte que no podrán ignorarse.

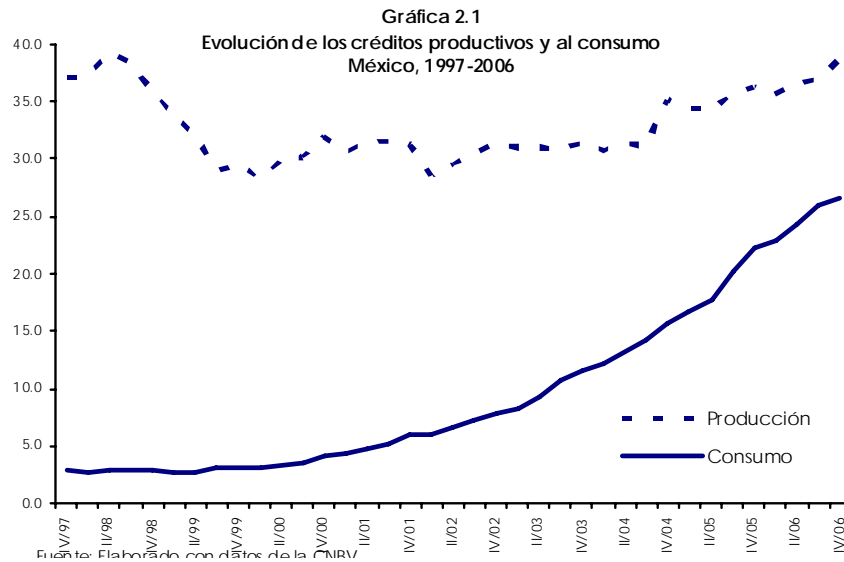
bancario buscó alternativas viables, de bajo riesgo, rentables y con requerimientos mínimos de capital para la obtención de ganancias, entonces qué motivaba la colocación de créditos a las PyMEs (NAFIN, 2006). De manera muy puntual, la existencia de otros negocios tales como el comercio de valores gubernamentales (Mántey, 2004) o el cobro de tarifas y comisiones (CNBV, 2007) más atractivos que el crédito restaron incentivos al financiamiento a la producción.

Cabe señalar que si bien estas estrategias fueron resultado de las condiciones específicas del sector bancario mexicano, tampoco fueron emprendidas en un contexto aislado del comportamiento del mercado financiero internacional; pues desde la década de los noventa del siglo XX, la aparición de nuevos intermediarios financieros ha propiciado que los bancos pierdan terreno en la labor que hasta hace algunas décadas parecía su ámbito natural de operación: la intermediación de recursos (Gómez, 2009).

2.2 Transformaciones en la conducta de los agentes

2.2.1 El caso de los bancos

En primera instancia, los bancos comerciales con pocos estímulos para el otorgamiento de créditos a la producción, así como la no obligatoriedad para la canalización de los mismos, decidieron no sólo evitarlos sino incluso sustraerse de evaluar la capacidad y/o intención de pago de los proyectos (Filippo, 2004). A pesar de ello, como puede observarse en la gráfica 2.1, el crédito al consumo emprendió un crecimiento de tipo exponencial, de manera tal que en 1997 representaba apenas el 3.0 por ciento de la cartera de crédito vigente del total del sector bancario, para constituir en 2006, el 26.5 de la misma. Consecuentemente, la contribución de este tipo de préstamos a los ingresos obtenidos también se incrementó. De esta forma, en 1998 la cartera al consumo proporcionó apenas 4.1 por ciento de los intereses totales, mientras que en 2006 participó con el 51.3 por ciento.



Bajo el argumento de que préstamos dispuestos a proyectos pequeños implicaban grandes costos de transacción en relación al monto solicitado, los recursos entregados al sector productivo y en específico a la pequeña y mediana empresa, iniciaron una tendencia decreciente a partir de 1998 y hasta el primer trimestre de 2002, fecha en que comienza su recuperación para colocarse en 2006, nuevamente en niveles similares a los de 1998. La contribución de la cartera comercial al total de los ingresos obtenidos por intereses se ha mantenido más o menos constante, como promedio la cuarta parte de cada peso cobrado, provino del sector productivo. Cuadro 2.1.

Cuadro 2.1
Intereses a favor por cartera de crédito
(%)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Cartera comercial	28.7	32.2	34.9	20.0	27.2	24.5	26.0	27.6	25.8
Entidades financieras	7.6	2.0	1.8	0.9	2.0	1.7	2.5	3.2	1.9
Al consumo	4.1	4.9	7.1	11.8	18.0	30.8	34.5	42.3	51.3
A la vivienda	7.8	9.9	6.7	11.6	9.3	10.7	9.4	10.1	12.6
Gubernamental	2.5	4.6	13.3	23.2	13.9	15.6	12.5	11.3	7.3

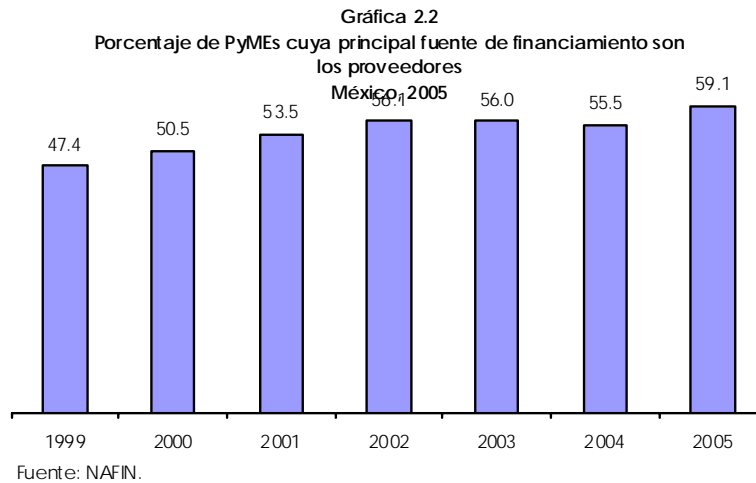
Fuente: Elaborado con datos de la CNBV.

De lo antes expuesto no se debe suponer una suerte de desprecio del crédito al consumo, tampoco se debe asumir la exclusión de uno por el otro. Para una economía resulta igualmente importante tanto la realización de las mercancías fabricadas, como la producción de las mismas, sobre todo si se considera al consumo como el cierre de un ciclo productivo y el inicio de uno nuevo incrementado; y a la producción por su impacto en el empleo, la inversión, el ingreso, etc. En cambio, sí debe considerarse que el papel del crédito como potenciador de ambas variables es fundamental.

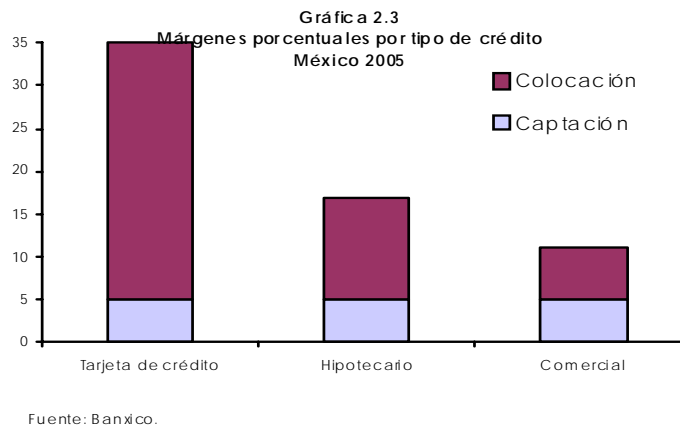
En realidad, hasta este momento lo importante radica en mostrar las transformaciones surgidas en el ámbito bancario al liberarse los mercados financieros, cambios en los cuales destaca la visión de corto plazo en la obtención de utilidades. Así, se prefiere lo financiero a lo crediticio y dentro de éste, el consumo sobre lo productivo, esto es, lo inmediato o de corto plazo por encima del largo. Adicionalmente, en el caso mexicano esta visión ha determinado que los bancos obtengan un margen financiero libre de riesgos a partir de la tenencia y el comercio de valores gubernamentales, restándole incentivos al financiamiento de la producción (Mántey, 2004).

2.2.2 El caso de las empresas

El aparato productivo por su parte, sin acceso al crédito de la banca comercial, reforzó su relación con los proveedores quienes fueron la principal fuente de financiamiento externa, siempre de corto plazo (menor a tres meses) y no necesariamente en las cantidades suficientes. En la gráfica 2.2 se puede identificar que entre 1999 y 2005 se registró un incremento de 12.7 puntos porcentuales de PyMEs que financiaron sus actividades por esta vía; estas cifras resultan coherentes desde la perspectiva de la sustitución del financiamiento formal (entendido éste como el crédito canalizado a través de mecanismos institucionales) por el obtenido mediante canales informales (en este caso de proveedores). En Fisman y Love (2003) se destaca la presencia de empresas con altos volúmenes de cuentas por pagar y altas tasas de crecimiento, ello a pesar de encontrarse en países cuyas instituciones financieras son relativamente escasas.



En esta misma lógica, se implementaron otros mecanismos para la obtención de recursos como los cheques diferidos, adelantos en cuenta corriente, la venta de cheques, préstamos de familiares o socios, etcétera (Filippo, 2004). Aunque quizás de entre los instrumentos empleados, el más peligroso y caro sea el crédito por medio de las tarjetas personales. En efecto, luego del fondeo mediante proveedores y los recursos propios, las tarjetas de crédito personales dotaron de liquidez a las empresas debido a que obtener un crédito comercial fue más difícil que acceder a uno al consumo por medio de éstas (CONDUSEF-Berumen y Asociados, 2002); sin embargo, como puede apreciarse en la gráfica 2.3, el precio de ese tipo de crédito fue el más alto dado el amplio margen que existe entre el costo de captación de los recursos y el precio de colocación de los mismos.



Aunque de naturaleza muy diversa y compleja, es posible enmarcar aspectos de rentabilidad y riesgo, aunados a problemas de información, como una parte de los motivos que explicaron este comportamiento. De otro lado, se involucran motivos institucionales y de manera particular, la propia naturaleza de estas empresas. A este respecto, se encuentra, por ejemplo, la falta de cobertura del crédito por medio del patrimonio de la empresa como una de las razones principales para el rechazo de los préstamos. En múltiples estudios se puede corroborar esta falta de garantías o la insuficiencia de las mismas como obstáculo para hacerse llegar del financiamiento requerido (CIPI, 2003) (Howald, 2000) (Martínez, 2002) (Nafin, 1993) (Rojas, 2005) (SINAFIN, 2006).

A fin de dimensionar el escaso potencial de garantías que pueden ofrecer las empresas pequeñas en México, es posible tomar como base el capital con el cual cuenta la empresa. En ese sentido, en el caso de las manufactureras, en 2003, éstas representaron el 99.1 por ciento del total de la industria y concentraron, apenas el 26.4 por ciento de los activos fijos de todo el sector. Del mismo modo, los activos por establecimientos fueron al menos diez veces menores en relación con los activos de la gran empresa (INEGI, 2006).

Conviene mencionar que en muchas ocasiones el problema en sí, no es que la pequeña y mediana empresa carezcan de bienes muebles y/o inmuebles para cubrir sus deudas, sino que existen además normas y comportamientos que hacen imposible el ejercicio de los derechos de los bancos para validar las garantías. Dentro de estas limitaciones se encuentran por ejemplo: a) la dificultad para disponer de algunos bienes muebles; b) el no poder determinar fácilmente si un bien ya está utilizándose para avalar otras obligaciones en vista de la poca confiabilidad de los registros públicos; o c) el no poder liquidar rápidamente las garantías. La consecuencia lógica es que los costos de transacción y los costos fijos se tornan muy elevados y por ende, constituyen un desincentivo adicional para que el sistema bancario opte por conceder créditos solamente a aquellas empresas que les permitan disminuir dichos costos (Howald, 2000).

Por ello, a medida que incrementa el tamaño de las empresas, su antigüedad y la formalización de sus actividades, en el sentido de presentar balances y proyecciones financieras, aumenta la probabilidad de acceder al financiamiento bancario (Bravo, 2002). No es otra cosa que la emisión de información hacia el mercado con el fin de contrarrestar la incertidumbre; asimismo, algunos autores llaman la atención acerca de un problema en la metodología de evaluación del riesgo crediticio de las empresas menores, cuya expresión deriva en un cierto nivel de sobreprotección por parte de las instituciones financieras, del mismo modo que a la subvaluación de las garantías (Martínez, 2002).

Para el caso de México por ejemplo, todos estos factores estructurales, exacerbados por la crisis financiera de 1994, y sumados al contexto particular de la economía, trajeron como consecuencia la ruptura de las relaciones y los lazos de confianza (conocidos también como adicionalidad) entre el sector bancario y el empresarial, consolidándose la transmutación inicial y temporal del ambiente micro, en conjunto con la modificación del entorno macro. Con este panorama, se diluyó el origen de la escasez financiera llegándose a desconocer si la astringencia de recursos provenía del lado de la oferta o de la demanda (Torres, 2002).

La actuación del sector bancario y la imposición de una tasa de interés activa alta (ambos pertenecientes al ambiente macro) provocaron efectos sobre la producción, la inversión y/o el ingreso no sólo a nivel agregado (macro), sino también en lo microeconómico en virtud de que el aparato productivo se adaptó a un nuevo horizonte financiero. Asimismo, se consolidaron los canales informales para el financiamiento y la operación de las empresas (Rueda, 2001) donde lo macro y lo micro interactuaron mutuamente, se determinaron y se transformaron uno con el otro, en un proceso sistemático poco propicio para el flujo crediticio.

En otras palabras, como la capacidad de los bancos para crear dinero depende, entre otros factores, de las expectativas de crecimiento de la economía, así como de la estructura institucional existente -de ahí que en el otorgamiento de un crédito lo contextual adquiera un sentido más amplio-, éstos sólo estarán dispuestos a otorgar créditos tanto como se lo permita el "margen de seguridad" estimado (Studart,

1995). Evidentemente, en el caso de México, desde 1994, aunque fluctuante este margen ha sido muy reducido.

Si en las expectativas de los agentes se percibe inestabilidad, se generarán mayores riesgos, tanto para el prestamista como para el prestatario, de suerte que se atentará contra la intermediación de recursos. Por consiguiente, el sistema financiero y en particular los bancos, como adversos al riesgo, al percibir circunstancias poco prometedoras, tenderán a incrementar el costo financiero del préstamo (en el menos negativo de los casos) y/o a restringir los créditos. Por el lado del prestatario, el riesgo puede provenir, por ejemplo, de la posibilidad de una caída en las ventas y por ende de su utilidad. Sucede pues, que ambos casos, se retiran los agentes del mercado y se acentúa la dificultad para la transferencia de recursos.

Estas condiciones inherente e inexorablemente no estables, se agudizan en el caso de una economía poco desarrollada y lo hace aún más, bajo un entramado productivo e institucional intermitente y dudoso; es decir, si *per se*, a un banco comercial le parece riesgoso financiar la actividad productiva, éste se percibirá todavía más expuesto si lo hace en el largo plazo, y por exagerado que parezca, aún más, si el potencial receptor del crédito pertenece al sector de la micro, pequeña o mediana empresa mexicana. Así, la posibilidad de financiar a este conjunto resulta al extremo limitada, sobre todo si los bancos tienen fuentes alternas para la generación de utilidades.

Pero a qué se hace referencia cuando se aduce a la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME), y dónde se encuentran sus límites y dificultades como sujeto de crédito.

2.3 La micro, pequeña y mediana empresa: alcances y límites

Aunque los criterios para categorizar a la MiPyME no sean únicos ni absolutos,³ la mayoría de las definiciones en el mundo se refieren a unidades menores a 500 empleados.⁴ En México, conforme a las cifras oficiales, este grupo abarcó en 2003, el 99.8 por ciento de las unidades económicas del país (INEGI, 2006); lo que significa que constituyen casi todo el aparato productivo privado. Situación, por cierto, no privativa de México, sino que constituye la generalidad de la mayoría de los países; Corea, Japón o Italia, son ejemplos paradigmáticos en materia de producción basados en empresas de menor escala (Altenburg, 1999).

Sucedo que durante las últimas dos décadas, lo pequeño ha dado muestras de contribuir enormemente a la reorganización y abaratamiento de la producción, al poseer una mayor flexibilidad. Al mismo tiempo, de que en los países con abundancia de mano de obra -como los subdesarrollados- permiten la creación de empleos a un menor costo, gracias a sus menores requerimientos de capital (Rueda, 1999).

La pequeña empresa cobró importancia a medida que el modelo productivo fordista perdió relevancia. En efecto, sobre todo a principios del siglo XX, es posible identificar una fuerte tendencia hacia la concentración industrial, pues el logro de economías de escala, el desarrollo y la innovación tecnológica representaron un papel central en la determinación de la competitividad de las empresas. Esto implicó que las grandes compañías aparecieran como las únicas capaces de lograr altos

³ Las clasificaciones empresariales son definiciones dinámicas y relativas a cada país, en función de los intereses y objetivos de las políticas públicas implementadas. Por consiguiente, el tamaño de una empresa se fija de acuerdo con las características económicas, políticas, culturales y sociales del medio particular que les rodea en un marco y en un contexto dado. La búsqueda de estratos homogéneos es necesaria porque con ello se facilita el manejo estadístico, la planeación y ejecución de programas selectivos o la adecuación de un marco legal, entre otros elementos. (García, 1993).

⁴ En México, conforme a la clasificación vigente a partir del 30 de diciembre de 2002, publicada en el Diario Oficial de la Federación, los estratos empresariales, establecidos con base en el número de trabajadores son los siguientes: micro, de 0 a 10 empleados independiente del sector en el cual se encuentren. Pequeña, de 11 a 50 para industria y servicios; y de 11 a 30 para comercio. Mediana, de 51 a 250 en la industria; de 31 a 100 en comercio; y de 51 a 100 en los servicios.

niveles de eficiencia en contrapartida con las empresas de menor tamaño cuya desaparición parecía inevitable.

No obstante, el patrón basado en la gran empresa comenzó a agotarse principalmente por razón de una reconfiguración productiva, basada en la especialización flexible y liderada por los países desarrollados. En adición, los subdesarrollados, también inmersos en esta nueva forma de producir, vieron en las empresas de menor tamaño una opción que contribuiría a la creación de empleo, en particular México y toda América Latina concibieron las pequeñas empresas como la posibilidad de utilizar uno de sus recursos abundantes: el trabajo (Rueda, 2001).

En cuanto a las modificaciones en la producción, las pequeñas empresas consintieron otra manera de concebir los procesos y la organización de las empresas. Al respecto, destacó una oferta más maleable y encaminada a satisfacer necesidades con un mayor grado de especificidad. Todo ello fue posible gracias al desarrollo de las nuevas tecnologías las cuales permitieron una producción cada vez más diversificada, más variada y con menor tamaño de escala. Por ende, el tamaño de la unidad de producción se redujo y en este nuevo modelo, lo minúsculo adquirió mayor utilidad y eficiencia (Suárez, 1994).

Sin embargo, en economías no desarrolladas como la mexicana, este concepto involucró una entidad excesivamente ambigua. Hoy día, bajo este término lo mismo cabe una empresa productora de software, altamente competitiva; que una unidad productora de carácter familiar, cuyo ciclo de vida puede ser muy corto, y en general con una naturaleza defensiva, más que de acumulación. En este sentido, se puede observar que el surgimiento de pequeños proyectos económicos, en búsqueda del autoempleo, sucedieron a los procesos de reestructuración económica, característicos de las décadas de los ochentas y noventas (Altenburg, 1999).

Si se atiende a la clasificación oficial mexicana, el universo de la MiPyME abarca lo mismo establecimientos de 0 a 2 empleados que aquellos con hasta 250, esto acompañado de consecuentes asimetrías de cualquier tipo, entre uno y otro estrato.

Por lo que se refiere al sector manufacturero, en el coexisten actividades altamente concentradas, como la industria siderúrgica, la automotriz, la del cemento, la elaboración de cerveza o la refinación de petróleo, por citar algunas; junto con industrias atomizadas, tales como las herrería, elaboración de pan, tortillas de maíz o purificación de agua, entre otras. De la misma manera, en 2003, si bien integraron el 10.9 por ciento de las unidades económicas, contribuyeron al 43.3 por ciento de la producción bruta y una de cada cuatro personas ocupadas lo hizo en éste sector, también es cierto que el 90.9 por ciento de estas unidades económicas apenas alcanzaron 3.9 del valor agregado. Por si esto fuera poco, entre 1998 y 2003 desaparecieron 11,440 establecimientos, correspondientes al 3.7 por ciento (INEGI, 2007).

Desde esta óptica, la pequeña industria mexicana constituye una masa difusa y en perpetuo movimiento dentro de la cual surgen y desaparecen proyectos de negocios a una velocidad tal, que se traducen en un conjunto inestable e incierto. Baste agregar que entre los tres a cinco primeros años de existencia fracasan muchas iniciativas que no consiguen implantarse en el mercado. La gran empresa, en cambio, dado que posee grandes inversiones en capital fijo, entre otros factores, permanece casi inalterable en el lugar donde se instala, por eso mismo adquieren una mayor estabilidad y algunos autores no dudan en señalar que pese a todo, los grandes motores del actual proceso de globalización son las grandes empresas multinacionales (Romero, 2006).

Por ello, en conjunto y como candidatas a crédito carecen de aval, del mismo modo que de garantías y en ocasiones de historia crediticia. Se perciben además, como empresas muy jóvenes, con una gestión financiera deficiente, y en general, que no reúnen -o les resulta difícil hacerlo- los requerimientos de información necesarios para mostrar las bondades de su proyecto (Zevallos, 2007). Dicho de otro modo, establecer una relación crediticia entre las empresas pequeñas y la banca comercial resulta complejo, por razón de que para las primeras es muy pesado reducir las asimetrías informativas y para los otros, muy costoso el monitoreo y los gastos de operación por prestarle a aquéllas.

En términos de riesgo, éste se intensifica además, entre otras razones por la poca diversificación en las fuentes de sus ingresos; a la alta sensibilidad hacia cambios en las operaciones de las empresas grandes, dado el poder monopsónico que las primeras pueden ejercer sobre las PyMEs proveedoras; a la insuficiencia de colateral o garantías adecuadas como ya se ha mencionado; a la alta incertidumbre con respecto al monto de impuestos que deberán pagar durante el curso de sus operaciones; y a la falta de transparencia en sus balances financieros, como consecuencia de prácticas inadecuadas de contabilidad y falta de una clara distinción entre las actividades financieras de la empresa y las de sus dueños (Rojas, 2005).

Si estas características dificultan la obtención de recursos por parte de las empresas menores en cualquier parte del mundo, en países con menor desarrollo el panorama es más complicado. A todas las particularidades del mercado financiero descritas en el capítulo uno, habría que agregarle los mayores costos de transacción característicos de cualquier pequeña empresa, más la baja productividad y competitividad de la gran mayoría en países subdesarrollados, condición suficiente para no sobrevivir en el mercado y poseer una naturaleza volátil; esto sin contar con la menor utilización de su escala productiva, más la escasez de capital. La suma de todos estos factores compone la causa y el efecto de su limitado y desigual acceso a los mercados de crédito.

Consecuentemente, la estructura industrial en estos países prevalece -y con toda seguridad prevalecerá- dividida en diferentes segmentos, lo que se manifiesta en una considerable brecha de la productividad entre las empresas grandes y pequeñas como lo muestra el cuadro 2.2.

Cuadro 2.2
Brecha de productividad entre diferentes tamaños de empresa en la industria manufacturera

	<i>Indicador por empleado</i>	Desviación del promedio nacional			
		<i>Micro</i>	<i>Pequeñas</i>	<i>Medianas</i>	<i>Grandes</i>
Bolivia (1992)	Valor agregado	27	16	34	193
Brasil (1985)	Valor agregado	29	71	111	164
Chile (1992)	Ventas	11	38	-	372
Ecuador (1989)	Valor agregado	-	62	98	113
Colombia (1990)	Ingreso total	35	92	92	148
México (1994)	Utilidades netas	44	65	83	147
Perú (1987)	Valor agregado	25	68	175	360

Fuente: Altenburg, 1999.

Aunque se reconoce que existen muchos problemas metodológicos para medir la productividad en una economía y por tanto el cuadro 2.2 deberá interpretarse con cautela, éste es capaz de reflejar, a grandes rasgos, la brecha existente entre las pequeñas y las grandes (Altenburg, 1999)

2.4 Dificultades coyunturales para el financiamiento de las PyMEs mexicanas

Como ya ha quedado asentado, las empresas se financian por medio de fondos generados internamente, a través de préstamos bancarios o bien mediante el mercado de capitales; no obstante en el caso de las pequeñas empresas, sus limitaciones en cuanto al acceso de información, así como el riesgo que representan es mayor en comparación con la gran empresa dificultándose por tanto, su acceso a la intermediación de recursos en los canales formales (NAFIN, 1993).

Ante esta realidad y bajo un marco legal liberal laxo en materia financiera, el sector bancario mexicano puede abstenerse de brindar préstamos a la producción transformándose, de alguna manera, en un ente ineficiente y disfuncional, en el sentido de ser incapaz de expandir el crédito en magnitud suficiente para movilizar productivamente recursos desempleados. Por su parte, el mercado de capitales

tampoco requiere establecer los mecanismos de fondeo tales, que asigne recursos a los usos más productivos y al menor costo posible (Mántey, 2004).

Así, como ya ha podido observarse, el comportamiento del sector bancario mexicano, por lo que se refiere al crédito comercial, presentó una contracción sostenida por lo menos hasta el segundo semestre de 2002. Algunos autores mencionan que tras el auge que acompañó la reprivatización de la banca y que culminó con la crisis de 1994, el financiamiento bancario como proporción de PIB ha declinado de manera sistemática (Mántey, 2004). Gráfica 2.4.



Fuente: Elaborado con datos de INEGI y Banxico.

Es común encontrar en la literatura acerca del tema del financiamiento, la presunción de que el sector bancario mantiene una tendencia hacia el cobro de altas tasas activas como consecuencia del mayor riesgo crediticio asociado a las MiPyMEs; asimismo el racionamiento del crédito aumenta, especialmente, en las microempresas y en general a medida que disminuyen los ingresos (NAFIN, 1993). Sin negar la verdad de lo anterior, lo cierto es que el crédito que se ha otorgado a este sector es sólo el

residuo de otras actividades más lucrativas que los bancos han podido encontrar en el marco jurídico del país.

Sin el ánimo de justificar estas acciones emprendidas por los bancos y en el reconocimiento de que dentro del marco legal vigente, el sector bancario radicado en México, puede acceder a niveles de rentabilidad deseados con un bajo o nulo riesgo, cabe preguntar ¿qué incentivos de mercado tienen los bancos privados, en la actualidad, para financiar un sector productivo constituido básicamente, por MiPyMEs con las características antes descritas?

Como puede observarse en el cuadro 2.3, la banca mexicana presenta en general niveles de rentabilidad superiores a los de los bancos de países desarrollados, de igual modo obtiene ingresos más altos en relación al bajo riesgo que enfrentan. Así, los ingresos de los bancos de México por margen financiero y comisiones como proporción del activo total son relativamente elevados cuando se les compara con los de la banca de Estados Unidos, Canadá, España y Chile (Banxico, 2007).

Cuadro 2.3
Componentes de la Rentabilidad bancaria
Comparativo Internacional

	<i>Utilidad de operación/ Activos totales</i>	<i>Utilidad de operación/ Capital contable</i>	<i>Ingresos totales/APR^{2/}</i>
Perú	3.4	38.3	13.1
Brasil	2.9	29.7	15.3
Colombia	2.9	26.4	10.9
México	2.4	23.8	11.4
Canadá	1.1	23.3	6.2
Chile	1.4	19.2	5.7
Estados Unidos	1.4	13.4	4.8

2/Activos Ponderados por Riesgo (APR): son aquellos cuyo valor cambia cuando varían las tasas de interés, el tipo de cambio o la calidad crediticia de los acreditados.

Fuente: Banxico, 2007.

Por lo que se refiere al marco regulatorio, la Ley de Instituciones de Crédito, por ejemplo, no compromete en ninguno de sus artículos, acción alguna por parte de los bancos comerciales en favor del desarrollo de la economía nacional, como tampoco

obliga la asignación de los fondos hacia algún grupo determinado. En contraste y como es de esperarse, la banca de desarrollo establece, al menos, un objetivo expreso. El Capítulo II, Artículo 30, Párrafo tercero, a la letra dice: "Las instituciones de banca de desarrollo tienen como objeto fundamental facilitar el acceso al financiamiento a personas físicas y morales, así como proporcionarles asistencia técnica y capacitación en términos de sus respectivas leyes orgánicas."⁵

Esto no significa que las cuestiones relativas al financiamiento deban resolverse y sustentarse en la promulgación de decretos o elaboración de reglamentos, pues tales medidas, ha quedado probado, constituyen letra muerta. La alusión a la normatividad acerca de este tema, tiene que ver no con obligatoriedad sino con el acotamiento de los márgenes de maniobra de la banca comercial para la obtención de utilidades. De lo contrario, ajenos e indolentes a la realidad económica mexicana, las estrategias comerciales de los bancos permanecerán alejadas del financiamiento a la producción. Baste citar el ejemplo del Informe Trimestral de Enero-Marzo 2007, del Grupo BBVA, en el cual se identificaron las áreas de pensiones y los seguros como las áreas de negocio más rentables en México, a diferencia de España y Portugal donde se considera el crédito a pequeñas y medianas empresas como las redituables (BBVA, 2007).

En esta lógica, el mismo Informe destaca que en México, el principal impulso del Grupo ha provenido de un fuerte incremento en los créditos al consumo y en las tarjetas. Esto corresponde, principalmente a préstamos a particulares, los cuales se incrementaron 55.8 por ciento en créditos a la vivienda; 38.3 por ciento a tarjetas de crédito; 35.9 por ciento de créditos al consumo, mismos que contienen autofinanciamientos (26.0 por ciento más), préstamos de nómina y personales. Finalmente, los recursos a empresas se incrementaron 7.6 por ciento, destacándose el crédito a las medianas, 34.2 por ciento más (BBVA, 2007).

Todo esto coincide con lo que señala el Banco de México, en su Reporte Financiero 2007, en el sentido de que los seis bancos más grandes en el país (esto es;

⁵ Tomado de la Ley de Instituciones de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 1990 y actualizada el 18 de julio de 2006.

los que concentran 83.0 por ciento de los activos de la banca múltiple) tienen un nivel de crédito menor en sus carteras de vivienda, empresas y consumo que el resto de los bancos (Banxico, 2007) lo que implica entonces que si el financiamiento a la producción ha quedado en manos de los bancos más pequeños ¿de qué tamaño podrán ser esos recursos en términos del impacto al crecimiento económico?

Aunque es innegable el magro desempeño de las pequeñas empresas en México, también es cierto que muchos de sus obstáculos son superables. En cuanto a la deficiente e inadecuada formación y organización financiera y contable, por ejemplo, ésta es susceptible de subsanarse con capacitación.

En última instancia, a pesar de ser las entidades económicas más vulnerables y sensibles hacia los ciclos económicos, existe una vasta literatura acerca de la pertinencia de la implementación de medidas contracíclicas, que permitan la continuación de las operaciones cotidianas de las empresas por medio del financiamiento del capital de trabajo (Kregel, 1998). Por ello, vale la pena propiciar el acercamiento entre el sistema bancario y el sector empresarial pequeño con la finalidad de contribuir a su desenvolvimiento económico en el sentido schumpeteriano.

Capítulo tres: Crédito bancario a la actividad económica

Después de haber analizado las condiciones generales en la cuales fluyó el crédito, resulta necesario corroborar la existencia de racionamiento crediticio a las empresas manufactureras, con particular énfasis en las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), así como profundizar en algunas de razones que explican este hecho en México.

Conviene destacar que a pesar de ser innegable el mayor acceso a información, la disponibilidad de datos oficiales en México prevalece como un problema básico para el estudio consistente de muchos fenómenos económicos, el caso del crédito para las PyMEs no es la excepción y en consecuencia, las cantidades mostradas constituyen tan sólo una aproximación de los montos reales de crédito.

3.1 El crédito bancario y empresas grandes

De acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y del Banco de México (Banxico), se puede inferir que la mayor parte del crédito bancario se ha canalizado a empresas de gran tamaño. El cuadro 3.1 muestra la participación porcentual de los subsectores de la industria manufacturera en número de establecimientos y el crédito bancario recibido. A lo largo del periodo de estudio, los subsectores que recibieron en promedio mayores recursos fueron *Alimentos, bebidas y tabaco*, y *Productos metálicos, maquinaria y equipo*; en conjunto, estos dos subsectores atrajeron 39.9 por ciento del total de recursos prestados por los bancos a la manufactura. Se puede pensar, y con razón,

que dicha concentración es coherente debido a que en estos mismos subsectores se reúnen 45.9 por ciento de todos los establecimientos manufactureros; en ese sentido aplicaría la lógica de la proporcionalidad.

Cuadro 3.1
Industria manufacturera
Establecimientos existentes y crédito comercial por subsectores
(%)

	Establecimientos 2004	Crédito promedio 1994-2008*	Promedio en los últimos doce meses	Diferencia respecto a 1994
B1. Alimentos, bebidas y tabaco	37.5	22.6	28.8	4.0
B2. Textiles y prendas de vestir	14.4	11.7	6.1	-8.3
B3. Industria de la madera	5.4	2.5	1.4	-1.6
B4. Papel, imprentas y editoriales	5.2	4.7	4.9	1.1
B5. Quím. derivados del petróleo	2.3	11.5	13.5	1.2
B6. Minerales no metálicos	7.6	8.9	16.6	13.4
B7. Industrias metálicas básicas	15.5	11.4	5.2	-2.7
B8. Maquinaria y equipo	8.4	17.3	21.8	1.5
B9. Otras	3.6	9.4	1.7	-8.4

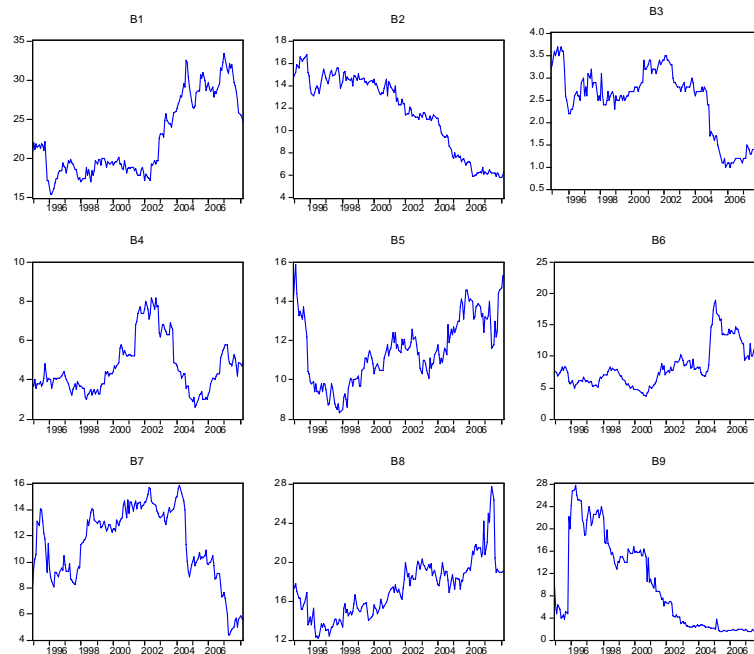
Fuente: elaborado con datos del Banco de México.

Sin embargo, esto no necesariamente es así; pues según la gráfica 3.1 el subsector *Productos de minerales no metálicos excepto petróleo y carbón* (con clave B6) tuvo un fuerte incremento a lo largo del periodo, inclusive si se observa de nueva cuenta el cuadro 3.1, la proporción promedio mantenida durante los últimos doce meses es la tercera más alta, al mismo tiempo que fue el subsector que ganó más puntos porcentuales como parte del total (13.4).

De hecho, a diferencia del resto de los subsectores, los cuales presentan en algunos casos trayectorias hacia la baja y en otros casos poco definidas, en los tres ya mencionados (identificados en la gráfica 3.1 con la clave B1. Alimentos, bebidas y tabaco; B6. Minerales no metálicos y B8. Maquinaria y equipo) se observa una tendencia ascendente notable. Así, para el periodo de estudio no sólo han tenido

una mayor derrama crediticia sino que sistemáticamente han percibido más recursos.

Gráfica 3.1
Tendencia del crédito a la industria manufacturera por subsectores
1994-2008

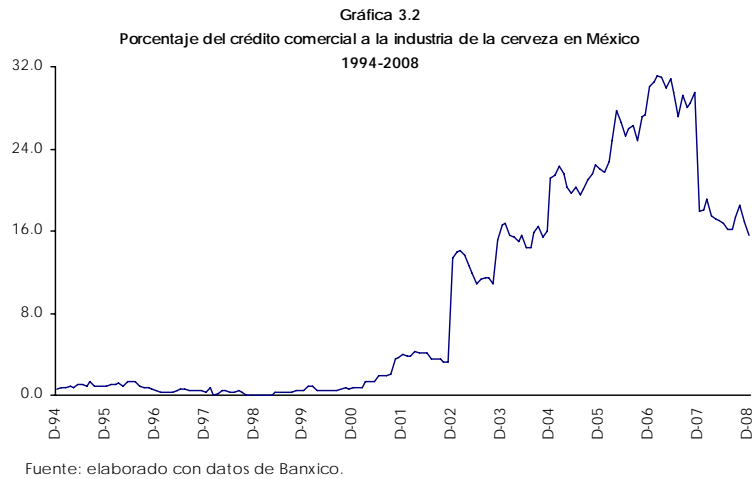


Fuente: elaborado con datos de Banxico.

Cuando se revisan los datos al interior de *Alimentos, bebidas y tabaco* se advierte que hay recursos descendentes para todas las ramas, con excepción de tres, a saber: a) productos cárnicos y lácteos; b) cerveza y; c) refrescos y bebidas embotelladas. En conjunto, estas ramas adquirieron 51.8 por ciento de los recursos financieros canalizados a todo el subsector y aunque en todos los casos el cambio en la composición porcentual durante el periodo de estudio fue considerable, la industria de la cerveza fue la que mantuvo el crecimiento más acelerado.

Así, en 1994 obtuvo 0.6 por ciento del crédito al subsector, y para diciembre de 2008 accedió al 15.6 por ciento del mismo. Un momento sobresaliente a lo largo de estos años fue cuando los recursos prestados a esa industria pasaron de 3.2 por ciento del total en noviembre de 2002 a 13.3 por ciento en diciembre del mismo año, esto implicó un aumento de 10.1 puntos porcentuales en sólo un mes. El punto máximo de esta trayectoria en ascenso ocurrió en febrero de 2007 con 31.1 por

ciento para luego descender hasta 15.6 por ciento, como ya se ha mencionado (gráfica 3.2).



Este comportamiento puede deberse, en parte, a la estrategia de expansión promovida por las empresas de la industria cervecera con el fin de promover su producto en el mercado internacional lo que trajo como consecuencia una enorme necesidad de recursos.¹ Pero como buscar una explicación más amplia al respecto no constituye parte de los objetivos y sí tratar de derivar las implicaciones hacia las PyMEs se prefiere abonar en esta última lógica.

De manera intuitiva se sabe que la industria cervecera mexicana está constituida por un duopolio, conformado por el Grupo Modelo y la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma. Ello ha sido posible, entre algunos factores, debido a la capacidad de absorción de sus competidores que ambas empresas han seguido a lo largo de su historia; a la existencia de altas barreras a la entrada, derivadas del gran volumen de capital inicial requerido; así como a la fuerte interconexión entre los eslabones de toda la cadena productiva lo que le confiere un alto grado de concentración (Mejía, 2005).

¹ Con base en los estados financieros de las empresas integrantes de la industria de la cerveza, así como en los datos extraídos del Banco de México, y con el fin de averiguar el destino de los créditos otorgados a este sector, se comparó el comportamiento de ambos flujos durante el periodo 1994-2008, encontrándose una fuerte coincidencia entre la evolución de los recursos recibidos por toda la rama y la deuda contraída por FEMSA, controladora de la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma.

Un dato relevante es el número de plantas pertenecientes a estos grupos; según Mejía (2005) la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma contaba con seis, mientras que el Grupo Modelo poseía ocho. Esta cifra al coincidir con la proporcionada por el INEGI en 2004, en la cual señalaba la existencia de 14 grandes establecimientos productores de cerveza de un total de 25 en toda la rama,² implicaba, seguramente, que esos 14 establecimientos correspondían al duopolio antes dicho, por consiguiente, los recursos prestados a la industria cervecera con toda seguridad fueron otorgados a estas dos empresas.

Adicionalmente, puede apuntarse el hecho de que según el INEGI en 2004 había siete establecimientos micro de 3 a 5 empleados, de lo que se deduce entonces la posible presencia de tan sólo cuatro PyMEs en la rama cervecera, lo que no implica que éstas no puedan pertenecer al duopolio aunque el proceso de manufactura se efectúe en los establecimientos de siempre.³

Por otra parte, el subsector *Productos de minerales no metálicos* aunque cuenta con 25,037 establecimientos -como es de esperarse 95 por ciento de ellos son micro, pequeños y medianos-, el crédito comercial según Banxico sólo se destinó a las ramas del vidrio y sus productos, y del cemento. Si bien cualquiera de estas dos industrias sugiere de inmediato un predominio de empresas grandes, conviene agregar algunos datos. Para el caso del sector vidriero, de los 805 establecimientos reconocidos por el INEGI en 2004, apenas 142 son pequeños y medianos, mientras que en la industria cementera se calculan escasamente 59 PyMEs; y es que al igual que la industria de la cerveza, tanto el vidrio como el cemento, se distinguen, en alguna parte de la cadena productiva, por su alto grado de concentración.

² Para el INEGI un establecimiento es la unidad económica que en una sola ubicación física, asentada en un lugar permanente y delimitada por construcciones e instalaciones, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora para realizar actividades de producción. Ello implica por tanto, que una misma empresa puede tener uno o varios establecimientos -en el sentido que lo define INEGI-, como son los casos de la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma y el Grupo Modelo.

³ La empresa Especialidades Cerveceras S.A. por ejemplo, fue adquirida en 2005 por la Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma.

Al interior del último de los tres subsectores con mayor acceso al crédito comercial (Productos metálicos maquinaria y equipo) destaca la rama de *Vehículos y automotores* como una de las más acreditadas, así en junio de 2007 obtuvo poco más de la mitad de los recursos; y aun sin contar con una base para hacer compatibles la clasificación otorgada por el Banxico con la del INEGI, es posible reconocer a la industria automotriz como un sector de la economía profundamente automatizado y en general compuesto por una cadena de valor cuyos miembros son industrias que operan a escala internacional y utilizan tecnologías modernas, por consiguiente con barreras de entrada muy altas. De esta manera, los proveedores son casi exclusivamente sucursales de empresas transnacionales, o bien PyMEs nacionales dedicadas a actividades con muy poco valor agregado, expresándose así la falta de capacidad innovadora de estas empresas. (Altenburg, 2001).

En cualquier caso, el crédito ha fluido hacia actividades más o menos concentradas y en ese sentido con poco margen de actuación para las PyMEs. Como lo indica el cuadro 3.2 y conforme al estudio de Domínguez y Brown (2003) acerca de los patrones de mercado de la industria mexicana, prácticamente todas las ramas antes mencionadas mismas que obtuvieron recursos por parte de la banca comercial presentaron grados de concentración por arriba de los clasificados como mercados competitivos;⁴ esto es industrias con pocas barreras a la entrada y por consiguiente de fácil acceso a la pequeña y mediana empresa.

⁴ El índice más conocido para medir el grado de concentración de una industria es el Cr4, el cual señala el porcentaje de participación en el mercado de las cuatro empresas más grandes de cada rama. Entre mayor sea el Cr4 mayor será el grado de concentración en el sector. Así, un índice menor a 40 por ciento es indicativo de mercados competitivos,

Cuadro 3.2
Índice de concentración en las industria con mayor
proporción del crédito bancario

Rama	Cr4
Queso, crema y mantequilla	39.5
Embutidos de carne	47.3
Vehículos automotores	54.9
Cerveza y malta	55.4
Bebidas*	89.5
Cemento	n.d.

* Calculo promedio.

Fuente: elaborado con datos de Dominguez y Brown (2003).

En resumen, del crédito comercial otorgado por el sector bancario sólo una pequeña parte se canalizó a actividades con mayor presencia de PyMEs, los subsectores y por consiguiente las ramas y subramas compuestas por empresas menores tales como plástico, calzado, textiles, papel o madera, no sólo fueron acreditadas en menores proporciones con respecto al resto de los subsectores caracterizados por grandes empresas, sino que sistemáticamente han absorbido menos recursos, lo que implicaría entonces una reducción crediticia tanto en términos relativos como absolutos. En tales condiciones, se esboza un racionamiento crediticio hacia el sector productivo y en concreto hacia las PyMEs de la industria manufacturera, durante el periodo comprendido entre 1994 y 2008.

3.2 La banca comercial y sus clientes mayores

El racionamiento crediticio hacia las empresas de menor tamaño también puede verse desde la perspectiva de los clientes acreditados aunque éstos no correspondan exclusivamente a la manufactura.

En el cuadro 3.3 se muestra que al cierre de 2008, el crédito que la banca privada mexicana destinó a la actividad empresarial fue de 874,211 millones de pesos (46 por ciento de la cartera de crédito total), de ese monto, 81.4 por ciento se canalizó hacia los 300 mayores acreditados de cada banco. Si como parece

mientras que índices mayores a 40 harán referencia a mercados con menos competencia. Dominguez y Brown (2003).

lógico, se supone que los 300 mayores clientes de cada banco son empresas grandes, se deduce que el remanente para los demás demandantes de crédito (compuesto por otras grandes empresas, las PyMEs manufactureras y de otros sectores, amén de las personas físicas con actividad empresarial y en menor medida las entidades gubernamentales así como otros intermediarios financieros) fue como máximo del 18.6 por ciento del crédito otorgado (162,603 millones de pesos) u 8.5 por ciento del total de toda la cartera (gráfica 3.3), lo cual resulta claramente escaso si se considera un universo restante de por lo menos 125,000 empresas pequeñas y medianas.

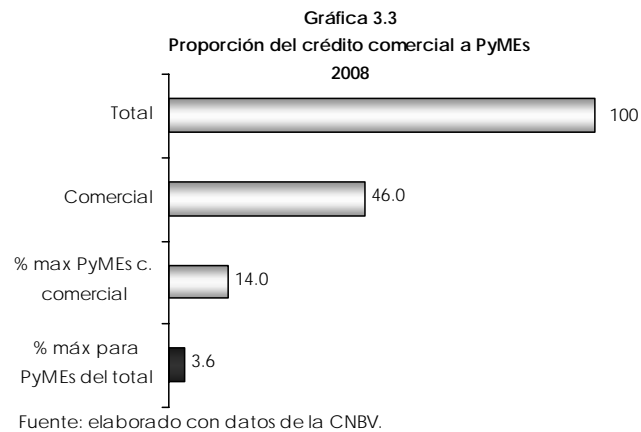
Cuadro 3.3
Cartera de crédito comercial*
Millones de pesos, Dic. 2008

Banco	Cartera comercial	300 mayores acreditados	% de la cartera
BBVA Bancomer	189,910.0	134,269.4	70.7
Inbursa	121,398.7	117,960.1	97.2
Santander	114,593.7	93,767.3	81.8
Banamex	113,018.9	98,326.2	87.0
Banorte	105,471.9	75,469.4	71.6
HSBC	77,615.6	62,770.8	80.9
Del Bajío	36,067.5	23,545.3	65.3
Scotiabank Inverlat	34,452.2	32,206.3	93.5
IXE	11,316.5	10,723.5	94.8
Interacciones	10,695.2	10,385.5	97.1
Banregio	9,940.3	6,462.1	65.0
Banco Azteca	6,257.0	5,550.3	88.7
Mifel	6,046.6	5,354.6	88.6
Ve por más	6,032.7	4,572.8	75.8
Afirme	5,998.6	5,326.7	88.8
Invex	5,129.3	4,686.0	91.4
ING Bank	4,258.4	4,258.4	100
Bansi	3,470.7	3,338.7	96.2
Multiva	2,985.5	2,801.3	93.8
Tokyo-Mitsubishi UFJ	2,499.7	2,499.7	100
Bank of America	1,782.1	1,782.1	100
GE Money	1,260.0	1,260.0	100
Regional	1,229.1	1,229.1	100
Monex	1,170.6	1,170.6	100
The Royal Bank of Scotland	400.8	400.8	100
JP Morgan	374.7	374.7	100
Autofin	341.4	341.4	100
Prudential	199.1	199.1	100
Ahorro Famsa	175.4	175.4	100
Amigo	101.2	101.2	100
Consultoría Internacional	17.8	17.8	100
TOTAL	874,211.2	711,326.6	81.4

Fuente: CNBV.

*Los créditos comerciales incluyen créditos a entidades gubernamentales y créditos a intermediarios financieros.

Asimismo, se advierte que el total de la cartera comercial de 13 bancos relativamente pequeños se concentró sólo en empresas grandes y los ocho bancos con mayor presencia en todo el sistema (que en conjunto concentraron 90.7 por ciento de la cartera⁵) otorgaron el 90 por ciento de este tipo de créditos a sus 300 clientes más grandes, lo cual deja prácticamente sin recursos al resto de las empresas. Esto sin descartar la posibilidad de que varias empresas grandes formen parte del grupo de los 300 clientes acreditados de un banco, lo que significaría mayor concentración. En resumen, se puede concluir que la banca comercial destinó muy pocos recursos a acreditados que no son muy grandes, entre ellas las PyMEs de la manufactura.



Dicho de otro modo, el crédito otorgado a la PyME fue marginal toda vez que constituyó el sobrante de los recursos bancarios, como tal un monto ínfimo comparado con lo que se requeriría para impulsar el desempeño de estas empresas. Así, se presupone un escaso vínculo entre éstas y el sector bancario privado.

3.2.1 Desvinculación entre las PyMEs y el sector financiero

Conforme a los antecedentes antes mencionados, la restricción crediticia hacia las PyMEs, en su versión más extrema, implicaría la desvinculación de estas empresas

⁵ Se trata de BBVA Bancomer, Inbursa, Santander, Banamex, Banorte, HSBC, Del Bajío y Scotiabank Inverlat.

(tanto en lo referente a la operación cotidiana como a sus planes de inversión en el mediano y largo plazos) con el sector financiero, concretamente con el sistema bancario, lo que significa que cada uno de estos sectores tendría su propia dinámica sin ninguna relación entre ellos.

De acuerdo con la econometría, un análisis de cointegración resulta propicio para confirmar dicha desvinculación, debido a que éste involucra el movimiento conjunto de dos o más variables a lo largo del tiempo, lo que supone, desde un punto de vista económico, la existencia de un equilibrio en el largo plazo (Mata, 2004).⁶ Para efectos de este trabajo, una hipótesis de cointegración consideraría relaciones de largo plazo entre el desempeño de las empresas menores y el sector financiero; mientras que la no cointegración expresaría lo contrario.⁷

Para ilustrar la relación entre el sistema bancario y las empresas pequeñas y medianas manufactureras se probó cointegración primero para toda la industria, toda vez que al igual que el resto de la economía -y de hecho como en cualquier otra- las empresas menores constituyen la gran mayoría (99.1 por ciento considerándose a las micro). Posteriormente, se hizo el mismo ejercicio para dos industrias concretas, una representativa de las PyMEs y la otra de las grandes empresas.

En el primer caso, la industria manufacturera se caracterizó por medio del total de su producción (PIB de ese sector) y el sector bancario lo hizo mediante el crédito que concedió a aquélla. La hipótesis a comprobar estableció entonces que las series implicadas no deberían apartarse la una de la otra para lograr el equilibrio de largo plazo. Por el contrario, si las variables divergían la economía de la industria manufacturera y el sector financiero estarían desvinculados.

⁶ Cabe aclarar que la noción de equilibrio no se refiere al vaciamiento del mercado en el sentido walrasiano, sino a un equilibrio estadístico en el que dos variables se “mueven” igualmente en el largo plazo, sin que se desvien ampliamente una de la otra (Venegas, Tinoco y Torres, 2009).

⁷ Por cointegración se entiende la posibilidad de obtener una combinación lineal estacionaria o integrada de orden cero a partir de dos o más series de tiempo que son no estacionarias o integradas de orden uno (Mata, 2004).

Para conformar el modelo se utilizaron 169 observaciones mensuales obtenidas de Banxico y del INEGI, abarcándose con ellas un periodo de diciembre de 1994 a diciembre de 2008. Una vez dadas las condiciones para realizar la prueba de cointegración, tanto por el procedimiento de Engel-Granger como por el de Johansen, se corroboró que las series no cointegraban y por tanto se ratificó la desvinculación entre la industria manufacturera mexicana y el sistema bancario, al menos durante este periodo (García, 2008).

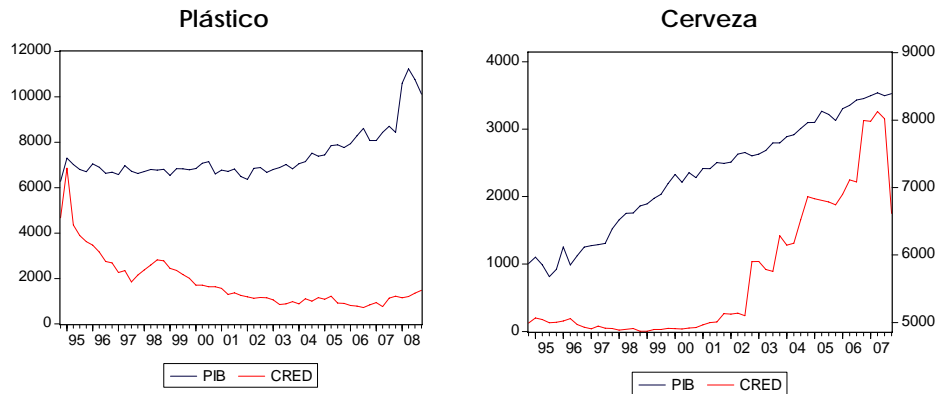
Por su parte, los casos concretos se trabajaron en cuatro series ordenadas por pares: a) la producción de la industria del plástico relacionada al crédito bancario que ésta hubiese obtenido y; b) la producción de la industria de la cerveza relacionada, del mismo modo, con el crédito. Se escogió el sector del plástico en virtud de concentrar una gran mayoría de pequeñas y medianas empresas típicas de la manufactura; asimismo, se eligió la rama cervecera como representante de la gran empresa.

Como podrá suponerse, en el primer caso se comprobaría una disociación entre la economía de las PyMEs y el sector financiero debido al escaso margen del crédito ya mostrado. Mientras que en las empresas mayores se probaría la hipótesis contraria; es decir, la convergencia entre su producción y el crédito recibido o bien la cointegración de entre las series.

En la gráfica 3.4 se distingue el comportamiento de las variables sobre las cuales se llevaron a cabo las pruebas de cointegración. Se recurrió al PIB de cada una de las industrias a precios reales de 1994, y en el caso de la rama cervecera se

trabajó además con datos desestacionalizados en virtud del fuerte componente cíclico que mostraron los datos.

Gráfica 3.4
Comportamiento de la producción y del crédito por pares
1994-2008



Fuente: elaborado con datos INEGI y Banxico.

Luego de las pruebas relativas al orden de integración de las variables, se verificó que éstas fueran $I(1)$ o no estacionarias. Posteriormente, se hicieron las regresiones cointegrantes indicadas en las ecuaciones (1) y (2).

$$PIB_p = \alpha_p + \beta CC_p + u \quad (1)$$

$$PIB_c = \alpha_c + \beta CC_c + u \quad (2)$$

donde:

los subíndices p y c indican su respectiva correspondencia a la rama del plástico y a la cerveza, en tanto que CC significa "crédito comercial".

Por último, se examinó el orden de integración de los errores en cada una de las regresiones cointegrantes, llegándose a los siguientes resultados:

Cuadro 3.4
Prueba de estacionariedad para los residuos

	Industria del plástico Ec. (1)			Industria de la cerveza Ec. (2)		
	Constate	Tendencia y constante	Ninguna	Constate	Tendencia y constante	Ninguna
ADF	Se acepta H_0	Se acepta H_0	Se acepta H_0	Se rechaza H_0	Se rechaza H_0^*	Se rechaza H_0
PP	Se acepta H_0	Se acepta H_0	Se acepta H_0	Se rechaza H_0	Se rechaza H_0^*	Se rechaza H_0

* La hipótesis nula se rechaza al 10 por ciento.

Fuente: elaborado a partir de los resultados obtenidos en E-views.

Como puede deducirse del cuadro 3.4, los errores de la ecuación cointegrante (1) son no estacionarios; en tanto que los errores de la ecuación (2) sí lo son; por consiguiente, al ser estables las diferencias en (2) existe cointegración.

A la luz de estas evidencias se constata, por un lado, la desvinculación entre la actividad económica de la industria del plástico, típicamente manufacturada por PyMEs, y el crédito bancario concedido a ésta. De otro lado, se confirma una estrecha relación entre la producción de la rama cervecera, duopólica y compuesta apenas de 25 establecimientos, con el crédito comercial obtenido.

En el primer caso, se muestra que los bancos tienen una dinámica independiente que hace impensable la presencia generalizada de relaciones de largo plazo entre aquéllos y las PyMEs; mientras que los nexos bancarios con la dinámica de los establecimientos cerveceros son más cercanos y duraderos, sin que esto signifique que el crédito bancario tenga un peso fundamental en la producción, pues el coeficiente de la regresión cointegrante asociado a esta variable resultó muy pequeño (0.043876).⁸ Esto coincide con los datos observados

⁸ Para mayor información acerca de las pruebas de cointegración realizadas consultar la sección de anexos.

en la gráfica 3.3, así como con los resultados encontrados en el análisis de cointegración para toda la industria, al principio de este apartado y en general es coherente con lo mostrado a lo largo de este capítulo en el sentido de que el crédito comercial ha disminuido.

Por todo lo anterior, se fortalece la idea de un racionamiento crediticio para las PyMEs del sector manufacturero, por lo menos desde finales 1994 a 2008.

Si bien los indicios mostrados hasta ahora han sido encaminados a corroborar una restricción del crédito hacia las PyMEs manufactureras, es importante no perder de vista los resultados encontrados en el análisis de cointegración para toda la industria, dado que manifiestan una escasez generalizada para todas las empresas como consecuencia de las mutaciones sufridas por el sector financiero y referidas en el capítulo dos de esta investigación.

Con esta perspectiva y de acuerdo a las cifras del Banco de México, se refleja en primer lugar una disminución en la participación del sector productivo⁹ como parte del total de los préstamos concedidos al sector privado. En diciembre de 1994 por ejemplo, los recursos otorgados a los sectores primario, secundario y terciario como parte del crédito total del sector privado representaron 73.4 por ciento, en diciembre de 2008 en cambio, se ubicaron en 55.9 por ciento, 17.5 puntos porcentuales menos. En el detalle de las cifras presentado en el cuadro 3.5 es posible advertir la caída sistemática en estos tres sectores, presentándose la más severa en el caso del sector servicios con 9.6 puntos porcentuales a la baja.

⁹ Para efectos de esta investigación se considera como sector productivo el comprendido por el agrícola, silvícola y pesquero, asimismo, el industrial y de servicios.

Cuadro 3.5
Cambios en la composición del crédito bancario hacia el sector privado
1994-2008
Estructura porcentual

	Total	Sector privado	Agro., silv. y pesca	Industrial	Servicios	Vivienda	Consumo
D-94	100	90.9	7.1	28.2	38.1	18.0	8.3
D-95	100	90.7	5.7	27.0	34.5	23.6	5.8
D-96	100	91.3	6.1	27.1	31.3	27.4	4.4
D-97	100	91.8	6.1	27.5	31.0	28.8	3.9
D-98	100	89.2	6.1	29.0	28.8	30.5	3.8
D-99	100	77.8	5.5	27.1	28.8	31.4	4.5
D-00	100	73.8	5.1	26.5	31.8	28.5	6.3
D-01	100	70.4	4.8	26.2	30.7	27.0	9.5
D-02	100	66.7	3.2	25.1	32.3	25.0	12.9
D-03	100	66.7	3.3	25.0	30.8	21.6	18.6
D-04	100	73.3	2.7	23.6	30.1	18.9	24.0
D-05	100	75.0	2.4	18.4	27.1	20.7	31.2
D-06	100	82.7	1.9	16.7	25.8	21.1	33.9
D-07	100	85.0	1.9	20.4	24.8	19.5	33.1
D-08	100	80.9	2.2	25.4	28.5	21.0	23.0

Fuente: elaborado con datos de Banxico.

Pese a que la industria también recibiera menos recursos, al interior de sus sectores hubo algunos cuyos préstamos se incrementaron, así mientras la construcción extendió su participación en el crédito en 17.1 puntos porcentuales, las manufacturas cayeron 15.3, del mismo modo que la minería, cuya merma representó 1.9 puntos porcentuales (cuadro 3.6).

Cuadro 3.6
Cambios en la composición del crédito bancario hacia el
sector industrial

	Minería	Manufacturera	Construcción
1994	2.7	69.5	27.9
2008	0.8	54.2	45.0

Fuente: elaborado con datos de Banxico.

Durante estos años, la caída del crédito a las empresas significó el ligero incremento de los créditos a la vivienda pero sobre todo el extraordinario crecimiento de los créditos al consumo (cuadro 3.5); de manera tal que en diciembre de 1994 estos últimos fueron 8.3 por ciento del total de recursos al sector privado, y en diciembre de 2008 constituyeron 23.0 por ciento; es decir, casi 15

puntos porcentuales más¹⁰. Esta situación se debió con toda seguridad, a su poca sensibilidad respecto a la tasa de interés, misma que los ha situado como una fuente substancial de ganancias para los bancos. Por consiguiente, si para la banca existe un negocio más lucrativo entonces no se interesará por financiar proyectos empresariales, mucho menos de largo plazo; por ello la restricción crediticia aunque se intensifique en las PyMEs, se trata más bien, de una situación generalizada.

3.3 Opciones de financiamiento de las PyMEs

La *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio* realizada por Banco de México (Banxico) ratifica la desvinculación entre la banca privada y el sector productivo en general, y las PyMEs en particular, o bien, el racionamiento crediticio ya mencionado.¹¹ Sobresale, por ejemplo, el hecho de que al menos durante los últimos diez años, los proveedores han sido los financiadores primordiales de las actividades de estas empresas.

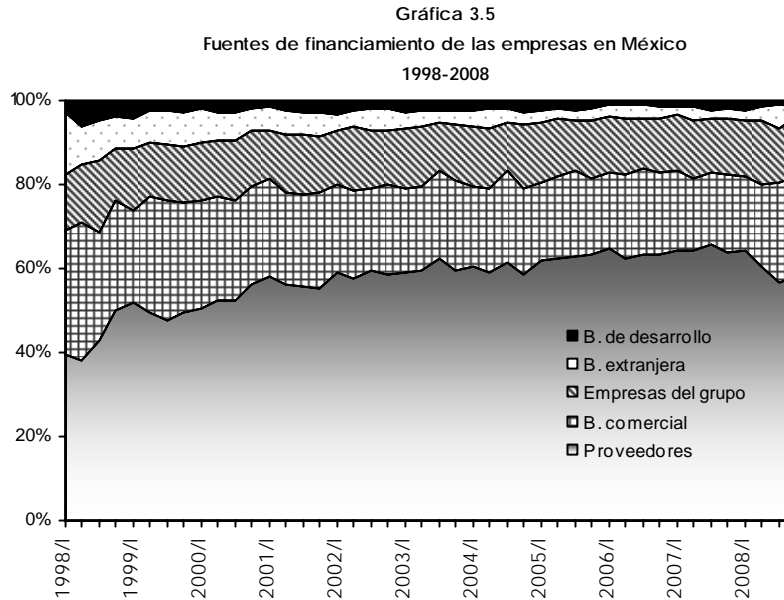
En la gráfica 3.5 es posible distinguir un aumento persistente de este tipo de financiamiento, de manera tal que a principios de 1998, el 37.8 por ciento de las empresas encontraron en sus proveedores la fuente básica de recursos; en tanto que a finales de 2008 lo hicieron el 54.7 por ciento.

Por lo que se refiere a la banca comercial, si bien se conservó más o menos en un mismo nivel, hay que acotar que la proporción de empresas que se financiaron por este medio disminuyó 5.5 puntos porcentuales, al pasar de 28.0 por ciento en 1998 a 22.5 por ciento en 2008. Un asunto significativo y de reflexión, aunque fuera de los límites de este trabajo, es la escasa presencia de la banca de

¹⁰ Es importante no perder de vista que el crédito al consumo comenzó a caer por sí mismo a partir de 2008, esto como producto de el incremento de la cartera vencida y la crisis económica y financiera iniciada en 2007. Si se consideran los valores del crédito al consumo para 2006 y 2007, el crecimiento con respecto a 1994 es de casi 25 puntos porcentuales.

¹¹ Aunque los criterios para la estratificación de las empresas utilizados en la encuesta de Banxico no correspondan a los empleados en la clasificación oficial, se considera que cuando una empresa es menor en términos absolutos, lo será siempre independientemente de las variables empleadas para determinar su dimensión; en ese sentido el análisis derivado de dicha encuesta y desarrollado a continuación resulta válido.

desarrollo, pues se podría suponer, y con razón, un desempeño más dinámico en la vida de las empresas y en especial de las más pequeñas, sin embargo se advierte que no ha sido así.¹²



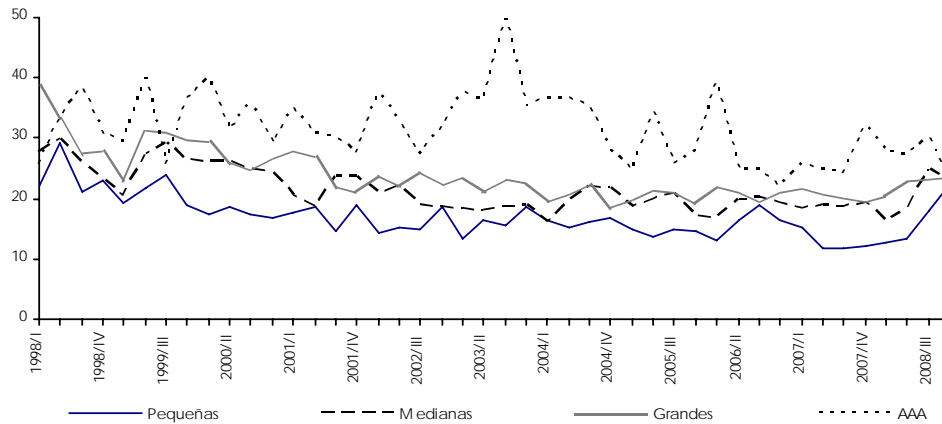
Sería lógico pensar además y como reforzamiento de lo señalado en el ejercicio estadístico, que existe una marcada relación directa entre los recursos bancarios obtenidos y el tamaño de empresa; en efecto, conforme a la gráfica 3.6, la tendencia seguida por estos créditos indica que son en las empresas AAA¹³ donde los bancos se constituyeron como uno de sus principales acreedores, reafirmando de esta forma la idea acerca de que la dimensión empresarial es un factor básico en la obtención de recursos y por consiguiente, para la restricción en el caso de las pequeñas, pues como se verá más adelante, mientras más grandes

¹² Conforme a su misión, la banca de desarrollo encargada de financiar PyMEs es Nacional Financiera (NAFIN), y lo hace principalmente por medio de otros intermediarios, es decir, en segundo piso. No obstante, de acuerdo con los datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), se destaca que este tipo de crédito ha tenido una tendencia a la baja (73.2 por ciento en 1994 contra 9.6 por ciento en 2005) y su volumen absoluto es irrelevante respecto a las necesidades de este tipo de empresas (Gómez, 2007).

¹³ Las empresas AAA son aquellas que contabilizan un valor en ventas por más de 5,000 millones de pesos.

sean las empresas, la diversidad de opciones para financiarse también es más amplia.

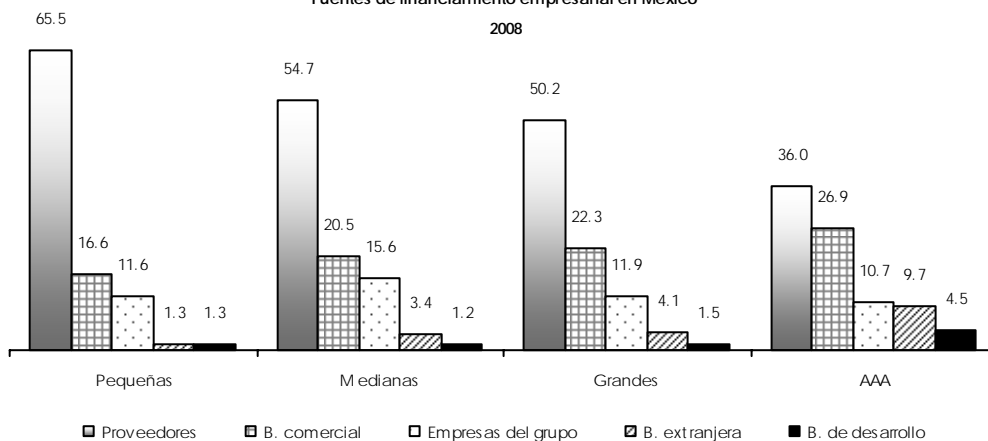
Gráfica 3.6
 Importancia del crédito bancario por tamaño de empresa
 1998-2008



Fuente: elaborado con datos de Banxico.

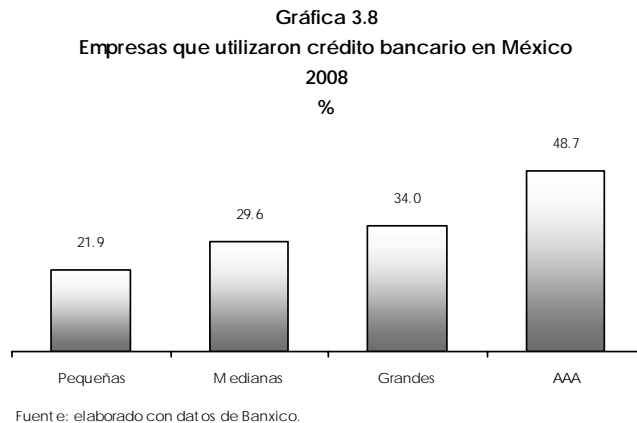
Así, las más pequeñas se financiaron básicamente por medio de sus proveedores, en tanto que las empresas grandes y las AAA accedieron no sólo a los mercados nacionales e internacionales sino que contaron con mayor apoyo financiero por parte de sus oficinas matrices u otras empresas del mismo grupo, entre otros acreedores (gráfica 3.7).

Gráfica 3.7
 Fuentes de financiamiento empresarial en México
 2008



Fuente: elaborado con datos de Banxico.

Las implicaciones derivadas a este respecto se dirigen a reconfirmar una limitada función del sector bancario en su papel de intermediario para con las PyMEs. En 2008, la Encuesta de Evaluación Coyuntural reveló que sólo 21.9 por ciento de las PyMEs utilizaron el crédito bancario, en tanto que 48.7 de las AAA hicieron lo mismo (gráfica 3.8); dicho de otro modo y como se tendrá presente por las secciones anteriores, el crédito concedido por los bancos a este sector no sólo ha sido escaso sino además concentrado en las más grandes.



A lo largo del periodo de estudio, hubo tres razones principales por las cuales las PyMEs no utilizaron crédito bancario, a saber: a) altas tasas de interés (28.4 por ciento); b) negativa de la banca o rechazo de su solicitud (26.4 por ciento) y; c) incertidumbre sobre la situación económica (16.2 por ciento), reflejando en todas ellas los argumentos teóricos aludidos en los capítulos uno y dos en torno a la restricción crediticia para las empresas menores.

Si bien no forma parte fundamental del tema, es importante agregar que el financiamiento forzoso de las PyMEs hacia la gran empresa, es un factor que intensifica la escasez de recursos de las primeras y que constriñe aún más sus posibilidades de crecimiento. A pesar de sus limitadas condiciones, la PyME financia las grandes firmas cuando éstas son sus clientes y como muchas veces las pequeñas dependen de las grandes empresas para sobrevivir no les queda otra opción que adaptarse a sus exigencias, principalmente en lo relativo al plazo del cobro de facturas, a la calidad, al tiempo de entrega de los productos y al precio que están dispuestas a pagarles (Rueda, 2001). En ese sentido, el cuadro 3.7 presenta una

relación inversa entre la dimensión empresarial y el financiamiento dado por este conducto, así de manera irónica a medida que disminuyó el tamaño de empresa, el porcentaje de firmas que proporcionaron crédito fue mayor.

Cuadro 3.7
Empresas que otorgaron crédito y proporción destinada
a grandes empresas
2008
(%)

	Dieron crédito	Grandes empresas
Pequeñas	79.0	80.3
Medianas	81.0	74.1
Grandes	77.8	72.2
AAA	65.3	60.0

Fuente: elaborado con datos del Banxico.

Así, con todo y la astringencia crediticia, las grandes empresas no sólo han contado con los canales formales, nacionales y extranjeros para financiar sus operaciones e inversiones, sino además, han arrebatado de manera directa crédito a sus proveedores menores debido al poder monopsónico que les ejercen.

Por último, es importante mencionar que del reducido margen de crédito bancario ya mencionado, la mayor proporción fue destinado al financiamiento de capital de trabajo, pues la inconvertibilidad de plazos no permite más, así de 1998 a 2008, el 62.7 por ciento de empresas pequeñas y medianas en promedio utilizaron los recursos bancarios para financiar sus actividades cotidianas, mientras que apenas 14.6 por ciento emplearon el crédito para inversión y el 7.0 por ciento para comercio exterior.

Pese a que los antecedentes hasta aquí expuestos evidenciaron que la ruta de la banca comercial se ha trazado hacia la industria con predominio de la gran empresa, el papel clásico de los bancos como intermediador de recursos queda en entredicho al reafirmarse no sólo la pobreza en cuanto al otorgamiento del crédito productivo, sino el racionamiento crediticio hacia la PyME, como tal la idea schumpeteriana acerca de que los banqueros “son la fuente del poder de compra para la inversión y la innovación” se ha desvanecido (Sala-i-Martin, 1994).

Sin embargo, se reconoce que el asunto trasciende el terreno de la voluntad personal o del compromiso con el entramado productivo nacional, por ello la escasez de recursos no es un asunto que haya involucrado sólo a la PyME, sino que en general ha comprendido a todo el sector productivo. Una red empresarial desarticulada, generadora de poco valor agregado y en su mayoría incapaz de ofrecer garantías (entre otras características propias de la industria mexicana), acompañada de un sistema financiero e institucional cuyas reglas del juego no son claras y transparentes en el sentido mencionado por Ayala (2003), han dado por resultado la orientación de los bancos hacia actividades que les permitan obtener mayor rentabilidad y menos riesgo, como es el financiamiento del consumo, la vivienda y empresas grandes.

Las razones que explican estos hechos son múltiples y constituyen “una compleja maraña de factores estructurales ... por lo que su reversión será, seguramente, muy difícil y lenta” (Lecuona, 2009). No obstante, para efectos de esta investigación se pueden concentrar en dos grupos: el primero en factores atribuibles a las PyMEs y el segundo en imputables a los bancos.

3.4 Causas de la insuficiencia de recursos bancarios

Las causas de la escasez de crédito bancario a las PyMEs en México pueden agruparse en dos categorías: a) las relacionadas con la operación y naturaleza de los mercados financieros, en conjunto con el contexto que moldea el comportamiento e incentiva (o no) su otorgamiento; y b) las asociadas con condiciones y características propias de este tipo de empresas.

3.4.1 Razones imputables a las PyMEs

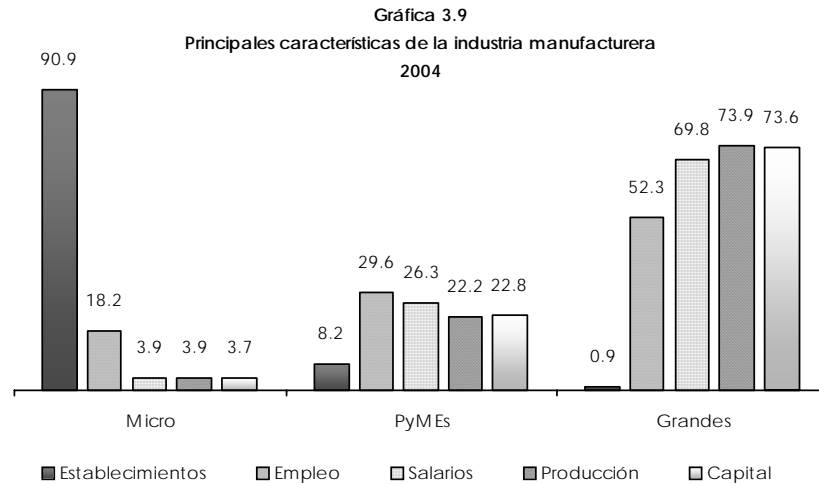
Aunque ya se han mencionado algunas de las causas por las cuales las PyMEs por sí mismas no resultaron atractivas en términos de préstamos bancarios, es importante concretar las características que definieron al sector manufacturero mexicano con el fin de mostrar sus debilidades estructurales.

Conforme a los Censos Económicos 2004 realizados por el INEGI, la industria manufacturera en México destacó en la generación de producción bruta total¹⁴ (43.3 por ciento), generó el 17.9 por ciento en términos de valor agregado bruto¹⁵, concentró 10.9 por ciento de las unidades económicas y a una de cada cuatro personas ocupadas¹⁶. No obstante, al igual que el resto de la economía, las manufacturas se conformaron en una mayor proporción por micro empresas (0 a 10 personas), muy pocas pequeñas y medianas (entre 11 y 250 personas) y menos del uno por ciento de grandes (más de 250 personas), composición que se revirtió por lo que se refiere a su impacto económico; esto es, en su contribución a variables tales como el empleo, el ingreso, la producción y el capital (gráfica 3.9)(INEGI, 2006).

¹⁴ La producción bruta total (PBT) es definida por el INEGI como el valor de todos los bienes y servicios emanados de la actividad económica como resultado de las operaciones realizadas por las unidades económicas incluye la producción en proceso o en espera de clientes y la producción de activos para uso propio. Aritméricamente, la producción bruta total es la suma del valor añadido por conducto de la actividad creadora y transformadora del trabajo más el consumo interno.

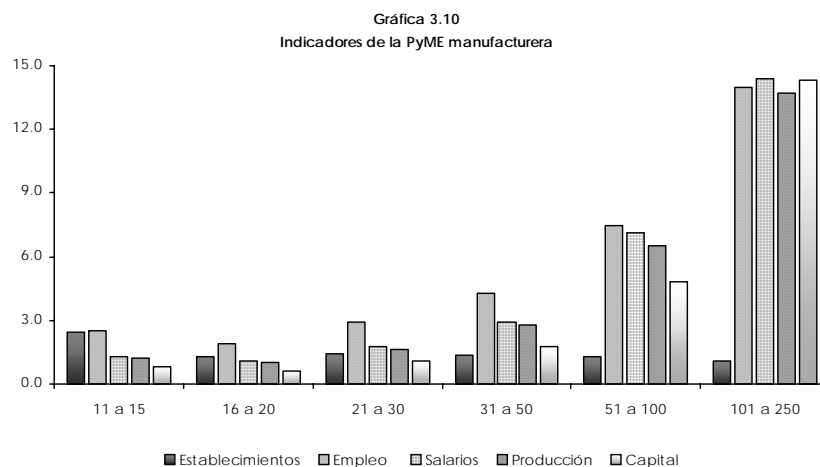
¹⁵ El valor agregado bruto (VA), definido por el INEGI, es el total de la producción valuada a precios básicos, menos el consumo intermedio que se registra a precios de comprador. Se le denomina bruto porque no se le ha deducido el consumo de capital fijo. Esta variable también es resultado de la suma de las remuneraciones de los asalariados, más los impuestos sobre la producción. La diferencia básica entre la PBT y el VA, es que la primera se refiere a lo que se produce en el país considerándose todo lo requerido para la producción (hasta los impuestos); mientras que para el segundo, al valor resultante de lo producido se le descuentan los insumos con el fin de no duplicar lo que se elaboró en una primera fase de producción, con lo reportado en una segunda o tercera, dado que los productos resultantes de un primer proceso, se convierten en insumos de un segundo y los productos de éste en insumos de un tercer proceso. La diferencia entre las distintas fases de la producción, es el valor añadido en cada una de ellas.

¹⁶ El personal ocupado incluye al personal dependiente de la razón social y al personal no dependiente de la misma, este último se define como las personas que trabajan para la unidad económica, pero que son ajenas a la razón social y realizan labores como la producción, comercialización, prestación de servicios, administración, contabilidad, entre otras; al mismo tiempo de que cubren como mínimo una tercera parte de la jornada laboral de la unidad económica.



Fuente: elaborado con datos de INEGI.

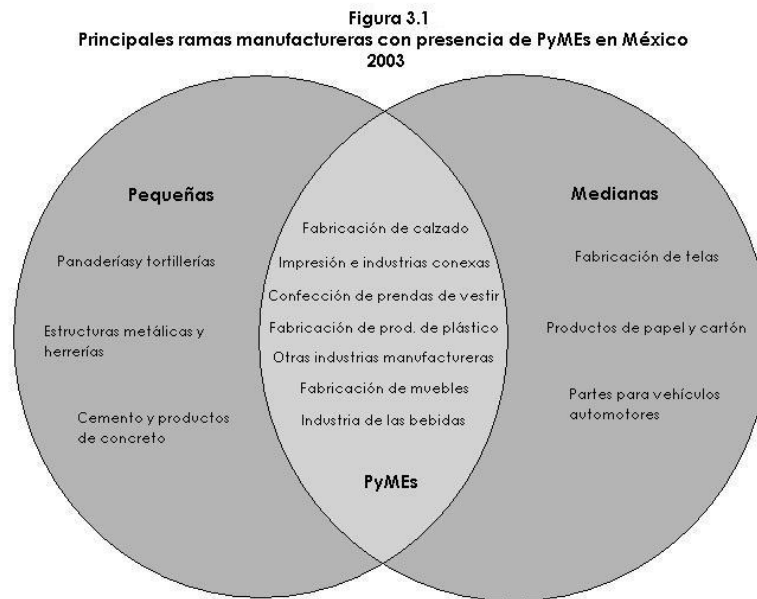
A pesar de esto, como puede observarse en la gráfica 3.10, no importa la escasa presencia de PyMEs en cuanto al número de establecimientos (8.2 por ciento), puesto que sobresale un relativo alcance en cuanto a los empleos creados (29.6 por ciento), los salarios pagados (26.3 por ciento), la producción generada (22.2 por ciento) y el capital invertido (22.8 por ciento). Empero, esta cifra debe atenderse con cautela, pues al interior de las PyMEs, las cifras desagregadas reproducen el mismo patrón polarizado de la industria, de otros sectores y en general de toda la economía. Gráfica 3.10.



Fuente: elaborado con datos de Torres González y García Cruz (2003).

Resulta que, debido a la naturaleza de sus industrias integrantes, el sector manufacturero se caracterizó por una aguda diversificación: en él coexistieron actividades altamente concentradas, relacionadas con la gran empresa, como la industria automotriz, la elaboración de cerveza o la refinación de petróleo; junto con industrias atomizadas, basadas principalmente en las empresas de menor tamaño, como la fabricación de productos de herrería, elaboración de pan, tortillas de maíz, purificación de agua e industrias del plástico, entre otras (INEGI, 2006).

En conjunto, la pequeña y mediana empresa se concentró tanto por el número de establecimientos (53.8 y 43.2 por ciento, respectivamente) como por el personal ocupado (52.7 y 43.3 por ciento) en 13 ramas (figura 3.1); en general, las empresas pequeñas dieron empleo en promedio a 22 personas, en tanto que las medianas lo hicieron a 112.



Fuente: elaborado con datos de INEGI.

Aun cuando en la figura 3.1 se distingan industrias con mayor dinamismo y desarrollo económico como la cementera o las autopartes, lo cierto es que el grueso de estas empresas se ubicaron en segmentos poco exigentes, de fácil entrada y definidos en general por un exceso de oferta de carácter estructural, lo que predispone la obtención de ingresos bajos y conduce a inversiones en medios productivos, insumos y capacitación insuficientes (Altenburg, 2001). Conforme a la

gráfica 3.10, sobre todo en la pequeña empresa fue notoria la baja participación de los salarios y la producción de bienes con poco valor agregado.

Bajo estas circunstancias, no resulta extraño que muchas de estas empresas sean muy jóvenes (menos de un año de operación), con capital limitado, a veces sin registros formales ni vínculos cercanos con el sector financiero o fuera de eslabonamientos en las cadenas productivas (Rueda, 1999).

Así por ejemplo, en el marco de la producción flexible y la formación de clusters o “aglomeraciones productivas” como símbolo distintivo de esta forma de producir, la mayoría de las PyMEs manufactureras mexicanas no se insertaron como unidades económicas eficientes e innovadoras al estilo de los países industrializados; sino que en muchos casos se trató de establecimientos casi de corte artesanal, con poca especialización interna y básicamente dominados por bienes de consumo poco intensivos en tecnología. De ahí que proliferen la fabricación de calzado, de muebles, de prendas de vestir o de productos metalmecánicos sencillos tales como los manufacturados en herrerías. En términos generales se considera que dichas aglomeraciones productivas están compuestas por empresas ubicadas en actividades con barreras de entrada muy bajas en términos de capital y conocimientos, típicamente ubicadas en regiones pobres con altos índices de desempleo y subempleo (Altenburg, 2001).

Entonces, la presencia de estas unidades económicas obedece a la conformación de un sector informal sobreviviente y no a una lógica de crecimiento económico o nuevas oportunidades de mercado, reflejándose más bien la escasez de oportunidades de empleo o la ausencia de un mercado laboral capaz de absorber la creciente población económicamente activa (Rueda, 1999), (Altenburg, 2001).

Como podrá suponerse, la actuación de estas empresas se traduce en muy poco grado de especialización entre ellas, incluyéndose la escasa inserción en alguna cadena de valor; un bajo nivel de acción conjunta y falta de confianza para cooperar en beneficio mutuo; una alta volatilidad y falta de mecanismos legales para hacer valer contratos; escasas posibilidades de ofrecer garantías; limitada capacidad innovadora; falta absoluta de mecanismos de investigación y

la ausencia de vinculaciones con empresas más modernas que podrían actuar como agentes de cambio.

A las anteriores condiciones consustanciales es necesario agregar el hecho de que las grandes empresas transnacionales inducen a sus proveedores mundiales a establecer sucursales alrededor de sus plantas, motivo por el cual la participación para la PyME nacional, se reduce a la proveeduría de insumos sencillos e indirectos (materiales de empaque, impresión de manuales, moldes y troqueles). De esta forma se pueden explicar dos cosas, primero, la existencia de empresas de menor tamaño en industrias como la cementera e incluso la automotriz; y segundo el hecho de que a pesar de interactuar con empresas de alto nivel tecnológico y pertenecer a una cadena de valor, el grado de vinculación del pequeño empresariado nacional para procesos de aprendizaje es muy bajo (Rueda, 1999).

Por consiguiente, a la poca especialización empresarial en México le sobreviene una escasa división del trabajo en determinados eslabones de la cadena productiva; por lo cual se desaprovecha la complementariedad entre las empresas a partir de sus distintos tamaños. Si bien es cierto que las grandes determinan la trayectoria tecnológica, las pequeñas también contribuyen a mantener la competitividad, en virtud de que pueden ofrecer servicios altamente especializados y flexibles (Altenburg, 2001).

Finalmente y por todo lo antes dicho, la actividad manufacturera en México se expresa a partir de una gran brecha productiva (capítulo dos, cuadro 2.2) entre empresas pequeñas y grandes; dentro de las PyMEs, las empresas que producen bienes de capital, productos de alto contenido tecnológico o intensivos en conocimientos son muy pocas.¹⁷ Quizás una de las implicaciones más perversas derivadas de esto, es que la poca demanda de insumos ofrecidos -sobre todo por empresas pequeñas- y la limitada posibilidad de inclusión virtuosa y exitosa en las

¹⁷ Mientras que los países ricos invierten al menos el 1 por ciento del PIB en investigación y desarrollo, México no alcanza ni el 0.5 por ciento. Igualmente, el porcentaje de técnicos e ingenieros en la población es muy bajo. Estos indicadores reflejan problemas tanto de las empresas como del entorno institucional, pues mientras las primeras se desempeñan en actividades de bajo contenido tecnológico; las instituciones públicas de investigación y enseñanza, además de la falta de recursos, a menudo carecen de una clara orientación empresarial (Altenburg, 2001).

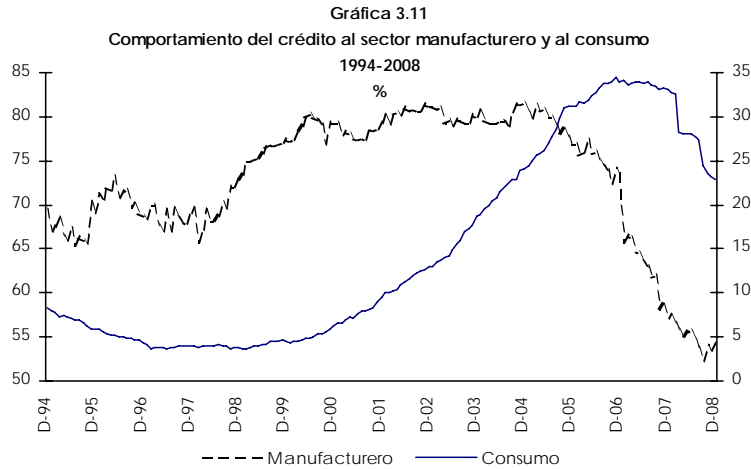
cadenas de valor, prevalece e incluso profundiza la heterogeneidad como rasgo estructural de la producción. Con todo ello, las probabilidades de ampliar las relaciones financieras entre la PyME manufacturera y la banca privada se desvanecen, más aún con un sistema bancario que ha perdido las relaciones personales que habían entre los funcionarios de los bancos en las sucursales y los dueños de las empresas menores.¹⁸

3.4.2 Razones imputables a los bancos

Por el lado de los bancos, la razón fundamental por la cual no dan crédito a las PyMEs es que éstos cuentan con la posibilidad de extraer ganancias a partir de otros negocios, tales como el crédito al consumo o la compra y venta de instrumentos financieros. Si el sector bancario puede obtener –con menos riesgo- mayores y mejores utilidades de manera casi irrestricta ¿cuáles serían los motivos para prestar a un conjunto de empresas como las descritas en el apartado anterior? Esto sin contar con que la regulación financiera en materia de PyMEs encarece aún más los préstamos destinados a este sector y por consiguiente termina por nulificar los incentivos para el crédito.

La gráfica 3.11 muestra el comportamiento del crédito concedido al sector manufacturero y al consumo. Es evidente el crecimiento exponencial que tuvo el consumo hasta finales de 2006, mientras que el crédito al sector manufacturero presentó un comportamiento más o menos estable hasta 2005 para luego decrecer sistemáticamente y a un ritmo más acelerado a partir de la crisis financiera y económica de 2008.

¹⁸ Lecuona (2009) recalca la importancia de las relaciones personales entre los funcionarios de los bancos y los dueños de las PyMEs para el flujo del crédito bancario, debido a que la información cualitativa generada constituye un bien intangible muy valioso, toda vez que complementa y apoya la información cuantitativa, asimismo crea y refuerza lazos de confianza y conocimientos mutuos. En el caso mexicano, dicho activo se perdió por razón de todas las transformaciones ocurridas en la banca a partir de 1982 y a la fecha no se ha podido reponer; el autor agrega que mientras no se restituyan estas relaciones, el crédito continuará estancado especialmente en un contexto de poca información empresarial y debilidad jurídica característico de México.



Fuente: elaborado con datos de Banxico.

En general los préstamos al consumo son uno de los signos distintivos de la desregulación del sistema financiero pues el carácter inelástico de dichos créditos respecto de su precio facilita la obtención de utilidades de manera efectiva y sobre todo sostenida. Actualmente, las principales ganancias de la banca originadas por la intermediación de recursos provienen del crédito al consumo, tanto por el nivel de las tasas de interés, como por el requerimiento del pago mínimo por el uso de tarjetas de crédito.¹⁹ Así, en 2008, el 56 por ciento de las comisiones que cobraron los bancos provinieron de las tarjetas de crédito, lo que combinado con tasas de interés cercanas al 40 por ciento, hicieron que la mayoría de los ingresos procedieran de este concepto. Más aún, como en México, en promedio, 60 por ciento de los usuarios de tarjetas de crédito paga sólo el monto mínimo que el banco les solicita, difirieren de manera perpetua el pago de su deuda, misma que bajo este esquema puede incrementarse hasta 7.75 veces.²⁰

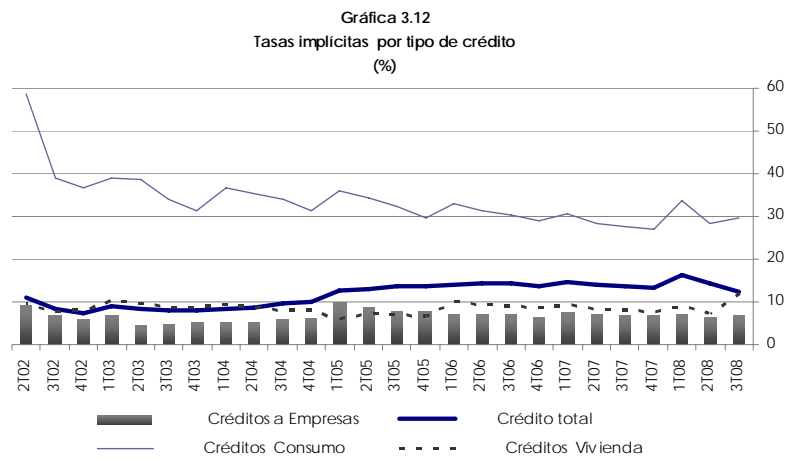
Sin embargo, conviene agregar que durante la crisis de 1995, estos créditos también fueron los más castigados, en el sentido de decrecer prácticamente

¹⁹ Según cálculos basados en datos de la CNBV, los ingresos de operación obtenidos por la banca múltiple durante el tercer trimestre de 2008 se explicaron principalmente por la vía del margen financiero (69.6 por ciento), así como por las comisiones netas (26.5 por ciento) y la compra-venta de valores (3.9) (Gómez, 2009). De los ingresos adquiridos mediante préstamos, los más relevantes fueron los provenientes del crédito al consumo al contribuir con el 54.1 por ciento. Por su parte, de las comisiones cobradas, 20.2 por ciento correspondieron al otorgamiento inicial de estos créditos.

²⁰ El Financiero, 12 de junio de 2008.

durante todo el periodo crítico de la crisis (1995-1996). Fue hasta 1999, cuando el crédito al consumo inició un crecimiento interrumpido hasta el cuarto trimestre de 2006 como punto álgido de dicha tendencia, a partir de esta fecha detuvo su crecimiento sin que ello represente una pérdida sustancial como parte del total de los créditos a todo el sector privado.

Resulta que en tarjetas de crédito y en créditos al consumo, las tasas implícitas de rendimiento fueron mayores y por consiguiente más atractivas que el resto de los distintos tipos de cartera. La gráfica 3.12 por ejemplo, “muestra que los préstamos al consumo pueden colocarse a tasas superiores en más de 15 puntos respecto de los demás” (Gómez, 2009), lo que implica, al menos hasta 2008, que un peso prestado al consumo aportó al sector bancario en términos de rendimiento, el doble de lo contribuido por un peso dado a la producción, aun cuando esta tasa haya disminuido.



Fuente: Gómez, 2009.

Ello no significa que el consumo sea una cartera con menor riesgo, pues como puede observarse en el cuadro 3.8, el nivel de morosidad en estos créditos es mayor que en los comerciales (sin que ello represente un peligro mayúsculo para el sector bancario). A pesar de esto, los primeros resultaron más seductores debido a varios factores -algunos ya mencionados-; uno de ellos tiene que ver con el hecho de que son más susceptibles de fijarles una tasa de interés superior como

compensación por su riesgo, o en otras palabras, a que son menos elásticos (Mantey, 2004).

Cuadro 3.8
Índice de morosidad por tipo de cartera
(%)

	<i>3T 2007</i>	<i>1T 2008</i>	<i>2T 2008</i>	<i>3T 2008</i>
Para todo el sector	2.8	2.5	2.5	2.4
Crédito a empresas	1.0	1.0	1.0	1.0
Crédito al consumo	5.8	5.7	5.8	5.6
Créditos a la vivienda	2.7	2.8	2.7	2.6

Fuente: Gómez, 2009.

Hasta 2008, los ingresos por intereses provinieron primordialmente de créditos al consumo (más de 50 por ciento), esto a pesar de que la proporción de este tipo de crédito es de alrededor de 23.5 por ciento de la cartera. Los créditos a empresas, por su parte, sólo aportaron un poco más de 25 por ciento de los ingresos por créditos aun cuando ocuparon más de 35 por ciento de la cartera total.

Si por el lado de los ingresos los créditos al consumo resultaron altamente atractivos, por el lado de los costos esta condición se refuerza. Como se sabe, por ley y de acuerdo al riesgo asociado a las diferentes carteras crediticias, se estima un cierto monto de reservas preventivas con el fin de cubrir cualquier pérdida derivada de los préstamos. Según Patlán y Gómez (2009) existen indicios de que las provisiones constituidas para los créditos comerciales pudieran ser excesivas²¹ desincentivándose aún más el otorgamiento de estos créditos, pues la rentabilidad esperada por los bancos sería menor. En 2007, por ejemplo mientras el total de la cartera vencida estuvo protegida en 1.5 veces, en el caso de los préstamos comerciales se requirieron más de 3 veces de reservas creadas para el mismo fin (cuadro 3.9) lo cual lógicamente encarece el crédito; esto a pesar de que la probabilidad de incumplimiento asociada a la cartera comercial ha mostrado una

²¹ La metodología empleada para la clasificación de la cartera y por consiguiente para la estimación de las reservas es un tema que vale la pena ser revisado (Rojas, 2005), pues mientras que para evaluar un crédito comercial se considera (caso por caso) la situación financiera, el entorno económico, la fuente e historial de pago, la calidad de la información así como las garantías; los préstamos a la vivienda, a las tarjetas de crédito y otros créditos al consumo son catalogados como homogéneos y por tanto valorados de manera colectiva calculándose entonces sus provisiones con base en porcentajes previamente establecidos (Banco Nacional de México, 2006).

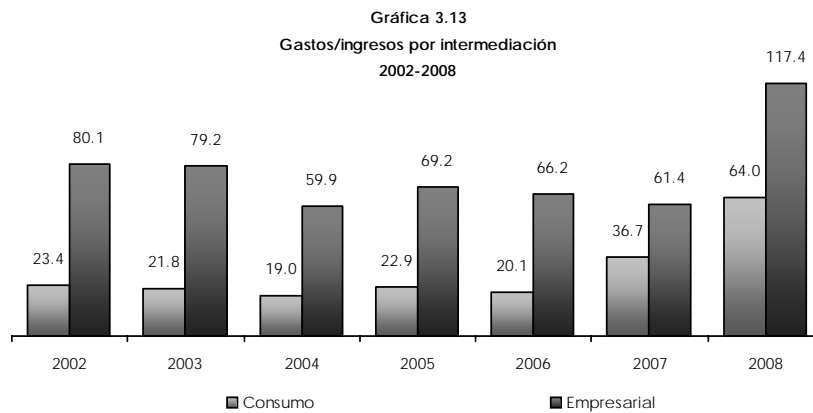
tendencia descendente, a diferencia de lo ocurrido con la de consumo y en particular con las tarjetas de crédito.

Cuadro 3.9
Datos de la cartera de crédito de la banca comercial
Junio 2007
(millones de pesos)

	<i>Cartera vigente</i>	<i>Cartera vencida</i>	<i>Índice de morosidad (%)</i>	<i>Reservas preventivas</i>	<i>Cobertura de cartera vencida (%)</i>
Créditos comerciales	833,988	6,023	0.7	22,123	367.3
Act. empresarial o comercial	590,374	5,997	1.0	19,394	323.4
Entidades gubernamentales	176,247	0	0.0	1,296	-
Créditos de consumo	398,390	21,357	5.1	17,337	81.2
Crédito a la vivienda	240,999	7,751	3.1	12,148	156.7
TOTAL	1,473,377	35,131	2.3	53,328	151.8

Fuente: Patlán y Gómez (2009).

De manera tal que, como se aprecia en la gráfica 3.13, el monto de recursos destinados a financiar un crédito al consumo es menor que el requerido para un crédito comercial. La relación entre los gastos y los ingresos, por ejemplo, evidencia que la inversión para otorgar un préstamo al consumo resulta por lo menos un 50 por ciento, más barata que la necesaria para un crédito comercial, lo que inevitablemente se traduce en un motivo adicional para preferir los primeros, dado que las empresas y en concreto las PyMEs aparecen no sólo como muy costosas, sino además, como muy riesgosas desde la perspectiva de las instituciones de crédito (Patlán y Gómez (2009)).

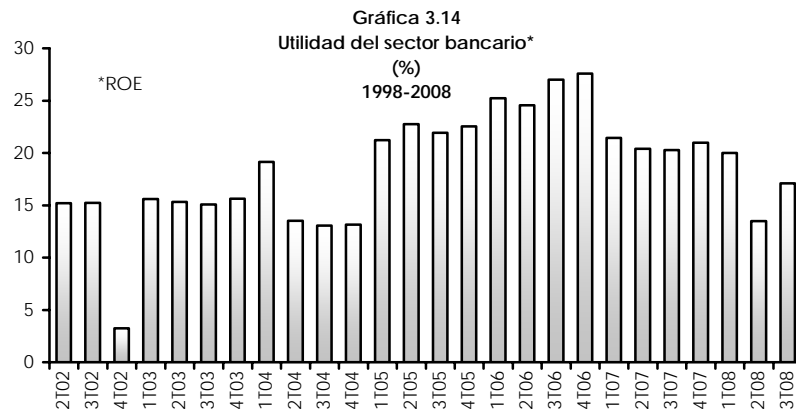


Fuente: elaborado con datos de la CNBV.

3.4.2.1 Utilidad bancaria

Las estrategias llevadas a cabo por los bancos y descritas anteriormente, les han permitido mantener los mismos niveles de utilidad al menos desde 1998, ello sin incrementar el otorgamiento del crédito y sobre todo aumentar su derivado natural: el riesgo. Con ello, pese a desatender su supuesta vocación natural, su ganancia permaneció inalterable, aunque al costo social de haber causado una lesión general al financiamiento y desarrollo del sector empresarial (y por ende hacia la actividad productiva).

Conforme a la gráfica 3.14, se puede advertir que la utilidad bancaria permaneció relativamente estable, lo que implicó que los bancos han podido prescindir de altos volúmenes de crédito para la obtención de ganancias, situación que no puede pasar inadvertida si en la naturaleza de los bancos no radicase justamente la intermediación de recursos.



Fuente: elaborado con datos de CNBV.

Si bien es cierto que como cualquier otro negocio, su fin último es la generación de utilidades sin atender el origen de las mismas, y en última instancia a la valoración del capital bancario poco le interesa si compra o vende valores o bien si favorece el crecimiento de un país, también es cierto que los daños ocasionados por destinar montos menores de crédito hacia el sector empresarial aletargan las actividades económicas y de persistir esta situación se podría llegar a la parálisis, incluso, crónica. Vale la pena mencionar que la displicencia bancaria hacia el desarrollo económico de un país es más acuciante cuando se forma parte de un

conglomerado extranjero que opera internacionalmente y que sus estrategias financieras las definen en alguna parte del mundo.

Así las cosas, sin incentivos para otorgar créditos y con fuentes seguras para la ganancia -y descritas en el capítulo dos-, las mutaciones experimentadas por los bancos, en particular la astringencia crediticia hacia las PyMEs, queda la pregunta en el aire en el sentido de cómo acercar a los bancos privados al camino del crédito comercial.

3.5 Consideraciones a reorientar el crédito hacia la PyME

Aunque la canalización del crédito bancario hacia la pequeña y mediana empresa manufacturera debe considerar múltiples factores, se resaltan algunos elementos, considerados actualmente como ociosos, los cuales al tomarse en cuenta podrían favorecer la reorientación de los recursos hacia este sector empresarial en general, a muy bajo y su disponibilidad es casi inmediata, a saber:

i) Para reducir los problemas inherentes de información y por consiguiente fortalecer la confianza entre el sector bancario y el empresarial puede ser el uso de terminales punto de venta (TPV). Hoy día existe la infraestructura física para ejecutar este proyecto pues al menos ocho de cada diez pequeñas y medianas empresas ya tienen un vínculo establecido con el sector bancario. Una encuesta sobre los servicios financieros utilizados por las PyMEs en 2002 mostró que el 85 por ciento de las pequeñas empresas manufactureras y el 96 por ciento de las medianas utilizaron los bancos comerciales como medio de pago, en la modalidad de cuentas de cheques, pago de impuestos, pago de servicios, pago de nómina y tarjetas de crédito. Adicionalmente, la penetración de la banca electrónica es del orden de 73 por ciento y 64 por ciento de uso de la banca por teléfono en las PyMEs encuestadas (CONDUSEF-Berumen y Asociados, 2002).

Esta medida contrarrestaría los efectos adversos resultantes de la poca información debido a que muchos de los registros financieros quedarían asentados al momento de efectuar una venta, este mecanismo es capaz de emitir información fidedigna y de alta calidad a los bancos. Al mismo tiempo de que puede ser

empleada como base para el inicio de registros contables más formales, pues se considera que los balances de las PyMEs no son lo suficientemente claros dado el uso de técnicas de contabilidad inadecuadas y la falta de experiencia empresarial.

Con la implementación de una TPV no sólo se podría iniciar una relación más estrecha entre el banco y las PyMEs, sino que se incrementaría la bancarización del aparato productivo y por extensión de toda la economía, al formalizar las operaciones.

ii) Para elevar los estándares tecnológicos de la mayoría de PyMEs involucradas en actividades sencillas se cuenta con la vinculación entre la empresa y la universidad como una fuente de conocimiento; por consiguiente habría que fortalecerla. Al mismo tiempo, se contribuiría a reducir la dependencia tecnológica y se favorecería al crecimiento de las empresas menores, así como a su competitividad. Al transformarse en empresas más productivas, se abre la posibilidad para integrarse y conformar cadenas productivas con mayor valor agregado; a la postre, esto se traduciría en empresas más sólidas y por consiguiente con mayores probabilidades de financiar.

iii) Es importante revisar los criterios de clasificación de las PyMEs, pues aun cuando su problemática se aborde desde una perspectiva general y la clasificación oficial se elabore en función de los objetivos de las instituciones, de las políticas de apoyo, o de programas específicos; lo cierto es que las características económicas, el nivel de desarrollo, el potencial productivo, de acumulación innovación y generación de empleo, constituyen los factores clave para la diferenciación entre estas empresas.

Algunos autores han señalado la pertinencia de utilizar parámetros de estratificación en función de los activos fijos y la tecnología, así como los beneficios netos, entre otras variables, con el fin de establecer una nueva perspectiva y categoría de análisis. Cualesquiera que sean esos criterios la importancia de una reclasificación radica en redimensionar el impacto de este conjunto de empresas, y del universo empresarial en general, no en función del número de sus empleados, sino por medio de sus niveles de desarrollo.

iv) Por último, considerar que mientras las condiciones sean propicias para la obtención de utilidades sin otorgar mayores volúmenes de préstamos a las empresas, la banca comercial continuará desincentivada a prestar a la PyMEs, de modo que ante esta ausencia deberá resurgir la banca de desarrollo.

Conclusiones

A pesar de la poca información existente en materia del crédito bancario otorgado a la pequeña y mediana empresa, la experiencia mexicana en la industria manufacturera de 1995 a 2008, corrobora la presencia de recursos restringidos hacia estas empresas. Del exiguu crédito bancario comercial, se logró inferir que el proporcionado a las empresa menores fue apenas un residuo de los montos prestados; aún en los casos donde se prestó en mayor volumen, el monto real resultó mínimo comparado con el que se requeriría para impulsar a este sector.

De un lado y debido a la naturaleza del sector financiero éste siempre operará bajo un entorno de restricción crediticia o de demanda insatisfecha, acentuándose dicho estado a media que la incertidumbre se incremente. Si las PyMEs representan un conjunto de alto riesgo en el cual lo incierto se amplía, entonces la proporción de recursos destinada a este grupo será de muy pequeñas dimensiones.

Al mismo tiempo, cuando esta inherente restricción crediticia se conjuga con un marco jurídico de completa libertad financiera, los bancos comerciales y en general el sistema financiero, se abstienen de otorgar créditos a mediano y largo plazos como lo requiere la producción, ubicándose así en actividades tales que les permitan valorizar su capital rápido y casi libre de riesgo, como la compra-venta de valores gubernamentales, o bien bajo riesgo pero con altas tasas de rentabilidad, como es el caso de los créditos al consumo. En cualquier circunstancia, mientras los bancos cuenten con otras fuentes de ganancia a menor riesgo o a mejor costo, los incentivos para prestarle a las PyMEs continuarán escasos, por no decir nulos.

En cuanto a las PyMEs, algunas de sus principales limitantes están dadas por la ausencia de garantías, la escasa productividad mostrada, así como por la inestabilidad de los proyectos y los altos costos de transacción derivados de todo esto. Bajo estas circunstancias, los bancos comerciales no pueden ser considerados como uno de sus principales impulsores en el terreno del crédito pues imperan dificultades de tipo estructural, pero sobre todo contextual y coyuntural, tanto por el lado del sector bancario como por el de las PyMEs que así lo definen.

Las características propias de cada economía y el marco jurídico financiero de la misma, entre otros factores, constituyen algunos de estos factores. La legislación vigente actual por ejemplo, reafirma y amplifica la desvinculación entre los bancos y las PyMEs, pues el riesgo que les atribuye se encuentra sobrevalorado. Asimismo, el impedimento para cumplir los contratos o el cobro de las garantías se compensa por medio de la ampliación de las reservas preventivas, encareciéndose aún más los préstamos a estas empresas.

Por todo lo antes expuesto, es inevitable la revaloración de la banca de desarrollo como entidad financiera encargada de otorgarle crédito a las PyMEs de manera directa y bajo previa capacitación de los empresarios. Como banca de segundo piso ha significado una figura muy tibia y pobre equiparada con los requerimientos de la economía. El crecimiento económico demanda la creatividad en el diseño de políticas y no el manejo ideológico pendular que se ha empleado al menos durante los últimos sesenta años. En la actualidad, las consecuencias de estas acciones se han tornado demasiado peligrosas si se atiende a las implicaciones sociales -en el sentido más amplio del término- que ya han comenzado a perfilarse.

Sin perder de vista los límites del crédito bancario se pueden implementar mecanismos que al menos atenúen la restricción propia del mercado financiero. La teoría de los mercados contestables, por ejemplo, proporciona un marco de referencia para que sin incurrir en autoritarismo, discrecionalidad o desincentivos de tipo económico se acote el margen de maniobra que poseen hoy día los bancos. Se trata de propiciar la competencia justo en los nichos de mercado más explotados por éstos, obligándoles mediante su propio engranaje a la reasignación de sus recursos, los cuales eventualmente se dirigirían a PyMEs mexicanas.

La información asimétrica e incompleta se puede aminorar a un bajo costo, por medio del uso de terminales punto de venta (TPV), actualmente existe la infraestructura que permite hacerlo, amén de que al menos ocho de cada diez PyMEs tienen por lo menos un vínculo establecido con el sector bancario ya sea como cuentahabientes empresariales o personales. Al bancarizar sus operaciones y con incentivos suficientes, las empresas tenderían a formalizar su relación fiscal, lo que se a la postre implicaría el fortalecimiento de las finanzas públicas.

La competencia por sí misma ha mostrado ser incapaz de elevar los estándares tecnológicos y productivos de la gran mayoría de PyMEs, por el contrario a merced del mercado éstas se rezagan y en el transcurso del tiempo mueren. Por tal motivo cobra importancia el impulso decisivo y activo para la vinculación entre estas empresas. Las universidades y centros tecnológicos pueden aprovecharse más como generadores de tecnología moderna y capacitación a bajo costo. Una política con estas características se basa en gran parte y en primera instancia, en sólo la voluntad de los empresarios y de las instituciones involucradas; sin embargo la acción de los organismos empresariales y sobre todo del gobierno es fundamental para amalgamar todo el proyecto mediante el diseño y apoyo del marco institucional necesario para ello.

Sin lugar a dudas el respeto y fortalecimiento de dicho marco institucional permitiría contrarrestar la inestabilidad e incertidumbre inmanentes al funcionamiento de la economía.

Por último, la revisión de los criterios de clasificación de las PyMEs adquiere un mayor sentido pues aun cuando la problemática de éstas se aborde desde una perspectiva general y la clasificación oficial se elabore en función de los objetivos de las instituciones, de las políticas de apoyo, o de programas específicos; lo cierto es que las características económicas, el nivel de desarrollo, el potencial productivo, de acumulación y generación de empleo, constituyen los factores clave para la diferenciación entre estas empresas. No menos importante resulta la generación y/o publicación de datos oficiales por lo que a créditos bancarios se refiere, la solidez de los estudios en esta o cualquier otra área recae en buena parte en la consistencia y homogeneidad de la información existente; la necesidad de inferir muchas de las cifras mostradas en el presente documento evidenciaron tales carencias informativas, ello a pesar de que como volumen, ciertamente, la información disponible hoy día haya incrementado. En cualquier caso, no se debe olvidar que cantidad no implica calidad.

Fuentes consultadas

- Aguirre García, María Soledad, *et. al.* (2000), "Gestión empresarial en las pequeñas empresas: análisis de la calidad de la gestión de las pequeñas empresas vizcaínas", en *Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial de transformación*, Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
- Akerlof, George A. (1970), "The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of economics*.
- Altenburg, Tilman (1999), *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.
- ----- (2001), *La Promoción de Clusters Industriales en América Latina. Experiencias y Estrategias*, Instituto Alemán de Desarrollo.
- Ávalos, Marcos y F. Hernández Trillo (2006), *Competencia bancaria en México*. CEPAL.
- Ayala Espino, J. (2003), *Instituciones para mejorar el desarrollo*. FCE, México.
- Banco Nacional de México, S.A. y Subsidiarias (2006), *Estados Financieros Consolidados*.
- BBVA (2007), *Informe trimestral. Enero-Marzo 2007*, disponible en <http://www.bbva.com>
- Bebczuk, Ricardo (2000), *Información asimétrica en mercados financieros*, Cambridge University Press, Madrid.
- Bossone, Biagio (2005), *What Makes Banks Special? A study on banking, finance, and economic development*, Banco Mundial.
- Bravo, David, G. Crespi e I.Gutiérrez (2002), *Desarrollo se escribe con PyME: el caso chileno. Desafíos para el crecimiento*, CEPAL-Universidad de Chile-Fundes. Chile.
- Castañeda Ramos, G. y C. Ruiz Durán (2006) "Los avances y los asuntos pendientes para la profundización de los servicios financieros en México", Secretaría General Iberoamericana, Madrid, Septiembre.
- CEPAL (2002), "La banca transnacional en América Latina: estrategias corporativas e impacto regional", en *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/8/12148/LCG2198Indice.pdf>
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (2003), *Observatorio de la Pequeña y mediana empresa en México. Información Estadística sobre la situación de la PyME en México*, Secretaría de Economía, septiembre.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2007), Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, Diciembre.

-
- Comisión Nacional para la Protección y defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (2002), *Servicios Financieros Utilizados por las PyMEs*, Junio.
 - Dabouza, Cristina y J. González (2000), "PyMEs: factores que intervienen en la continuidad de un proyecto", en *Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial de transformación*, Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
 - Davidson, P. (1986), "Finance, funding, saving and investment", *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 9, No.1, Fall, pp. 101-110.
 - De Juan, Aristóbulo (1997), "Las raíces de las crisis bancarias aspectos microeconómicos y supervisión y reglamentación", en Hausmann R. y L. Rojas, *Las crisis bancarias en América Latina*, BID-FCE, Chile.
 - Domínguez Villalobos, L. y Flor Brown Grossman (2003), *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*, Ed. Miguel Ángel Porrúa-Facultad de Economía-UNAM.
 - Fanelli, J. M. y R. Frenkel (1994), *Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico*, CEDES, Buenos Aires, Argentina.
 - Filippo, A., D. Kostzer y D. Schleser (2004), *Créditos a PyME en Argentina: racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero*, CEPAL, Santiago de Chile.
 - Fisman, R. y Love I. (2003), "Trade Credit, Financial Intermediary Development, and Industry Growth" en *The Journal of Finance*, Vol. 58, No. 1, Febrero.
 - Frenkel, Roberto (2001), "Reflexiones sobre el financiamiento del desarrollo" en *Revista de la CEPAL*, núm. 74, Agosto.
 - García Cruz, K. (2008), "Análisis de cointegración y causalidad entre el índice bursátil, la cartera de crédito y la actividad de la industria manufacturera (1994-2008)", ponencia presentada en el XLI Congreso Nacional de la Sociedad Matemática Mexicana.
 - García de León Campero, S. (1993), *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, Diana Técnico, México.
 - Girón, Alicia (1996), *Fin de Siglo y Deuda Externa: Historia sin fin*, IIEC-UNAM.
 - Goldsmith, R. W. (1969), "Financial Structure and Development". Yale University Press.
 - Gómez Ochoa, Gabriel (2007), "Los límites actuales de la Banca de Desarrollo en México", en José Luis Calva (Coord.), *Financiamiento del crecimiento económico*, Agenda para el Desarrollo, Volumen 6, Miguel Ángel Porrúa, Cámara de Diputados, UNAM, México.
 - ----- (2009), "Financiamiento y rentabilidad de la banca privada en México", ponencia presentada en el Seminario Internacional: Estructura Financiera y Desarrollo Económico. Teorías del Financiamiento y el Nuevo Patrón de Acumulación en Países en Desarrollo. Facultad de Economía, agosto de 2009.

-
- Guillén Romo, Héctor (2009), "La crisis financiera de los préstamos subprime", en *Revista Comercio Exterior*, Vol.59, núm. 12, México.
 - Hernández Trillo, Fausto (2003), *La economía de la deuda, lecciones desde México*, FCE, México.
 - Howald, Felix (2000), *Obstáculos al desarrollo de la PyME causados por el Estado. El caso del sistema tributario en Colombia*, Mc Graw Hill, Chile.
 - INEGI (2006), *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los Establecimientos. Censos Económicos 2004*. INEGI.
 - Keynes, J. M. (1994), *La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Planeta-De Angostini, Barcelona, España.
 - Kregel, J.(1998),"Flujo de capitales, fragilidad e inestabilidad financiera en el desarrollo económico", en A. Girón y E. Correa (coords.), *Crisis financiera: Mercado sin fronteras*, UNAM-El Caballito, México.
 - La Porta, R., F. López de Silanes, A. Shleifer y R. W. Vishny (1998), "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, December , pp.1113-1155.
 - Levine, Ross (1997), "Desarrollo financiero y crecimiento económico: enfoques y temario", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV, junio.
 - Levy, Noemí (2001), *Cambios institucionales del sector financiero y su efecto sobre el fondeo de la inversión. México 1960-1994*, México, UNAM-UABJO.
 - López Gallardo, Julio (2008). *La economía de Michal Kalecki y el capitalismo actual. Ensayos de teoría económica y economía aplicada*, FCE-UNAM, México.
 - López R., Antonio J. (2003), *Análisis de la relación entre intermediación crediticia y crecimiento económico en Venezuela*; Banco Central de Venezuela.
 - Mántey de Anguiano, G. (2004), "Políticas financieras para el desarrollo en mercados imperfectos. Sugerencias para el caso mexicano", *Economía Informa*, Vol. 1 núm. 3, pp. 101-114.
 - Martínez, J. y E. Beltrán (2002), *Desafíos y oportunidades de las PyME salvadoreñas. Construyendo una agenda de desarrollo*. Fundes Internacional, Costa Rica.
 - McKinnon, R. (1974), *Dinero y capital en el desarrollo económico*, CEMLA Estudios, México.
 - NAFIN (2006), *Acceso a los servicios bancarios y al crédito*, Febrero.
 - NAFIN-INEGI (1993), *La micro, pequeña y mediana empresa: principales características*, Nacional Financiera, México.
 - North, Douglass (1994), *La nueva economía institucional y el desarrollo*, Serie Diálogo No. 6, FUNDES, Colombia.

-
- Patlán, D. y G. Gómez (2009), "La regulación prudencial y el financiamiento a la pequeña y mediana empresas", en Guadalupe Mántey y Teresa S. López (Coord.); *Política monetaria con elevado traspaso del tipo de cambio. La experiencia mexicana con metas de inflación*, UNAM-FES Acatlán-DGAPA-Plaza y Valdés. México.
 - Pollack, Molly y Álvaro García (2004), *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*, CEPAL, Santiago de Chile.
 - Ramírez Acosta, R. J. (2005), "Financiamiento bursátil de las empresas pequeñas y medianas en México", en *Comercio Exterior*, Núm. 4, Vol. 55, Abril.
 - Rojas Suárez, Liliana (2005), *El Acceso a los Servicios Bancarios en América Latina: Identificación de Obstáculos y Recomendaciones*. Center for Global Development. Junio.
 - Romero Luna, Isidoro (2006), "Las PyME en el economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial", en *Problemas del Desarrollo*, Vol. 37, núm. 146, julio-septiembre.
 - Rueda Peiro, I. y N. Simón Domínguez [coords.] (1999), *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas. México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*. Miguel Ángel Porrúa-IIEc-UNAM, México.
 - Rueda Peiro, Isabel (2001), *Las micro, pequeña y mediana empresas en México en los años noventa*, Miguel Ángel Porrúa-IIEc-UNAM. México.
 - Ruiz, Julio (2000), "El crédito comercial, su necesidad y vinculación con la rentabilidad de las PyMEs. Una aproximación teórica, en *Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial de transformación*, Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
 - Salloum, Damián (2000), "Presión financiera y conducta de las PyMEs, en *Las pequeñas y medianas empresas: entorno, estrategias y potencial de transformación*, Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.
 - Schumpeter, J. A. (1957), *Teoría del desenvolvimiento económico*, FCE, México.
 - Secretaría de Economía, *Sistema Nacional de Financiamiento*.
 - Shaw, Edward S. (1973), "Financial Deepening in Economic Development", Oxford University Press.
 - Stiglitz, Joseph (1995), "Mercados financieros y desarrollo"; en Villagómez Amezcuca, Alejandro (comp.); *El financiamiento del desarrollo en América Latina: la movilización del ahorro interno*, Vol. II, CEMLA-BID, México.
 - Studart, Rogério (1995), "The efficiency of financial systems: Liberalization and economic development", *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 18, No.2, Winter, pp. 269-292.

-
- ----- (1998), "Políticas financieras y crecimiento en el contexto del desarrollo: lecciones derivadas de América Latina y del sudeste asiático en los años ochenta", *Investigación Económica*, Vol.. LVII, núm. 224, abril-junio.
 - ----- (2005), "El Estado, los mercados y el financiamiento del desarrollo", en *Revista de la CEPAL*, núm. 85, Abril.
 - Suárez Aguilar, E. y Miguel Ángel Rivera (1994), *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, UNAM-Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
 - Torres González, E. y K. García Cruz [comp.] (2002), *Retos y oportunidades del financiamiento a la empresa media*, FUNDES México.
 - Weiss, A. y J. Stiglitz J. (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, Vol. 71, No. 3.
 - Wray, Randall (1990), *The endogenous money approach: money and credit in capitalist economies*, Edward Elgar, Aldershot.
 - ----- (1998), *Understanding Modern Money: The Key to Full Employment and Price Stability*, Edward Elgar, Cheltenham.
 - Zevallos V., Emilio (2000), "Empresa Media, una nueva clasificación", en *Revista Comercio Exterior*, Vol.50, núm. 3, México.
 - ----- (2003), "Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, núm.79, abril.
 - ----- (2007), *Restricciones del entorno a la competitividad empresarial en América Latina*, FUNDES Internacional, Costa Rica.

Anexos

A. Prueba de cointegración entre la industria del plástico y el crédito comercial

A1. Análisis de regresión

Variable dependiente: LPIB

Método de estimación: Mínimos cuadrados

Rango: 1994/4 2008/4

Número de observaciones: 57

Variable	Coefficiente	Error	t-Statistic	Prob.
LCRED	-0.100852	0.030581	-3.297815	0.0017
C	9.639700	0.225849	42.68207	0.0000
R ²	0.165093			
Error estándar reg.	0.121622			
SRC	0.813549			
DW	0.199438			
F-statistic	10.87558			
Prob(F-statistic)	0.001712			

A2. Prueba de cointegración de Johansen

Número de ecuaciones de cointegración	Eigenvalor	Traza	Valor crítico	Prob.**
Ninguno	0.250991	19.47361	20.26184	0.0639
Al menos uno	0.062990	3.578396	9.164546	0.4785

La traza indica no cointegración a un nivel de 0.05

B. Análisis de regresión entre la industria de la cerveza y el crédito comercial

B1. Análisis de regresión

Variable dependiente: LPIB

Método de estimación: Mínimos cuadrados

Rango: 1994/4 2008/4

Número de observaciones: 57

Variable	Coefficiente	Error	t-Statistic	Prob.
LCRED	0.043876	0.004759	9.219726	0.0000
C	8.650680	0.028094	307.9160	0.0000
R ²	0.653855			
Error estándar reg.	0.060983			
SRC	0.167352			
DW	0.199438			
F-statistic	10.87558			
Prob(F-statistic)	0.224844			

B2. Prueba de cointegración de Johansen

Número de ecuaciones de cointegración	Eigenvalor	Traza	Valor crítico	Prob.**
Ninguno	0.255135	15.28284	12.32090	0.0155
Al menos uno	0.005099	0.260693	4.129906	0.6695

La traza indica la existencia de una ecuación de cointegración a un nivel de 0.05