



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ECONOMÍA

**EL MERCADO DE CRÉDITO PARA LAS MIPYMES: UN ENFOQUE DE OFERTA Y DEMANDA.
UN ANÁLISIS DEL PERIODO 2001-2010**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA:
VICTOR HUGO VÁZQUEZ CORTÉS**

**DIRECTOR DE TESINA:
DR. CARLOS TELLO MACIAS**

CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F. FEBRERO 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos

Cada día que dedicaba a esta Tesina recordaba cuando Harry se restregaba los ojos y apretaba la mano de su esposa, sintiéndose “escindido entre dos mundos, la obligación y el deseo, el presente y el pasado, el presente y un futuro inverosímil, las convenciones y la vida verdadera”. Jorge Volpi retrataba así mi contexto, mi circunstancia, mi suerte. Recuerdo haber leído esta frase mientras mi madre me enseñaba sin palabras lo que es la vida.

Fue hasta el 17 de diciembre de 2013, sin embargo, cuando entendí lo que realmente es vivir. Necesité de la muerte para despertar. Me di cuenta, en palabras de Guillermo Fadanelli, que mi necesidad de estar solo tenía que ver con volver al vientre, “donde uno todavía no se entera que para vivir hay que pagar rentas y patear una inmensa cantidad de traseros”.

Mamá, por ti el verbo “ser” se conjuga en mí en sus tres tiempos. Por ti he sido, soy y seré. Pilar en mis decisiones, maestra en mi carácter y bastón en mi andar. Mi hermana, mi amiga. Mi único salvavidas cuando solía creer ahogarme porque no podía nadar, aunque lo sabía. Mi baúl de secretos y de deseos: aquellos que te contaba porque sólo tú los guardabas y los disfrutabas como yo lo hacía. Mi fuente de inspiración para hacer mejor las cosas, con ánimo y con orgullo. Gracias por enseñarme que este mundo es de los vivos y no de los que se quedan dormidos. Quiero que sepas que si algún día decides mover una nube, cerrar mi puerta repentinamente o aparecerte en mis sueños, no lo dudes, sábetelo que aún te extraño y que siempre pienso en ti. Te agradezco por todo, mi querida Tess, “¿Quién es Tess?”. Por ti va este pedacito de esfuerzo. Tan sólo el principio, te lo prometo.

Agradezco también a mi familia. A mi abuela María de la Luz y a mi abuela Ana, a mi abuelo Luis, a mis tías Rosa, Susana, Silvia y Patricia, a mis tíos Luis, Román, José de Jesús, Armando, Javier, Eduardo y Enrique, a mis primas Diana, Eden, Violeta y Lizeth, a mis primos Julio, Izchel, Luis, Martín, Omar, Gabriel, Ricardo, Victor Guillermo y Emmanuel, y a mis sobrinos Jair, Karla, Sofía y Camila. A quienes debo confesarles que les he robado. He tomado de Ustedes lecciones sin pedirles permiso: el saber tomar decisiones, el que los tropiezos te forjan, que el liderazgo tiene consecuencias, que el carisma te da frutos, que es difícil decir las cosas de frente, que cada quien tiene sus problemas, que cada cabeza es un mundo, que siempre hay gratas convivencias y que es insustituible la paz de saberte en tu casa con los seres que amas. Todo esto lo utilizo sabiamente, poco a poco, con filtro en mano y sin desperdicio alguno. Sólo espero el momento preciso, lo busco, y a veces lo encuentro, en que pueda devolverles aquello que he tomado de Ustedes, pero mejorado, enriquecido y con más brillo. Sólo hasta entonces, con paciencia, sabré que he cumplido mi labor como integrante de la familia Vázquez y de la familia Cortés.

A mis amigas y amigos. Mis hermanas y hermanos sustitutos. Aquellos que escoges y que también te eligen. Un acuerdo implícito. Con quienes la comparación se realiza en buena lid para poder crecer y superarte. Por ello, agradezco a mi amigo y hermano de la vida José Roberto Espinoza Shimidzu, su amistad, su lealtad y su paciencia. Con quien comparto anhelos y risas interminables. A mi amiga Eva Juárez, mi confidente, mi psicóloga, mi nutrióloga. A quien le agradezco aquellas largas charlas sobre nuestros temores, los “ataques de estrés” y las mil y un formas para resolverlo. A los Caballeros, hombres conscientes de sus circunstancias y con quienes tengo una gran empatía, cariño y amistad, amigos que tuve la suerte de encontrar después de un tropiezo del que aprendí a levantarme: Andrés Pacheco, Diego A. del Pilar, Eduardo Torres, Felipe Ventura, Hugo Pérez, Jorge Sánchez, Pablo Manríquez. A Diego Rosas, mi amigo de la infancia y de confianza, con quien comparto nuevos proyectos y ambiciones. A mi amigo Eduardo Vázquez con quien comparto mi inquietud por la política. A mis amigos Francisco Gutiérrez y Alan Aragón que me han apoyado en un sinfín de ocasiones.

Agradezco también a Rocío Ramos, mi nueva tía y vieja amiga. Gracias por esos consejos útiles en momentos cruciales de mi vida. Sé ahora porque mi madre te consideraba su mejor amiga. Y mi sincero agradecimiento a Salvador Venegas por sus consejos. Persona que aprecio y es fuente de inspiración para mi formación académica y profesional.

Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México. Mi Alma Mater. Como el apóstol San Pedro dudé de ella y la negué; sin embargo, regresé, me acogió, me dio una segunda oportunidad y ahora me encuentro en deuda con ella. La UNAM me permitió ser Consejero Estudiantil de la H. Facultad de Economía, presidir los eventos de UNAM Mesa de Debate, me brindó las herramientas para representar a México en Washington, D.C. y me becó para estudiar un semestre en la Universidad de Oslo, Noruega. Elementos importantes que me forjaron y me armaron para entrar a un mundo laboral cada vez más competido.

También agradezco a mis sinodales, con especial atención a mi tutor el Dr. Carlos Tello Macías. Gracias por aquellas enseñanzas en torno al diseño de mi Tesina y a su comprensión en situaciones difíciles por las que atravesé en su momento. Al Dr. Benjamín García Paez por sus gratas y sabias palabras para el quehacer de mi futuro. Al Lic. Francisco Carmona Plascencia por darme esos consejos tan peculiares que sólo provocan que mi duda sea cada vez más grande. Y al Mtro. Ernesto Arellano Pulido (q.e.p.d) por su apoyo para la conclusión de mi Tesina.

A todos Ustedes muchas gracias.

Por mi raza hablará el espíritu.

A mi madre que vive

A mi padre que veo a diario en el espejo

A mi abuelo que aún sueño su olor a madera

“Su propuesta al Consejo de Citigroup fue olvidar el pastel e ir sólo por las cerezas”.
Forbes. Entrevista a Manuel Medina Mora.

Índice

1. Introducción	1
2. El crédito y las tasas de interés en el sistema bancario	4
2.1 El sistema financiero mexicano	5
2.1.1 La Banca múltiple	6
2.1.2 La Banca de desarrollo.....	8
2.2 Financiamiento interno al sector privado.....	11
2.3 Las tasas de interés en el mercado de crédito	16
2.3.1 Limitantes de las empresas para obtener un crédito	16
2.3.2 Factores que influyen en las tasas de interés.....	19
2.3.3 Captación de la Banca múltiple.....	20
2.3.4 Crédito vigente al sector privado	23
2.3.5 PIB e IMOR	24
2.4 Conclusión	26
3. Sector privado en México: el caso de las MiPymes	28
3.1 Definición de las MiPymes	28
3.2 Las MiPymes en México	30
3.3 Las MiPymes en los sectores económicos	31
3.4 La importancia de las MiPymes.....	35
3.4.1 Ventajas y desventajas de ser una MiPyme	36
3.4.2 Informalidad en las MiPymes	38
3.5 Conclusión	39
4. Un enfoque de oferta y demanda para el sistema financiero	41
4.1 Un enfoque de oferta.....	41
4.1.1 El marco jurídico.....	42
4.1.1.1 Los derechos de propiedad.....	43
4.1.1.2 La importancia de los derechos de propiedad en las garantías	44
4.1.1.3 Los derechos de propiedad en México.....	45
4.1.1.3.1 Registros de propiedad.....	46
4.1.1.3.2 El marco legal.....	47

4.1.1.3.3 Eficacia jurídica y ejecución de sentencia.....	49
4.1.2 La competencia en el sector bancario	51
4.1.2.1 Barreras a la entrada.....	51
4.1.2.2 El IHH en el sector bancario mexicano	53
4.1.2.3 Los costos de captación y los mercados contestables	56
4.1.2.3.1 Costos de captación.....	57
4.1.2.3.2 Mercados contestables.....	59
4.1.3 Eficiencia en el sector bancario.....	63
4.1.3.1 La banca extranjera en México	64
4.1.3.2 Créditos y depósitos de la banca extranjera	65
4.1.3.3 Comisiones.....	67
4.1.3.4 La aversión al riesgo de la banca.....	70
4.1.3.5 Indicador de eficiencia: ROA.....	71
4.2 Conclusión	73
4.3 Un enfoque de demanda.....	74
4.3.1 La informalidad en México	75
4.3.1.1 Informalidad y crédito.....	77
4.3.1.2 Información asimétrica en el mercado de crédito	78
4.3.2 Los proveedores y las fuentes alternas de financiamiento	80
4.3.2.1 Estructura de financiamiento para las empresas	81
4.3.2.2 Proveedores y crédito externo.....	82
4.3.3 Caso hipotético: empresas rezagadas con crédito bancario	86
4.4 Conclusión	89
5. Conclusión	91
6. Bibliografía.....	92

1

INTRODUCCIÓN

El crecimiento de la economía en México en lo que va del presente siglo ha mostrado un pobre desempeño. De 2001 a 2010, la economía creció 1.8% en promedio en términos reales. De excluirse la crisis norteamericana, en el periodo 2001-2007 el crecimiento real fue de sólo 2.3% en promedio anual. Esto muestra que incluso en los momentos de bonanza, la economía no ha logrado alcanzar mayores tasas de crecimiento.

Una de las razones por la que esto sucede, se encuentra en el rezago del sistema financiero mexicano (Moreno-Brid, J. y Ros, J., 2010; Hernández, F. y Villagómez, A., 2013). La función de éste es captar, canalizar, diversificar y supervisar recursos que provienen de agentes superavitarios (ahorradores) hacia agentes deficitarios (empresarios, por ejemplo) que buscan llevar a cabo proyectos de inversión que implican un grado de riesgo. Así, se tendrá una mayor acumulación de capital e innovación tecnológica teniendo como resultado un mayor crecimiento económico.

En ese sentido, se puede hablar de una correlación entre desarrollo financiero y crecimiento económico. Sin embargo, correlación no implica una causalidad. Por un lado, diversos autores como King, G. y Levine, R. (1993), Haber, S (2006) y Beck *et al* (2008) argumentan que un mayor desarrollo del sistema financiero influye positivamente en el crecimiento económico a través de una mayor acumulación de capital físico y de capital humano. En el terreno empírico, Beck *et al* (2008) realiza un estudio de corte transversal, incluyendo países en vías de desarrollo, como México, y concluye que efectivamente un mejor sistema financiero no sólo permite explicar el crecimiento del producto en el presente, sino también en el futuro, por lo que se vuelve también un buen indicador del desempeño económico de un país.

Por otro lado, Eschenbach (2004), Cermeño *et al* (2012), entre otros,¹ sostienen que es posible una causalidad inversa, es decir que el crecimiento económico sea el causante de un mayor desarrollo financiero por medio de un mayor ingreso y ahorro en los hogares, menos empleo informal y mejor posesión de garantías al momento de solicitar un préstamo. Cermeño *et*

¹ Para conocer más de la literatura económica sobre el crecimiento económico y el desarrollo financiero ver Hernández, T. y Villagómez, A., 2013, pp. 16-19.

al (2012), por ejemplo, analiza el caso de México. Concluye que una mayor desarrollo del sistema financiero (medido por crédito interno/PIB) no afecta el crecimiento del producto (PIB), sino al contrario, el crecimiento de este último afecta el desarrollo del primero.²

Ambas perspectivas permiten mostrar que la relación entre el sistema financiero y el crecimiento económico es complementaria, lo que permite abordar su relación desde dos enfoques. Por un lado, está el de oferta y muestra que mientras exista un marco legal deficiente, poca competencia en el mercado y bajos niveles de eficiencia en las instituciones crediticias difícilmente se dará un mayor desarrollo financiero, en particular, una mayor expansión del crédito; por el otro lado está el enfoque de demanda e indica que mientras el empleo informal sea elevado, las empresas utilicen medios alternos a los bancos para financiarse y exista un magro crecimiento económico será difícil que el sistema financiero se desarrolle gracias al fortalecimiento del sector real de la economía. En suma, no será posible observar una complementariedad entre sistema financiero y crecimiento económico.

Como se mostrará a lo largo del texto, al no atender estos problemas de oferta y demanda, se ha provocado que el sistema financiero tenga una menor participación en el sector empresarial y que éste a su vez se beneficie menos de aquel. En concreto, los bancos, principalmente, han presentado una mayor aversión al riesgo y se han enfocado en el crédito al consumo como una fuente segura que brinda importantes ganancias. Con respecto a las empresas, éstas han sorteado las restricciones crediticias buscando fuentes alternas de financiamiento como el crédito de proveedores y en el caso de las más grandes, en el crédito del exterior. Esto, en definitiva, reduce la importancia del sistema financiero en la economía mexicana afectando al sector más vulnerable como son las empresas de menor tamaño y aquellas que se emplean en el sector informal.

Bajo esta perspectiva, el objetivo del presente estudio es analizar el sistema financiero mexicano, en particular, al sistema bancario y su relación con la economía y su crecimiento, tomando ambos enfoques, de oferta y de demanda, para poder explicar por qué el crédito del

² El autor menciona que la variable utilizada es “crédito interno”, financiamiento al sector privado y al sector público, por lo que de utilizarse sólo el “crédito interno al sector privado”, financiamiento al sector privado, pudieran surgir resultados totalmente distintos (Cermeño *et al*, 2012).

sector bancario continúa siendo escaso y caro hacia el sector real, principalmente, hacia el sector empresarial más vulnerable, las micros, pequeñas y medianas empresas (MiPymes).

Por lo anterior, el texto se compone por tres capítulos: 1) se presenta un análisis del sistema financiero mexicano, sus instituciones crediticias, con particular atención en los bancos, la importancia del crédito dentro de la economía, su lugar en el plano internacional y un análisis del comportamiento de las tasas de interés en México; 2) se estudia el papel de las MiPymes en la economía, sus ventajas y desventajas, su estructura y sus características que las vuelven vulnerables y, por tanto, discriminadas al momento de obtener financiamiento; y 3) se presentan algunas hipótesis sobre por qué los flujos de crédito hacia el sector real de la economía son insuficientes y caros desde una perspectiva de oferta y de demanda. A partir de esto se concluye que para mejorar el financiamiento en México y hacerlo asequible hacia el sector real de la economía es necesario atender ambos problemas de oferta y de demanda, con esto aumentará el crédito bancario, disminuirán las tasas de interés y se ampliará el mercado de clientes potenciales de crédito.

EL CRÉDITO Y LAS TASAS DE INTERÉS EN EL SISTEMA BANCARIO

Introducción

El sistema financiero en México, en particular su sistema bancario, se encuentra rezagado en materia de crédito en comparación con otros países del orbe, incluyendo aquellos países con un similar nivel de desarrollo económico como Brasil, Chile, o bien, Corea del Sur, cuya economía era parecida a la mexicana en la década de los ochenta. Este atraso crediticio ha contribuido a explicar el débil crecimiento económico que la economía nacional ha presentado en los últimos años.

Por tal motivo, el análisis del sistema bancario se centra en su capacidad crediticia y en el precio que cobran por otorgar estos recursos. Como se mostrará más adelante, a pesar de que el país ha logrado expandir el crédito en los últimos años, esto no ha sido suficiente; en contraste, las tasas de interés que cobran no han mostrado disminución alguna, lo cual muestra cierta inelasticidad con respecto al crédito otorgado y habla de una importante aversión al riesgo por parte de los bancos que encuentran su salida en el crédito al consumo y en los valores gubernamentales.

Esto perjudica a aquellos grupos más vulnerables como es el caso de las MiPymes que por sus características no pueden acceder a un mercado alterno como el de la deuda, por ejemplo. Por tanto, si el sector bancario es su única opción institucional de fondeo, el hecho de que los bancos restrinjan su crédito y lo encarezcan repercute aún más en estos grupos cuyo costo de oportunidad de no obtener un crédito es mucho mayor que una empresa de mayores magnitudes.

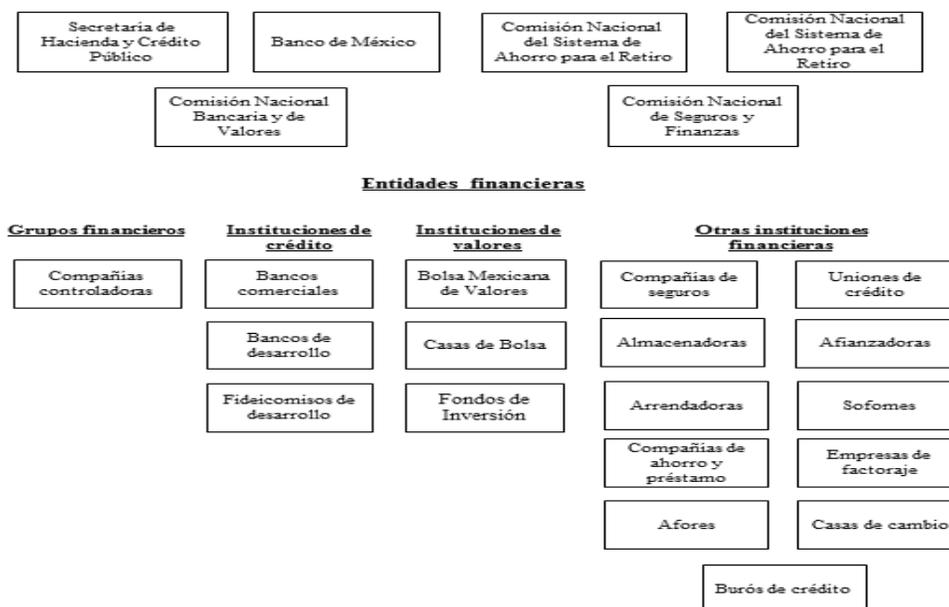
En ese sentido, el objetivo del presente capítulo es analizar el nivel de financiamiento y las tasas de interés que se cobran al sector privado. Se realizará un comparativo internacional en el caso del crédito y se analizarán, a modo de hipótesis, las razones por las cuales las tasas de interés son tan elevadas. Como resultado, se tendrá que efectivamente el nivel de financiamiento está rezagado con otras economías y que las tasas de interés que se cobran no están determinadas por el nivel de captación y de crédito de los bancos, lo que abre la puerta a nuevas alternativas de

estudio que expliquen el porqué de este sistema bancario tan adverso al riesgo que se tiene en México.

2.1 El sistema financiero en México

El financiamiento que se otorga al interior del país al sector privado está compuesto por crédito y por emisión de deuda interna. El primero se refiere al crédito que otorgan las instituciones bancarias, los intermediarios financieros regulados y no regulados, los fondos de vivienda (Infonavit y Fovissste) y las entidades de fomento (Fira, por ejemplo).³ El segundo son los valores financieros de renta fija e híbridos⁴ emitidos por el sector privado y el sector público (ver Cuadro 2.1).

CUADRO 2.1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



Fuente: Hernández, T. y Villagómez, A. (2013).

³ De acuerdo con la CNBV, por ley, a partir de julio de 2013 las Arrendadoras financieras, Sofoles y Empresas de factoraje deberán convertirse en Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofom) o disolverse y liquidarse (Fuente: <http://bit.ly/18fT7i>). Sin embargo, ya que el periodo de estudio del presente texto es hasta 2010, esto no afecta a la inclusión de estas entidades financieras en el análisis.

⁴ Son aquellos valores que tienen características de un valor de renta fija y de uno variable. Un ejemplo de ello son los pagarés vinculados a renta variable como los bonos y obligaciones convertibles.

Las instituciones bancarias se componen básicamente por la Banca múltiple (o privada) y la Banca de desarrollo (pública o de fomento). De 2001 a 2010, la cartera total de la Banca múltiple con respecto al PIB aumentó de 13.9 a 15.3%; sin embargo, para la Banca de desarrollo la cartera disminuyó de 5.4 a 2.7%.⁵ Con respecto a esta última, esto se debe a un cambio de estrategia en el cual el crédito pierde preponderancia y es parcialmente compensado por el otorgamiento de garantías, avales y el factoraje financiero de Nafin.

La importancia de la Banca privada y pública es tal que para las MiPymes representan los únicos medios institucionales de financiamiento, ya que por sus características, como se analizará más adelante, no pueden fondearse por otras vías institucionales, como la emisión de deuda interna, donde sólo las grandes empresas pueden servirse de ésta para allegarse recursos.

Por ello, si la Banca privada, principalmente, restringe su crédito hacia este sector empresarial su capacidad de maniobra será más limitada e incluso su supervivencia en el mercado estará aún más en riesgo. De ahí, la importancia de analizar no sólo al financiamiento interno hacia el sector privado, sino a la Banca múltiple en especial y su relación con las empresas de menor tamaño.

2.1.1 La Banca múltiple

La Banca múltiple es la institución privada de crédito más importante dentro del sistema financiero mexicano. Ocupa un lugar preponderante en el sistema no sólo por su capacidad de intermediación (otorgar créditos y captar depósitos), sino por la diversidad de servicios y productos que ofrecen, de ahí su “multiplicidad” para operar en el mercado.⁶

De los 41 bancos en 2010, sólo 7 bancos tuvieron el 82% de los activos totales, 87% de la cartera total y 88% de la captación total de recursos. De hecho, como se observa en la Tabla 2.1 esta concentración se ha acentuado con el paso del tiempo, lo que muestra a simple vista que el aumento en el número de bancos en el sistema (36 en 2001) no ha sido suficiente para competir

⁵ En 2001, la Banca privada contaba con 36 bancos que registraban una cartera de crédito vigente en sus balances, para 2010 esta cifra aumentó a 41. Más adelante se explica cómo la política económica en turno contribuyó al respecto.

⁶ De acuerdo con Tello, C. (2006): “A finales de 1974, se reforma la legislación bancaria para hacer posible la existencia de la Banca múltiple: instituciones que pueden, en una misma sociedad, operar diversos instrumentos de captación de recursos y de concesión de créditos”.

con estos grandes bancos mejor conocidos como el G-7. Denominación que surge a partir del grupo que integran Banamex, Banorte, BBVA Bancomer, HSBC, Inbursa, Santander y Scotiabank. A excepción de Banorte e Inbursa, todos son mayoritariamente propiedad de capital extranjero.

TABLA 2.1. PRINCIPALES RUBROS DEL BALANCE GENERAL DE LA BANCA MÚLTIPLE
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES Y PORCENTAJES, DICIEMBRE 2001 y 2010)

Concepto	2001			2010		
	Banca Múltiple	G-7	Cr7	Banca Múltiple	G-7	Cr7
Activos Totales	2,286,120	1,698,490	74%	5,189,491	4,266,188	82%
Cartera Total	973,314	747,754	77%	2,123,687	1,837,809	87%
Captación Total	1,182,858	949,209	80%	2,516,239	2,217,120	88%

Nota: la Captación total excluye préstamos interbancarios

En 2001 existían 31 bancos y en 2010 aumentaron a 46.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Boletín Estadístico*.

Del total de la cartera de la Banca múltiple en 2010, 2.9% del PIB se destinó a la vivienda, 2.6% al consumo y 7% al sector comercial (empresarial).⁷ Es importante observar en la Tabla 2.2 como la participación del crédito al consumo crece por más de tres veces a lo largo del periodo, en comparación con el crédito a la vivienda y el comercial. Esto muestra el sesgo que tiene la Banca privada con miras a fortalecer el crédito al sector consumo en particular.

TABLA 2.2. CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA MÚLTIPLE
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES Y PORCENTAJES, DICIEMBRE 2001 y 2010)

Concepto	2001		2010	
	Saldo (mmps)	Porcentaje del PIB (%)	Saldo (mmps)	Porcentaje del PIB (%)
Cartera total	973,314	13.92%	2,127,747	15.29%
Consumo	56,711	0.81%	397,148	2.85%
Vivienda	129,612	1.85%	362,261	2.60%
Comercial (empresas)	301,243	4.31%	981,843	7.06%

Nota: En 2001 existían 31 bancos y en 2010 aumentaron a 46.

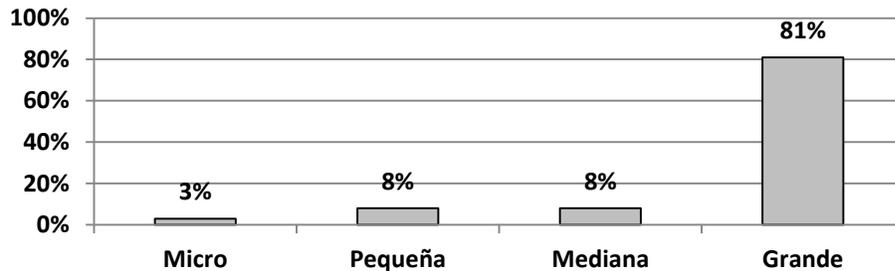
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Boletín estadístico*.

El crédito a las empresas, en particular, se puede agrupar conforme a los distintos estratos del sector empresarial: micro, pequeño, mediano y grande. Así, se observa que en 2010 en

⁷ La cartera comercial incluye crédito a entidades financieras, gobierno y empresas. A lo largo del texto, sólo se hará referencia al crédito destinado a las empresas.

términos relativos, el monto dispuesto para las grandes empresas representó el 81%, seguido de las pequeñas, medianas, y finalmente un 3% para las microempresas.⁸

GRÁFICA 2.1 CARTERA DE CRÉDITO POR SECTOR EMPRESARIAL.
(DICIEMBRE 2010, PORCENTAJES)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Portafolio de Información*.

2.1.2 La Banca de desarrollo

La Banca de desarrollo o de fomento es el brazo crediticio del gobierno federal dentro del sistema bancario. Ocupa el segundo lugar en importancia como institución bancaria crediticia. Está conformada por entidades de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo fin es “promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país” (CNBV, 2014).

Las entidades que componen a la Banca de desarrollo son seis y son Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (enfocado al sector gubernamental), Nacional Financiera (sector industrial, en especial Pymes), Banco Nacional de Comercio Exterior (sector industrial exportador), Sociedad Hipotecaria Federal (sector de la vivienda), Banjército y Bansefi (se enfocan en el ahorro y el consumo). Estas dos últimas son las únicas que tienen la facultad legal para abrir cuentas de ahorro (en particular, depósitos de exigibilidad inmediata) para el público en general.

⁸ La CNBV presenta información por estrato empresarial a partir de julio 2009.

TABLA 2.3. PRINCIPALES RUBROS DEL BALANCE GENERAL DE LA BANCA DE DESARROLLO.
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES, DICIEMBRE 2001 a 2010)

Concepto	2001	2010
	Banca de Desarrollo	
Activos Totales	530,204	852,798
Cartera Total	377,103	370,487
Captación Total	183,253	389,862

Nota: La Captación total excluye préstamos interbancarios
Los saldos de la cartera total no incluyen fideicomisos, garantías ni avales.
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Boletín Estadístico*.

La Banca de desarrollo es la segunda fuerza crediticia de las instituciones bancarias y su cartera representó el 2.7% del PIB en 2010, equivalente a 370.5 millones de pesos. Los activos totales fueron de 852.8 millones de pesos y su captación total de recursos fue de 389.9 millones de pesos (ver Tabla 2.4).

TABLA 2.4. CARTERA DECRÉDITO DE LA BANCA DE DESARROLLO
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES Y PORCENTAJES, DICIEMBRE 2001 y 2010)

Concepto	2001		2010	
	Saldo (mmps)	Porcentaje del PIB (%)	Saldo (mmps)	Porcentaje del PIB (%)
Cartera total	377,103	5.39%	370,487	2.66%
Consumo	1,614	0.02%	6,732	0.05%
Vivienda	1,132	0.02%	6,602	0.05%
Comercial (empresas)	43,761	0.63%	82,241	0.59%

Nota: Los saldos de la cartera total no incluyen fideicomisos, garantías y avales.
Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Boletín Estadístico*.

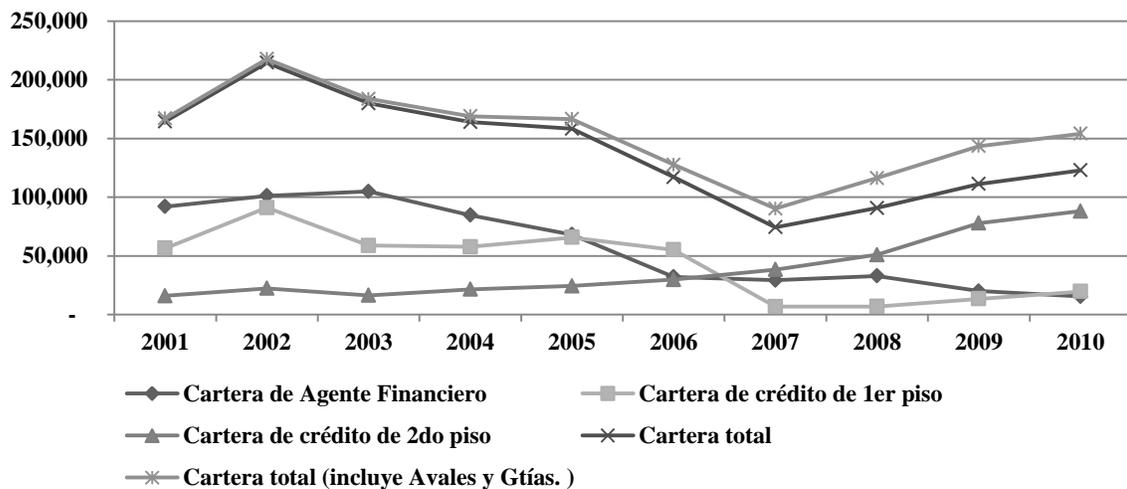
Sin embargo, al interior de la cartera de la Banca pública, es posible apreciar una estrategia que se ha modificado a lo largo del periodo. Para ejemplificar esto, es posible analizar uno de sus principales Bancos (medido por el monto de activos) cuyo sector al que se enfoca son las empresas, en particular, las de menor tamaño: Nacional Financiera (Nafin).

La cartera de Nafin se compone por crédito de primer piso, crédito de segundo piso y crédito en que el banco funge como agente financiero del Gobierno Federal. La cartera de primer piso es el crédito que la Banca de desarrollo otorga de manera directa al cliente, sin otras instituciones de por medio, tal como lo hace un banco privado. En el crédito de segundo piso, los recursos se otorgan por medio de una institución financiera privada, misma que se fondea con la Banca de desarrollo, en este caso Nafin. Esto permite en teoría que el banco comparta el riesgo con la banca pública, se reduzca la aversión al riesgo y se coloque más crédito. La última cartera, se refiere al crédito que solicita el Gobierno Federal a Nafin para el desarrollo económico del país

y a los recursos que aporta junto con instituciones multilaterales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo y en el cual Nafin interviene además como estructurador o fiduciario.

Dicho esto, con base en la Gráfica 2.2 es posible observar el cambio de estrategia en Nafin. A partir de 2001, su papel como banco de primer piso y como agente financiero se ha reducido, teniendo un breve repunte en 2008 debido a la crisis financiera, para después continuar cayendo hasta 2010. Contrasta que como banco de segundo piso, el monto de recursos que ha otorgado ha mostrado una tendencia positiva y constante, siendo a partir de 2006 cuando la presencia de la banca de segundo piso se posiciona como la más importante para canalizar recursos. Asimismo, de 2007 en adelante su papel como avalista y otorgante de garantías aumenta, elevando con esto la cartera total del banco.

GRÁFICA 2.2. CARTERA DECRÉDITO DE NACIONAL FINANCIERA
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES, DICIEMBRE 2001 a 2010)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV, *Boletín Estadístico*.

Sin embargo, es importante destacar que la cartera total de crédito de Nafin no ha logrado alcanzar los niveles de 2001, incluso si se suman los avales y garantías. Esto demuestra, primero, que el cambio de Nafin (y en general de la Banca de desarrollo) de un banco de primer piso a uno de segundo piso no ha sido suficiente para alcanzar los niveles de crédito de 2001. Segundo, el fin de posicionar a la banca de segundo piso es brindar un mayor papel a la banca privada, es decir, la banca de desarrollo cede su lugar para que la banca privada detone el crédito, situación que no ha sido así y como se mostrará más adelante aún falta mucho por hacer. Y finalmente,

esto refleja como la banca pública en general pierde presencia en la economía, pues como se mostró anteriormente, la cartera de crédito pasó de 5.4% a 2.7% del PIB de 2001 a 2010.

En resumen, la cartera de la Banca múltiple y de desarrollo representó el 18% del PIB en 2010, tras una participación del 19.3% en 2001, siendo esta caída por la menor presencia de la Banca de desarrollo. Con respecto al financiamiento interno al sector privado de 2010 (crédito más emisión deuda), el crédito de ambas instituciones financieras representó más de dos terceras partes, lo que muestra el gran peso que tienen en relación con el financiamiento que fluye hacia la economía, siendo la banca privada la más importante.

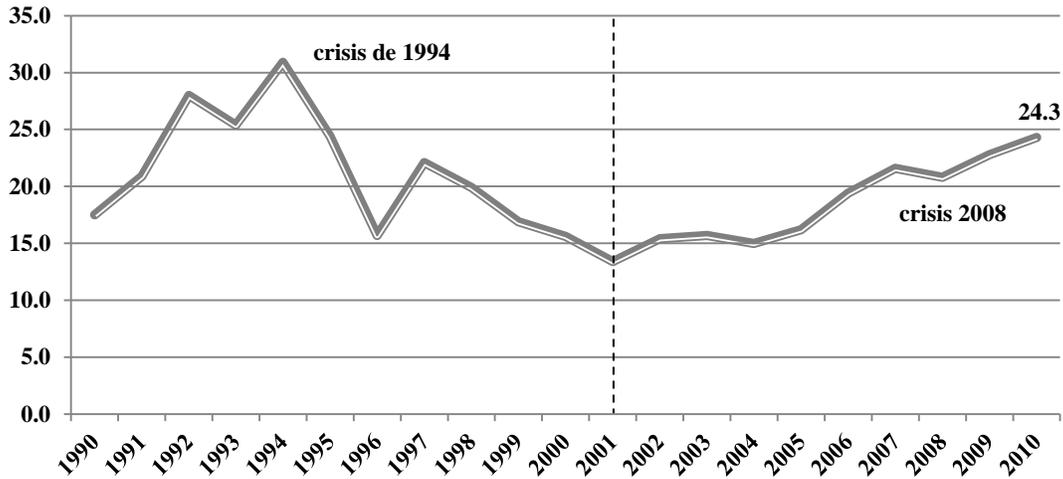
Ahora para entender si efectivamente existe un buen desempeño por parte de la banca privada, especialmente, es necesario conocer su capacidad de crédito y captación a lo largo del tiempo y analizar las tasas de interés que ofrece al mercado. Por ello, a continuación se estudia el comportamiento del crédito y sus variables, seguido de un análisis de las tasas de interés que se cobran por el préstamo otorgado.

2.2 Financiamiento interno al sector privado

En México, de 2001 a 2010 el financiamiento interno al sector privado con respecto al PIB ha mostrado una tendencia creciente y sostenida. Pasó de 13.4% en 2001 a 24.3% del PIB en 2010. Sin embargo, como se muestra en la Gráfica 2.3, este comportamiento es sólo reciente, pues si se observan los años anteriores se aprecia una volatilidad en el financiamiento, misma que encuentra un auge en 1994 (poco antes de la crisis) y una caída en los años subsecuentes hasta 2001 que es cuando comienza de nuevo a crecer el financiamiento.⁹

⁹ El periodo de estudio de la presente investigación sólo comprende de 2001 a 2010. No obstante, para conocer más sobre el financiamiento en los años anteriores se recomienda leer a Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. (2009) y a Tello, C. (2007).

GRÁFICA 2.3. FINANCIAMIENTO INTERNO AL SECTOR PRIVADO / PIB
(%, 1990-2010)

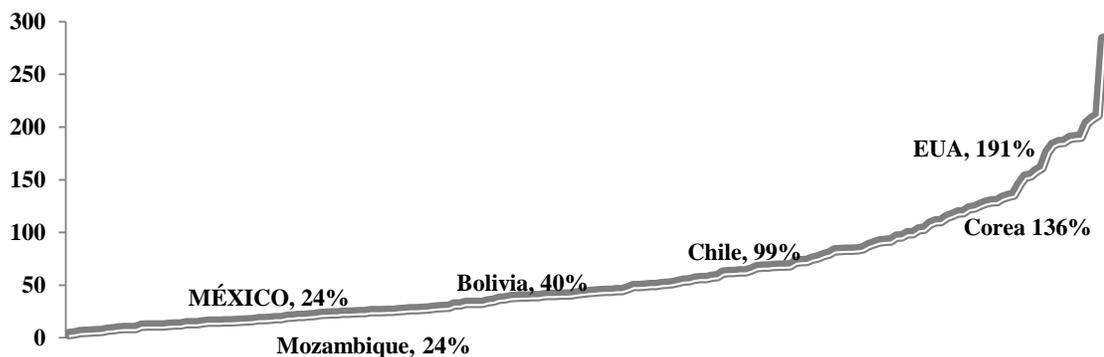


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

A pesar de este crecimiento recientemente sostenido, el nivel de financiamiento no ha sido suficiente para satisfacer la demanda de la economía. Un reflejo de ello es la encuesta del Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report 2010-2011*, donde se mostró que para el caso de México el acceso al financiamiento era el tercer factor más problemático para realizar negocios.

Más aún, en el comparativo internacional se observa que economías de menor tamaño como Bolivia y Corea del Sur presentan un mayor nivel de financiamiento con respecto a su PIB (ver Gráfica 2.4). Mozambique, por ejemplo, es un país similar a México en cuanto a su nivel de financiamiento con 24% de su PIB, pero no en la magnitud de la economía, y ya no se hable de Estados Unidos o Reino Unido los cuales se encuentran mucho más alejados del país con 191% de su PIB cada uno.

GRÁFICA 2.4. FINANCIAMIENTO INTERNO AL SECTOR PRIVADO/ PIB POR PAÍS EN 2010.
(%,)



Nota: Muestra de 186 países

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Lo anterior se confirma con lo expuesto por Hernández, T. y Villagómez, A. (2013) quienes analizan los niveles de intermediación financiera (crédito y depósitos) con respecto a su PIB para diversos países del mundo y concluyen que México se encuentra “muy por debajo de la línea de ajuste”, lo que significa que tendría que duplicar sus niveles de crédito para “ubicarse en indicadores propios a su nivel de desarrollo” (p. 76).¹⁰ Mismo caso ocurre con los depósitos que igual se encuentran debajo de su línea de tendencia.

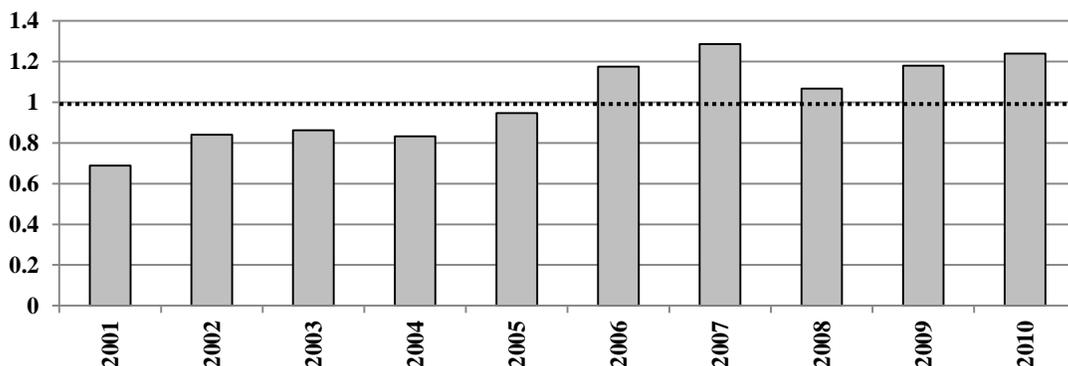
De acuerdo con los mismos autores, una forma de estudiar los niveles de intermediación es con base en un cociente entre crédito y depósitos bancarios. En el cual un cociente mayor a la unidad significa que se presta más de los recursos que se obtienen. Para el caso de México, se utilizan como variables *proxy* el financiamiento interno al sector privado y la captación total de la Banca múltiple, es decir, los depósitos (ver Gráfica 2.5).

Se obtiene así que de 2001 a 2005 el financiamiento es menor en proporción a lo que captan los bancos, lo que habla de cierta deficiencia en el proceso de canalización de recursos, es decir, el sector privado no está recibiendo el financiamiento que debería; sin embargo, de 2005 a 2010 este comportamiento se revierte y parece existir una mayor liberalización de recursos hacia el sector privado, a excepción de 2008 y 2009 por la crisis financiera. El incremento en el

¹⁰ A propósito de la reforma financiera de 2013, el gobernador del Banco de México mencionó que “(...) a partir de la experiencia de un gran número de países durante los últimos 50 años, es que en la medida en que en México logremos elevar el nivel de penetración financiera de 26% actual respecto del PIB (cuando termine el sexenio), para llevarlo a 52% del PIB, esto podría asociarse con un incremento permanente de 0.5 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento del PIB potencial” (El Economista, 09/01/14, <http://bit.ly/1glAoo1>).

coeficiente parece responder a los efectos de la política económica que se instrumentaron en 2006 con el fin de fomentar la competencia bancaria en el sistema, de esto se profundizará más adelante.

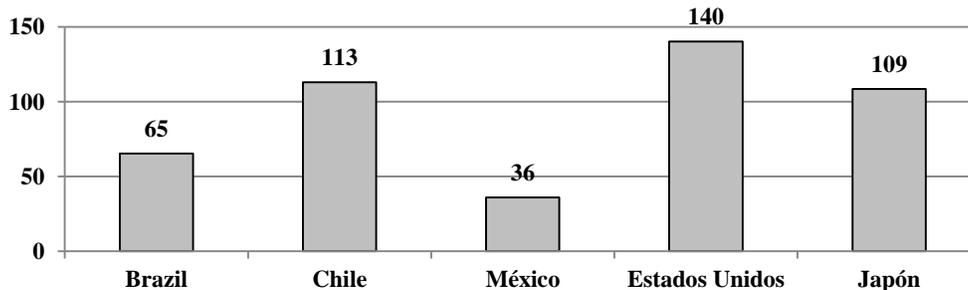
GRÁFICA 2.5. FINANCIAMIENTO INTERNO AL SECTOR PRIVADO / CAPTACIÓN TOTAL (2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con base en la CNBV, *Boletines Estadísticos*

No obstante, existen países como Estados Unidos o Japón que tienen un mercado bursátil sumamente desarrollado y eso les permite allegarse recursos además del sector bancario, por lo que sus cocientes pueden resultar menores a la unidad y no por ello tener un sistema bancario deficiente (Hernández, T. y Villagómez, A, 2013). En México, donde su mercado bursátil no está desarrollado, un valor menor a la unidad habla de una deficiencia en la canalización de recursos.

GRÁFICA 2.6. CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL/ PIB (% , 2006)



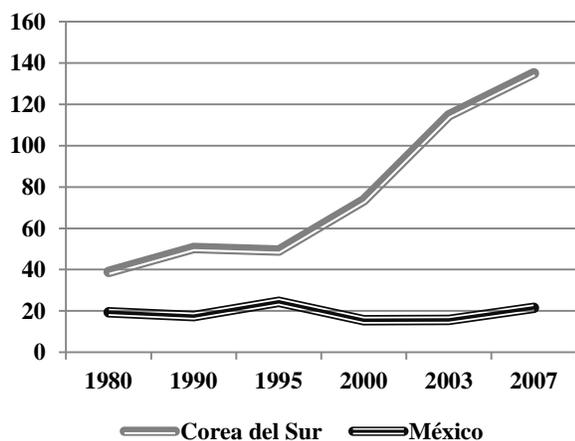
Nota: El valor de capitalización bursátil se calcula multiplicando el número de acciones por su precio. Se utilizó el año 2006, para evitar la crisis financiera y desvirtuar la comparación.

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Para visualizar de otra manera el rezago del crédito en México, se utiliza el caso de Corea del Sur comparado con México. Países que gozaban en 1980 con niveles casi similares de

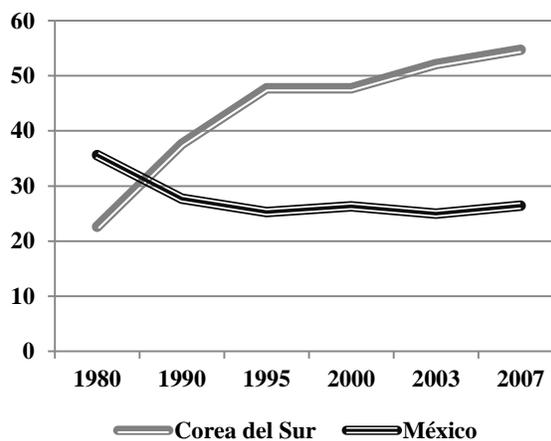
desarrollo económico y financiero, pero que al pasar los años esto se volvió diferente. En las Gráficas 2.7 y 2.8 se observa como el financiamiento aumentó en el caso de Corea del Sur, así como su PIB per cápita en proporción al de Estados Unidos. Caso contrario con México, en el cual incluso el PIB per cápita decrece a lo largo del tiempo y el financiamiento crece lentamente.

GRÁFICA 2.7. FINANCIAMIENTO INTERNO AL SECTOR PRIVADO / PIB (% , 1980-2007)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

GRÁFICA 2.8. EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA EN PROPORCIÓN AL DE EUA. (% , 1980-2007)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Por último, en términos de rentabilidad, México parece ser competitivo a nivel internacional. Esto puede observarse en el Rendimiento sobre Activos que tiene la Banca privada (ROA, utilidad neta/ activos), ya que a pesar del bajo financiamiento que se otorga en el país, este indicador se ubica en niveles por encima de Estados Unidos, Brasil y Chile, precisamente países que prestan más que México. Esto resulta paradójico, ya que los bancos encuentran altos niveles de rentabilidad en el país sin prestar lo suficiente dada las necesidades de la economía. Esto último confirma la importancia de analizar la cartera de la Banca privada por tipo de crédito, sus ingresos provenientes de comisiones y el comportamiento de las tasas de interés en el mercado de crédito.

TABLA 2.5. RENTABILIDAD DE LOS BANCOS POR PAÍS
(%, 2010)

País	ROA
Alemania	0.40
Francia	0.60
Chile	1.20
Estados Unidos	1.30
Argentina	1.90
Brasil	2.70
México	3.50
Sierra Leona	5.80

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI, *Data statistics*.

2.3 Las tasas de interés en el mercado de crédito

México a nivel internacional se encuentra rezagado en materia de crédito al sector privado. Encuestas y comparativos internacionales así lo han comprobado. Por tal motivo, se necesita un sistema bancario que vuelva asequible el financiamiento, en mayor medida, a los sectores más vulnerables como las MiPymes que por sus características no pueden ser candidatos a un crédito.

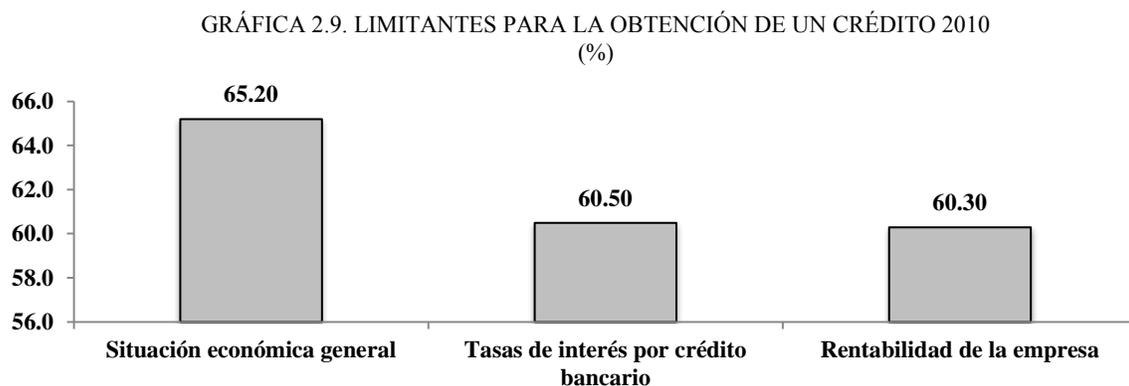
Sin embargo, no sólo es necesario incrementar el crédito, sino también reducir su precio. Si bien esto parece obvio, no lo es tanto cuando se observa que el crédito vigente y las tasas de interés no han mostrado una correlación importante de 2001 a 2010. Es más, las tasas de interés que se cobran en el sector comercial (empresas), vivienda y consumo difieren una de otra en su comportamiento. Por tal motivo, a continuación se presenta un breve estudio sobre el comportamiento de las tasas de interés que se cobran en el mercado; así como algunas hipótesis que contribuyan a explicarlo.

2.3.1 Limitantes de las empresas para obtener un crédito

Existen diversos factores que inhiben el financiamiento bancario en México. Uno de ellos es la tasa de interés que cobran los bancos privados a las empresas. El hecho de tener tasas de interés elevadas, no sólo encarece el crédito, sino que además limita el deseo de solicitarlo y, por tanto, expandirlo. Esto afecta, a su vez, los planes de inversión en capital e innovación tecnológica que contribuyen al crecimiento de un país, pues como se ha mencionado en la literatura económica

éstos son los principales canales por los cuales el financiamiento influye en la economía real (Hernández, F. y Villagómez, A., 2013).

Así, la importancia de las tasas de interés para las empresas se constata con la información presentada por el Banco de México. De acuerdo con esta institución, en el último trimestre de 2010 más del 60% de las pequeñas y medianas empresas encuestadas reportaron que la situación económica del país, la rentabilidad de sus empresas y las tasas de interés fueron las tres principales razones que limitaron su acceso al crédito.



Nota: La suma de los porcentajes puede ser superior a 100, ya que las empresas pueden elegir más de una opción. El crédito bancario comprende a la banca comercial, de desarrollo y a los bancos extranjeros.
Fuente: Elaboración propia con información de la *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*, Banco de México.

La situación económica y la rentabilidad de la empresa como limitantes adquieren sentido si se observa el precario crecimiento económico del país de 2001 a 2010, con tan sólo 1.8% del PIB real anual. Esto reduce las expectativas de los empresarios y por tanto su propensión a endeudarse y tomar riesgos. Asimismo, la poca inversión y productividad en las pequeñas empresas las vuelve muy vulnerables lo cual dificulta que puedan obtener recursos externos.

Con respecto a la otra limitante, es posible apreciar que las tasas de interés que se cobran en el mercado de crédito son elevadas si se comparan por ejemplo con las tasas de interés de Estados Unidos. De acuerdo con Gonzalo Castañeda (2014) la “brecha relativa” que se observa entre las tasas del crédito al consumo y las de vivienda es más pronunciada en México que en Estados Unidos.

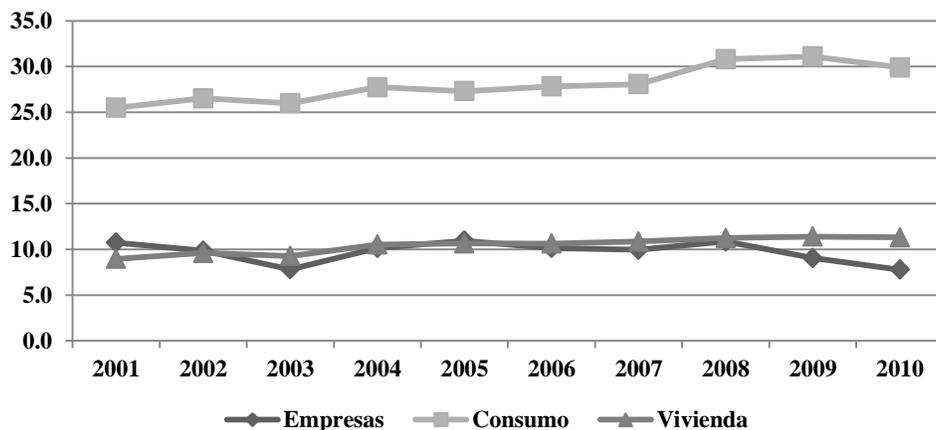
Esto significa, como una primera aproximación, que mientras que en 2011 la tasa de interés promedio para una tarjeta de crédito en Estados Unidos era de 12.8% y la tasa de interés

para un crédito hipotecario a 30 años era de 4.2%, es decir, una relación de casi 3 a 1, en el caso de México, un año antes, la tasa de crédito al consumo fue de 29.9%, mientras que para la vivienda fue de 11.3%, de igual modo una relación de casi 3 a 1, pero con cifras mucho más elevadas. Por tal motivo, la brecha *relativa* es mucho mayor, lo que refleja el encarecimiento del crédito en general en México.

Por su parte, y de manera relevante, la tasa de interés efectiva en los tres tipos de crédito (consumo, comercial y vivienda) se mantuvo relativamente estable de 2001 a 2010 (ver Gráfica 2.10), con un ligero aumento a partir de 2007 en el crédito al consumo y una disminución en igual medida para el crédito comercial.¹¹ Esto significa que no sólo la tasa de interés es elevada, sino que se ha mantenido a lo largo de los años.

Más aún, en teoría el precio está en función de su costo. Esto significa que si el costo de captación o de fondeo de un banco (tasa que se paga a los depositantes) se incrementa, de igual modo lo hará su precio, es decir, la tasa de interés que cobra. Así, el margen financiero (tasa activa menos pasiva) tenderá a mantenerse constante.

GRÁFICA 2.10. TASAS DE INTERÉS EN LOS TRES PRINCIPALES MERCADOS DE CRÉDITO. (% , 2001-2010)



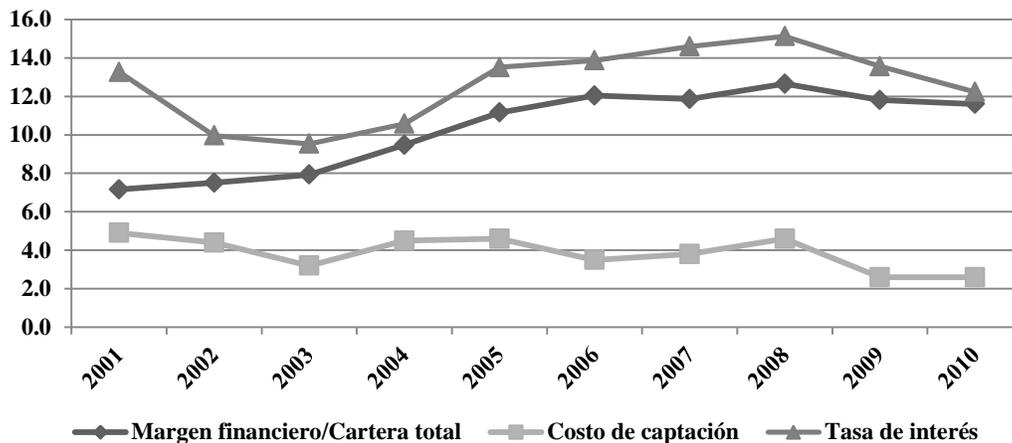
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

Sin embargo, como puede verse en la Gráfica 2.11, lo anterior no es claro en el caso de la banca privada en México. Aquí se observa que si bien el costo de captación está disminuyendo, la

¹¹ En el presente análisis, se utiliza la tasa de interés implícita (o efectiva) que es una tasa *ex post* que permite conocer la tasa que fue efectivamente recolectada por el banco.

tasa de interés que cobran está aumentando. Mismo comportamiento ocurre con el margen financiero, lo que refleja que la brecha entre tasa activa y la tasa pasiva se está ampliando.

GRÁFICA 2.11. TASAS DE INTERÉS Y COSTO DE CAPTACIÓN DE LA BANCA MÚLTIPLE (% , 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

Por tanto, el comportamiento de las tasas de interés en México, además de ser elevadas, parecen no guardar una relación estrecha con su costo de fondeo (Castañeda, G., 2014). Esto lleva a pensar que existen otros factores que influyen en la tasa de interés, por lo que la premisa subsecuente a resolver es ¿cuáles son esos factores que influyen en el comportamiento de la tasa de interés que impiden que el crédito sea más accesible?

2.3.2 Factores que influyen en las tasas de interés

El objetivo del presente subapartado es abordar algunos aspectos que se presume pueden explicar el comportamiento de las tasas de interés con base en las hipótesis expuestas de Gonzalo Castañeda (2014). Los primeros aspectos a evaluar son la captación y el crédito, siendo estos los dos principales componentes de la intermediación financiera. Así, una mayor captación en teoría reduciría el costo de fondeo y por tanto permitiría una mayor canalización de fondos prestables gracias a una reducción en la tasa de interés.

Los otros aspectos que se analizan son el nivel de actividad económica y el índice de morosidad, siendo estos un primer acercamiento de la situación económica y estabilidad de un

país. Se parte del supuesto que el crecimiento de la economía reduce la improbabilidad de impago y mejora las expectativas de pago futuras, por lo que las tasas de interés tendrían que verse afectadas. En suma, con estos cuatro indicadores se pretende observar alguna relación con el costo del crédito.

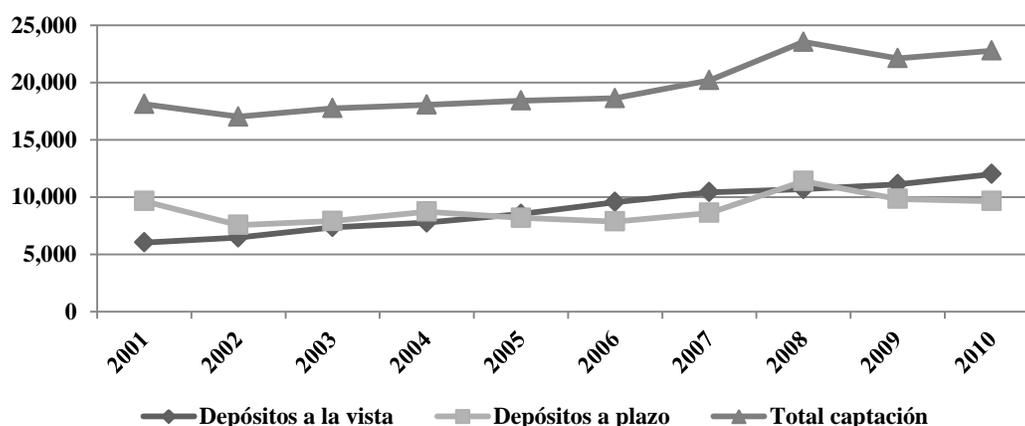
2.3.3 Captación de la Banca múltiple

Un primer factor a destacar es la captación total de los bancos. Al contar con mayores recursos, se tendría una reducción en el costo de fondeo y, por tanto, una variación en las tasas de interés. La captación de los bancos en México se constituye principalmente por depósitos (90% del total) ya sean a la vista o a plazo. Así, en la Gráfica 2.12 se observa que a partir de 2003 la captación total en términos reales empieza a aumentar, teniendo ello un mayor repunte en 2006. Caso similar en el caso de los depósitos a la vista y a plazo.

Este aumento en los depósitos permite explicar la reducción en el costo de fondeo mencionado anteriormente (Gráfica 2.11). El aumento en la captación se debe, por un lado, a la estabilidad macroeconómica que permitió un mayor nivel ahorro en la economía (Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M., 2009) y, por el otro lado, a una mayor innovación financiera, por ejemplo, el desarrollo de productos como las llamadas cuentas básicas¹², la proliferación de las cuentas de nómina y los pagos gubernamentales por medios electrónicos, como pago a proveedores y subsidios gubernamentales (Castañeda, G. 2014).

¹² Son un producto financiero de ahorro que pide requisitos mínimos de apertura y cuyos servicios no tienen costo para el cliente. Este producto se desarrolló a partir de 2006 con el propósito de aumentar la bancarización de la población.

GRÁFICA 2.12. CAPTACIÓN REAL DE LA BANCA MÚLTIPLE
(MILLONES DE PESOS REALES, 2001-2010)

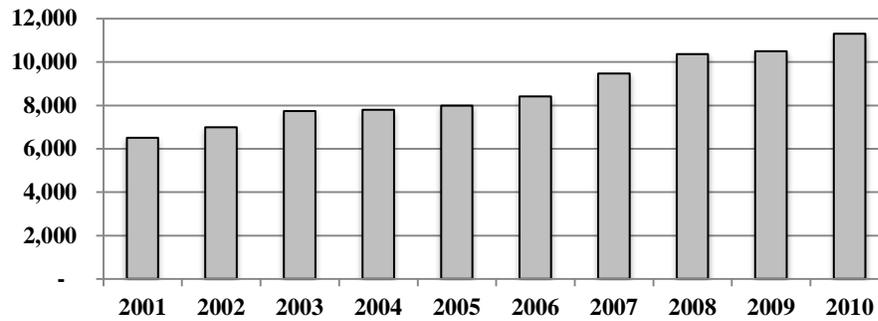


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Es importante destacar el repunte de la captación total a partir de 2006, ya que es un reflejo de política económica. De acuerdo con Gonzalo Castañeda (2014) este repunte se debe a dos razones primordiales: primero, la apertura de nuevas instituciones bancarias. Una de las políticas del presidente Calderón (2006-2012) en materia financiera fue la promoción de la competencia en el sistema bancario, distinto a las políticas de los presidentes Zedillo (1994-2000) y Fox (2000-2006) que se enfocaron en la recapitalización del sistema bancario como consecuencia de la crisis de 1994.

Y segundo, como resultado del punto anterior, una mayor apertura de entidades bancarias conllevó a un mayor número de sucursales, lo que a su vez incentivó una mayor captación de recursos. Esto se puede apreciar en la Gráfica 2.13, donde igualmente a partir de 2006 se observa una tendencia creciente más pronunciada en el número de sucursales en el país que en años anteriores.

GRÁFICA 2.13. NÚMERO DE SUCURSALES DE LA BANCA MÚLTIPLE
(2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

En cuanto al número de sucursales, destaca que de las más de 11 mil sucursales que se registraron en el país en 2010, más de la mitad pertenecieron a cuatro de los bancos más grandes del país (BBVA Bancomer, Banamex, Banorte y HSBC). Esto se debe a que la apertura de una sucursal requiere una inversión costosa que oscila entre los 400 mil y 500 mil dólares, con un periodo de maduración mínimo de 18 meses (CFCE, 2014). El caso de Banco Azteca llama la atención por ser un banco pequeño y asociado a una cadena comercial (Elektra). Sin embargo, su relevancia (12% del total) radica en que utiliza precisamente los espacios de Elektra para instalar sus sucursales, lo cual le confiere una ventaja en captación de depósitos como se verá más adelante en el texto.

TABLA 2.6. SUCURSALES Y CAJEROS POR BANCO EN 2010

Banco	Sucursales	Participación	Cajeros	Participación
BBVA Bancomer	1,796	16%	6,760	19%
Banamex	1,696	15%	5,855	16%
Banco Azteca	1,314	12%	113	0%
HSBC	1,144	10%	6,331	18%
Banorte	1,134	10%	5,004	14%
Santander	1,075	10%	4,439	12%
Scotiabank	646	6%	1,492	4%
Inbursa	254	2%	745	2%
Total de la Banca M.	11,291	100%	35,942	100%

Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Por su parte, un aspecto a considerar es el papel de la política monetaria y su impacto en el costo de fondeo hacia los bancos. Debido a su carácter contracíclico, argumenta Castañeda

(2014), sería de esperarse que una reducción en el costo de fondeo para los bancos (vía Tasa de Interés Objetivo), provoque una disminución en la tasa de interés activa de los bancos y más en tiempos de crisis; sin embargo, esto tampoco ha sucedido, a pesar de que el Banco de México redujo su tasa de interés objetivo de 8.25% a finales de 2008 hasta 4.5% en julio 2009.

A pesar de lo anterior, la captación total y su tendencia creciente a lo largo de los años, no ha sido suficiente para explicar el comportamiento de las tasas. El repunte por una mayor presencia de entidades bancarias tampoco ha sido suficiente. De hecho, la reducción en el costo de fondeo por decisiones de política monetaria no ha contribuido en el mismo sentido. Esto refiere a que existen más factores que deben considerarse para explicar el comportamiento de las tasas de interés.

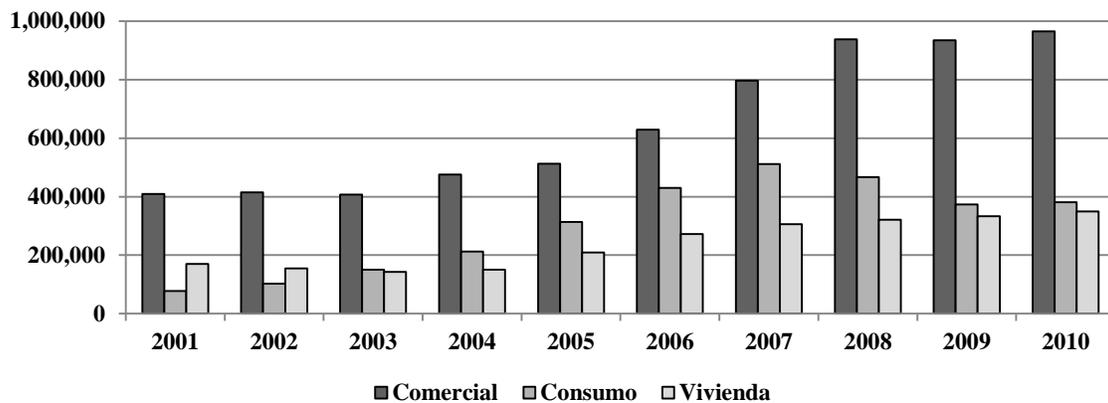
2.3.4 Crédito vigente al sector privado

Otro posible factor a tomar en cuenta es el crédito otorgado por los bancos. Como se mencionó anteriormente, el financiamiento interno hacia el sector privado ha ido en aumento desde 2000. Por lo que un aumento de la oferta de crédito por parte de los bancos podría sugerir una disminución de las tasas de interés, con una demanda que crece a un menor ritmo.

Esto último se confirma, ya que en 2010 del total del financiamiento de las empresas sólo 31% en provino de la banca comercial. En el caso de los hogares, en 2008 sólo el 14% contaba con un tipo de ahorro formal, lo que también refleja una bancarización y oferta de crédito muy limitada (Banamex y UNAM, 2008). Así, a simple vista, puede inferirse que a pesar de que los niveles de financiamiento han crecido en los últimos años, esto no significa que más hogares y empresas estén siendo beneficiados, al contrario, esto indica que el crédito está muy focalizado y concentrado en sectores muy particulares. Se discutirá sobre esto más adelante.

Mientras tanto, en la Gráfica 2.14, se observa que el crédito en el sector comercial despegó a finales de 2005 y se estabilizó en 2008. En el caso de la vivienda surge prácticamente lo mismo, mientras que el consumo ha mantenido un crecimiento más acelerado desde 2001 hasta revertirse en 2007. Destaca también que es el crédito comercial el rubro de mayor monto, un poco más del doble que el crédito al consumo y a la vivienda.

GRÁFICA 2.14. SALDO REAL DE LA CARTERA VIGENTE DE LA BANCA MÚLTIPLE POR TIPO DE CRÉDITO
(MILLONES DE PESOS REALES, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

El crecimiento constante que muestra el crédito vigente, por lo menos hasta 2007-2008, es impulsado por la entrada de un mayor número bancos a partir de 2006 y por un mayor monto en los depósitos captados. Estos últimos permitieron allegarse de mayores recursos a los bancos para canalizarlo vía crédito. De hecho, el comportamiento de los depósitos y del crédito es muy similar.

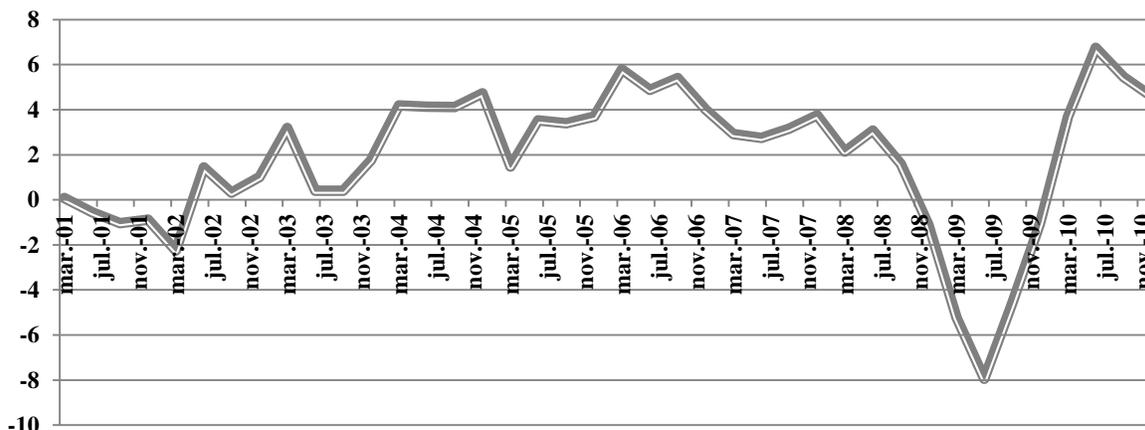
Sin embargo, al igual que en los depósitos, las tasas de interés se muestran muy inelásticas con respecto al crédito otorgado. En el caso del crédito comercial, en cuanto su ritmo de crecimiento disminuye, su tasa de interés lo hace de igual modo; pero en el caso del crédito al consumo, cuando su crecimiento se contrae, su tasa de interés aumenta. En el caso del crédito a la vivienda, su crecimiento se estabiliza al igual que su tasa de interés. Esto permite apreciar que no existe coherencia entre las tasas de interés y el crédito vigente. Además, indica que si bien el crédito ha aumentado, lo ha hecho pero con tasas de interés muy elevadas, es decir, continúa siendo caro.

2.3.5 PIB e IMOR

El nivel de actividad económica es otro factor que puede incidir en las tasas de interés, ya que una época de bonanza aumenta la probabilidad de pagar las deudas por parte de los acreditados (Castañeda, G., 2014) y mejoran las expectativas de retorno de los créditos. Esto puede observarse

en el comportamiento del PIB y del Índice de Morosidad (IMOR). En cuanto a la primera, en medio de su comportamiento un tanto errático, se observan ciertos periodos de crecimiento, de 2001 a 2005, y otros de contracción económica, como el más reciente en 2009.¹³

GRÁFICA 2.15. VARIACIÓN ANUAL DEL PIB REAL
(%, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, *Banco de Información Económica*

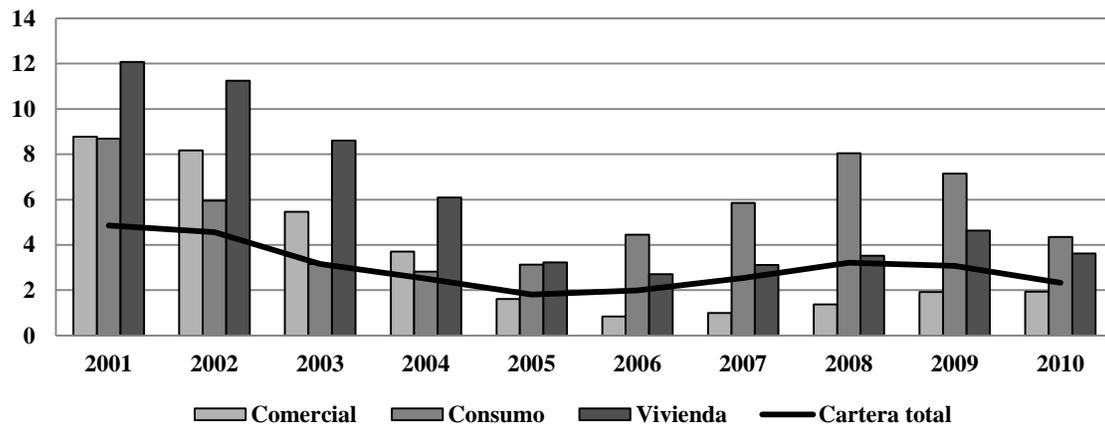
En el caso del IMOR de la cartera total, éste presenta una tendencia decreciente en el primer lustro, la cual se estabiliza posteriormente, con una pequeña alza en 2008, principalmente motivada por el crédito al consumo. Esta disminución en el IMOR se mantiene a la par del crecimiento económico y del crédito vigente. Esto significa que el crecimiento económico del país coadyuvó a un aumento del crédito y a una disminución del IMOR. Sin embargo, igual que en los casos anteriores, su impacto en las tasas de interés no es determinante ni coherente.

Ahora bien, la intención de abordar el tema del crecimiento económico y su relación con la tasa de interés es que a simple vista es relevante que el PIB muestre un crecimiento, pues las tasas de impago se reducen y se abre la posibilidad de prestar más ante un mayor ingreso en los hogares y empresas. Pero las gráficas mostradas indican que no existe relación con la tasa de

¹³ Cabe mencionar que la fuerte contracción del PIB en 2009 como producto de la crisis financiera internacional, contrario a lo que se esperaba, no tuvo un fuerte impacto en el crédito vigente, ya que con base en Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. (2009): 1) los bancos en México no estaban altamente expuestos a ciertos activos tóxicos; 2) a los altos márgenes financieros con los que goza la banca en México les permitió no adentrarse en busca de mayores rendimientos; 3) a que existe una sólida regulación prudencial que los previene de estos riesgos y 4) a que los bancos de propiedad extranjera en México deben operar como subsidiarias no como sucursales, lo que les brinda personalidad jurídica propia.

interés, lo que permitiría pensar que el comportamiento de la economía es irrelevante para el crédito.

GRÁFICA 2.16. ÍNDICE DE MOROSIDAD DE LA CARTERA DE CRÉDITO DE LA BANCA MÚLTIPLE (% , 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, *Banco de Información Económica*

Sin embargo, esto debe matizarse, ya que el crecimiento de la economía es muy bajo. Esto ha impedido que se incorporen miles de personas que año tras año salen al mercado en busca de un empleo, lo que ha traído como consecuencia que esta fuerza de trabajo emigre hacia otro país o trabaje en la informalidad (Moreno-Brid y Ros, 2013). Este tipo de empleo informal es también una de las razones que impiden a los bancos reducir su aversión al riesgo y por tanto disminuir su precio de crédito. Estos argumentos de demanda, son parte del principal objeto de estudio de este texto y se abordarán posteriormente.

2.4 Conclusión

El financiamiento hacia el sector privado efectivamente ha mostrado una tendencia creciente desde 2001. Sin embargo, no es proporcional al tamaño de la economía, lo que habla de una demanda insatisfecha y de la necesidad de expandir aún más el crédito. Además, este crecimiento no ha ido acompañado de una disminución en las tasas de interés. Es más, éstas se han mostrado inelásticas a lo largo del periodo.

Ante esta débil relación entre crédito y tasa de interés se han abordado otras variables, como la captación de recursos y el costo de fondeo, así como variables macroeconómicas, como el nivel de actividad económica y el indicador de impago. Sin embargo, ninguna de estas variables resultó ser determinante en la explicación del comportamiento de las tasas de interés.

Esto permite analizar otro tipo de variables que impactan en los bancos y en su aversión al riesgo con base en enfoques de oferta y demanda que permitan complementar el análisis del mercado de crédito y de las tasas de interés con respecto a aquellos sectores que son más vulnerables a acceder a un crédito.

Sin embargo, antes de proceder a estas otras variables, es necesario conocer al sector privado, en particular, a las micros, pequeñas y medianas empresas que se beneficiaran al final de una mayor expansión crediticia. Su estudio permitirá conocer su importancia en la economía, características, su desempeño y contribuirá a saber también si su propia naturaleza es un factor por el cual los bancos les cobran altas tasas de interés y se niegan a prestarles.

SECTOR PRIVADO EN MÉXICO: EL CASO DE LAS MIPYMES

Introducción

Una vez estudiado el sistema financiero mexicano y sus características es importante conocer justamente a este sector privado que no se encuentra satisfecho con la oferta de crédito como lo señalan los indicadores del Foro Económico Mundial ya mencionados y como lo muestran los diversos comparativos internacionales, en el cual el país figura con un nivel de financiamiento de sólo el 24% del PIB.

Dentro del sector privado, son las micros, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) el objeto del presente estudio. Su estructura empresarial y su difícil acceso al crédito las vuelven vulnerables afectando no sólo su permanencia en el mercado, sino la expansión del mismo financiamiento interno en México.

Por tal motivo, el objeto del presente capítulo es explicar cuál es la importancia de estas empresas en la economía, cómo se componen y qué las vuelve vulnerables. Esto permitirá explicar posteriormente, junto con el estudio ya expuesto del sistema financiero, ¿por qué los bancos no les están prestando a estas empresas del sector privado? En otras palabras, ¿qué está ocurriendo en la economía que el crédito no está fluyendo como se esperaría?

3.1 Definición de las MiPymes

El tema de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas es relativamente reciente en México. Fue apenas en 1985 cuando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) reconoce oficialmente los criterios para clasificar a la industria con base en su tamaño. Agrupándola así, por primera vez, en micro, pequeña y mediana industria desde 1990 (INEGI, 2009). Situación que contrasta con Estados Unidos que en 1953 creó la Administración de Pequeños Negocios (*Small Business Administration*), cuya función es velar por sus intereses y buen funcionamiento.

A pesar del reconocimiento tardío hacia estas empresas, desde 1985 se han llevado a cabo diversos tipos de medición. El último de carácter oficial se dio a conocer en los Censos Económicos de 2009 y utiliza las variables ventas y personal ocupado, y una combinación de ambas mediante una fórmula para obtener el “tope máximo combinado”¹⁴. Además clasifica a este tipo de empresas con respecto a las tres principales actividades económicas: industrias manufactureras, comercio y servicios:¹⁵

TABLA 3.1. ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO CON BASE EN LOS CENSOS ECONÓMICOS 2009

Sector	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal ocupado	Rango de monto de ventas anuales (mmps)	Tope máximo combinado	Personal ocupado	Rango de monto de ventas anuales (mmps)	Tope máximo combinado	Personal ocupado	Rango de monto de ventas anuales (mmps)	Tope máximo combinado
Manufacturas	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93	De 31 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta \$4	4.6	De 11 a 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95	De 51 a 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235

Nota: Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x .10 + (Ventas Anuales) x .90. / mmps = millones de pesos
 Fuente: INEGI (2009), *Censos Económicos*.

Este tipo de medición tiene cierta semejanza con lo establecido por la Administración de Pequeños Negocios (en Estados Unidos) y la Comisión Económica para América Latina, entre otros países y regiones (ver Tabla 3.2). Sus diferencias de medición son un reflejo de la diferencia de ingresos y de la heterogeneidad empresarial existente en cada país o región de estudio.

A pesar de ello, para fines de este texto se tomarán principalmente los datos proporcionados por los Censos Económicos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), ya que es “es el único levantamiento que incluye todos los tamaños de empresas” (Ríos y Salazar, 2012), al igual que otras instituciones como la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), lo cual facilita el análisis.

¹⁴ La combinación de ambas (ventas y personal ocupado) se refleja en la siguiente fórmula: Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) x .10 + (Ventas Anuales) x .90.

¹⁵ Los Censos Económicos 2009 toman en cuenta las actividades económicas que se realizan en un establecimiento, es decir, unidades económicas fijas o semifijas, así como las viviendas con actividad económica. El problema es que en el caso de las microempresas gran parte de su personal ocupado labora sin establecimientos fijos. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) en 2010, de los más de 18 millones de personas empleadas en empresas micro, el 55% no contaba con un establecimiento fijo (INEGI).

TABLA 3.2. ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS A NIVEL INTERNACIONAL

Institución	Pequeña	Mediana
	Personal ocupado total	Personal ocupado total
Small Business Administration (Estados Unidos)	Hasta 250	De 251 a 500
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)	Entre 5 y 49	De 50 a 250

3.2 Las MiPymes en México

De acuerdo con los datos más recientes proporcionados por los Censos Económicos 2009¹⁶ existió un total de 3.7 millones de unidades económicas que pertenecieron al sector privado y paraestatal¹⁷, en este grupo se encontraron ocupadas más de 20.1 millones de personas que realizaron alguna actividad económica objeto de censo (aprox. 43% de la población ocupada en diciembre 2009).

Como subgrupo, las MiPymes representaron el 99.8% de las unidades económicas y el 75% del personal ocupado (ver Tabla 3.3). Destacan las microempresas, pues fueron las que abarcaron el mayor número de unidades económicas (95.5%), mientras que su personal ocupado fue de casi el 50% del total.¹⁸

Asimismo, si se amplía el horizonte de análisis, se aprecia en los últimos tres Censos Económicos (1998, 2003 y 2008) que la estructura empresarial no ha cambiado mucho. En el caso del personal ocupado de las microempresas existe un aumento de más de tres puntos porcentuales de 2003 a 2008, siendo compensado este aumento por una pérdida en las pequeñas y medianas empresas.

¹⁶ Al momento de la elaboración del presente texto, aún no se han publicado los Censos Económicos de 2014 elaborados por INEGI.

¹⁷ Estas unidades económicas forman parte de un conjunto más grande (5.14 millones); sin embargo, las unidades que se analizarán son las que “representan el objeto de estudio sobre el panorama de las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas debido a que comparten una temática censal en común (...) a diferencia del resto de las unidades de observación” como las áreas rurales, el sector público y las organizaciones religiosas.

¹⁸ Cabe mencionar que esta estratificación empresarial no es única de México ni de un país en desarrollo. En Argentina, por ejemplo, estas empresas representan el 60% de la población ocupada y generan casi un 30% del PIB. En la Unión Europea y en Estados Unidos, con los que México tiene importantes tratados de libre comercio, representa 95% del total de las unidades económicas y más del 75% del personal ocupado (Pavón, 2010).

Dos posibles explicaciones al respecto: primero, el impulso que el entonces presidente Vicente Fox (2000-2006) dio a las empresas a través del *Programa de Desarrollo Empresarial*, en particular, el apoyo a las microempresas (“los changarros”), en tanto pertenecieran al sector formal (de María y Campos, *et al*, 2013)¹⁹. Y segundo, la recesión que se vivió en México de 2001 a 2003 que originó que la gente buscara en las microempresas una fuente alterna al desempleo.

TABLA 3.3. UNIDADES ECONÓMICAS Y PERSONAL OCUPADO POR ESTRATOS (%)

Estratificación censal	Unidades económicas			Personal ocupado total		
	1998	2003	2008	1998	2003	2008
Total Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0 a 10	95.9	95.5	95.5	43.4	42.1	45.7
11 a 50	3.2	3.5	3.6	15.3	14.7	14.7
51 a 250	0.7	0.8	0.7	16.5	16.1	14.7
251 y más personas	0.2	0.2	0.2	24.8	27.1	24.9

Nota: Información de las Industrias manufactureras, comercio y servicios
Fuente: INEGI (2009), *Censos Económicos*.

3.3 Las MiPymes en los sectores económicos

Para conocer las características de las MiPymes en México es útil observarlas dentro de un sector económico. En este caso, la industria de las manufacturas puede ser emblemática por su aportación a la producción bruta total (44%) y al peso que ocupa dentro de las exportaciones (80%).²⁰ Sin embargo, como se mencionará más adelante, esto no significa que la composición empresarial de las MiPymes sea igual en todos los sectores económicos.

En ese contexto, la industria manufacturera está conformada por aquellas unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de

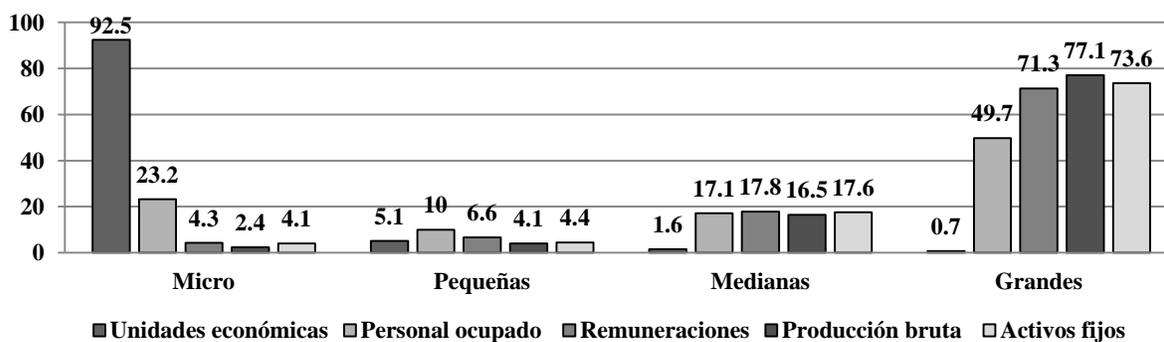
¹⁹ De acuerdo con los autores, este Programa en el sexenio de Vicente Fox buscó situar a las Pymes “como el detonador del mercado interno y del equilibrio regional”, sin embargo, los recursos asignados para tal fin fueron insuficientes.

²⁰ Desde 1983 se ha observado un cambio en la composición de las exportaciones mexicanas. Las manufacturas han adquirido un peso preponderante desplazando a las exportaciones petroleras. La participación de las primeras en las exportaciones, pasó de 20% en 1983 a 60% en 1994 hasta 81% en 2008 (de María y Campos, *et al*, 2013).

materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos (INEGI, 2009). Así, del total de unidades económicas (3.7 millones) y del personal ocupado (20.1 millones), sólo el 11.7% y el 23.2% correspondió a las manufacturas, respectivamente. Si se clasifican las empresas por su tamaño, las microempresas representaron el 92.5%, las pequeñas el 5.1% y las medianas el 1.6%, dejando tan sólo el 0.7% para las grandes empresas (ver Gráfica 3.1).

De acuerdo con la Gráfica, las grandes empresas ocupan el 50% del personal ocupado en la industria manufacturera, mientras que las microempresas ocupan el 23.2%, por encima de las pequeñas (10%) y las medianas (17.1%). En cuanto a su producción, ésta mantiene una relación directa con el tamaño de la empresa, en el caso de las empresas micro su producción es de 2.4% con respecto al total, en las pequeñas de 4.1%, medianas de 16.5% y en las grandes de 77%. Muy alejada esta última de su inmediata anterior, siendo que su producción es casi cinco veces mayor. Finalmente, los activos fijos son de igual modo similares en las micros (4.1%) y en las pequeñas (4.4%), estando alejadas de las medianas (17.6%) y aún más de las grandes (73.6%).

GRÁFICA 3.1. INDUSTRIA MANUFACTURERA POR ESTRATO EMPRESARIAL Y COMPONENTES (%)



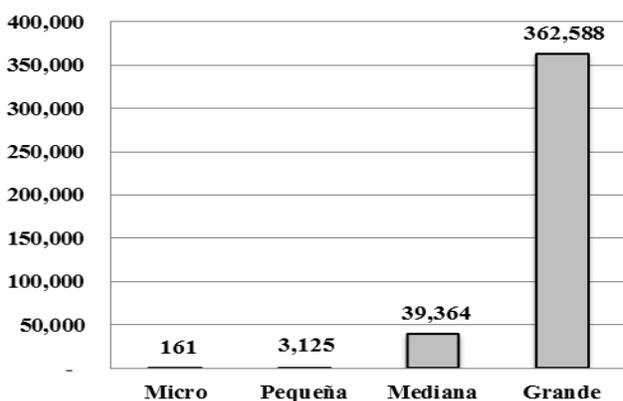
Fuente: Elaboración propia con información de Inegi, *Censos Económicos 2009*

Ahora bien, esta descripción del sector manufacturero permite apreciar la productividad (producción / personal ocupado) de las empresas. En las MiPymes su personal ocupado es mayor a su producción, contrario al caso de las grandes empresas. Esto permite inferir que su productividad no es muy elevada, pues producen poco con mucho personal, observando además que su productividad aumenta conforme su tamaño.

Otra forma de observar la productividad de las empresas es por medio del valor agregado en sus procesos de producción.²¹ En las microempresas, el valor agregado por persona al año es de 39 mil pesos y representa sólo el 8% del generado por una empresa grande (481.9 mil pesos).²² A medida que aumenta el tamaño de la empresa, el valor agregado en su producción tiende de igual modo a ser mayor (ver Gráfica 3.3).

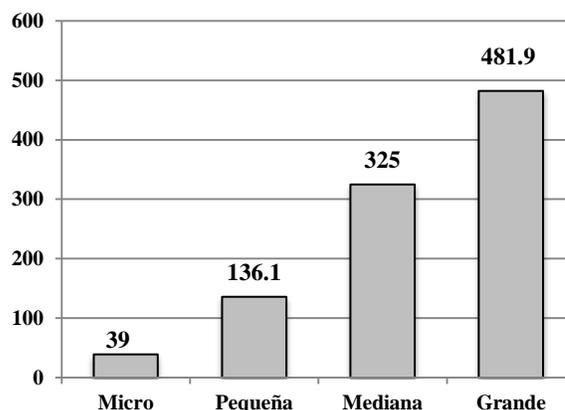
La productividad se refleja también en los activos fijos por establecimiento. Un bajo porcentaje de activos fijos es consecuencia de una baja inversión en maquinaria o equipo que dificulta el aumento de la productividad, pues no se permite la ampliación de la planta productiva o la automatización de los procesos productivos, lo cual dificulta a su vez el aprovechamiento de las economías de escala y la reducción de costos.

GRÁFICA 3.2. ACTIVOS FIJOS POR ESTABLECIMIENTO
(MILES DE PESOS)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, *Censos Económicos*.

GRÁFICA 3.3. VALOR AGREGADO POR ESTRATO
EMPRESARIAL
(MILES DE PESOS)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, *Censos Económicos*.

Con base en lo anterior, también existe una relación directa entre tamaño de la empresa y sus activos fijos. En la Gráfica 3.2, se aprecia que en el caso de las microempresas sus activos fijos equivalen a 161 mil pesos por año en promedio. En la pequeña empresa equivalen a 3.1 millones y en las medianas aumenta hasta 39.4 millones. En suma, existe una relación directa

²¹ Se entiende por valor agregado a “la suma de los valores que se van adicionando a la materia prima, en cada una de las fases del proceso productivo, hasta llegar al producto terminado” (Plaza Mancera & Villegas de Plaza, 1993, p. 49). Este concepto no debe confundirse con la ganancia de la empresa.

²² El término exacto que dan los Censos Económicos es “valor agregado censal bruto” similar al concepto de “valor agregado” que se utiliza en el presente texto.

entre productividad y tamaño de empresa en la industria manufacturera que se puede observar a través de su valor agregado y sus activos fijos.

Por su parte, de María y Campos, *et al* (2013) realizan un estudio en México de las MiPymes y su productividad laboral (producción / personal ocupado). Elaboran un Índice para comparar la productividad promedio de la empresa por tamaño entre el promedio del total del sector económico. Así, el promedio de la productividad laboral total del sector económico es igual a cien.

En la Tabla 3.4, se muestra que en general la productividad tiene una relación directa con el tamaño de la empresa no sólo para las manufacturas, sino para los demás sectores (servicios y comercio).

TABLA 3.4. BRECHA DE PRODUCTIVIDAD LABORAL ENTRE EMPRESAS GRANDES Y MIPYMES (100 = 2009)

ECONOMÍA	1993	1998	2003	2009
Micro	54.3	62.6	40.9	22.9
Pequeña	104.8	89.2	89.3	60.3
Mediana	139.4	130.7	121.3	101.8
Grande	164.9	157.9	174.8	241.0
MANUFACTURA				
Micro	50.1	42.7	21.5	12.3
Pequeña	70.4	74.1	53.2	42.8
Mediana	104.0	116.1	86.5	102.3
Grande	152.2	144.8	141.5	151.7
SERVICIOS				
Micro	80.9	91.2	47.0	38.8
Pequeña	120.0	112.5	84.2	73.1
Mediana	124.2	119.0	96.2	118.0
Grande	133.7	109.7	184.9	197.6
COMERCIO				
Micro	52.0	23.9	57.5	48.6
Pequeña	149.9	149.6	166.4	183.3
Mediana	186.7	216.7	182.9	207.9
Grande	179.4	258.5	163.2	197.8

Fuente: de María y Campos, *et al* (2013)

A su vez, las principales ramas de la industria donde existe una mayor presencia de MiPymes son aquellas que no son intensivas en capital. Tal es el caso de la industria alimentaria, de productos metálicos y de prendas de vestir que concentran 99.7% del total de estas empresas. Caso contrario con las industrias pesadas como la acerera o cementera donde predominan las empresas grandes. Esto se debe a que la tecnología y los costos fijos necesarios para hacerlo requieren de una escala de operación demasiado grande que impide a estas empresas de menor tamaño lograrlo en un primer momento (Benavente *et al*, 2005).

Por último y en línea con lo anterior, Beck *et al* (2008) confirma la importancia de un sistema financiero desarrollado para las empresas de menor tamaño. Así, demuestra que un mayor nivel de desarrollo financiero (léase: un mayor financiamiento interno al sector privado / PIB) tiende a impactar en mayor medida en el crecimiento de industrias donde las pequeñas empresas son predominantes (como la alimentaria). Esto se debe a que este tipo de empresas son poco transparentes en sus finanzas y carecen de garantías reales al momento de realizar de solicitar un crédito, por tanto, una solución en ese sentido tiende a beneficiar en mayor medida a las empresas de menor tamaño.

En resumen, la importancia de conocer las características de las MiPymes dentro y fuera de los principales sectores económicos es importante, ya que son éstas las más desfavorecidas por el crédito bancario. Además, su fortaleza para enfrentarse a los vaivenes del mercado parece estar en función de su tamaño. Por ello, se concluye que el nivel de productividad, capacidad instalada e inversión está en función del tamaño de la empresa, donde la más fuerte es aquella que más tiende a sobrevivir en el mercado. No obstante, esto tiene ventajas y desventajas que afectan a la economía, de ahí su importancia por analizarlas a continuación.

3.4 La importancia de las MiPymes

La importancia de las MiPymes en la economía mexicana radica en que tienen un peso en términos de empleo y de producto. Generan 7 de cada 10 empleos en el sector privado y paraestatal, su participación dentro del total de las empresas es aproximadamente el 99% y su aportación al PIB fue del 52% en 2008 (Pavón, 2010).

También radica en que se presentan como una alternativa a la escasa oferta de trabajo y a las exigencias que existen en el mercado laboral, principalmente en el caso de las microempresas (Peña, *et al*, 2012). Por tal motivo, este tipo de empresas se vuelve en algunos casos un medio para salir de la pobreza (BID, 2005) o para contener el aumento de la misma; así como para mejorar la distribución del ingreso entre la población ocupada. No obstante, estas empresas también se caracterizan por contar con ciertas ventajas y desventajas que bien contribuyen a su buen funcionamiento en el mercado o simplemente las predestinan a su desaparición en el corto plazo.

3.4.1 Ventajas y desventajas de ser una MiPyme

La mayoría de las MiPymes, en particular, las microempresas se caracterizan por contar con una precaria situación financiera. Los micronegocios, por ejemplo, en 2010 generaron una ganancia en promedio de más de 4,800 pesos mensuales (INEGI, 2010).²³ A pesar de ello, durante el periodo 2005-2009 el 36, 40 y 41% de las micros, pequeñas y medianas empresas, respectivamente, reportó tener utilidades como proporción del capital (ROE, por sus siglas en inglés) de 6% o más (CNBV, 2010).²⁴

Estas empresas, a su vez, se caracterizan por ser flexibles en sus procesos productivos. Esto significa que cuentan con un menor porcentaje de insumos y bienes de capital importados, lo que les permite adaptar sus estrategias empresariales a los choques macroeconómicos y a las vorágines del mercado con relativa mayor facilidad (Beck, *et al*, 2004 en Pavón, 2010).

No obstante, esto puede tener implicaciones sumamente distintas. La flexibilidad en los procesos productivos puede ser benéfica si se analiza en un nivel agregado. Esto se aprecia en los niveles de rotación, es decir, en la entrada y salida del mercado. En México, de 2009 a 2012, por cada 100 empresas, 28.2 entraron al mercado, mientras que 22 salieron. Esto significa que existió una tasa de rotación de 6.2% en promedio. En especial, las microempresas mostraron ser las más dinámicas con una tasa de rotación ligeramente mayor de 6.3% (INEGI, 2013a).²⁵

²³ La Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) incluye en el término micronegocio (en lugar de microempresa) a los trabajadores por cuenta propia y a los dueños de negocios que ocupan hasta 15 trabajadores en la industria manufacturera o hasta diez trabajadores en otras actividades económicas: industria extractiva, construcción, servicios y transporte. Esta definición es distinta al término microempresa utilizado por los Censos Económicos 2009 (hasta 10 empleados).

²⁴ Estos datos se basan en la “Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas” (ENAFIN) que publicó por primera vez en su historia la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Es una encuesta especializada en los términos y condiciones del financiamiento de las empresas. Su población objetivo son las empresas que tienen más de cinco personas ocupadas de casi todas las actividades económicas ubicadas en localidades de al menos 50 mil habitantes. Excluye las actividades que se llevan a cabo sin un local fijo. Se realiza con base en una muestra que es representativa a nivel nacional, por tamaño de empresa y actividad económica (Ríos & Salazar, 2012)

²⁵ Estos datos provienen del “Análisis de la demografía de los establecimientos 2012”, el primero en su historia que publica INEGI. Su objetivo es proporcionar información de la población de establecimientos micro, pequeños y medianos que cuenten con máximo 100 personas ocupadas, para los sectores de las industrias manufactureras, comercio y servicios privados no financieros. Excluye los establecimientos sin unidad fija. Y utiliza una muestra representativa a nivel nacional.

Este comportamiento de las empresas en México pone en entredicho lo establecido por Benavente *et al* (2005), ya que estos autores mencionan que para los países desarrollados y en vías de desarrollo es regular que entre 5 y 15% de las empresas salgan todos los años y sean reemplazados por otras empresas, pues en México esta tasa de entrada y salida es mucho mayor como ya se ha señalado. En Noruega, por ejemplo, de 1980 a 1985 (único periodo de estudio) de cada 100 empresas, 8.2 entraron al año en promedio, mientras que 8.7 salieron del mercado quedando un saldo de -0.5%.

A pesar de ello, la rotación de las empresas es una ventaja para la economía (Benavente *et al*, 2005). El reemplazo de unas empresas por otras es un ingrediente central en el crecimiento de la productividad, ya que es reflejo de una experimentación constante de nuevas ideas, independientemente de si son buenas o malas. Además, se fomenta la reasignación de recursos, tanto capital humano como físico, lo que minimiza costos de aprendizaje y favorece a la empresa más productiva que los adquiere. En otras palabras, una destrucción creativa en la cual las inversiones se desplazarían a las ramas y productos de mayor ventaja competitiva (de Maria y Campos, *et al*, 2013).

Sin embargo, en un nivel microeconómico no se tienen las mismas ventajas. La tasa de rotación puede ser mal vista por el sistema financiero quien lo ve más como una “tasa de mortalidad” (Lecuona, 2009). Concretamente, esto significa que una pequeña empresa que tendrá un tiempo de vida de muy corto plazo, no es una garantía de que pagará el préstamo concedido por la banca. En consecuencia, ésta simplemente no le otorgará un crédito.

Además, y en la misma línea sobre la flexibilización de los procesos productivos, el hecho de que las MiPymes compren en su mayoría insumos generados al interior del país (ya que no pueden costear su importación) no necesariamente contribuye al fortalecimiento del mercado interno. Dos hechos confirman esto: la poca diversificación en sus ventas y la desvinculación con los sectores más dinámicos de la economía.

En 2002, por ejemplo, en los tres principales sectores de la economía (manufactura, comercio y servicios) alrededor del 50% de las ventas de las MiPymes se destinó a su principal proveedor y un poco más del 70% se destinó a los primeros cuatro proveedores (Observatorio

Pyme México, 2003). Esto habla de la poca diversificación en su cartera de ventas y un nicho de mercado reducido.

En cuanto a la desvinculación de las MiPymes, esta situación se presenta en los sectores más dinámicos que son las exportaciones manufactureras. Con información de la Secretaría de Economía (2001), de 1997 a 1999 se mostró una disminución en la participación de los insumos nacionales dentro de este tipo de exportaciones, lo cual reflejó que estas empresas no han sido constantes en su contribución con el mercado interno.

A esto se suma que muy pocas exportan y, por tanto, compiten muy poco en el plano internacional. De acuerdo con la misma fuente, en 2001 sólo 34,700 MiPymes contribuyeron con el 6.7% del total de las exportaciones. En el mismo año, estas empresas en países como Canadá, Argentina e Italia contribuyeron con el 9.3, 10 y 40% de sus exportaciones, respectivamente.

Para Tan *et al* (2007) una posible explicación a esta falta de internacionalización por parte de las MiPymes se encuentra en los elevados costos fijos provocados por barreras logísticas, legales y culturales, lo cual repercute en la calidad del producto y en la innovación tecnológica, exacerbando la pobreza y la desigualdad en el ingreso.

3.4.2 Informalidad en las MiPymes

En medio de las ventajas y desventajas que caracterizan a las MiPymes, se suma la informalidad como un problema que afecta su desarrollo en el mercado y su acceso al financiamiento. Esta situación de informalidad se presenta, principalmente, en las microempresas que como ya se mencionó son las menos productivas y más vulnerables.

De acuerdo con INEGI, en 2010, 59% de la población económicamente activa en México formó parte de la economía informal, del cual 27% correspondió al “sector informal” que se refiere a las unidades económicas constituidas por micronegocios que “no cuentan con los registros básicos para operar” y el porcentaje restante a “otras modalidades de la informalidad” que están conformadas por la agricultura de subsistencia, el trabajo doméstico remunerado y aquel trabajo que aunque forma parte de empresas formalmente registradas carece de protección laboral establecida por la ley.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) afirma que las microempresas tienden a ser en su mayoría informales, carecen de una ubicación fija y no separan las cuentas del negocio de las cuentas familiares, lo que complica y afecta la estabilidad del negocio (2005a). Por su parte, Tan et al (2007) menciona que cada año se crean alrededor de 200 mil nuevas Pymes y microempresas, de las cuales el 90% opera en el sector informal.

La Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (INEGI, 2010) confirma lo dicho por el BID al mencionar que de los más de 18 millones de personas empleadas en micronegocios, el 55% de estos negocios no tiene ubicación fija, lo cual habla de un grado importante de informalidad.

Si bien el problema de la informalidad se ahondará en el siguiente capítulo, cabe decir que esto repercute en las empresas que solicitan un crédito bancario, pues refleja aún más su precaria situación económica. Esto se presenta, por ejemplo, cuando una empresa solicita un crédito. La documentación solicitada básica es estar dada de alta ante el Sistema de Administración Tributaria, escrituras del establecimiento y estados financieros. Sin embargo, como ya se mencionó estas son justamente las características de las que carecen la mayoría de las empresas que se encuentran en el sector informal. Así, esto se vuelve una razón más para restringir el crédito e incrementar la tasa de interés a este sector empresarial.

3.5 Conclusión

La mayoría de las características de las MiPymes pueden englobarse en las ya descritas por la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN, 2007): 1) son sectores “extremadamente heterogéneos”; 2) una proporción importante “opera en el sector informal”; 3) estas empresas “muchas veces dependen de una sola empresa que compra sus productos” y 4) no cuentan con suficientes activos fijos.

Es importante destacar que debido a las características antes señaladas de las MiPymes podría decirse que este tipo de empresas no deberían considerarse un motor del crecimiento económico (Beck *et al*, 2005). Es más debido a su concentración en industrias de bajo nivel agregado y baja productividad la política industrial de un país debería enfocarse en fortalecer sólo a las grandes empresas que sí tienen la capacidad de operación y los recursos financieros para

generar mayor tecnología, mayor empleo y posibilidad de adentrarse a nuevos mercados (Hausmann, 2013).

Sin embargo, esto no debe confundirse con su capacidad para contribuir al crecimiento económico. Si bien pueden no ser el motor de la economía, no puede desdeñarse su aportación al producto, al empleo y al bienestar que es lo que las vuelve un elemento importante para la economía. He aquí donde radica su importancia, a pesar de las deficiencias, carencias y demás desventajas ya enumeradas.

Por esta razón, es pertinente ahondar en el análisis sobre la incapacidad de los bancos para beneficiar del crédito a este sector empresarial de menor tamaño. Hasta ahora las tasas de interés se han comportado inelásticas ante la situación económica y el dinamismo del crédito vigente, por lo que es necesario incluir otras variables que contribuyan a explicar a qué se debe este poco dinamismo en el mercado crediticio.

UN ENFOQUE DE OFERTA Y DEMANDA PARA EL SISTEMA FINANCIERO

Introducción

México a nivel internacional se encuentra rezagado en el financiamiento interno al sector privado, lo que en parte ha contribuido a explicar su bajo crecimiento económico durante los primeros diez años del nuevo siglo (1.8% en promedio en términos reales). Por su parte, las MiPymes ocupan un lugar relevante en términos de empleo y de producto. Sin embargo, su composición (baja productividad e informalidad) es una limitante para obtener un crédito, lo que reduce su capacidad para invertir, producir y crecer.

A esto se suma, por un lado, lo dicho por Beck *et al* (2008) cuyo argumento es que el crecimiento económico está en función del desarrollo financiero y, por el otro lado, Cermeño (2012) quien argumenta que en México la economía debe crecer para fomentar el financiamiento. Esta contraposición teórica permitirá analizar la situación de la economía mexicana y su sistema financiero desde dos enfoques distintos, pero complementarios.

Por un lado, el enfoque de oferta permite analizar tres posibles aspectos que deben resolverse de acuerdo con la teoría para fomentar el crédito: el marco jurídico, el tipo de competencia y la eficiencia para otorgar un préstamo. Tres elementos que deben contribuir a que el banco cuente con mayor certidumbre, mejores condiciones y mayor dinamismo en el mercado de crédito y así lograr que la economía tenga un mayor crecimiento económico.

En el otro enfoque, se estudiará aquella parte que corresponde a la demanda. Esto permitirá conocer las características de los clientes potenciales de crédito, como el sector informal, y las alternativas de financiamiento de las que se han servido en consecuencia para fondar sus actividades, como el crédito de proveedores, todo esto en detrimento del mercado bancario formal.

Se concluirá, por tanto, que el problema del bajo dinamismo crediticio en el país se puede resolver desde ambos enfoques de oferta y de demanda. Esto significa que un mejor marco

jurídico no puede funcionar a la par de un elevado sector informal que no utiliza los servicios bancarios, como tampoco una política que fomente una efectiva competencia puede aplicarse si el crédito de proveedores es por mucho la primera fuente de recursos para las empresas, o bien, si la banca muestra una elevada aversión al riesgo esto debe ir a la par de un fortalecimiento de aquellos clientes potenciales más vulnerables como el caso de las MiPymes. En suma, el crecimiento económico y el desarrollo financiero son variables complementarias que deben resolverse a la par y con igual grado de importancia para dinamizar el mercado de crédito en el país.

4.1 Un enfoque de oferta

4.1.1 El marco jurídico

El otorgamiento de crédito en un país está relacionado con la protección de los derechos de propiedad. La literatura económica, como se verá más adelante, ha demostrado que el fortalecimiento de los derechos de propiedad brindan certeza y seguridad a los agentes económicos en su toma de decisiones influyendo positivamente en la intermediación financiera y, por tanto, en el crecimiento económico (Pagano y Japelli, 2002). Esto en teoría se refleja en una minimización de costos (de tiempo y dinero), en una disminución del riesgo de pérdida y en una menor tasa de interés.

Por su parte, los depositantes e inversionistas también tienen una mayor seguridad para ahorrar. En el caso de los sectores más vulnerables, como las MiPymes, éstos podrían verse beneficiados cuando los bancos decidan tomar mayores riesgos sabiendo que cuentan con una protección legal en la ejecución de las garantías.

Por tal motivo, el objetivo del presente apartado es analizar si realmente existe una sólida protección de los derechos de propiedad en México. Con esto se concluirá que evidentemente una de las razones del bajo otorgamiento de crédito en el país se debe a esta variable que se encuentra rezagada incluso si se le compara con países de igual nivel de desarrollo.

Una prueba de ello es que no son eficientes los registros de propiedad y tampoco existe una eficiente aplicación de la ley. Esto, además, pone en duda la utilidad de las garantías que dejan los clientes a cambio de un préstamo, aumentando con ello la información asimétrica entre bancos y empresas, lo cual repercute en un menor nivel de crédito.

4.1.1.1 Los derechos de propiedad

La importancia de fortalecer los derechos de propiedad en un país es para brindar certeza a los agentes económicos en sus decisiones de inversión. Primero es importante definir lo que son los derechos de propiedad. De acuerdo con Hernández y Villagómez éstos se definen como la “autoridad exclusiva que determina el uso de un recurso, sea éste público o privado” (2013, p. 85), siendo el gobierno el que aprueba o valida el uso del mismo.

De acuerdo con los mismos autores, los derechos de propiedad privados cuentan con tres características: a) exclusividad en cuanto al uso del recurso, b) explotación exclusiva de los servicios que brinda ese recurso y c) derecho de intercambiarlo bajo términos establecidos mutuamente. En pocas palabras, el uso, goce y manejo del recurso en cuestión. Esta última característica, en específico, está muy presente en la relación entre banco y empresa al momento de firmar un contrato y delinear los términos de los derechos sobre la garantía que se dejará a cambio del préstamo.

Prácticamente, es importante que el gobierno haga valer los derechos de propiedad para delimitar qué le pertenece al banco y qué deja de ser de la empresa al momento en que ésta ha caído en incumplimiento.²⁶ Es más, con base en la literatura el contar con un marco jurídico que brinde certeza y validez en la resolución de conflictos permite reducir costos de transacción, de información e incentivar el crecimiento económico gracias a un mayor otorgamiento de crédito (Jappelli, T y Pagano, M., 2002; Beck *et al*, 2008).

²⁶ Ciertamente, la ejecución de las garantías suele ser la etapa final de la cobranza del crédito. Antes de esto, el cliente cae en cartera vencida, lo que le brinda un mayor tiempo para cumplir su pago, aunque a un mayor costo (las tasas moratorias son más elevadas). De no cumplir aún, algunas veces se lleva a cabo un proceso de negociación y en el mejor de los casos de reestructuración del crédito con el cliente.

4.1.1.2 La importancia de los derechos de propiedad en las garantías

Para las empresas, las garantías ocupan un lugar importante en el mercado de crédito. Son activos que dejan al banco para garantizarle el cumplimiento del contrato en caso de caer en impago (*default*). Este mecanismo es útil, ya que los bancos no disponen *a priori* de toda la información que caracteriza a una empresa. En ese sentido, la garantía mitiga esa “información asimétrica” que existe y permite, por un lado, que el banco pueda tener más confianza en la empresa reduciendo incluso su tasa de interés, mientras que por el otro lado, incentiva a la empresa a pagar el crédito so pena de perder su garantía.

De acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las garantías gozan precisamente de tal aceptación que las propias normas de regulación sobre la solvencia de las instituciones financieras las incorporan en sus valoraciones de riesgo crediticio (i.e. decidir si se otorgará o no el crédito) por lo que tienen un efecto de “aminoración de sus necesidades de capital y provisiones” (2013).²⁷ En algunos casos, menciona el BID, las garantías pueden provocar una posible relajación en la supervisión por parte de las entidades financieras hacia las empresas.

El problema radica en que si los derechos de propiedad no están protegidos entonces qué seguridad existe para un banco de que recuperará su garantía. Esto desincentiva a los bancos a prestar, o al contrario, los incentiva a prestar, pero con tasas más elevadas, pues saben de antemano que la recuperación de la garantía en caso de un impago será muy costosa y tardada. En consecuencia, la garantía que se ofrece pierde validez de antemano y la posibilidad de acercarse a un sector más vulnerable (y riesgoso) se reduce.

Esto puede verse en lo que Joseph Stiglitz (2002) llama “racionamiento de crédito”. Por más que las empresas estén dispuestas a solicitar un préstamo incluso a tasas más elevadas de lo deseado, el banco simplemente no les prestará. A pesar del aumento en el precio, la oferta no aumentará, lo que provoca un desequilibrio entre oferta y demanda.

²⁷ Con base en los acuerdos de Basilea III y su implementación y supervisión en México por parte de la CNBV, la fórmula para calcular las reservas es $R = P_i \times S \times E$ donde R son Reservas, P_i es Probabilidad de Incumplimiento, S es Severidad de la pérdida y E es la Exposición al incumplimiento. En la Severidad de la Perdida se incluye el impacto de la garantía y su efecto en las Reservas es positivo. Mientras mejor sea la garantía menor serán las reservas y, por tanto, el costo de las mismas.

En respuesta al problema anterior, el gobierno ha tenido que intervenir como proveedor de garantías. Esto se observa en la encuesta realizada por la CNBV en 2010 a los bancos, la cual destaca que, en promedio, 74% de la cartera comercial de los bancos grandes que está dirigida a las pequeñas empresas está respaldada por garantías de la Banca de desarrollo como Nafin, Bancomext y FIRA (Fideicomisos del Gobierno Federal Instituidos en el Banco de México en Relación con la Agricultura). Esto se debe a que los bancos consideran las garantías del gobierno “líquidas” y fáciles de cobrar, en comparación con aquellas garantías refaccionarias y prendarias que proporcionan empresas de “baja calidad”, como muchas de las MiPymes.

De esto se desprenden dos puntos: primero, las garantías que suelen dejar las MiPymes son garantías prendarias (bienes muebles) y de “baja calidad”. Esto puede deberse, ya sea a que su precaria situación financiera les impide contar con un bien inmueble propio, o bien, porque registrar su propiedad les resulta muy costoso (ineficiencia en el registro de propiedad, como se verá más adelante) y, por ende, al no poder acreditar esto, no pueden dejarlo como garantía. En cuanto a la baja calidad de sus garantías, esto es un reflejo más de la poca o nula inversión que llevan a cabo las MiPymes, lo que les impide contar con capital de punta.

Y segundo, el hecho de que casi tres cuartas partes de la cartera de los grandes bancos está respaldada por el gobierno refleja que existe una deficiencia en la protección de los derechos de propiedad. El gobierno por tanto interviene, pero sólo lo hace parcialmente a través de las garantías. Esto además de conllevar un gasto en recursos públicos que no puede ser para siempre, no resuelve de raíz el problema que es la protección de los derechos de propiedad.

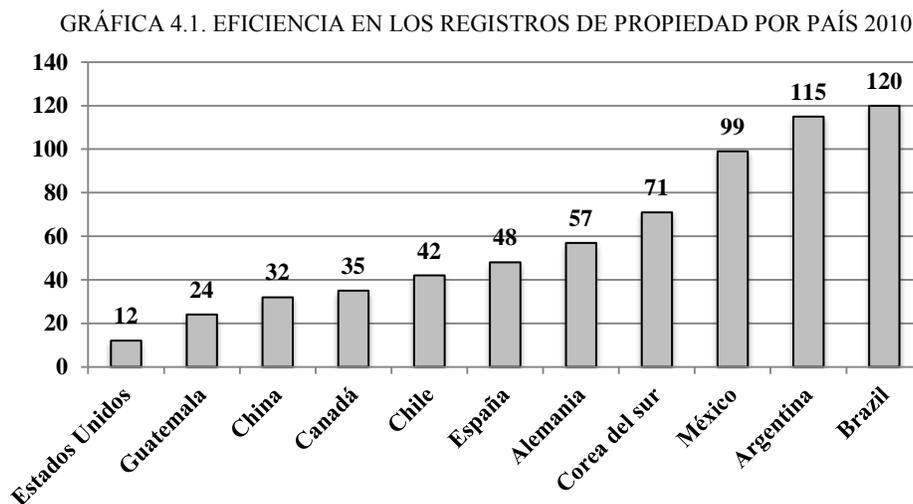
4.1.1.3 Los derechos de propiedad en México

De acuerdo con Hernández y Villagómez (2013) la protección a los derechos de propiedad se pueden evaluar con base en cuatro aspectos: 1) los registros de propiedad, 2) el marco legal (i.e. el conjunto de leyes) 3) la eficiencia jurídica, es decir, los fallos judiciales y 4) la efectiva ejecución de las sentencias. Estos se analizan a través de un comparativo internacional con datos del Banco Mundial “Doing Business, 2010” tomando una muestra de 183 países.

4.1.1.3.1 Registros de propiedad

Para otorgar una garantía a cambio de un crédito es necesario comprobar que efectivamente se es propietario de dicha garantía. Para ello, se debe tener registrada la propiedad ante un notario público que es el único facultado por los gobiernos estatales para dar fe pública. Esto, como resultado, ha vuelto costoso el proceso de escrituración (Hernández, F y Esquivel, G. 2009) y ha contribuido a que empresas (particularmente, las más pequeñas) no registren su propiedad.

Para medir la eficiencia en los registros de propiedad, se utilizan los datos del Banco Mundial. Así, en un indicador donde cero es el mejor, en 2010 México ocupaba el lugar 99 (ver Gráfica 4.1). Esta cifra contrasta con otros países latinoamericanos como Guatemala y Chile que se encuentran mejor posicionados. De tomarse aquellos países con los que el país tiene importantes tratados comerciales como Estados Unidos, Canadá e incluso China, su segundo socio comercial, la brecha se amplía aún más.²⁸



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Finalmente el costo de llevar a cabo la escrituración en México con respecto al valor de la propiedad representa el 5.2%. En Chile es de 1.3% y en Guatemala del 1%. En Estados Unidos representa el 0.5%. En el caso de este último, puede deberse a que los corredores de bienes raíces

²⁸ De acuerdo con Hernández, F. y Villagómez, A. (2013) el mejor posicionamiento de Guatemala y Chile encuentra una posible explicación en que sus registros de propiedad se encuentran centralizados a nivel federal, mientras que en México es a nivel estatal, lo cual genera ineficiencia por todo el entramado intergubernamental y burocrático.

que son privados pueden llevar a cabo la misma tarea que un notario público abaratando así los costos (Hernández, F. y Villagómez, A. 2013).

4.1.1.3.2 El marco legal

El conjunto de leyes que existe en un país es crucial para contar con reglas claras y transparentes que permitan operar en una economía. México no ha sido la excepción en su diseño del marco legal. De acuerdo con Castañeda (2014) se han instrumentado diversas leyes entre las que destacan:

- *Ley del Instituto Para la Protección al Ahorro Bancario* (1999). Se establecieron reglas para proteger los ahorros de los depositantes captados por los bancos. Se sustituyeron los bonos del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA) por bonos del IPAB que sí son transferibles. En 2005 se fijó el seguro de depósitos hasta 400,000 UDIS.²⁹
- *Ley de Títulos y Operaciones de Crédito* (2000). El fin de esta ley era ampliar el tipo de bienes muebles que funcionaban como garantías. Sin embargo, de acuerdo con Castañeda, G. (2014) la falta de un sistema centralizado de registro de garantías impidió que se concretaran los resultados esperados. Registro que se materializó en 2010 con el Registro Único de Garantías Mobiliarias, como se verá más adelante.
- *Ley de Concursos Mercantiles* (2000). Esta ley sustituyó la *Ley de Quiebras y Sustitución de Pasivos* y su objetivo fue hacer más eficiente los procesos de quiebra, reducir el sesgo en favor de los deudores y evitar los procedimientos largos en los litigios.
- Reformas a la *Ley de Instituciones de Crédito* (2001). Su propósito fue fortalecer el gobierno corporativo de los bancos, resolver problemas de capitalización en los bancos y limitar el uso de créditos relacionados.³⁰
- *Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia* (2002). Aunado a sus respectivas modificaciones a esta Ley su objetivo fue mejorar el funcionamiento de las

²⁹ Para conocer sobre el rescate bancario en México y el FOBAPROA se recomienda el libro de Tello, C. (2006).

³⁰ “En México y otras economías emergentes, las consecuencias de esta deficiencia institucional (sin mecanismo legales y de procuración de justicia que faciliten a los acreedores la reposición de capital en caso de incumplimiento del deudor) han sido históricamente mitigadas con el uso de transacciones relacionadas; es decir a partir de créditos asignados a los propios dueños y funcionarios del banco o a deudores vinculados (parientes, amigos, grandes depositantes)” Castañeda (2014, p.20).

Sociedades, así como delimitar sus servicios y su objeto social. A la fecha sólo existen dos de estas Sociedades en México: Buró de Crédito y Círculo de Crédito.

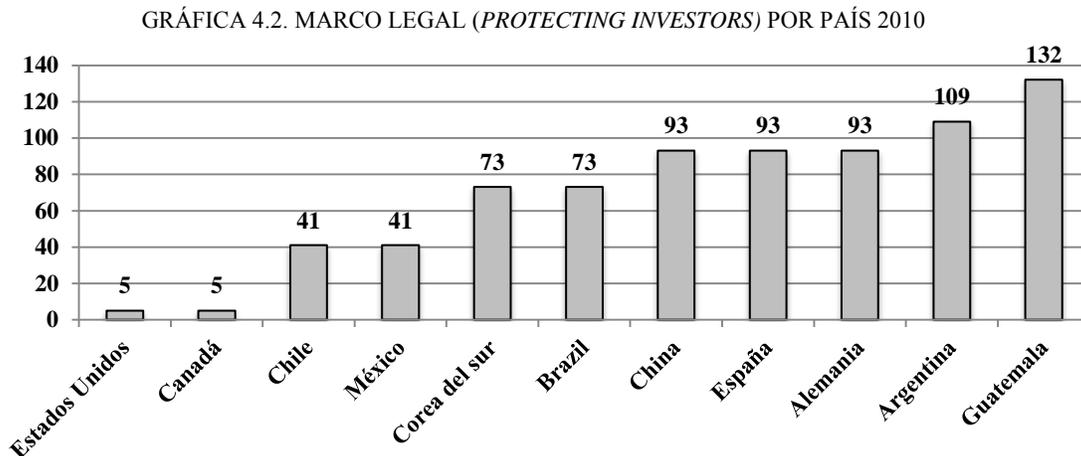
- Reformas al *Código de Comercio* (2009) y gracias a esto la operación del *Registro Único de Garantías Mobiliarias* (2010). Por medio de un sitio de Internet se pueden registrar los datos del contrato crediticio que involucran a las garantías mobiliarias, una descripción de éstas, así como datos de los deudores y acreedores.
- En 1998 se creó la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). El fin de esta Comisión era atender los reclamos de los usuarios, brindar asesoría técnica dentro del sector y llevar un registro de los diversos servicios financieros ofrecidos.

Tras la crisis de 1994, el sistema bancario pasó por un proceso de fortalecimiento, solidez y capitalización. Al concluir este proceso, comenzó un segundo que fue el fomento de la competencia bancaria. En esta línea, el marco legal también sufrió sus respectivas modificaciones:

- *Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado* (2002). Su fin es brindar transparencia en las transacciones bancarias, facilitar la transferencia de los pasivos de un deudor de un banco a otro y permitir que se diera a conocer el Costo Anual Total (CAT) para los usuarios que reflejaba el costo real del crédito.
- *Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros* (2004). Con esta Ley los bancos deberán informar sobre las cuotas y comisiones que cobran de sus servicios. También permite al Banco de México regular las cuotas, comisiones, tasas activas y pasivas que se cobran. Además prohíbe las prácticas discriminatorias entre bancos como el cobro de comisión diferenciada por retirar dinero en un banco que no es el propio.

Para ubicar la importancia de estas leyes dentro de un comparativo internacional, se utiliza como *proxy* el indicador que mide la “protección de inversionistas”. Este indicador es proporcionado por el Banco Mundial y es utilizado también por autores como Hernández y Villagómez (2013). Así, se observa que en 2010, México se ubicó en el lugar 41, a la par de

Chile y mucho mejor que otros países en vías de desarrollo e incluso desarrollados (ver Gráfica 4.2)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

Esto, no obstante, debe tomarse con cuidado, ya que si bien puede existir un buen diseño de leyes (i.e. un buen marco legal) esto no garantiza su correcta aplicación ni su verdadera ejecución por lo que es importante proceder a los siguientes dos puntos.

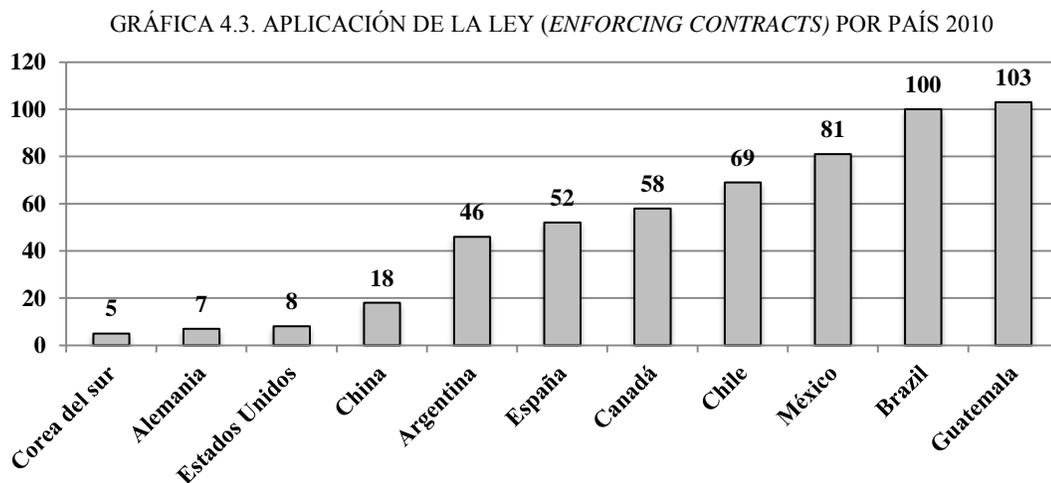
4.1.1.3.3 Eficiencia jurídica y ejecución de la sentencia

Contar con un buen diseño de leyes no es suficiente si su aplicación no se está llevando a cabo correctamente. Se entiende por eficiencia jurídica a la efectiva, imparcial y pronta resolución de controversias por parte de los jueces, y por eficacia jurídica a la efectiva ejecución de la sentencia dictada por los jueces. El problema, menciona Hernández y Esquivel (2009), es que ambos aspectos no van de la mano y presentan deficiencias.

En el caso de la eficiencia jurídica, ambos autores destacan tres aspectos que imposibilitan su buen desempeño: 1) el entramado burocrático entre los tres poderes del gobierno (legislativo, ejecutivo y judicial) y los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) lo cual entorpece la resolución de un sinnúmero de casos, 2) la carencia de tribunales especializados en materia económica lo cual impide resolver a fondo los casos y sólo se resuelven por un método

simplemente procedimental y 3) la falta de independencia de algunos tribunales estatales con respecto al poder ejecutivo estatal.

Con respecto a la eficacia jurídica el problema radica en que el tiempo en que tarda en ejecutarse la sentencia lleva mucho tiempo, lo que se traduce en pérdida de tiempo y dinero. Al respecto, el Banco mundial proporciona un indicador que es el cumplimiento de contratos (*enforcing contracts*). Éste comprende el proceso desde que se establece una demanda legal hasta el momento del pago final, es decir, hasta que se ejecuta la sentencia. Este indicador puede utilizarse también para medir la eficiencia jurídica.



Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial, *World Development Indicators*.

México en el comparativo se ubica en el lugar 81, alejado de países como Estados Unidos y Corea del Sur, lo que refleja que en términos de eficiencia y eficacia el país no está muy bien posicionado. Esto refleja que si bien en México existe un buen diseño de leyes, su correcta aplicación y efectiva ejecución aún permanecen rezagadas.

En suma, las cuatro características antes señaladas permiten apreciar que la protección de los derechos de propiedad en México es muy deficiente. Sólo en el marco legal parece sobresalir, sin embargo los registros de propiedad y la ejecución de las leyes se encuentran aún rezagados incluso en el comparativo internacional. Esto tiene repercusiones en el mercado de crédito al

restringir su oferta y al aumentar la incertidumbre. Es más, esto provoca que disminuya la posibilidad de un banco de adentrarse a mercados más riesgosos como el sector de las MiPymes.

4.1.2 La competencia en el sector bancario

Otro de los factores que se suman al problema en torno a la oferta de crédito y las elevadas tasas de interés es el tipo de competencia que existe en el mercado bancario. Autores como Stephen Haber (2006) mencionan que existe una concentración oligopólica por parte de los bancos que impide la expansión crediticia, razón por la cual debe atenderse.

Por tal motivo, Hernández y Villagómez (2013) plantean que una posible solución a la concentración bancaria en el país no radica simplemente en la entrada de un mayor número de bancos al mercado o en la eliminación de obstáculos legales, sino en el análisis de los mercados contestables o disputables para determinar aquellos productos y servicios en donde debe fomentarse la competencia. Para Castañeda (2014) el problema radica en que los bancos entrantes son pequeños y tienen costos de captación muy elevados por lo que en un corto plazo no es fácil observar una mayor competencia en el sector.

En suma, el objetivo del presente subapartado es analizar el tipo de competencia que existe en el sector bancario. Incorporar también las explicaciones planteadas por los autores ya citados en torno a la competencia y su posible solución en torno a los mercados contestables y los costos de captación. Esto permitirá concluir que en México la libre entrada de agentes al mercado es una condición necesaria más no suficiente para llevar a cabo una verdadera competencia en el sistema bancario. Por tal motivo, es razonable esperar que el crédito y las tasas de interés aún no muestren el comportamiento deseado.

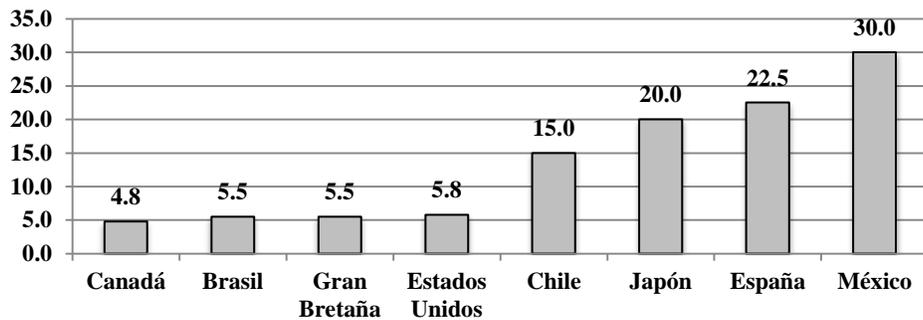
4.1.2.1 Barreras a la entrada

Para estudiar el tipo de competencia en el sector bancario es necesario conocer la facilidad con que nuevos bancos pueden ingresar al mercado de crédito. Esto permitirá saber si existen barreras de entrada en el sector que impiden que exista una mayor competencia. Para saber esto, se puede

observar la relación que entre el nivel de capital mínimo requerido por el gobierno para establecer un banco y la entrada de bancos al sistema.

En ese sentido, con base en un determinado número de países, se observa que México es el país con el mayor nivel de capital mínimo requerido (30 millones de dólares) que necesitan los bancos para operar, esto es 6 veces más que Canadá y 5 veces más que Brasil.

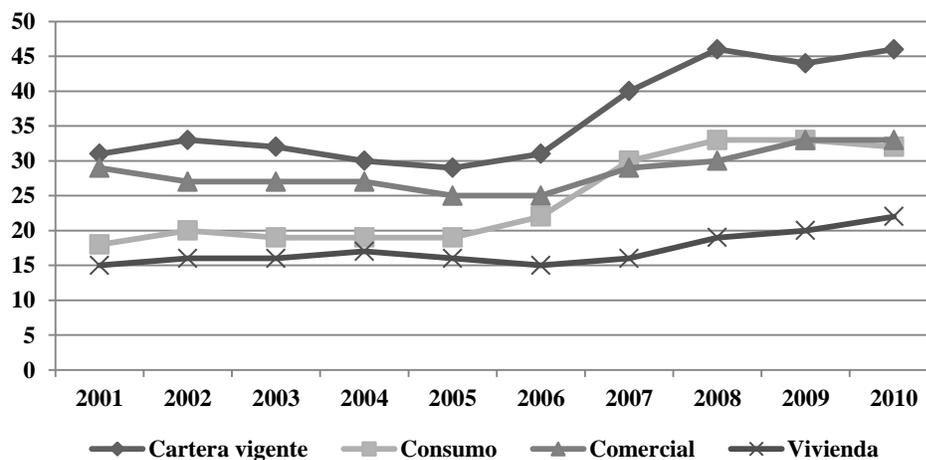
GRÁFICA 4.3. CAPITAL MÍNIMO REQUERIDO PARA OPERAR UN BANCO.
(MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: Hernández, F. y Villagómez, A. (2013)

En primera instancia esto podría ser un impedimento para el establecimiento de nuevos bancos reduciendo con ello el grado de competencia. Sin embargo, debido al número de bancos que ha ingresado al mercado de 2001 a 2010 se infiere que el nivel de capital requerido no ha sido un impedimento.

GRÁFICA 4.4. NÚMERO DE BANCOS PRIVADOS POR TIPO DE CARTERA
(2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

Como se observa en la Gráfica 4.4, el número de bancos a lo largo del periodo creció 48%, pasando de 31 a 46 en 2010. Esto muestra que los costos de capital requeridos no muestran un efecto importante en la entrada de bancos al mercado, por lo que las restricciones de entrada al sector bancario son bajas. Incluso en 2008-2009, años de crisis económica, el ingreso de bancos continuó en aumento.

4.1.2.2 El IHH en el sector bancario mexicano

La libre entrada de agentes, sin embargo, no es precisamente sinónimo de libre competencia. A pesar de que existían 46 bancos en 2010 eran sólo siete los que concentraban más del 80% del crédito en el país. Por ello, el Índice Herfindal-Hirschamn (IHH) permite observar cómo se encuentra la concentración en el mercado, es decir, cuál es el nivel de competencia que existe y así saber si la presencia de un mayor número de bancos ha contribuido a reducir dicha concentración.

El IHH permite ubicar el tipo de competencia por niveles. Si el IHH se ubica por debajo de 1,000 se habla de un “mercado competitivo”, seguido por una “concentración moderada” (1,000 – 1,800), una “concentración preocupante” (1,800 – 2,400) y un mercado “muy concentrado” si el Índice es mayor a 2,400. Estos parámetros son utilizados por la Comisión Federal de Competencia Económica en México, por lo que se utilizarán en el presente análisis.

TABLA 4.1. CLASIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO

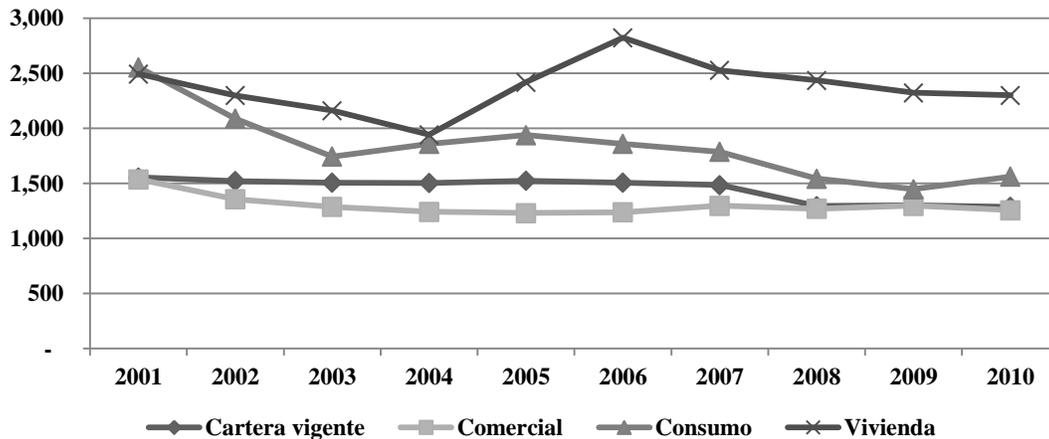
Nivel	Tipo de mercado
< 1,000	Competitivo
1,000 - 1,800	Concentración moderada
1,800 - 2,400	Concentración preocupante
> 2,400	Muy concentrado

Fuete: Hernández, F. y Villagómez, A. (2013).

Se ha calculado el IHH tomando como unidad de medida la cartera de crédito vigente de los bancos que han existido a lo largo del periodo. A su vez, se ha desagregado la cartera en comercial, consumo y vivienda. Se observa, entonces, que de 2001 a 2010 el IHH de la cartera de crédito vigente total ha mostrado una tendencia decreciente el cual se ubica entre 1,550 y 1,200,

lo cual refleja un tipo de mercado con una “concentración moderada”, incluso más cercano al mercado competitivo (menor a 1,000).

GRÁFICA 4.5. IHH POR TIPO DE CARTERA
(2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

Es importante observar que en 2007 el IHH de la cartera total presenta una caída más pronunciada. Esto se debe a las nuevas políticas del gobierno en turno (2006-2012) encaminadas a fomentar la competencia en el sector dejando de lado las que se enfocaban más a la capitalización de los bancos. De hecho, como se mostró en la gráfica anterior es en este mismo año y en 2006 cuando el número de bancos aumenta de 31 a 46.

Ahora bien, si el nivel de competencia se analiza con base en los tres tipos de mercado destaca que las carteras de consumo y de vivienda presentan un nivel de concentración por encima de la cartera vigente total y de la cartera comercial (sólo incluye empresas). Cabe destacar que esta última cartera es la que mayor peso tiene dentro del total de la cartera vigente en términos absolutos con 965 millones de pesos en 2010.

En el caso de la cartera de consumo su comportamiento es el más llamativo, pues pasa de 2,554 puntos en 2001, lo cual lo ubica en un tipo de mercado “muy concentrado”, hasta 1,562 puntos en 2010 en un tipo de mercado con “concentración moderada”. Parte de la explicación radica en la entrada de nuevos bancos que ofrecen crédito al consumo. En 2001, de los 31 bancos existentes sólo 18 prestaban al sector consumo, pero en 2010 de los 46 bancos establecidos, 32

otorgaban crédito a este sector, es decir, un aumento en su peso relativo de 58% a 70% con respecto al total.

En el caso de la vivienda, su comportamiento es más errático con una caída de 2001 a 2004, hasta alcanzar su punto más alto en 2006 y terminar en 2010 con un nivel similar al que se tenía al inicio del periodo. De hecho, la vivienda es el sector más concentrado. Al inicio del periodo tenía un índice de 2,492 y disminuyó ligeramente a 2,300 en 2010, esto lo posiciona en una “concentración preocupante” muy por encima de las demás carteras.

De acuerdo con Castañeda (2014) esto se debe a que en 2004-2005 algunos bancos adquirieron Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles) destinadas al sector hipotecario, lo que aumentó la concentración en los años posteriores. Uno de los casos más emblemáticos fue la compra de Hipotecaria Nacional por parte de BBVA Bancomer.

Por su parte, la cartera de crédito comercial ha presentado un comportamiento más estable y similar al total de la cartera vigente. El IHH disminuyó de 1,537 a 1,257 puntos en todo el periodo, lo que lo ubica en un tipo de “concentración moderada” con un Índice menor al resto de las carteras. De igual modo, es en 2007 cuando presenta una ligera caída en su índice de concentración a causa de una mayor entrada de bancos al mercado.

En el caso del crédito comercial, el hecho de que su concentración sea la más moderada puede deberse a las fuentes alternas de financiamiento que liberan presión a la demanda de crédito de este tipo (Castañeda, G. 2014). Tal es el caso de los certificados bursátiles, acciones, bonos, entre otros, que se presentan como una fuente de recursos, aunque para un sector más reducido como las grandes empresas y corporativos. No obstante, para otro tipo de empresas existe el crédito de proveedores una fuente muy importante para todas las empresas sin importar su tamaño.

En suma, la entrada de un mayor número de bancos al mercado ha reducido los niveles de concentración, principalmente a partir de la segunda mitad del periodo de estudio. No obstante, deben tomarse en consideración tres puntos: primero, como se mencionó en el primer capítulo, la concentración de los siete bancos más grandes no disminuyó, al contrario, aumentó, al pasar de 77 a 87% de 2001 a 2010 en cuanto a su participación en la cartera total. Misma situación para la captación y los activos totales. Sin embargo, y como segundo punto, si se utiliza el IHH sólo en

los bancos más grandes (i.e. G7) los resultados son distintos. El índice aumenta sólo en términos de los activos y en cartera comercial (empresarial), pero en los otros dos tipos de carteras este índice disminuye. Con cifras de Hernández, F. y Villagómez, A. (2013) el índice de 2007 a 2009 en cuanto a los activos pasó de 3,992 a 4,050, lo cual refleja un sector “muy concentrado” de acuerdo a los parámetros y la cartera comercial aumentó 1,702 a 1,707 “concentración moderada”. En la cartera de consumo y de vivienda, el primero disminuye de 2,544 a 2,317 (concentración moderada) y de 2,728 a 2,600 (muy concentrado), respectivamente.

Como tercer y último punto, este panorama de competencia monopolística no es único de México ni de un país en vías de desarrollo. Al contrario “parece ser endémica a la industria bancaria” (Castañeda, G., 2014, p.131), esta situación ocurre tanto en Argentina y Chile como en Australia y Canadá.³¹ De hecho, en Finlandia son dos bancos los que predominan en el sistema bancario, pero su actividad crediticia la realizan a tasas competitivas (Hernández, F. y Villagómez, A., 2013).

Con base en lo anterior y en el análisis mostrado, las tasas de interés continúan mostrando cierta inelasticidad y reticencia a disminuir, y el crédito no ha aumentado lo suficiente para satisfacer las necesidades de la economía. De hecho, como se mencionó, en el crédito comercial se ha servido de fuentes alternas a las instituciones bancarias para resolver su demanda de crédito. Esto permite inferir que la simple entrada de bancos al sector no ha sido suficiente por lo que la solución tiene que ser distinta.

4.1.2.3 Los costos de captación y los mercados contestables

Se presentan dos argumentos que permiten entender por qué la entrada de bancos al sector no ha sido suficiente para aumentar el crédito y reducir su precio. El primero se refiere a los costos de captación, en este caso los bancos pequeños y entrantes no tienen la capacidad de allegarse recursos a través de depósitos, lo cual encarece su captación y dificulta su capacidad de prestar más y competir con tasas más bajas. El segundo hace alusión a los mercados contestables o

³¹ El autor utiliza el Estadístico H de Panzar-Rosse (suma de elasticidades del ingreso con respecto al precio de sus insumos) para medir el nivel de competencia. En el cual de 0 a 1 se considera que existe competencia monopolística. Así en Argentina se tiene un H de 0.73, Chile 0.66, Australia 0.80 y Canadá de 0.67. En el caso de México es de 0.78 (Castañeda, G., 2014).

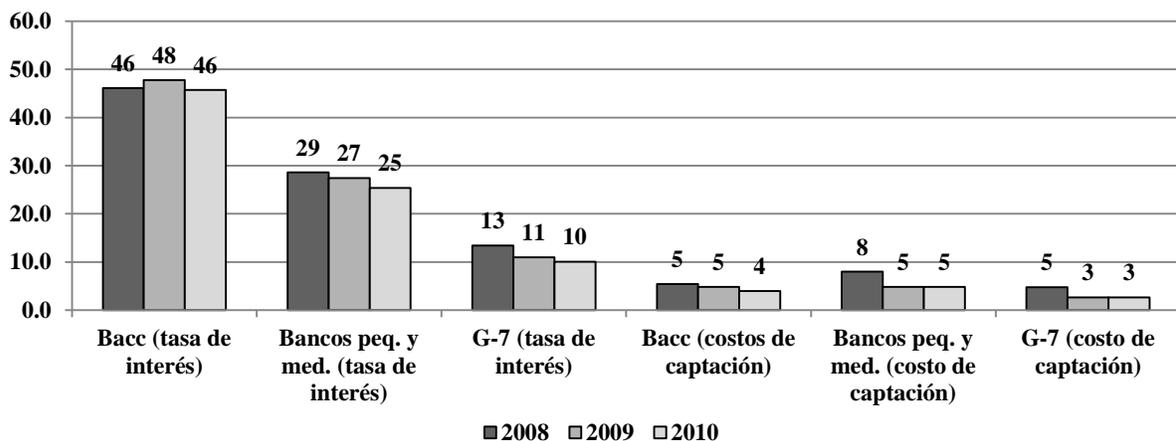
disputables (*contestable markets*) y refiere a que el análisis de la competencia debe enfocarse a ciertos productos y servicios para saber en cuáles de ellos debe fomentarse una mayor competencia. A continuación se presentan ambos argumentos.

4.1.2.3.1 Costos de captación

El hecho que un banco ingrese a un mercado por primera vez significa que tendrá que pasar por ciertas pruebas que sus competidores con cierto grado de antigüedad ya tienen. Los costos de aprendizaje, la reputación, el diseño constante de nuevos productos y servicios son etapas que muchas veces requieren tiempo y grandes recursos para lograr una mayor consolidación en el mercado.

Esto cobra sentido cuando se observa a los pequeños bancos que han ingresado al sector bancario mexicano a partir de la segunda mitad del periodo de estudio. Su presencia en el mercado aún no se compara con la de los grandes que su capacidad de atraer a los depositantes no están fácil. Esto repercute en sus costos de captación que se incrementan e impide competir con tasas más atractivas para ganar mercado a la competencia (Castañeda, G., 2014). De aquí que su presencia aún no ejerza una verdadera presión a los grandes bancos.

GRÁFICA 4.6. TASAS DE INTERÉS Y COSTOS DE CAPTACIÓN POR TIPO DE BANCO (% , 2008-2010)

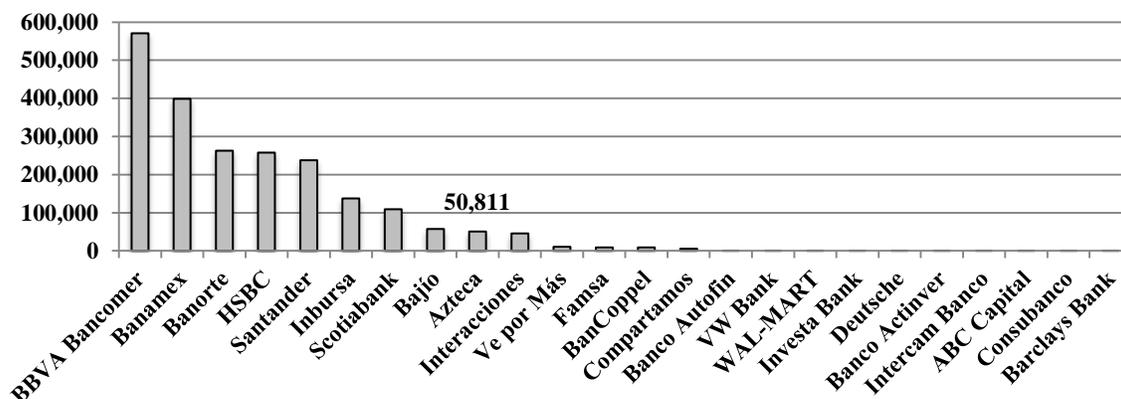


Nota: Los Bancos Asociados a Cadenas Comerciales. (Bacc) son Banco Ahorro Famsa, Banco Azteca y Bancoppel. Los Bancos pequeños y medianos sólo incluyen para esta gráfica al Banco Bajío, Compartamos, Ve por Más e Interacciones. El G7 son BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, HSBC, Inbursa, Santander y Scotiabank
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México y la CNBV, *Boletín Estadístico*

Como se observa en la Gráfica 4.6, los costos de captación de los Bancos pequeños y medianos, y de los Bancos Asociados a Cadenas Comerciales (BACC) son menores al de los grandes bancos (el G-7). En el caso de los BACC, muestran menores costos de captación que los bancos pequeños y medianos. Una posible explicación es que los BACC tienen la ventaja de contar con los establecimientos de las cadenas comerciales de las que forman parte para establecer ahí sus sucursales.

Lo anterior permite allegarse de mayores depositantes, pues se ha demostrado que existe una estrecha relación positiva entre captación y número de sucursales (Hernández, F. y Villagomez, A., 2014). De hecho, como se mostró en el primer capítulo, Banco Azteca en 2010 fue el único banco pequeño con un gran número de sucursales en país (12% del total). Esto gracias a que se sirve de Elektra para establecer sus sucursales. Lo importante es que sus depósitos también han sido elevados, en el mismo año contaba con 50.8 millones de pesos, lo cual lo posicionaba como el 9° banco con mayor captación de depósitos.

GRÁFICA 4.7 CAPTACIÓN DE RECURSOS POR PARTE DE LA BANCA MÚLTIPLE 2010
(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México y la CNBV, *Boletín Estadístico*

Sin embargo, destaca que las tasas de interés que se cobran son totalmente diferentes y no guardan una estrecha relación con su costo de captación. En el caso de los bancos pequeños y medianos la tasa que cobran es mucho menor a la de los BACC, a pesar de que éstos tienen un costo de captación menor. De hecho, Banco Azteca cobró una tasa de interés por arriba del 70% en 2010, muy por encima de sus pares como Banco Ahorro Famsa y Bancoppel. Siendo así, los bancos grandes los que cuentan con las tasas más atractivas.

Cabe mencionar que si bien los nichos de mercado a los que se enfocan los bancos pequeños y medianos, incluyendo los BACC, difiere uno del otro, unos se enfocan más al consumo y otros más al comercial, lo cual limita obtener un promedio general para este tipo de estudios, no deja de llamar la atención, primero, que los costos de captación sí están en función del tamaño y, segundo, que las tasas de interés que cobran les impide competir con los grandes bancos. Esto confirma, entonces, que los costos de captación sí son considerados como una limitante más a la efectiva competencia en el sector.

4.1.2.3.2 Mercados contestables

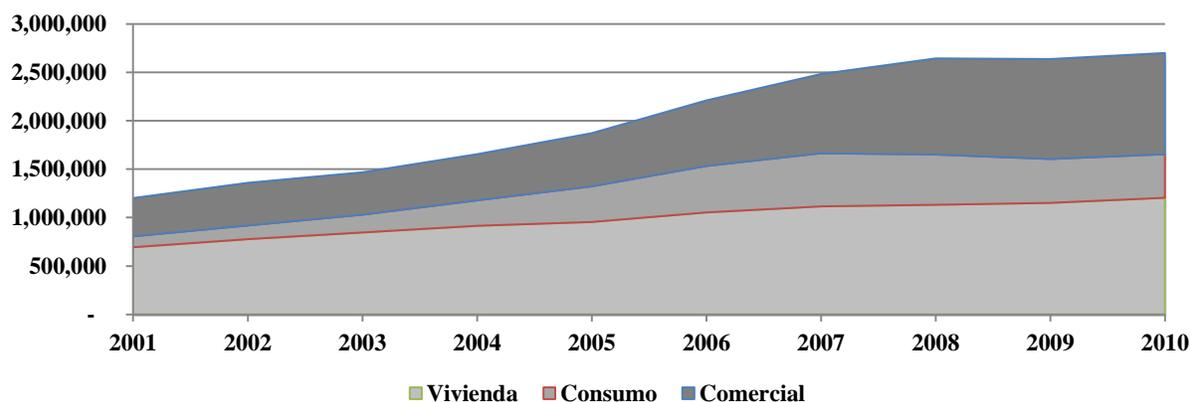
La segunda explicación al tipo de competencia que se vive en México se encuentra en el análisis de los mercados contestables (*contestable markets*) de acuerdo con Hernández y Villagómez (2013).³² Estos autores argumentan que la competencia no significa simplemente un mayor número de bancos, sino el análisis de ciertos productos y servicios para conocer en cuáles pueden competir más agentes. Así, un mercado contestable es aquel que se conforma por todos los actores que ofrecen productos similares, sin importar incluso el sector o industria al que pertenecen.

El análisis de los mercados contestables puede realizarse en los tres principales mercados financieros que se han estudiado a lo largo de este apartado (comercial, consumo y vivienda). En la Gráfica 4.8, se presenta el tamaño de los tres diferentes mercados de crédito en términos de su cartera vigente, esto significa que no sólo incluye a la Banca múltiple, sino también a la Banca de desarrollo, Arrendadoras financieras, Sofoles, Sofipos, Instituciones públicas de la vivienda, entre otros, para ubicar a todos los actores que ofrecen crédito.³³

³² También conocidos como mercados relevantes o disputables.

³³ A partir de julio 2013, por ley y de acuerdo con la CNBV las Arrendadoras financieras, Sofoles y Empresas de factoraje empezaron su conversión en Sociedades Financieras de Objeto Múltiple o, en su caso, a disolverse y liquidarse. Debido al periodo de estudio del presente texto (2000-2010) esta ley aún no es aplicable.

GRÁFICA 4.8. TAMAÑO TOTAL DE LOS TRES MERCADO DE CRÉDITO
(MILLONES DE PESOS CONSTANTES, 2001-2010)



Nota: Información hasta julio 2010.

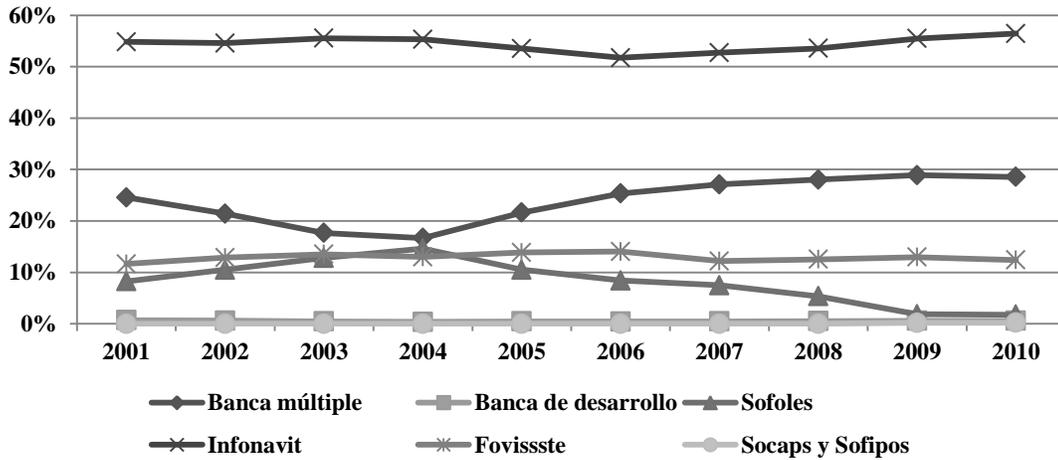
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Como se observa en la gráfica, el mercado de la vivienda es el de mayor volumen en términos de crédito vigente con respecto al total (45% en 2010), seguido del mercado comercial (39%) y el de consumo (17%). Esto contrasta con el saldo real de la cartera vigente de la Banca múltiple que se mostró en el primer capítulo, en la cual el saldo de la cartera comercial representa el 57% en 2010 y se encuentra por encima de las carteras de consumo (23%) y de vivienda (21%).

El objetivo de esta comparación es mostrar que a la luz del análisis de los mercados contestables es necesario tomar el mercado en su totalidad y no sólo limitarse a un pequeño subgrupo con el fin de identificar qué verdadera participación tienen los distintos agentes en el mercado. En las siguientes gráficas, por tanto, se busca analizar los tres tipos de mercado por separado.

En 2010, del total del mercado de la vivienda, la Banca múltiple sólo tuvo una participación del 29%. Destaca que a partir de 2004 la banca presenta un incremento de cinco puntos porcentuales, esto con motivo de la compra de Sofoles enfocadas al sector hipotecario, de ahí que en el mismo periodo estas Sociedades presenten una caída en casi la misma proporción. No obstante, es Infonavit la institución con una mayor presencia en el sector de la vivienda con una participación del 56%. Junto con Fovissste, ambas instituciones cuentan con una participación de más de dos terceras partes del mercado (68%).

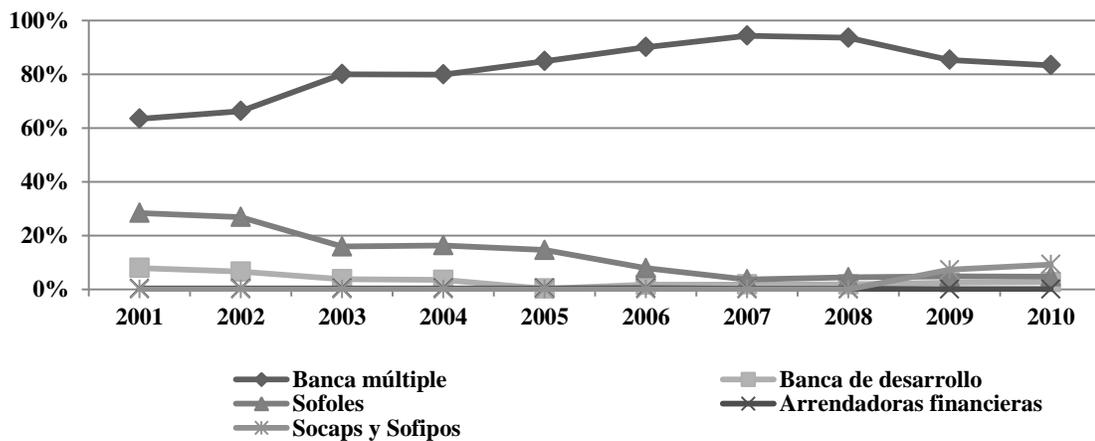
GRÁFICA 4.9. MERCADO DE CRÉDITO DEL SECTOR DE LA VIVIENDA
(MILLONES DE PESOS CONSTANTES, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

En contraste, en el mercado del consumo su participación es la más pequeña dentro del sistema en términos de volumen de crédito con el 17%. Aquí, la Banca múltiple tuvo una participación del 83% en 2010. Su competencia es casi nula, siendo las Sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (Socaps) y las Sociedades Financieras Populares (Sofipos) las más representativas con un 9%; no obstante, su participación en el mercado es incipiente comenzando ésta apenas en 2009.

GRÁFICA 4.10 MERCADO DE CRÉDITO DEL SECTOR CONSUMO
(MILLONES DE PESOS CONSTANTES, 2001-2010)

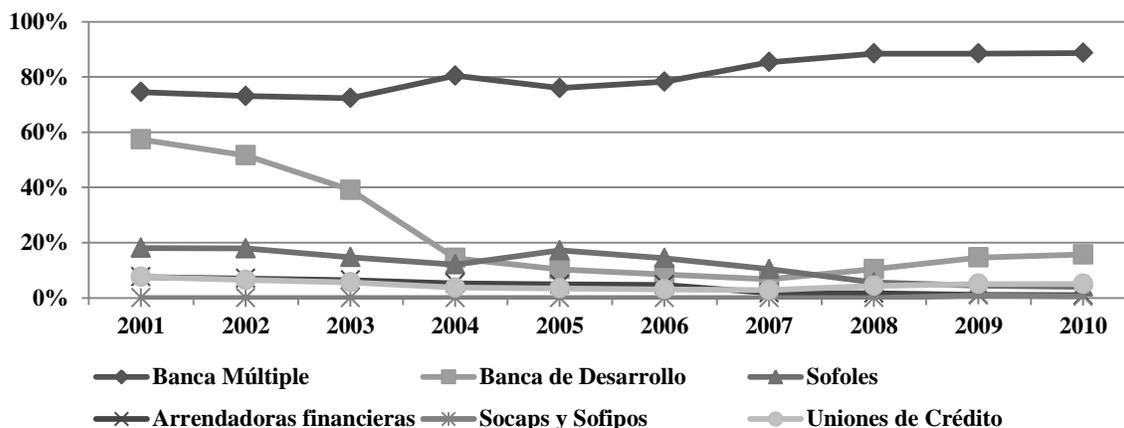


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*.

En el caso del mercado comercial (enfocado sólo a empresas) es prácticamente la misma situación que en el mercado de consumo. La Banca múltiple ostenta una participación del 89% en 2010, seguido de la Banca de desarrollo con un 16%. Aunque en este caso la Banca de desarrollo se presenta más como un agente complementario que competidor, ya que es a través de las garantías y el factoraje electrónico de Nafin que la Banca privada se fondea para prestar a las MiPymes.

Es importante mencionar que el principal competidor de la Banca comercial no son las instituciones de crédito, sino los proveedores. En 2010, de acuerdo con el Banco de México, 80% de las empresas financió sus actividades con crédito de proveedores y sólo 30% lo hizo mediante la banca comercial. Sin embargo, debido a la naturaleza de un crédito de proveedor que suele ser préstamo en mercancía, lo que dificulta destinar el recurso a otros rubros, su ventaja con respecto a un crédito bancario se reduce.

GRÁFICA 4.11. MERCADO DE CRÉDITO DEL SECTOR COMERCIAL (EMPRESAS)
(MILLONES DE PESOS CONSTANTES, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

En suma, el análisis de los mercados contestables se presenta como una alternativa para comprender el tipo de competencia en el sistema bancario y contribuir al mejor desempeño del mercado crediticio en aras de beneficiar a las empresas más limitadas como las de menor tamaño. En el caso del crédito comercial, enfocado a empresas para este estudio, la tasa de interés que ofrece la Banca privada podría ser menor si tuvieran una mayor competencia que otorgue créditos que permitan de igual modo una fácil maniobra y disposición, pues el caso del crédito de

proveedores, aunque importante en el financiamiento de las empresas, suele ser mercancía lo que dificulta su fácil manejo y libertad de uso. Finalmente, en el caso del mercado de la vivienda, la Banca privada no tiene un peso tan relevante como en el del consumo, lo que podría explicar el diferencial de tasas que se presenta entre ambos créditos que otorga la banca privada.

4.1.3 Eficiencia en el sector bancario

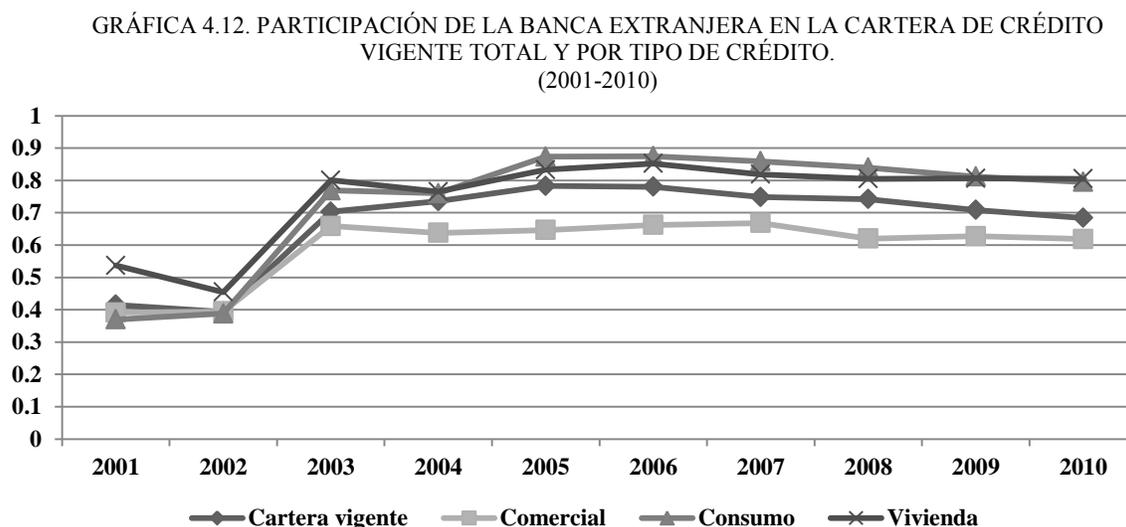
El tercer argumento sobre el financiamiento bancario versa en torno a la propiedad del capital de los bancos y en su eficiencia. Se cuestiona si el otorgamiento del crédito depende de si un banco es nacional o extranjero y si este origen del capital tiene una relación estrecha con su eficiencia. Para fines prácticos, se entiende por eficiencia a la forma en que el banco combina sus insumos para transformarlos en productos finales (crédito, deuda, instrumentos financieros).

En teoría, existen ventajas y desventajas cuando el capital extranjero se incorpora a una economía nacional. Por un lado, entre las ventajas que caracterizan a la banca extranjera se encuentra una mejor diversificación de riesgos, mejor tecnología sirviéndose de información “dura”, es decir, cuantificable y verificable, mejores procesos de organización y una mayor captación de recursos globales. Por el otro lado, como parte de las desventajas están las diferencias económicas y culturales del país huésped y su poca capacidad para utilizar información “suave”, es decir, información donde las relaciones con el cliente y su entorno son variables cualitativas más relevantes, principalmente, cuando se trata de las MiPymes.

En la práctica, en el caso de México, estas ventajas y desventajas se traducen en estrategias diferenciadas que utilizan los bancos para minimizar sus costos y maximizar sus ganancias. A pesar de los matices que se explicarán en su momento, la banca nacional muestra un mayor otorgamiento de crédito en proporción a sus activos, pero la banca extranjera cuenta con mayores niveles de captación que lo motiva a invertir esos recursos en valores más seguros como los gubernamentales. Esta estrategia diferenciada ha permitido a la banca extranjera minimizar sus gastos y contar con niveles de eficiencia más elevados como lo muestran los indicadores. Esto, al final, incide en la economía limitando sus necesidades de fondeo a través del mercado de crédito.

4.1.3.1 La banca extranjera en México

La banca extranjera en México ha gozado de una participación importante desde los primeros años de este siglo. Es posible observar en la Gráfica 4.12 que la banca extranjera en 2001 tuvo una participación del 42% con respecto al crédito vigente total del sistema bancario. Un año antes se había realizado la compra del Banco de Comercio (Bancomer), uno de los bancos más grandes del país, por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), banco de origen español.



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Años después, en 2003 la participación de la banca extranjera aumenta hasta alcanzar el 70%. Esto se debe principalmente a las compras de Banamex por parte de Citigroup, banco de origen estadounidense, y de Bital por parte de HSBC, de origen inglés. En 2005, el último aumento importante que se observa en la gráfica corresponde a la compra de Serfin por parte de Santander, banco de origen español. Esta última compra es el reflejo de la consolidación extranjera en el sistema bancario nacional, lo cual permitió que su participación llegara al 78% de la cartera vigente total.

En los tres tipos de cartera, se observa que a partir de 2004 es mayor el número de bancos con capital extranjero que otorgan crédito al consumo, seguido de la vivienda y finalmente el

comercial. Es importante destacar esta relación entre capital extranjero y crédito al consumo, pues es aquí donde las tasas de interés que se cobran permanecen como las más elevadas.

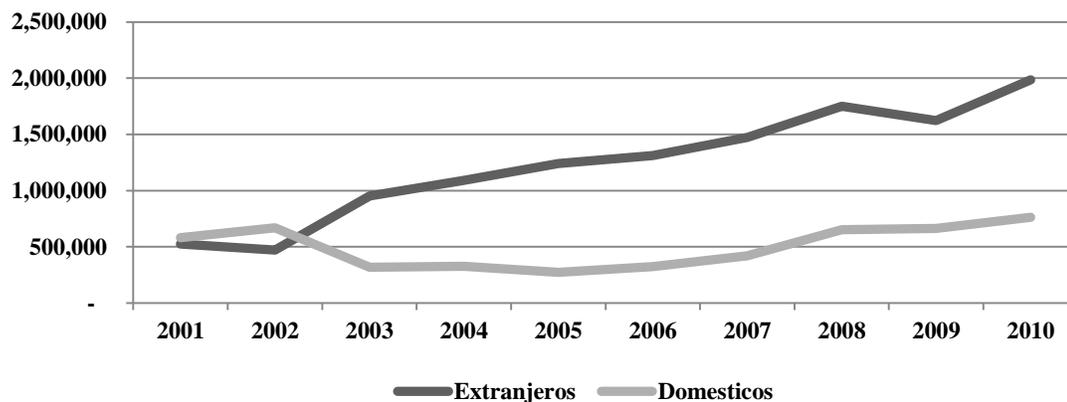
Por su parte, a partir de 2006, se observa una ligera caída en la participación de la banca extranjera en todas las carteras, esto se debe a la política de competencia instrumentada por el gobierno del presidente Calderón (2006-2012). Este tipo de políticas, como ya se mencionó, fomentó la entrada de nuevos bancos, muchos de ellos nacionales y algunos asociados a cadenas comerciales, como es el caso de Banco Azteca, Bancoppel, Banco Ahorro Famsa, entre otros. Sin embargo, su participación es aún mínima comparada con los principales bancos del país, por lo cual se observa apenas una ligera disminución en la gráfica. Al final de periodo de estudio la participación de la banca extranjera era del 68%, tras un incremento de casi dos terceras partes desde 2001.

4.1.3.2 Depósitos y crédito de la banca extranjera

La capacidad que tiene un banco para obtener recursos de terceros constituye una variable fundamental para analizar su capacidad de otorgar un crédito. La captación de recursos principalmente vía depósitos, le brindará a los bancos una mayor facilidad para canalizarlos. Es más, esto pudiera permitirle disminuir el precio del crédito aumentando con ello su oferta.

Por lo anterior y con base en la metodología de Castañeda (2014), los bancos en México se dividen de la siguiente manera: 1) los bancos vía Fusiones y Adquisiciones (F&A) que corresponde a los 5 bancos más grandes con capital extranjero que son producto de fusiones y adquisiciones, estos son BBVA Bancomer, Banamex, HSBC, Santander y Scotiabank Inverlat; 2) Los bancos Inbursa y Banorte como los dos bancos nacionales más grandes y de igual modo pertenecientes al G-7; 3) Los bancos extranjeros que son aquellos bancos que son propiedad de capital extranjero y que son más pequeños. Muchos de estos bancos están más enfocados a la inversión que al crédito; y 4) los bancos nacionales pequeños y medianos que son de propiedad nacional.

GRÁFICA 4.13. CAPTACIÓN DE DEPÓSITOS CON BASE EN LA NACIONALIDAD DEL BANCO (MILLONES DE PESOS, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México y la CNBV, *Portafolio Estadístico*

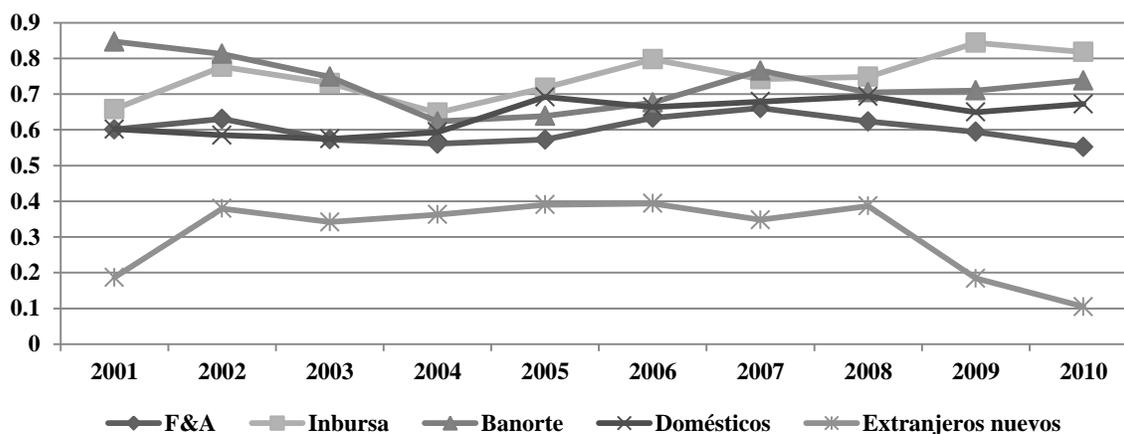
Como se observa en la Gráfica 4.13, la captación de recursos de toda la banca extranjera se ubica muy por encima del total de la banca nacional a partir de 2003. Fecha en la que HSBC adquiere Bitel y el Banco Citigroup concreta la compra de Banamex. Por tal motivo, se observa un mayor ritmo de crecimiento en la captación a partir de este año, en contraste con la banca doméstica que presenta una disminución. Por tanto son los bancos extranjeros en general los que cuentan con más fondos prestables en comparación con los bancos domésticos.

Si se distingue por subgrupos, en 2010 los bancos vía F&A representaron el 98% de la captación total de los bancos extranjeros, mientras que Inbursa y Banorte captaron el 53% de los recursos del total de los bancos nacionales. Sin embargo es importante destacar dos aspectos: primero, en palabras de Gonzalo Castañeda (2014), Inbursa es considerado un banco “atípico”, ya que es un banco grande con un nivel de captación bajo comparado con Banorte. En el último año, captó el 20% del total de los bancos nacionales, mientras que en Banorte fue de 37%.

Y segundo, no es fácil establecer si los bancos vía F&A tienen un nivel de captación más elevado que los nacionales porque el capital extranjero los vuelve más eficientes o porque cuando fueron adquiridos ya eran lo suficientemente grandes y ya contaban con una reputación y una extensa red de sucursales que les permitía captar mayores depósitos. Por tal razón, no queda claro si el tamaño (por el caso de Inbursa) o el origen del capital (por los bancos vía F&A) determinan la eficiencia de un banco en cuanto a la captación de depósitos.

Ahora bien, una mayor captación de fondos prestables implicaría una mayor presencia del crédito en el balance de los bancos extranjeros. Sin embargo, contrario a lo que esperaría, Inbursa es el banco que más crédito ha otorgado de 2004 a 2010 con respecto a sus activos, mientras que en los tres años anteriores fue Banorte (ver Gráfica 4.14). En el caso de los bancos extranjeros, el crédito es menor e incluso disminuye en 2007, situación que contrasta con sus niveles de captación.

GRÁFICA 4.14. CARTERA DE CRÉDITO POR TIPO DE BANCO
(PONDERADO POR ACTIVOS, 2001-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

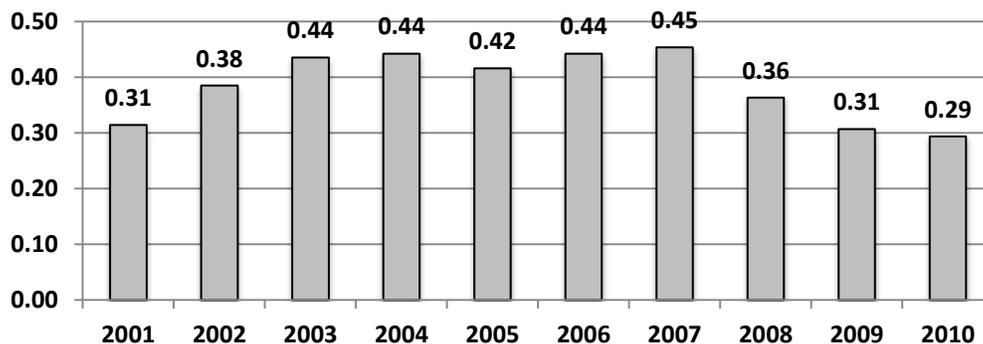
Esto permite inferir que los bancos extranjeros tienen una política más conservadora para otorgar crédito, ya que el porcentaje del crédito con respecto a sus activos es menor comparada con la banca nacional, por lo menos, con respecto a los dos bancos más grandes. Esto repercute además en las tasas de interés, pues no existe el incentivo para reducirlas y fomentar el crédito. Por tanto, no puede afirmarse que un banco extranjero pueda dinamizar el mercado crediticio como la economía lo requiere.

4.1.3.3. Comisiones

Otra variable a considerar es el cobro de comisiones, ya que de aquí se desprende una parte importante de las ganancias en la banca privada. Las comisiones representan una fuente de ingresos importantes para la banca. De 2001 a 2010, las comisiones y tarifas netas fueron del

orden del 28% en promedio anual con respecto a los ingresos totales de operación.³⁴ No obstante, también su participación ha disminuido en términos relativos, al pasar de 27% en 2001 a 21% en 2010 con respecto a sus ingresos.

GRÁFICA 4.15. COMISIONES NETAS / GASTOS DE ADMINISTRACIÓN DE LA BANCA MÚLTIPLE (2000- 2010)



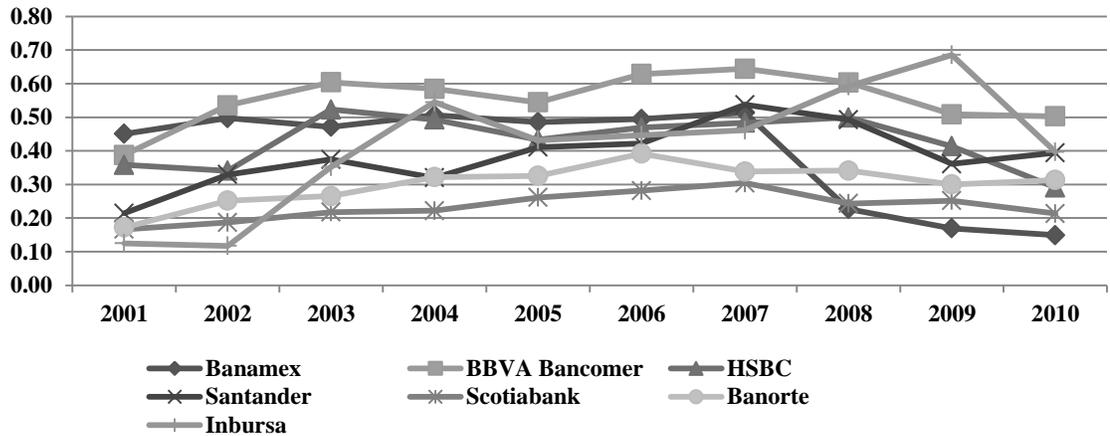
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Es más, de acuerdo con la Gráfica 4.16, a partir de 2007 las comisiones netas con respecto a los gastos administrativos han mostrado una disminución, incluso mejor que al inicio del periodo. De acuerdo con diversos autores, esto corresponde a la efectiva instrumentación de la Ley de Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros aprobada en 2004 que faculta al Banco de México para regular las comisiones que cobran los bancos (Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. 2009). Por ejemplo, se prohíbe cobrar comisión por intentar retirar más recursos de los disponibles en el saldo de cuenta o el cobro de comisiones dobles como el que cobraba el cajero por retirar efectivo y aquel que cobraba el banco emisor de la tarjeta.

A pesar de esta disminución, el comportamiento de los principales siete bancos del sector no es homogéneo. Se aprecia que en la mayoría de los bancos, las comisiones disminuyen a partir de 2007, pero no al mismo ritmo. Banamex, por ejemplo, su proporción pasa de 0.45 a 0.15, pero Inbursa primero aumenta en 2009 hasta alcanzar el pico más alto, para luego disminuir a 0.40, aún por encima de la media de 0.32.

³⁴ Los Ingresos totales de operación son la suma del margen financiero ajustado, comisiones netas, resultado de intermediación y otros ingresos de operación.

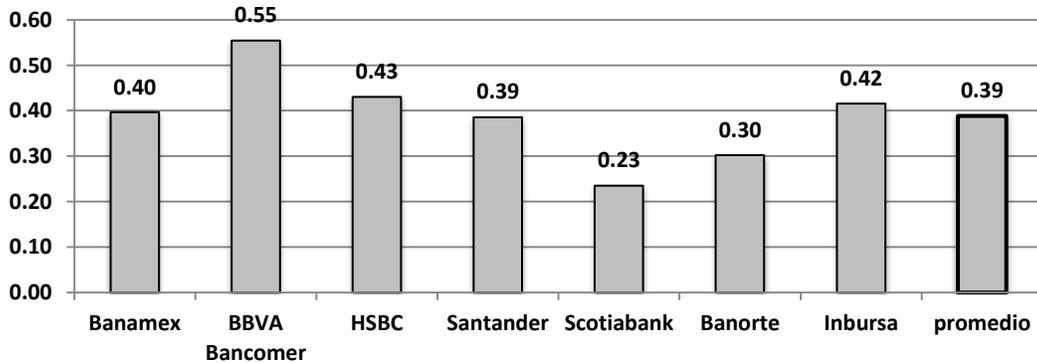
GRÁFICA 4.16. COMISIONES NETAS / GASTOS DE ADMINISTRACIÓN POR TIPO DE BANCO
(2000- 2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

El caso más relevante es que en 2010, dentro del Grupo de los 7, los tres bancos que registraron las comisiones más altas en proporción a sus gastos administrativos fueron BBVA Bancomer, HSBC e Inbursa. El primero y el segundo son bancos de capital extranjero, siendo el primero el más grande con respecto a sus activos, y el tercero es un banco nacional y el que menos recursos capta, aunque el más agresivo en cuanto a su crédito con respecto a sus activos. Esto de nueva cuenta impide afirmar que el cobro de comisiones esté en función del origen del capital, aunque deja en claro la importancia que tiene para los bancos con respecto a sus ingresos.

GRÁFICA 4.17. PROMEDIO DE COMISIONES NETAS / GASTOS DE ADMINISTRACIÓN POR TIPO DE BANCO 2010

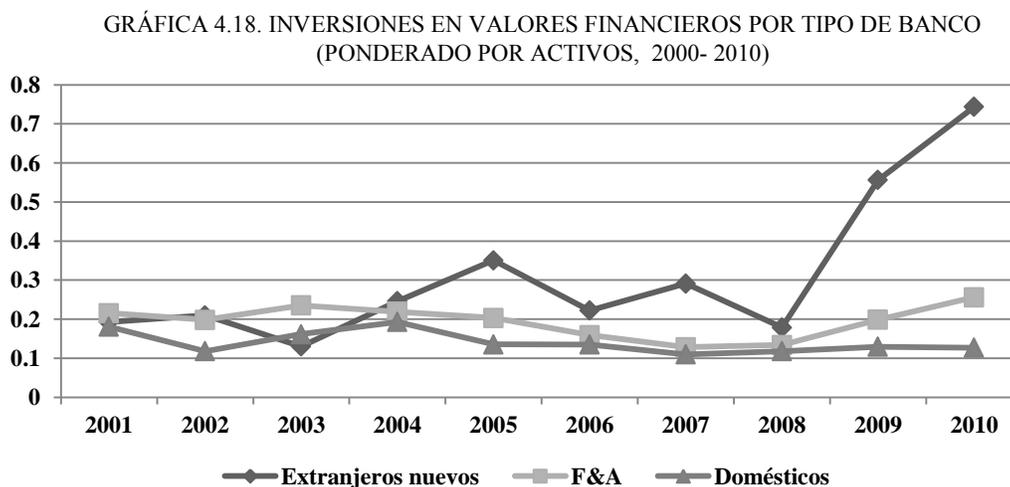


Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

4.1.3.4 La aversión al riesgo de la banca

La cuestión radica, entonces, en saber dónde se canalizan esos fondos prestables que capta la banca extranjera junto con los ingresos que recibe por comisiones, pues era de esperarse que presentaran un mayor crédito como proporción de sus activos. Esto último, es de suma relevancia pues significa que los bancos extranjeros no llevan a cabo una política agresiva en el otorgamiento de crédito. En otras palabras, parecen mostrar una mayor aversión al riesgo que la banca nacional y prefieren conservar los recursos captados en activos más seguros como son los valores gubernamentales.

Esto se observa en la inversión que realizan los bancos en valores financieros como proporción de sus activos. De acuerdo con la Gráfica 4.18, los bancos vía F&A presentan en su balance una mayor inversión en valores que los bancos domésticos (incluye a Inbursa y Banorte). Esto muestra que los bancos grandes de capital extranjero tuvieron en su balance 19 centavos por cada peso de sus activos, mientras que los domésticos tuvieron 14 centavos por cada peso de activo. En el caso de los extranjeros nuevos, su comportamiento es más errático y su cociente es mayor por su nicho de mercado que es la banca de inversión, siendo que a raíz de la crisis financiera en 2008 su búsqueda en valores más seguros y redituables fue en aumento.



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Esto puede brindar una aproximación de cómo la banca extranjera utiliza estrategias diferenciadas prefiriendo invertir en valores, principalmente, los gubernamentales para asegurar un rendimiento seguro (Hernández, F. y Villagomez, A., 2013). También es importante mencionar que los bancos de capital extranjero se sirven de información más cuantificable y verificable (información “dura”), lo cual vuelve más selectiva la asignación del crédito y, por tanto, limita su expansión. Esto podría ser una razón de los bajos niveles de crédito como proporción de los activos de la banca extranjera.

A esta aversión al riesgo, se suma lo expuesto por Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. (2009), para quien el problema se encuentra en que ante la falta de reformas en el aparato legal, principalmente en su ejecución y aplicación, en el funcionamiento de los tribunales y en los registros públicos de propiedad se han generado condiciones mucho más favorables para el otorgamiento de créditos al consumo que para los créditos comerciales. Esto ya que existe una mayor complejidad en torno al tipo de garantías y en su ejecución comparado con las de consumo que es más fácil recuperar el colateral material (por ejemplo, un carro) o el reputacional (el historial crediticio). Lo anterior y una posición conservadora por parte de la banca extranjera al refugiarse en valores gubernamentales podrían explicar el porqué de las altas tasas de interés al sector consumo.

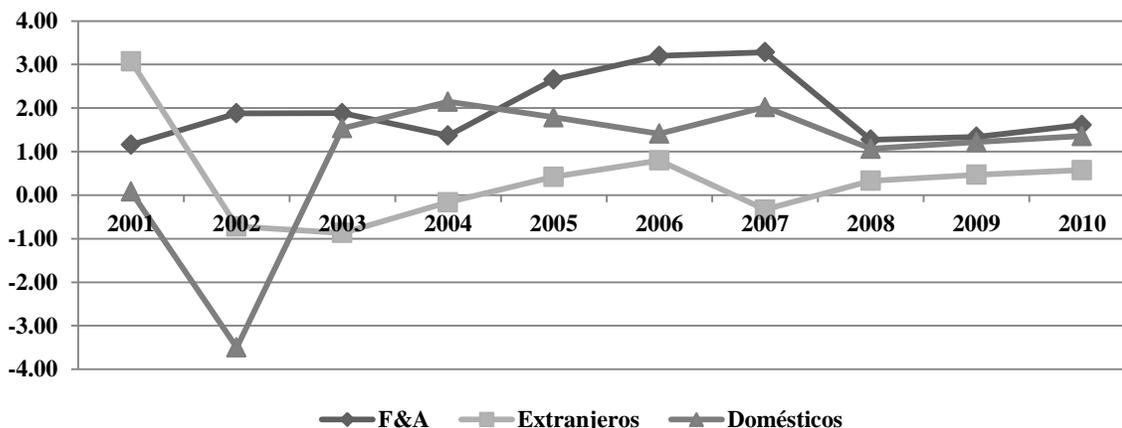
En resumen, la banca extranjera parece ser más eficiente al servirse de sus ventajas en la captación de depósitos. Sin embargo esto no se ha canalizado en una política más agresiva en el otorgamiento de crédito y en cambio, se ha buscado como fuente de escape los valores gubernamentales y el sector consumo. A esto se suma las estrategias diferenciadas de estos bancos en cuanto al tipo de información que utilizan y a la facilidad por recuperar las garantías del sector consumo ante un marco legal deficiente, lo cual podría explicar el bajo crecimiento del crédito y sus altas tasas de interés.

4.1.3.5 Indicador de eficiencia: ROA

Finalmente el Retorno sobre Activos (ROA, por sus siglas en inglés) es un indicador que permite apreciar qué tipo de bancos son los que presentan una mayor eficiencia. Este indicador mide la utilidad neta del banco entre sus activos totales. Así es posible observar que tipo de banco tiene la

mayor capacidad de generar una utilidad en proporción a sus activos, por lo que mientras mayor sea el ROA, mayor será la eficiencia.

GRÁFICA 4.19. RETORNO SOBRE ACTIVOS (ROA) POR TIPO DE BANCO
(PONDERADO POR ACTIVOS, PORCENTAJE, 2000- 2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

Así, a partir de 2004 se observa un mayor ROA en la banca extranjera vía F&A que en la banca doméstica, seguido de los pequeños bancos extranjeros (ver Gráfica 4.19). Esto también permite mostrar en un primer plano que existe una mayor eficiencia en la banca extranjera, lo cual concuerda con la teoría sobre que una empresa extranjera de un país desarrollado cuenta con mejor tecnología y mejor estructura organizacional.

Sin embargo, de acuerdo con Castañeda (2014), a pesar de que en la banca extranjera se observan un mayor retorno sobre los activos (ROA), no es posible discernir si ello se debe a una mayor eficiencia tecnológica, como lo dicta la teoría, o bien a que hacen un uso más intensivo de datos “duros” que de información “suave” que es más costosa. Esto, por supuesto, afecta a los sectores más vulnerables como las MiPymes que carecen en su mayoría de información completa, cuantificable y verificable.

En resumen, con base en el desempeño de las variables mostradas (crédito, depósitos, comisiones) y en el indicador de eficiencia (ROA) la propiedad del capital de la banca sí es relevante, aunque no es determinante para establecer si un banco extranjero es mejor que uno nacional. En general, los bancos extranjeros parecen tener una mayor capacidad para captar

depósitos, lo que se traduce en menores costos de fondeo. Sin embargo, la banca doméstica cuenta con una oferta de crédito más agresiva como proporción de sus activos.

Asimismo, la banca extranjera tiene una mayor inclinación para invertir en valores financieros gubernamentales y por financiar al sector consumo, esto en detrimento de una mayor oferta de crédito y de otros sectores como el comercial para las empresas. Lo anterior puede deberse a una aversión al riesgo, al mayor rendimiento que otorga el crédito al consumo (sus tasas de interés son las más elevadas) o a una estrategia diferenciada basada sólo en información cuantitativa y verificable (“dura”) que es menos costosa comparada con aquella que se basa en relaciones personales con el cliente (“suave”). Esto reduce el campo de clientes potenciales y riesgosos como las MiPymes o el sector informal.

4.2 Conclusión

A modo de recapitulación, el análisis se ha centrado en dos aspectos: los bajos niveles de crédito y las altas tasas de interés que se cobran. El desarrollo parte de la premisa de que a pesar de que el costo de fondeo se ha reducido y los depósitos han aumentado, las condiciones de crédito y el nivel de financiamiento no han mejorado.

Para explicar esto, se ha involucrado el estudio del comportamiento de variables cíclicas como el PIB, el Índice de Morosidad y los saldos de la cartera vigente y de los depósitos. Sin embargo, estas variables al parecer no han sido suficientes. Por tal motivo, se han incorporado otras variables, tal es el caso del marco jurídico en la economía, el grado de competencia en el sector y los niveles de eficiencia dentro del mercado bancario.

En cuanto al marco jurídico, se mostró que el marco legal y el diseño de las leyes se encuentran a la altura de países desarrollados, pero que el problema continúa siendo su aplicación y real ejecución. En el caso de la competencia, no es suficiente la libre entrada de banco, por lo que hay que estudiar el conjunto del mercado de crédito y analizar aquellos bienes y servicios que pueden ser sujetos de competencia.

Así, en el análisis de los “mercados contestables” se observa una menor competencia hacia la Banca múltiple en el sector consumo y el sector comercial, razón por la cual sus tasas de interés son muy elevadas. A esto se suma que los costos de captación de los bancos entrantes son muy elevados por lo que no pueden ser una verdadera competencia.

Por último, en cuestiones de eficiencia, la banca extranjera presenta estrategias diferenciadas y se muestran menos agresivos y más conservadores para otorgar crédito compensando esto con una inversión en valores gubernamentales y en una mayor atención al sector consumo. Esto limita la expansión del crédito para la economía y provoca que las tasas de interés no se reduzcan. Esto en detrimento de los sectores más riesgosos y vulnerables como las MiPymes y el sector informal.

4.3 Un enfoque de demanda

Hasta ahora se ha mencionado que las altas tasas de interés y la poca expansión del crédito en México pueden encontrar su solución en el mejoramiento del aparato jurídico, en un análisis más certero sobre la competencia en el mercado y en bancos más eficientes con una menor aversión al riesgo, en suma, soluciones de oferta para aumentar el crédito.

Sin embargo, las soluciones desde el ámbito de la demanda también son importantes para que haya un mayor crédito. La cuestión radica en que no sería efectivo tener más certidumbre legal y mayor competencia si un amplio sector empresarial dado sus características no puede obtener un crédito. Este es el caso del sector informal y de aquella población no bancarizada que no encuentra en el crédito bancario una solución a sus necesidades de fondeo. Es más, para que el financiamiento permee en la economía es necesario aumentar los niveles de inversión, pero como se mostrará más adelante, las empresas en su mayoría destinan su crédito a capital de trabajo y no al capital.

Por tal motivo, de acuerdo con Cermeño (2012), en este caso es necesario fomentar el crecimiento económico para aumentar el financiamiento. Con esto un amplio sector de la economía informal podrá incorporarse a la formalidad, las expectativas de inversión aumentarán

y la situación financiera de las empresas mejorará, lo cual podría repercutir en una mayor canalización de recursos hacia la economía.

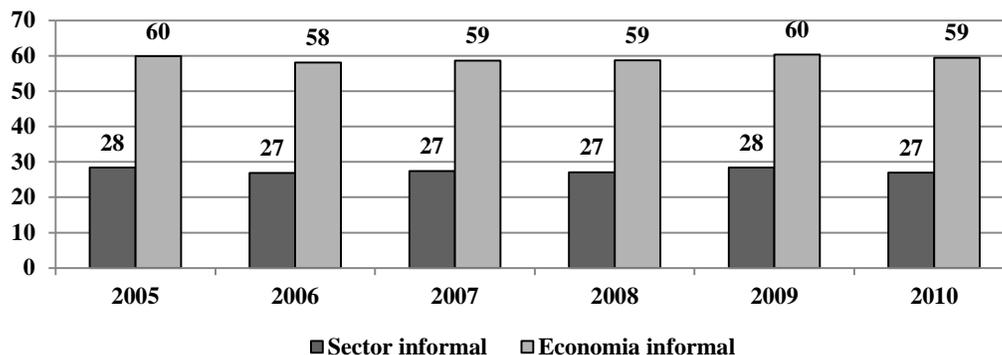
Por lo anterior a continuación se presenta un estudio con base en un enfoque de demanda. El subapartado se ordena de la siguiente manera: 1) análisis del sector informal en la economía, 2) las fuentes alternas al crédito bancario, como los proveedores y el financiamiento externo para las grandes empresas y 3) un caso hipotético de cómo podría aumentar el crédito si éste se canalizara a todas aquellas empresas marginadas por el sistema bancario. Estos tres elementos mostrarán que también afectan la expansión del crédito, por lo que su solución también debe ser paralela a los problemas de oferta que se han planteado.

4.3.1 La informalidad en México

De 2005 a 2010, el 59% en promedio de la población ocupada se ha encontrado en la economía informal. Del cual, el 28% son micronegocios que no contaron con los registros necesarios para operar. El porcentaje restante incluye, entre otros, a aquellas empresas que no brindaban protección laboral, a pesar de que estaban registrados formalmente para operar.

Esta condición de informalidad automáticamente impide que una empresa obtenga un crédito. Para contar con un crédito de la vivienda, por ejemplo, vía Fovissste o Infonavit debe el trabajador formar parte de la economía formal, lo que significa que debe pagar impuestos, contar con seguridad social y pagar las cuotas obrero-patronales que la ley del trabajo demanda. En el caso del crédito al consumo para solicitar un crédito de nómina o una tarjeta de crédito el comprobante de ingresos de un trabajo formal es un requisito necesario. En el caso del crédito comercial, las empresas deben ser formales y además contar con la documentación y contabilidad adecuadas. De no contar con estos dos últimos requisitos el monto a prestar suele ser más difícil y las tasas de interés más elevadas.

GRÁFICA 4.20. ECONOMÍA Y SECTOR INFORMALES EN MÉXICO
(%, 2005-2010)



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

En cuanto a las características de la población con empleos informales, un estudio de BBVA Research (2015)³⁵ menciona que de cada 10 trabajadores informales, 4 viven en las localidades más grandes del país (i.e. mayor a 100 mil habitantes). Además, en promedio un trabajador informal gana 3,658 pesos al mes y uno formal gana 7,183 pesos. Estas dos características son relevantes, ya que los bancos suelen ubicarse en las localidades más grandes. En cuanto al ingreso, refleja la precariedad de la situación económica en que se encuentra la mayoría de la población ocupada al ser empleados informales.

Por su parte, el estudio *Medición de la economía informal 2003-2012* publicado por INEGI (2014) señala que en 2010 la economía informal contribuyó con un 26.2% al PIB. De este total, el 14.5% correspondió al sector informal que comprende específicamente a las unidades económicas constituidas por micronegocios que no cuentan con los registros básicos para operar. El porcentaje restante incluye a la agricultura de subsistencia, trabajo doméstico remunerado y a aquellos empleados que carecen de seguridad social a pesar de trabajar en una empresa formalmente constituida. En productividad, si se toma el periodo de estudio de 2003 a 2012, el promedio anual por puesto de trabajo en la economía formal fue de 387,355 pesos constantes, mientras que en la economía informal fue de 118,523 pesos, es decir, 2.3 veces más productiva que la economía informal.

³⁵ Aunque utiliza información de 2014 puede utilizarse para años anteriores, pues como se observa en la Gráfica 3.20 del capítulo anterior, el comportamiento de la informalidad no ha presentado importantes variaciones.

En suma, a juzgar por las características antes mencionadas, las empresas y los trabajadores que se encuentran en el sector informal presentan una situación económica débil comparada con el sector formal. Esto es un factor sumamente importante para obtener un crédito bancario, independientemente del tipo de crédito que se desee, lo cual impide satisfacer las necesidades de los sectores que lo demandan.

4.3.1.1 Informalidad y crédito

La economía informal, de acuerdo con Ros y Moreno-Brid (2010), es el resultado de una economía formal incapaz de emplear a tantas personas que año con año salen al mercado en busca de un empleo. En ese sentido, una encuesta realizada por Peña *et al* (2012) muestra que la mayoría de las microempresas en México se crean como una segunda opción al desempleo o al bajo ingreso que reciben en sus trabajos. Es más, el 50% de los dueños encuestados dejarían su microempresa por un salario de 6,000 pesos al mes y 90% lo dejaría por 15 mil pesos mensuales.

De la encuesta se puede inferir, primero, que si el costo de oportunidad de las empresas más pequeñas para dejar su negocio no es muy alto, entonces no hay garantía para el banco de que el crédito otorgado será liquidado, pues significa que al ser los ingresos bajos, su permanencia en el mercado puede ser muy corta, lo que implica un riesgo a caer en impago. Segundo, aquella empresa que está segura del valor de su producto no dejaría el negocio tan fácilmente, lo cual también afecta la decisión del banco de prestarle dinero. Y tercero, este tipo de microempresas y la gente ocupada en ellas son en su mayoría informales, lo cual automáticamente los descarta para obtener financiamiento.

Con respecto a este último punto, el que una empresa sea formal y cuente con la documentación y contabilidad adecuadas son determinantes para el monto de crédito a otorgar y la tasa de interés a cobrar. En la práctica, uno de los principales requisitos para prestarle a una empresa es estar dado de alta ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT), es decir, la empresa tiene que pagar impuestos (Cotler, P, 2008).

Esto además de que permite ahondar sobre la legalidad de la empresa, también contribuye a disminuir costos de información, ya que una empresa que paga impuestos implica que tiene un

mínimo de solidez económica para cumplir con el pago de un crédito y que además puede pagar por llevar a cabo su contabilidad en orden. Cabe recordar que la mayoría de los grandes bancos en México, principalmente extranjeros, suelen trabajar con información “dura”, es decir, aquella es que cuantificable y posible de comprobar.

4.3.1.2 Información asimétrica en el mercado de crédito

La intención de contar con la mayor información posible respecto a una empresa, sin importar si proviene de aquella que es cuantificable o de aquella que se basa en relaciones con el cliente, es resolver un problema frecuente que es la “información asimétrica”.

En un modelo de competencia perfecta, un supuesto importante para lograr el equilibrio entre demandantes y oferentes es que los agentes económicos estén bien informados sobre lo que ocurre en el mercado, es decir que su información sea perfecta, lo cual les permite satisfacer sus preferencias y tomar las mejores decisiones de inversión y consumo que mejor les convenga. Sin embargo, economistas como Akerloff, Stiglitz y Spence (2002) demostraron que es posible que en el mercado exista información asimétrica entre los agentes, lo que ocasiona una falla de mercado que se traduce en una distorsión de precios y en que los mercados no alcancen su equilibrio.

Esta asimetría en la información tiene otro tipo de consecuencias (Stiglitz, 2002): 1) la selección adversa: la información asimétrica impide distinguir entre los buenos acreditados y los malos acreditados, por lo que eleva la tasa afectando a los buenos acreditados propiciando su salida del mercado o una desviación de sus incentivos; 2) el riesgo moral³⁶: el crédito se utiliza para fines distintos a lo acordado; y 3) el racionamiento de crédito: término acuñado por Stiglitz y Weiss (1981) y se refiere al hecho de que por más que las empresas estén dispuestas a solicitar un préstamo incluso a tasas más elevadas de lo deseado, el banco simplemente no les prestará. Así, a

³⁶ De acuerdo con Stiglitz (2002) “este término tiene su origen en la literatura de seguros. Las compañías de seguros eran conscientes de que cuanto más amplia era la cobertura menor era el incentivo para que el asegurado tuviese cuidado; si se asegurase una propiedad por más de 100% de su valor, habría incluso un incentivo para tener un accidente (un incendio, por ejemplo). El hecho de no tener el cuidado debido se consideraba “inmoral”; de ahí el nombre”.

pesar del aumento en el precio, la oferta no aumenta, lo que provoca un desequilibrio entre oferta y demanda.

Por ejemplo, debido a que el banco no cuenta con la información adecuada sobre las pequeñas empresas, no puede distinguir entre las “buenas” y las “malas”, esta distinción se realiza con base en su capacidad de pago. En consecuencia, decidirá elevar la tasa de interés para compensar las posibles pérdidas por prestarle a las malas empresas, lo cual afectaría a aquellas buenas empresas que serían merecedoras de una menor tasa de interés (selección adversa). Esta elevación de tasa, orillaría a los buenos empresarios a tomar inversiones riesgosas para compensar el pago de la tasa de interés, distorsionando con ello sus incentivos reales (riesgo moral). Así, el banco optará por encarecer más el crédito y reducir el monto otorgado, por lo que a pesar de que las empresas deseen crédito incluso a una tasa más elevada, éste les será negado (racionamiento de crédito). En suma, la selección adversa puede ocasionar riesgo moral que puede terminar en un racionamiento del crédito (Peterson, M. y Rajan, R. 1994).

Una forma de resolver esta falla de mercado es con la intervención del gobierno. La Banca de desarrollo Nafin diseñó una plataforma electrónica para descuentos de factoraje y así dar una pronta liquidez en el mercado, brindar un espacio que concentre proveedores y grandes empresas, pero sobre todo otorgar información al mercado, validándola y presentándola a los agentes económicos.

Otra solución a esta falla de mercado es el uso de las Sociedades de Información Crediticia (SIC). En México, existen dos empresas privadas (Buro de Crédito y Círculo de Crédito) encargadas de agrupar, organizar y proporcionar el historial crediticio de las personas físicas y morales. Su importancia radica en brindar información a los bancos para mitigar las discrepancias de información que se originan en el mercado.

De acuerdo con la encuesta realizada por la CNBV (2010), el 93% de los bancos entrevistados respondió que efectivamente utiliza el buró antes de otorgar un crédito. Sin embargo, el 46% de los encuestados dijo que la información proporcionada por una de las empresas de la SIC no es suficiente para conocer todo el perfil de riesgo de una MiPyme por lo que necesitan más información, como una garantía.

Ahora bien, debe subrayarse que el problema no son las microempresas *per se*, sino la informalidad y su causantes. Estas empresas que surgen como segunda opción no existirían si el costo de oportunidad de permanecer en el sector formal fuera mayor al de formar una empresa como compensación al desempleo, o bien, si la economía formal fuera capaz de absorber a toda esa fuerza de trabajo que busca incorporarse al mercado laboral año con año.

Asimismo, la transición a la formalidad permitiría obtener mejores condiciones de acceso a los servicios financieros (BBVA, 2015). La disminución de las empresas que se encuentran en esta condición contribuiría además a mitigar la selección adversa y el racionamiento de crédito aumentando los niveles crédito y reduciendo las tasas de interés. Por tal motivo, aquellas leyes que se encaminan sólo a reformar el sistema bancario no pueden prescindir de la situación económica de sus clientes potenciales como los hogares y las empresas.

4.3.2 Los proveedores y las fuentes alternas de financiamiento

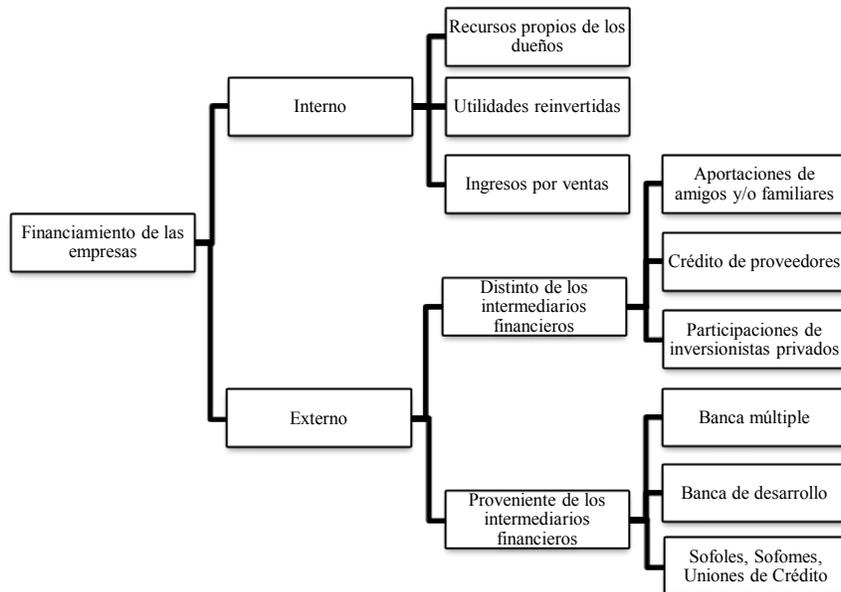
El crédito bancario que se otorga en México se caracteriza por ser insuficiente y caro. A lo largo del presente análisis, se han mencionado las múltiples razones por el lado de la oferta y la demanda que provocan que el crédito efectivamente no satisfaga las necesidades de aquellos que buscan fondear sus operaciones. Ante esta restricción financiera, ya sea a causa del banco o del mismo demandante, empresas han buscado fuentes alternas de financiamiento para satisfacer sus necesidades.

En ese sentido, las principales alternativas al crédito bancario que se presentan son el crédito de proveedores, el crédito de bancos del exterior y la emisión de deuda, entre otras. En el caso del crédito de proveedores, éste supera por mucho a la banca privada como la principal fuente de financiamiento para las empresas. De continuar esto, la banca privada seguirá sin ser una ventaja real para los agentes de la economía. Así, el objetivo del presente subapartado es analizar estas fuentes de financiamiento, sus características y el destino de los recursos obtenidos.

4.3.2.1 Estructura de financiamiento para las empresas

En un primer plano, la estructura de financiamiento de las empresas es igual que cualquier otra independientemente de su tamaño (Diagrama 4.1). Ésta se divide en interno y externo. El primero hace alusión a los recursos propios de los dueños (los que ellos mismos aportan), las utilidades reinvertidas (en vez de repartir las utilidades las invierten de nueva cuenta) y los ingresos por sus ventas.

DIAGRAMA 4.1. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS



Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV (2010)

En el caso del financiamiento externo depende de si proviene de intermediarios financieros o no. Pueden ser recursos provenientes de amigos o familiares, crédito de proveedores o participación de inversionistas privados y, en caso de provenir de algún intermediario financiero, se incluye a la banca comercial (nacional y extranjera), de desarrollo y entidades no bancarias. Estos recursos externos han sido el objeto de análisis del presente texto, pues por ser ajenos a las empresas implican una deuda y un riesgo, lo que muchas veces dificulta su acceso o el deseo de obtenerlos.

4.3.2.2 Proveedores y Crédito externo

Los créditos de proveedores, de bancos que se encuentran en el extranjero y la emisión de deuda se presentan como fuentes alternas ante la restricción crediticia que existe en el sistema bancario del país. Sin embargo, estos tipos de créditos alternos presentan características distintas y no son precisamente para todas las empresas del mercado.

Con base en la *Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio* que publica Banco de México, en su nueva metodología a partir de 2009, muestra que en 2010 del total de empresas encuestadas que utilizaron financiamiento, 82% lo hizo con crédito de proveedores, seguido de la banca comercial con 31%.³⁷ En el caso del crédito de los bancos en el extranjero y de la emisión de deuda fueron de 3.8% y de 2.7%, respectivamente. Destaca que la Banca de desarrollo tiene una menor participación con 2.6%.

En cuanto al crédito de proveedores, su presencia se posiciona como la más importante. Así, como se mencionó anteriormente en el apartado de la competencia en el sistema bancario, es este rubro la verdadera competencia de los bancos privados. Con respecto al crédito del extranjero y la emisión de deuda, su importancia es relativamente pequeña, aunque por encima de la Banca de desarrollo.

En el caso de la Banca de desarrollo vale la pena ahondar un poco más. De acuerdo con Lecuona (2009), el poco peso relativo de la Banca de desarrollo puede juzgarse como una consecuencia de la política fiscal restrictiva de los últimos gobiernos en turno; sin embargo, lo cierto es que algunas de las instituciones como Nafin y Bancomext, sobre todo la primera, se han servido de estrategias que buscan implementar nuevos sistemas de garantías o bien fortalecer las cadenas productivas fortaleciendo así la capacidad de “arrastre” de las grandes empresas triple A

³⁷ Los datos que proporciona el Banco de México provienen de la “Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio”. Su población objetivo son las empresas del país que tienen más de diez personas ocupadas (nueva metodología) de casi todas las actividades económicas (sector manufacturero, comercio, servicios, sector primario, industria extractiva y construcción). Excluye a las empresas que no tienen ubicación fija. La Encuesta es representativa a nivel nacional, por tamaño de empresa y actividad económica. Es la única encuesta en México de carácter longitudinal y es trimestral. En la antigua metodología, antes de 2009, se clasificaba a las empresas de acuerdo al monto de ventas: pequeñas de 1 a 100 millones de pesos, medianas (101 a 500 millones de pesos), grandes (501 a 5,000 millones de pesos) y AAA (mayor a 5,000 millones de pesos); pero a partir de 2009 se clasifica con respecto al número de empleados (de 11 a 100 y de 101 en adelante).

hacia las pequeñas (de ahí el nombre de cadenas productivas).³⁸ Estas estrategias, como resultado, les permiten compensar su bajo peso dentro de la cartera total.³⁹

No obstante, María y Campos, *et al* (2013) afirman que este tipo de programas continúa siendo “insuficiente y marginal”, a pesar de que 60% de la cartera de Nafin proviene del factoraje. Esto muestra, argumentan los mismos autores, que se ha olvidado el papel que la Banca de desarrollo desempeñó en el pasado como promotor de inversiones, de tecnologías y de exportaciones. Antes, en conjunto con la banca privada e incluso con organismos internacionales como el Banco Mundial, se tenía la capacidad para evaluar proyectos y solicitudes de crédito con base en la rentabilidad y capacidad de pago de la empresa, dejando en un segundo plano las exigencias de garantías físicas.⁴⁰

En consecuencia, el sector productivo que antes se servía de recursos de la banca privada y de desarrollo, ahora se ve privada de este financiamiento y tiene que servirse de fuentes alternas como las que se han mencionado. Por tal motivo, Cermeño *et al* (2012) menciona que a pesar de las políticas públicas para fomentar el desarrollo del sistema financiero, éstas no han sido suficientes para llegar a la mayoría de la población.

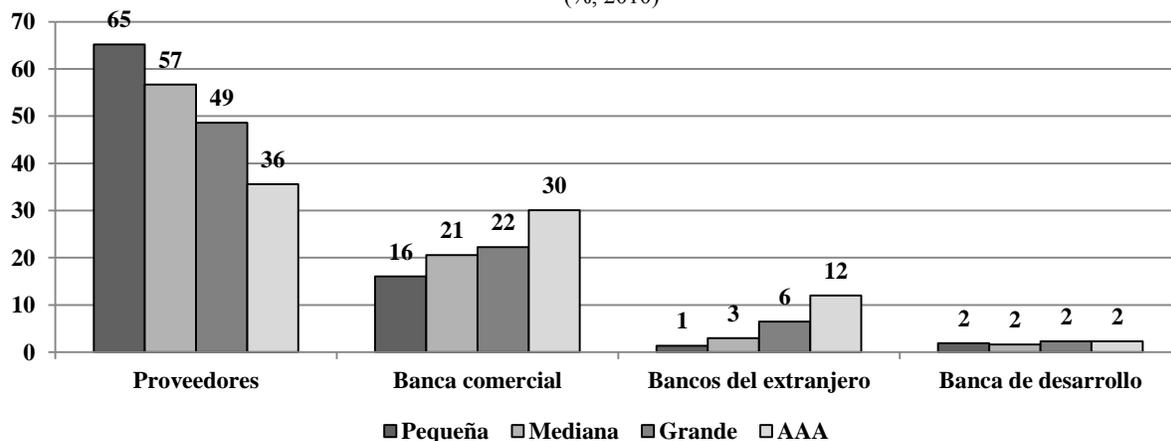
Ahora bien, si se utiliza la misma Encuesta del Banco de México, pero con la metodología anterior, es decir la empleada hasta el cierre de 2008, se puede agrupar a las empresas en pequeñas, medianas, grandes y triple A tomando como medida el valor de sus ventas. Así, como se observa en la Gráfica 4.21, el crédito de proveedores continua ocupando el primer lugar en crédito a las empresas de cualquier tamaño. En especial para las pequeñas y medianas empresas cuyo crédito representa el 65 y 57% del total de su financiamiento.

³⁸ Las empresas Triple A o de Primer Orden deben contar con ventas anuales de más de 250 millones de pesos y contar con al menos una línea de crédito vigente con cualquier intermediario financiero.

³⁹ De hecho a la Banca de desarrollo se le considera como banca de segundo piso, ya que canaliza sus recursos a través de otras instituciones financieras (en su mayoría Banca Múltiple) que actúan como intermediarios; así, estos últimos se fondean directamente con la Banca de desarrollo y son los que llevan a cabo la relación contractual con el acreditado

⁴⁰ Otro programa de Nafin es el “Programa de Garantías”, el cual busca incentivar el otorgamiento de crédito a las MiPymes al respaldar el financiamiento otorgado por el intermediario financiero hasta por 3.6 millones de UDIs (18 millones de pesos). Estos créditos se enfocan principalmente para capital de trabajo e inversión física. Está restringido el crédito al consumo o para la agricultura, entre otros.

GRÁFICA 4.21. FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS
(%, 2010)



Nota: los porcentajes por empresa pueden sumar más de 100%, porque pueden elegir más de una opción de financiamiento.
Fuente: Elaboración propia con información de la CNBV, *Portafolio Estadístico*

El financiamiento de los proveedores es mayor en las pequeñas empresas como compensación a la menor cantidad de recursos que obtienen de los intermediarios financieros privados. Asimismo, a pesar de que en las medianas empresas es menor el papel de los proveedores, no deja de ser importante al ocupar más de la mitad de sus recursos externos.

Se aprecia también que existe una relación inversa entre crédito de proveedores y tamaño de la empresa. Conforme aumenta de tamaño, el uso del crédito de proveedores disminuye hasta llegar a las empresas triple A cuyo uso de este crédito representa el 36%. No obstante esta relación, el crédito de proveedores continúa situándose como la fuente de recursos más utilizada por las empresas.

Es contrastante también cómo el crédito de los bancos del extranjero y de los comerciales (los nacionales) es menos recurrente para las empresas de menor tamaño. Siendo el comercial el de más uso que el extranjero. En el caso de las grandes empresas y las triple A tienen la ventaja de que sus necesidades financieras pueden ser compensadas con fondos del exterior. En especial, las empresas exportadoras y las proveedoras de servicios públicos (teléfono, electricidad) que se financian tanto local como internacionalmente y a costos que no presentan ningún tipo de obstáculo (FELABAN, 2007).

Esto significa además que las empresas de mayor tamaño pueden fondear sus operaciones con recursos del exterior sin tener que depender únicamente de una fuente de recursos. Es decir, pueden diversificar su portafolio de financiamiento entre proveedores, créditos bancarios nacionales, recursos de la banca extranjera, entre otros. Caso que no sucede con las empresas más pequeñas, cuya dependencia es hacia una sola fuente, en este caso, la de los proveedores (65%).

El préstamo de proveedores, no obstante, tiene una ligera desventaja y es que por lo regular son préstamos en especie. Estos préstamos consisten en que cuando la empresa recibe una mercancía se compromete a pagarla después de su entrega. Este pago a destiempo es el préstamo del proveedor, mismo que puede cobrar una tasa de interés o hacer un descuento a la empresa por su pago puntual (CNBV, 2010). Se puede dar el caso en que la tasa de interés de los proveedores no precisamente es la más barata comparado con la institución bancaria; sin embargo, ante la reticencia de este último a prestar, a la empresa no le queda otra opción más que tomar el crédito del proveedor.

En consecuencia, un préstamo en especie al ser poco líquido, no es fácil convertirlo en dinero en efectivo, lo que impide a las empresas utilizar el recurso para otros fines más que para el que está hecho, por ello más del 95% lo destina a mercancía (como se observa en la Tabla 4.1). Además, si gran parte del financiamiento de las Pymes y microempresas es de proveedores, entonces, se encuentran en una situación de poca liquidez y alta vulnerabilidad para cubrir sus costos y reaccionar ante choques externos.

Por tal motivo es importante el crédito de una institución financiera, pues cuando las empresas utilizan un servicio del sector financiero de alta liquidez, como la tarjeta de crédito del dueño, pueden cubrir sus pagos imprevistos, además de destinarlo a otros rubros como a la inversión o al pago de proveedores. Ocurre lo mismo con las líneas de crédito o créditos simples que también se utilizan para cubrir problemas de liquidez, materias primas y demás insumos para la empresa.

TABLA 4.1. DESTINO DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES
(2009)

Origen de los recursos	Micro 2/	Pequeña	Mediana
Proveedores	100%	100%	100%
Crédito en mercancía	95%	98%	95%
Tarjetas de crédito del dueño	100%	100%	100%
Para pagos imprevistos	52%	48%	N.S.
Inversión 1/	39%	37%	N.S.
Para pagar a los proveedores	38%	30%	N.S.
Para el pago de nómina	33%	27%*	N.S.
Línea de crédito de mayor monto otorgado durante (2005-09)	100%	100%	100%
Compra de materias primas y materiales	55%	53%	26%*
Necesidades de liquidez	N.S.	13%*	23%*
Inversión 1/	N.S.	N.S.	29%*
Crédito simple de mayor monto otorgado durante (2005-09)	100%	100%	100%
Compra de materias primas y materiales	53%*	52%	28%*
Inversión 1/	N.S.	27%*	42%*

Nota: La suma de las columnas puede no sumar 100% debido a que las empresas puedan utilizar más de un tipo de financiamiento, a excepción de la línea de crédito y el crédito simple de mayores montos.

1/ Datos de 2009. Incluye tarjetas de crédito personales de los dueños, líneas de crédito y créditos simples de corto y largo plazo

2/ No incluyen empresas con menos o igual de 5 empleados

* Coeficiente de variación mayor a 20% y menor o igual a 30%.

Fuente: Elaboración propia con datos de la CNBV (2010).

En suma, ante la restricción del crédito por parte de los bancos, los agentes tienen que servirse de fuentes alternas para su financiamiento. En el caso de los proveedores, si bien compensan la falta de crédito bancario, el tipo de crédito que ofrecen deja poca maniobra a la empresa para disponer de sus recursos libremente. Con respecto al crédito del exterior, sólo las empresas más grandes pueden disponer de esos servicios, lo que acota aún más la disponibilidad de recursos de aquellas empresas más vulnerables, como es el caso de las MiPymes.

4.3.3 Caso hipotético: empresas rezagadas con crédito bancario

El objetivo de este último apartado es mostrar una situación hipotética en el caso de que estas empresas que no utilizan financiamiento bancario y están marginadas del mismo pudieran obtener un crédito. En otras palabras, de cuánto sería el aumento en el crédito como proporción del PIB de otorgarse recursos a estos sectores. El resultado es que sería positivo, pero aún insuficiente.

Con base en la metodología de BBVA Research (2015) y con información de INEGI, la CNBV y los Censos Económicos de 2009, se muestra a continuación los diferentes tamaños de

empresas que se han mencionado a lo largo del texto (micro, pequeño, mediano y grande) y de acuerdo a su población ocupada y su agrupación con base en los distintos tipos de financiamiento.

Así, se observa en el siguiente Cuadro 4.1 a las empresas agrupadas en cuatro rubros: 1) los que obtuvieron crédito bancario, 2) los que obtuvieron financiamiento no bancario (por ejemplo, proveedores, cajas de ahorro popular, emisión de deuda), 3) los que no obtuvieron crédito porque los intereses son muy altos, no creyeron cumplir con los requisitos, lo solicitaron pero no les fue otorgado, entre otros, y por último 4) los que simplemente no estuvieron interesados en contratar un crédito.

CUADRO 4.1. CASO HIPOTÉTICO: FINANCIAMIENTO A LAS EMPRESAS REZAGADAS Y SU IMPACTO AL CRÉDITO / PIB 2010

Tipo de empresa	No. de unidades económicas	Tienen crédito bancario	Tiene financiamiento no-bancario (1)	Sin crédito ni financiamiento porque no les interesa obtenerlo	Sin crédito por diversas razones (2)	Monto dispuesto por empresa acreditada en promedio (mmps) (3)	Monto del crédito hipotético a recibir por parte de las empresas rezagadas (1+2) * 3 (mmps)	Proporción del nuevo monto de crédito entre el PIB 2010
Micro	3,287,048	136,128	757,523	1,638,006	755,391	274,956	415,985	3.1%
Pequeña	124,165	23,164	28,670	65,083	7,248	936,124	33,624	0.3%
Mediana	21,447	6,587	4,820	9,613	427	4,656,844	24,434	0.2%
Grande	5,085	1,479	1,257	2,349	0	46,779,254	58,802	0.4%
Total	3,437,745	167,358	792,270	1,715,051	763,066			4.0%

11,634
9,426
1,900
1,854

Nota: mmps = millones de pesos

"sin crédito por diversas razones" se refiere a que las empresas no obtuvieron un crédito porque las tasas son muy altas o no cumplieron con las características requeridas, entre otras.

Fuente: Elaboración propia con información de la INEGI, *Censos Económicos 2009* y *Crédito y cuentas bancarias de las unidades económicas 2009*, y CNBV.

También se agregan los montos de financiamiento en promedio por tipo de acreditado. Esto significa que en 2010, el total de empresas privadas y paraestatales (3,437,645)⁴¹ se agrupa con base en el promedio del crédito obtenido por acreditado según su tamaño. Así, por ejemplo, para las microempresas se otorgaron 275 mil pesos por empresa en promedio durante ese año, en las grandes empresas se otorgaron 46.7 millones de pesos por empresa.

⁴¹ Este dato difiere del presentado en el primer capítulo por los Censos Económicos (3, 724,019) porque INEGI en la el estudio *Crédito y cuentas bancarias de las unidades económicas 2009* elimina 286,374 establecimientos que no eran únicos, es decir, que compartían razón social con otro establecimiento. Cabe destacar que esta metodología de INEGI es la primera en su historia porque incluye información sobre los créditos y cuentas bancarias de las unidades económicas (INEGI, 2009).

En la penúltima columna, se suman aquellas empresas que obtuvieron un crédito no bancario y aquellas que no pudieron obtenerlo. Así, por cada estrato empresarial, se observa que las microempresas son las más rezagadas del crédito bancario con más de 1.5 millones de unidades económicas, en el caso de las grandes empresas sólo 1,257 no tienen crédito bancario. Esto concuerda con el análisis expuesto sobre el grado de rezago en que se encuentran las empresas conforme su tamaño es menor.

Finalmente, se tiene en la última columna que de prestarle a todas esas empresas carentes de crédito, en 2010 se tendría un incremento de 4 puntos porcentuales (pps) en el crédito con respecto al PIB.⁴² Por tanto, si al cierre de 2010 se tenía una razón de financiamiento interno al sector privado sobre PIB de 24.3%, se esperaría, *ceteris paribus*, que esta razón se incrementara a 28.3%.

Cabe destacar cuatro puntos: primero que el estrato que más aporta al crecimiento del crédito son las microempresas con 3.1%, por lo que acercarse a estas empresas y otorgarles un crédito en condiciones más accesibles (tasas de interés menores) podría efectivamente contribuir al crecimiento del mercado de crédito. Esto no significa que deba prescindirse de su informalidad, sino al contrario, confirma este caso hipotético que de resolverse el tema de la informalidad el crédito efectivamente aumentaría. Así, se podría confirmar lo dicho por Cermeño *et al* (2012) y por Moreno-Brid, J. y Ros, J. (2010) que un mayor crecimiento económico que incorpore a aquella fuerza laboral informal podría fomentar un mayor desarrollo financiero, en este caso, un aumento del crédito.

El segundo punto a considerar es que esto no significa que deba otorgarse un mayor monto de crédito a las MiPymes (BBVA Research, 2015). Esto ya que al ser en la mayoría de los casos su primer crédito se podría caer en un problema de impago o de riesgo moral. Como tercer punto, este crecimiento en el crédito (4 pps) aún es insuficiente para el tamaño de la economía. Esto significa que el ritmo de crecimiento del crédito debe ser mayor hacia aquellas empresas que tienen una capacidad de pago mayor, lo que implica ser menos conservadores en el otorgamiento de recursos por parte de la banca privada.

⁴² En el estudio de BBVA Research, se estima para 2012 que el crecimiento sería de 7.4 pps con respecto al PIB.

Por último, el crédito como ya se ha mencionado incide en el crecimiento de la economía a través de una mayor inversión en capital e innovación. Sin embargo, como se observa en la siguiente gráfica, las empresas más pequeñas (hasta 100 empleados) en 2010 destinaron el 91% de sus créditos bancarios al pago de capital de trabajo (proveedores, materias primas, nómina) y sólo el 11% a la inversión.

TABLA 4.2. DESTINO DEL CRÉDITO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
(%, 2009-2010)

Años/Destino	Capital de trabajo	Reestructuración de pasivos	Comercio exterior	Inversión	Otros propósitos
2009	85.4	8.9	0.0	24.4	5.0
2010	90.9	12.8	3.1	11.4	3.6
Promedio simple	88.2	10.9	1.5	17.9	4.3

Nota: Empresas de 0 a 100 empleados. Debido al cambio de metodología sólo se tomaron los últimos dos trimestres de 2009
Fuente: Elaboración propia con información del Banco de México.

En suma, de otorgar crédito en mejores condiciones a aquellos sectores que se han mantenido rezagados puede efectivamente contribuir al crecimiento del crédito en la economía, siendo las empresas más pequeñas, las más beneficiadas. No obstante, esto no es suficiente para el tamaño de la economía. Por su parte, el destino del crédito debe aumentar en torno a la inversión para tener un mayor impacto en el crecimiento de la economía.

4.4 Conclusión

La expansión del crédito bancario no puede prescindir de las características de la economía. El empleo informal es una variable que ocupa un peso relevante en el país y es un reflejo de que no se ha logrado incorporar a esa fuerza de trabajo que año con año busca entrar al mercado laboral. Así, el empleo informal y la elevada penetración del crédito de proveedores es una consecuencia más de que existe un problema que no está solamente en los bancos, sino también en la economía y en su capacidad de crecimiento.

Esto significa además que si se desea analizar el mercado de crédito debe hacerse no sólo desde sus oferentes, sino también de sus demandantes y sus determinantes que lo rodean. Porque como ya se ha observado, por un lado, el crédito de proveedores es la competencia real del

crédito bancario al sector empresarial, sin embargo, este tiene ciertas desventajas que repercuten en la liquidez de las empresas. Y por el otro lado, se ha mostrado que un mayor financiamiento a las empresas más rezagadas (las microempresas) es no sólo benéfico para ellas, sino también lo es en términos agregados, pues eleva la proporción del crédito con respecto al PIB, a pesar de que esto no deja de ser suficiente dado el tamaño de la economía mexicana.

CONCLUSIÓN

El objetivo a lo largo del texto ha sido mostrar que a pesar de contar con un nivel de financiamiento creciente hacia el sector privado, esto no ha sido suficiente para satisfacer las necesidades de aquel sector empresarial menos favorecido: las micros, pequeñas y medianas empresas. Además, las tasas de interés se mantienen muy elevadas, lo cual encarece el crédito y afecta en mayor medida a este sector empresarial.

Por su parte, la presencia de estas empresas en términos de empleo en el sector privado es relevante y su contribución para mitigar la pobreza, la desigualdad y la escasez de empleo en el país les ha brindado una mayor importancia. Sin embargo, esto no oculta que dichas empresas presenten cierto grado de vulnerabilidad proveniente de su misma naturaleza. Esto se refiere a su situación informal, su baja productividad y su baja inversión en activos fijos que restringen el acceso a un mayor crédito y al encarecimiento del mismo.

A esto se suma un marco jurídico deficiente, bajos niveles de competencia, altos costos para las nuevas empresas, así como una elevada aversión al riesgo por parte de la banca, principalmente la extranjera, que se muestra conservadora y decide comprar bonos gubernamentales y enfocarse en el sector consumo, restringiendo, por tanto, la posibilidad de acceder a nuevos recursos externos para las empresas. Esto, finalmente, se ha resumido en un análisis de oferta y demanda.

Esto significa que el análisis debe comprender a sus oferentes, pero también a sus demandantes, pues como se ha demostrado una mayor inclusión crediticia de las empresas más pequeñas tiene repercusiones positivas en la economía y en su crecimiento. Por tal motivo, se concluye que para mejorar el financiamiento en México es necesario atender ambos problemas de oferta y de demanda, para aumentar el crédito bancario, contribuir a la reducción de tasas de interés y ampliar el mercado de clientes potenciales de crédito con principal atención a las MiPymes.

BIBLIOGRAFÍA

- Banamex – UNAM (2008) Primera encuesta sobre cultura financiera en México. Banamx-UNAM
- Banco de México (2008). Reporte sobre el Sistema Financiero 2007.
- Banco de México (2010). *Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio*. México
- (varios años). Estadísticas. www.banxico.org.mx
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A. & Levine, R. (2005). *SMEs, Growth and Poverty: Cross-Country Evidence*. Journal of Economic Growth. JSTOR.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L. y Levine, R. (2008). *Finance, Firm Size and Growth*. Journal of Money, Credit and Banking. JSTOR.
- Benavente, J., Galetovic, A. y Sanhueza, R. (2005). *La dinámica industrial y la financiación de las Pyme*. El Trimestre Económico. FCE.
- Berger, A. y Udell, G. (2004). *A More Conceptual Framework for SME Finance*. World Bank Conference.
- BID (2005). *Desencadenar el crédito. Cómo ampliar y estabilizar la banca*. Estados Unidos, Washington D.C.
- (2005a). *El grupo BID y la microempresa (1990-2004): resultados de 15 años de trabajo*. Estados Unidos.
- BID (2013). Clasificación de los sistemas de garantías desde la experiencia latinoamericana.
- Castañeda, G. (2014). La naturaleza multidimensional de la competencia bancaria en México. Un análisis del periodo 2001-2011. CEEY.
- Cermeño, R., Roa García, M. y González-Vega, A. (2012). *Financial Development and Growth Volatility: Times series evidence for Mexico and the United States*. CIDE. JSTOR.
- CFCE (2014). Trabajo de investigación y recomendaciones sobre las condiciones de competencia en el sector financiero y sus mercados.
- Chiquiar, D. y Ramos-Francia, M. (2009). *Competitiveness and Growth of the Mexican Economy*. Documentos de investigación. Banco de México.

- CNBV (2010). Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas. Reporte de Resultados. México
- CNBV (2013). Ahorro financiero y financiamiento en México.
- Cotler, P. (2008). *La oferta de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en México*. CFCE.
- Eschenbach, F. (2004). *Finance and Growth: A Survey of the Theoretical and Empirical Literature*. The Tinbergen Institute.
- Esquivel, G. y Hernández, F. (2009) *How Can Reforms Help Deliver Growth in Mexico?* en Liliana Rojas-Suárez. Center for Global Development, pp. 192-235. Washington D.C.
- FELABAN (2007). *Promoviendo el acceso a los servicios financieros: ¿Qué nos dicen los datos sobre América Latina*.
- Fitzgerald, Valpy (2006). *Financial Development and Economic Growth: a Critical View*. Oxford University.
- Foro Económico Mundial (2014) *The Global Competitiveness Report 2010-2011*.
- Grupo DFC (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento*. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- Haber, S. (2006). *Why Banks Don't Lend: The Mexican Financial System*. Stanford University.
- Hausmann, R. (2013). *No solo con start-ups*. Project Syndicate. Puede verse en <http://bit.ly/148YVEq>
- Hernández, F. y Villagómez, A. (2013). El enigmático sistema bancario mexicano contemporáneo. CEEY.
- INEGI (2010). Encuesta Nacional. de Ocupación y Empleo. México
- INEGI (2009). Censos Económicos. México.
- INEGI (2009). Créditos y cuentas bancarias de las unidades económicas. México. Fuente: <http://bit.ly/1DhRMGw>
- INEGI (2012). Empleo informal en México. México
- INEGI (2013). Encuesta Nacional de Micronegocios. México.
- INEGI (2013a). Análisis de la demografía de los establecimientos. México

- King, G y Levine, R. (2008). *Finance and Growth: Shumpeter Might Be Right*. The Quarterly Journal of Economics. JSTOR.
- Lecuona (2009). *El financiamiento a las Pymes de México: la experiencia reciente*. ECONOMÍAUNAM. Vol.6, Núm. 17. UNAM.
- Menkhoff, L., Neuberger, D., y Suwanaporn, C. (2006). *Collateral-based lending in emerging markets: Evidence from Thailand*. Journal of Banking and Finance. Vol. 30.
- Moreno-Brid, J y Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. FCE.
- Nacional Financiera (2010). *Informe anual de actividades*. México
- (varios años). Informes anuales. <http://bit.ly/1PBVVfi>
- Observatorio Pyme México (2003). Primer reporte de resultados. Comisión Intersectorial de Política Industrial, Secretaría de Economía. México
- Pavón, L (2010). *Financiamiento a las microempresas y las Pymes en México (2000-2009)*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Peña, P., Ríos, I. y Salazar, S (2012). *Los micronegocios en México: razones para emprenderlos, expectativas, tamaño y financiamiento*. Estudios económicos CNBV. Vol. 1.
- Perry, G. *et al.* (2007). *Informalidad: escape y exclusión*. Resumen Ejecutivo. Banco Mundial. Estados Unidos, Washington, D.C.
- Peterson, M. y Rajan, R. (1994). *The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships*. NBER. JSTOR.
- Plaza Mancera y Villegas de Plaza (1993). *Contabilidad Social*. p. 49. Facultad de Economía, UNAM. México, DF.
- Pollack, M. y García, A. (2004). *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*. CEPAL, Santiago de Chile
- Ríos, I. y Salazar, S. (2012). *¿Qué nos dicen las encuestas sobre el crédito bancario a las empresas en México?: un estudio comparativo*. Estudios Económicos CNBV, México.
- Secretaría de Economía (2001). Documento informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México.
- Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. The American Economic Review. JSTOR.

Stiglitz, J. (2002). *La información y el cambio en el paradigma de la ciencia económica*. Revista asturiana de economía.

Tan, H. *et al.* (2007). *Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México*. Banco Mundial.

Tello, C. (2006). Transición financiera en México en *Economía política de las transiciones democráticas: México-España*. Santos Ruesga Benito (Compilador), pp.177-204. UNAM.

Tello, C. (2007). *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*. UNAM.

Westley, G. (2001). *¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?*. Banco Interamericano de Desarrollo. Estados Unidos, Washington D.C

Zorrilla, J. y Rodríguez, M. (2010). *El uso de las garantías en los mercados de crédito: una revisión de la literatura empírica*. Análisis Económico. Núm. 59. Vol. XXV.

Páginas de internet consultadas

ABM (2013). Fuente consultada el 15 de agosto de 2014.
<http://www.mundopymeabm.org.mx/informacion-y-estadistica>

CNBV (2014). Fuente consultada el 10 de agosto de 2014.
<http://www.cnbv.gob.mx/Paginas/Informacion-Estadistica.aspx>

Banco Mundial (2014). Fuente consultada el 10 de agosto de 2014.
<http://datos.bancomundial.org/>

INEGI (2014). Fuente consultada el 10 de agosto de 2014.
<http://www.inegi.org.mx/>

Seminario de la Educación Superior. Fuente consultada el 12 de octubre de 2013
<http://bit.ly/WDwbFx>

Small Business Administration. Fuente consultada el 10 de octubre de 2013
www.sba.gov