

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y DOCENCIA ECONÓMICAS, A.C.



CIDE

¿CÓMO FINANCIAR A LAS PYMES EN MÉXICO?

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

CÉSAR AUGUSTO ARIAS HERNÁNDEZ

DIRECTOR DE LA TESINA: DR. FAUSTO HERNÁNDEZ TRILLO

MÉXICO, D.F. MAYO 2007.

Agradecimientos.

Gracias a mis padres, Juan Carlos Arias y Cristina Hernández, por su apoyo incondicional en todo momento, sin ellos nunca hubiera logrado alcanzar esta importante meta en mi vida.

Gracias a todos mis profesores que además de ser excelentes profesionales, son grandes seres humanos, y en especial al Dr. Fausto Hernández, por su apoyo y sus enseñanzas, que fueron indispensables para este trabajo.

Muchas gracias.

Índice

Introducción	1
1 ¿Qué son las PyMEs?	7
1.1 Importancia de las PyMEs en México y en el mundo.	8
1.2 Economía de las PyMEs.	12
1.2.1 Productividad y eficiencia de las PyMEs.	14
1.3 Dinámica de las PyMEs.	17
2 Problemas de financiamiento	20
2.1 Mercado de crédito y la asimetría de información	21
2.1.1 ¿Existencia de fallas en el mercado de créditos para las PyMEs?	23
2.1.2 Eficiencia del subsidio al financiamiento de las PyMEs	26
2.2 Financiamiento para las PyMEs en México	
3 ¿Es eficiente el mercado de créditos para las PyMEs en México?	28
3.1 Financiamiento para las PyMEs en México	29
3.2 Costos de transacción para créditos en México	35
4 Programas de financiamiento por parte del gobierno de México	37
4.1 Recomendaciones para el mejor funcionamiento del mercado de créditos para PyMEs en México	42
Conclusiones	45

Introducción

Existe un debate desde décadas atrás en América Latina que habla sobre la importancia de la intervención del gobierno para ayudar a las PyMEs (pequeñas y medianas empresas), ya que se ha dicho que actualmente este sector se encuentra en crisis, basándose en el argumento de la constante salida anual de muchas empresas en el rubro. Es por esa razón que se necesita que el gobierno incentive el desarrollo de este sector a través de subsidios al financiamiento (principalmente en tasas de interés), y así ayudar al crecimiento económico del país, incluso hay estudios que aseguran que este sector no ha tenido el apoyo necesario por parte del gobierno, debido a la poca representación que tiene en las democracias (Shadlen 2004).

El argumento principal que apoya a la intervención gubernamental, es la existencia de fallas en el mercado que impiden a las pequeñas y medianas empresas financiarse y de esta manera se contribuye a la falta de crecimiento y de empleo en estas economías. Dichas fallas son las tasas de interés muy altas, exigencias de garantías, financiamiento a cortos plazos, rechazo de financiamiento a muchas empresas. etc. Sin embargo el rechazo de financiamiento para empresas de estos sectores son una característica básica de los mercados financieros que funcionan bien, de hecho en países desarrollados con muy buenos sistemas financieros (es el caso de EUA) es muy común esta práctica.

El problema básicamente recae en que los bancos no pueden discriminar de manera perfecta sobre quienes son buenos o malos deudores¹, que proyectos llegarán a mejor término, y cuales no, este problema se le conoce como el problema de selección

¹ Los buenos deudores son los honestos, hábiles y cumplidos cuyo proyecto de empresa terminará de una buena manera.

(véase Benavente, Galetovic y Sanhueza 2005), que como veremos, es debido a esto que los bancos siguen ese patrón de comportamiento que muchos llaman fallas de mercado.

De la misma manera, existen otros dos problemas importantes en este mercado, el problema de la selección adversa y el problema del riesgo moral, esto se debe básicamente a la información asimétrica que existe en el mercado de crédito para estos sectores.

El objetivo de este trabajo es analizar el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas en México para ver si efectivamente existen fallas en el mercado de créditos para las PyMEs (Entendiendo estas como: altas tasas de interés, crédito a corto plazo, exigencia de garantías, etc.) o si nos encontramos ante un caso de problema de selección, que puede ser controlado en buena manera por algunas recomendaciones que más adelante plantearé.

La hipótesis de este trabajo, es que el mercado de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en México es eficiente pero presenta un problema de selección que provoca la falta de desarrollo de este importante motor económico.

El trabajo se abordará de la siguiente manera: Primero se explicará que son las PyMEs y cual es su importancia para el desarrollo de un país.

Como segundo capítulo, se analizarán los problemas que presenta el mercado de créditos para estas empresas, y se discutirá sobre que tan eficiente es permitir al gobierno subsidiar el crédito en este mercado.

En tercer lugar se analizará el mercado de las PyMEs en lo que respecta a su crédito y a su dinámica para el caso mexicano. Se discutirá un poco sobre los programas del gobierno para el financiamiento de estas empresas.

Como último punto se harán recomendaciones para hacer más eficiente el crédito para pequeñas y medianas empresas, y así ayudar al desarrollo de este importante sector de la economía.

Marco teórico

Es bien sabido que el sector de pequeñas y medianas empresas es de gran importancia en todos los países, basta con señalar que, el porcentaje de empleos que dependen de estas empresas en México asciende a 30%, un dato nada despreciable. Sin embargo muchos afirman que el mercado de créditos que se encarga de financiar a las PyMEs, no ha dado el apoyo suficiente (en lo que se refiere a la prestación de créditos con riesgo) para lograr un mejor desarrollo del sector. A pesar de estas críticas, tenemos muchas referencias que sostienen una postura diferente, ya que este sector tiene ciertas características que lo diferencian de muchos otros.

El mercado de créditos para las pequeñas y medianas empresas presenta una particularidad muy importante, ésta es la falta de información que existe sobre ellos, dicho de otra manera, el mercado de créditos presenta información asimétrica, que es una característica que se ve en todos los mercados de crédito, razón por la que los bancos tienden a racionar el crédito que dan, y no necesariamente por la discriminación que supuestamente existe para las PyMEs, sino por la decisión racional de maximizar sus ganancias. Stiglitz y Weiss (1981) hablan sobre los problemas de información que presenta el mercado de créditos, básicamente presenta dos problemas, el riesgo moral y la selección adversa. Con base en estos hechos, los autores analizan la decisión que hacen los prestadores de créditos y de su racionalidad de comportarse de una u otra manera.

Los bancos que otorgan créditos a las PyMEs no hacen otra cosa que racionar el dinero que prestan, y asegurarse de prestar a las personas indicadas. Benavente, Galetovic y Sanhueza (1999), dan argumentos sólidos que justifican el comportamiento de las instituciones de crédito, es decir, se justifican las supuestas fallas del mercado para los créditos de las PyMEs como lo son las altas tasas de interés por arriba de las tasas que se les presta a las grandes empresas, los préstamos a corto plazo, la exigencia de garantías entre otros. Para el caso de México, los problemas anteriormente descritos se sostienen, ya que como lo explicaré a lo largo de este trabajo, éstas son características intrínsecas de los mercados de crédito, y básicamente el principal problema es el de selección,² que impide diferenciar entre los buenos y los malos deudores, los buenos y los malos proyectos. De esta manera lo único que pueden hacer los bancos para reducir estos riesgos, es aumentar la información sobre los candidatos a créditos, y aumentar las tasas de interés para cubrir las pérdidas que los malos deudores dejarán.

Como posteriormente mostraré, los mercados de créditos para estas empresas, se comporta de una manera muy similar en la mayoría de los países, sin importar si son desarrollados o en vías de desarrollo. Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza (2002), además de apoyar las ideas anteriormente descritas, como lo son los problemas que enfrentan los mercados de crédito para las PyMEs, aseguran que en todos los países se observa el mismo comportamiento, haciendo análisis empírico sobre los mercados de financiamiento en distintos países. Esta afirmación es muy importante ya que refuta la idea de que los mercados de crédito en países subdesarrollados (entre ellos México) presentan fallas. De la misma manera otra razón por la que las PyMEs no están obteniendo los créditos que muchos creen que se necesitan, es debido a la naturaleza de las mismas, ya que estas siguen una dinámica de mercado particular, dejándose ver lo

² En este argumento, coincide el trabajo de Stiglitz weiss (1981) con el de Benavente, Galetovic y Sanhueza (1999).

riesgosas que pueden ser estas empresas. Por otro lado, los autores también nos explican qué son las PyMEs, cuál es su economía y su dinámica, razón en la que descansa la naturaleza riesgosas de estas empresas. Siguiendo con la misma línea, encontramos el trabajo de Callejón y Segarra (1993), que precisamente habla sobre la dinámica de las empresas, es decir, la tasa de natalidad y mortalidad de las empresas en toda la industria, explicando las razones por las que esto sucede, con base en decisiones racionales de los agentes.

Como se puede ver los trabajos sobre los mercados de crédito e información asimétrica son muchos, resaltando la importancia del tema, además de dar una buena base para analizar a las PyMEs y su mercado de créditos en México. Por otro lado, pasando al tema de lo que se puede hacer para ayudar al financiamiento de estas empresas, como ya lo expuse antes, en mi trabajo discutiré sobre que tan eficiente es dejar que el gobierno intente subsidiar directamente este mercado, argumentando con bases sólidas las razones por las que no debe de intervenir directamente en este mercado. De la misma manera una forma de hacer que disminuyan los problemas anteriormente mencionados (Riesgo moral, selección adversa) es compartir información, Jappelli y Pagano (1999) demuestran con evidencia empírica, que si se comparte información en los mercados de créditos, o si se crea una base general, las tasas de interés en los mercados tienden a disminuir. La conclusión a la que llegan estos autores es de suma importancia para mi tesina, ya que si se entiende bien el problema de la información en este mercado, se puede lograr adaptar una recomendación para el caso de el financiamiento del las PyMEs en México, para lograr mejorar su funcionamiento y su desarrollo y de esta manera lograr un mayor desarrollo como país.

Continuando con la revisión de literatura, es importante saber el rumbo que en la actualidad se está tomando en lo que se refiere a banca de desarrollo. Calderón Alcas Romy (2005), aborda un conjunto de elementos relacionados con los cambios, las políticas financieras, la situación actual y las perspectivas de la banca de desarrollo, como instrumento de política de financiamiento para el desarrollo. Particularmente, se destaca el nuevo perfil que estas instituciones han adoptado en los últimos años, que consiste en la mayor acentuación del carácter bancario, en reemplazo de una orientación en el pasado, por decirlo de alguna manera, casi exclusiva hacia la atención de sus fines de desarrollo; donde ahora sus acciones se enmarcan dentro de una nueva concepción del fomento que no se encuentra asociada a tasas de interés de niveles insuficientes para cubrir costos, sino a la prestación eficiente y oportuna de servicios financieros y no financieros a los segmentos que tradicionalmente no han tenido acceso al crédito bancario comercial; actuando más en la función de elemento catalizador y como instrumento de creación de mercados e instrumentos financieros orientados a una clientela inicialmente propia, pero llamada a relacionarse luego con la banca comercial tradicional.

Capítulo I

1 ¿Que son las PyMEs?

La definición de pequeñas y medianas empresas varía mucho de acuerdo a los países, es probable que para un país una empresa sea catalogada como grande, mientras que esa misma empresa bajo los estándares de otro país, pueda caer dentro de las pequeñas empresas.

Para el caso de México las definiciones para las PyMEs han variado a lo largo del tiempo, incluso entre gobiernos. Sin embargo hoy en día con base en una regulación del año 2002, se clasifican a las pequeñas y medianas empresas de la siguiente manera:

Esta clasificación varía entre los sectores de Industria, servicios y Comercio. (Véase Cuadro 1). Se puede observar que la clasificación varía para una pequeña industria de 11 hasta 30 o 50 empleados, mientras que para una mediana empresa la definición varía desde 30 ó 50 hasta 101 ó 251 empleados.

Cuadro 1

Estratificación de empresas publicadas por el diario oficial de la federación 30 de diciembre de 2002			
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	11 ^a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 ^a 250	31 a 100	51 a 100

Fuente: Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación por establecimientos; censos económicos 2004; INEGI

Cabe señalar que las microempresas mantienen su clasificación en menos de 11 empleados.

Es importante tener en cuenta la magnitud que cuentan estas empresas, además de la gran heterogeneidad que existe entre las mismas, ya que muchas veces se ha intentado implementar programas para llevar a las PyMEs por un camino que en el pasado funciono para unas empresas, sin embargo no todas las empresas que existen

dentro de esta clasificación no tienen las mismas características, y muy probablemente el éxito de algunas de ellas son condiciones únicas de su negocio y no generales para todas las PyMEs, más adelante retomaré este tema.

1.1 Importancia de las PyMEs en México y en el mundo

Mucho se ha hablado sobre la importancia de las pequeñas y medianas empresas como motor principal de la economía. De la misma manera se reconoce su importancia socioeconómica y territorial (Di Tomasso y Dubbini, 2000), además de su fama de grandes empleadores en todo el mundo. Para sustentar esto, sólo basta con mirar los datos en cualquier parte del mundo, tanto en países desarrollados, como en países no desarrollados, las PyMEs realmente ocupan una gran importancia en lo que se refiere a la generación de empleos.

Para el caso de México la situación no es muy distinta, sólo basta con ver los números. Como lo muestra el siguiente cuadro.

Cuadro 2
División de empleos por actividad económica

Actividad económica	Unidades económicas		Personal Ocupado total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total nacional	3,005,157	100	16,239,536	100
Servicios	1,013,743	33.7	5,215,808	32.1
Comercios	1,580,587	52.6	4,997,366	30.8
Industrias				
Manufactureras	328,718	10.9	4,198,579	25.9
Construcción	13,444	0.4	652,387	4.0
Transportes correos y almacenamientos	41,899	1.4	634,941	3.9
Electricidad agua y gas	2,437	0.1	221,335	1.4
Pesca y acuiculturas	21,252	0.7	196,481	1.2
Minería	3,077	0.1	122,641	0.8

} 88.8%

Fuente: Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación por establecimientos; censos económicos 2004; INEGI.

El Cuadro 2 nos muestra la división de los empleos por actividad económica. Se puede observar que el 88.8% del total de los empleos en México se divide en tres sectores el de Servicio, Comercios y el de Industrias manufactureras³.

De la misma manera, en el Cuadro 3 se puede observar que del total de los empleos en el 2003 en los sectores de manufactura, comercio y servicios el 30.8% son generados por las pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 3
Empleos generados por Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas

Tamaño	Unidades económicas		Personal Ocupado total	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Total nacional	2923048	100	14411753	100
Micro	2791510,84	95.5	6067348.013	42.1
Pequeña	102306,68	3.5	2118527.691	14.7
Mediana	23384,384	0.8	2320292.233	16.1
Grande	5846,096	0.2	3905585.063	27.1

Fuente: Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación por establecimientos; censos económicos 2004; INEGI.

Es importante señalar que dentro del grupo PyMEs existe gran heterogeneidad entre las empresas en lo que se refiere a su tamaño y giro comercial. Sin embargo los puntos importantes que se tienen que tomar en cuenta para su financiamiento que compete a este estudio, son dos; el tamaño de las empresas, así como la dinámica de los sectores en las que se encuentran las PyMEs.

Es importante tener bien claro cuáles son los sectores industriales en los que se encuentran la mayoría de las pequeñas y medianas empresas en México, como lo muestra el cuadro 4.

Echando un rápido vistazo a los datos, no es de sorprenderse que las PYMES se encuentran básicamente concentradas en sectores como panaderías, tortillerías, muebles

³ Estos sectores son la base del trabajo, ya que la información existente para México en lo que se refiere a PYME sólo se consideran estos sectores.

(no de oficina) etcétera, y no en sectores como fabricación de automóviles, fabricación de componentes de audio, industrias de transformación, etc. De esta manera en México, las pequeñas empresas toman relevancia en industrias como fabricación de calzado, con una participación de (78.39%), industrias manufactureras (70.26%), servicios educativos (25.98%), Fabricación de productos de plástico con (57.94%). Esto se debe a que este tipo de empresas se tienen que ubicar en sectores industriales que no presenten altos costos fijos y que el tamaño de operación eficiente no sea muy grande, ni tampoco muy pequeño, de la misma manera no pueden existir indivisibilidades, de lo contrario las pequeñas y medianas empresas no serían económicamente viables.⁴

De la misma manera las empresas medianas tienen gran participación en industrias como fabricación de telas (100%), fabricación de papel y cartón (100%), Fabricación de productos de plástico (32%). Por otro lado, las empresas grandes tienen alta participación en industrias en las que los costos de operación y la tecnología necesaria son altos. Como ejemplo tenemos a las industrias de componentes electrónicos, derivados de azúcar, fabricación de audio y video, fabricación de camiones y automóviles, con un 100% de participación.

⁴ Indivisibilidad, es un término que indica que la producción de la empresa no se puede fraccionar. De esta manera cuando la producción de la empresa cae, esta, se ve obligada a mantener capacidad ociosa.

Cuadro 4

Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas por sector industrial				
Industria	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Componentes electrónicos	0,00	0,00	0,00	100,00
Azúcar chocolates y derivados	0,00	0,00	0,00	100,00
Fabricación de equipo de audio y de video	0,00	0,00	0,00	100,00
Equipo y material para uso médico y laboratorio	0,00	0,00	0,00	100,00
Fabricación de automóviles y camiones	0,00	0,00	0,00	100,00
Productos de papel y cortón	0,00	0,00	100,00	0,00
Fabricación de Telas	0,00	0,00	100,00	0,00
Alojamiento temporal y restaurantes	95,02	4,12	0,55	0,31
Servicios educativos	68,06	25,98	3,61	2,36
Otros servicios, excepto gobierno	98,22	1,64	0,10	0,05
Servicios profesionales, científicos técnicos	91,38	7,29	0,68	0,65
Servicios de salud y de asistencia social	95,45	4,15	0,22	0,18
Apoyo a los negocios y manejo de los desechos	88,14	6,85	1,84	3,17
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes	95,44	4,04	0,29	0,22
información en medios masivos	72,77	19,81	3,49	3,93
servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	94,64	4,40	0,43	0,53
Servicio financieros y de seguros	88,54	8,82	1,00	1,64
Dirección de corporativos y empresas	51,58	18,62	12,32	17,48
Confección en prendas de vestir	84,36	9,52	4,24	1,88
Panaderías y tortillerías	98,10	1,90	0,00	0,00
Impresiones e industrias conexas	90,72	7,71	1,57	0,00
Fabricación de calzado	0,00	78,39	21,61	0,00
Fabricación de productos de plástico	0,00	57,94	32,94	9,12
Muebles, excepto de oficina y de estantería	93,26	5,35	1,39	0,00
Estructura metálicas y de herrería	98,04	1,96	0,00	0,00
Industria de las bebidas	84,59	10,86	2,73	1,81
Otras industrias manufactureras	0,00	70,26	21,96	7,77
Cemento y productos de concreto	0,00	100,00	0,00	0,00
Partes para vehículos automotores	0,00	0,00	38,18	61,82

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos de: Micro, pequeña, mediana y gran empresa, estratificación por establecimientos; censos económicos 2004; INEGI.

Dentro de las mismas pequeñas y medianas empresas existe gran heterogeneidad entre ellas. Es muy común que se tienda a pensar en fomentar prácticas que hicieron grandes a unas PyMEs para todo el sector, por ejemplo se pensaba que si estas empresas lograban exportar tendrían mayor éxito, ya que algunas habían conseguido su desarrollo exportando, incluso hay muchas políticas de gobiernos, que tienen como finalidad fomentar la exportación de la producción de las PyMEs. Sin embargo esto no es tan

inmediato, no hay una formula ganadora que lleve al éxito a las pequeñas y medianas empresas, esto se debe a la diferencia misma que existe entre ellas, ya que es muy probable que las empresas que exportan tienen una escala técnica diferente de las demás y es por eso que muchas otras empresas no tengan la capacidad de exportar. Esto nos lleva a localizar ciertas diferencias básicas que existen dentro de las PYMES, que analizaré a continuación.

1.2 Economía de las PyMEs.

Como lo he mencionado antes, las pequeñas y medianas empresas encierran una gran heterogeneidad dentro de estas. De la misma manera las PyMEs guardan una notable diferencia del resto de las empresas (Grandes y micro), esta diferencia, básicamente se debe a que la economía a la que estas empresas están sujetas tienen ciertas características importantes intrínsecas de las mismas, como lo son las siguientes:

Escala eficiente de operación⁵. Es muy común ver que las pequeñas y medianas empresas no se encuentren produciendo en sectores en los que la escala eficiente de operación es grande, dicho de otra manera, las PyMEs no producen en sectores en los que una marca se tenga que sustentar con publicidad masiva, o con gran tecnología, ya que estos representen costos fijos muy grandes. Esto ya ha sido demostrado por el cuadro 4, que nos muestra los sectores en los que se encuentran las PyMEs. De esta manera estas empresas sólo podrán existir en los sectores que no incurran en estos costos asociados a la producción, a la operación, a la gestión, a la administración y a la publicidad, es por esta razón que las PyMEs se podrán observar en establecimientos como panaderías, fabricación de plásticos, tortillerías, etcétera.

⁵ La escala eficiente de operación es la inversión necesaria para llevar a cabo un negocio.

Nichos de mercado⁶. Las pequeñas y medianas empresas deben de subsistir en pequeños mercados, ya que bien es sabido que su producción no puede ser a gran escala, por eso deben de cautivar a cierto nicho de mercado. De la misma manera es posible que las PyMEs se encuentren compitiendo dentro de un mercado donde grandes empresas sean fuertes competidores, siempre y cuando sean capaces de diferenciar su producto, y además que existan compradores que estén dispuestos a pagar por esa diferencia.

Por otro lado, también es común observar relaciones entre PyMEs y grandes empresas por un largo tiempo, logrando que puedan subsistir las pequeñas y medianas empresas en el mercado. Estas relaciones se deben básicamente a que las grandes empresas, buscan buenos proveedores, y una vez que los han encontrado, es difícil dejar ir a un buen proveedor. Esta relación favorece mayoritariamente a las PyMEs, ya que incluso las grandes empresas están dispuestas a transmitir tecnología a las empresas con las que tienen una relación, para así hacerlas más eficientes.

Dinámica de las PyMEs. Dentro de la dinámica de las pequeñas y medianas empresas se encierra un punto es muy importante para analizar el mercado de crédito de las mismas. Dentro del sector de las PyMEs, es común ver la constante salida y entrada de las mismas, y a este hecho se le atribuye la vulnerabilidad de las pequeñas y medianas empresas ante el mercado. Sin embargo (como mostraré más adelante), esta característica de desaparición de las PyMEs, es una constante que se observa en mercados tanto desarrollados como en mercados subdesarrollados.

⁶ Grupo pequeño y definido, que conforma un pequeño mercado cuyas necesidades son diferentes y distintivas.

Entender este punto es de vital importancia para comprender el mercado de financiamiento de las PyMEs, es por eso que más adelante le dedico una sección entera a este tema.

Como se puede observar estas tres características definen la importancia y diferencia que radican en la economía de las pequeñas y medianas empresas, ya que explican económicamente como pueden crearse y subsistir estas empresas. Sin embargo otra característica importante de las mismas, es su eficiencia y producción, que a continuación hablaremos de ella.

1.2.1 Productividad y eficiencia de las PyMEs

La productividad y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas, tiene mucho que ver con su creación y subsistencia. Como lo hemos visto anteriormente, las PyMEs ingresan a mercados en los que la escala de eficiencia no es muy grande, de lo contrario necesitarían una fuerte inversión, que no es propia para estas empresas.

Podemos considerar que una empresa es eficiente si produce la máxima cantidad posible, dados ciertos insumos y tecnología.

Las empresas jóvenes tienden a salir más rápido del mercado, en las industrias en las que la escala de eficiencia es grande⁷.

Como se puede observar en la Tabla de transición las empresas que comienzan como pequeñas y terminan como medianas o grandes es mínima, así mismo las empresas que empiezan medianas y terminan grandes son muy pocas, esto se debe principalmente a la eficiencia que conllevan la mayoría de las PyMEs, ya que muchas de estas ingresan al mercado a una escala ineficiente, razón por la que impide su

⁷ Audretsch, D.; *Innovation and Industry Evolution*; Cambridge; MIT Press, 1995.

crecimiento o incluso es factor determinante en la salida de las empresas, Existen otros estudios que muestran la misma tendencia.⁸

Esto tiene una implicancia importante, ya que se puede deducir que muchas empresas que entran a las diferentes industrias de las PyMEs lo hacen sin ser eficientes en su totalidad. Existen muchas explicaciones para estos resultados, existe un estudio para microempresas en México, que sostiene que la eficiencia de las empresas entrantes depende de la fuente donde obtienen su crédito.⁹ Lo que se encontró en este estudio es que si una empresa obtiene su financiamiento de un banco es más técnicamente eficiente que si obtiene su financiamiento de otras fuentes, por ejemplo de ahorros privados o de familiares. La explicación se debe a que los Bancos están concientes de los problemas de información a los que se enfrentan (daño moral y elección adversa) y hacen estudios eficientes para discriminar entre los buenos y los malos proyectos, además de que los bancos mantienen un monitoreo post-préstamo. La consecuencia de esto, es que las empresas que logran obtener un crédito bancario tienden a ser más eficientes que las empresas que obtienen su crédito sin ser sometidas a una seria evaluación, incluso este mismo estudio muestra, que las empresas “formales” contratan personal más capacitado y con mayor educación.

Por otro lado, analizando los datos para el caso mexicano, es interesante ver que la mayoría de las PyMEs, que obtienen algún tipo de crédito, lo utilizan para muchas cosas, pero en inversión tecnológica muy pocas lo hacen.

⁸ Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002; Pág. 25.

⁹ Hernández Fausto, Pagán José y Pastón Julia; *Start-up capital, microenterprises and technical efficiency in Mexico*; Review of development economics; 9(3), 434-447, 2005

Cuadro 5
Principal destino del financiamiento por tipo de actividad
(Porcentaje de empresas)

Sector	1°	2°	3°	4°
Manufacturero	Adquisición de activos fijos 44.5%	Compra de insumos y materia prima 27.6%	Pago de pasivos 13.8%	Renovación o actualización de tecnología 4.8%
Comercio	Compra de insumos y materia prima 37.4%	Adquisición de activos 37.3%	Pago de pasivos 11.4%	Renovación o actualización de tecnología 0.8%
Servicios	Equipamiento nuevo 88.1%	Capital de Trabajo 9.2%	Pago de pasivos 2.7%	ND

Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Como se puede observar en el cuadro anterior, para las PyMEs, sin importar la industria en la que participen, el gasto que hacen para tecnología, una vez que se les es otorgado el crédito, es mínimo. Es importante resaltar este resultado, ya que gran parte de la eficiencia de las empresas, se debe a su tecnología, y el cuadro anterior nos dice que el gasto del crédito otorgado a las PyMEs en tecnología, es muy poco. Además esto también refuta a los argumentos que afirman que la falta de innovación tecnológica se debe principalmente a la falta de crédito para estas empresas, ya que aun y con crédito, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas se preocupan poco en este rubro.

Por otro lado, las encuestas para México de Observatorio PyME 2002, muestra que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas, son de carácter familiar, dicho de otra manera la eficiencia de estas empresas se pone en duda, al contratar sólo personal que sea familiar. De la misma manera las PyMEs, contratan poco personal con estudios superiores, lo que vuelve a poner en tela de juicio su efectividad y su buena gestión. De la misma manera las empresas pequeñas y medianas, no tienen cultura de calidad en general, ya que muy pocas, cuentan con certificación de calidad, y más aún, dentro de las PyME, la cantidad de empresas que cuentan con manuales de procedimiento, también son reducidas, lo que nuevamente nos deja ver la falta de confiabilidad en su eficiencia.

1.3 Dinámica de las PyMEs

Mucho se ha hablado sobre la fragilidad que tienen las PyMEs ante el mercado, basándose principalmente en los números, ya que se observa una gran salida constante de empresas cada año, de la misma manera, escudándose en los mismos argumentos, se dice que las PyMEs se encuentran en crisis en los países subdesarrollados, y la causa de esto se le atribuye a la falta de crédito para estas empresas, así como a la falta de desarrollo del mercado de créditos. Sin embargo, esta tendencia es común de observarse no sólo en unas cuantas industrias, sino en todas, y no sólo se observa esto en países subdesarrollados sino en países desarrollados, con grandes mercados de capitales como en los Estados Unidos.

Se han hecho numerosos estudios para distintos países en lo que se refiere a la dinámica de las empresas, tanto en países desarrollados, como para países en vías de desarrollo, y se ha observado siempre la misma tendencia. Existe evidencia de estudios para el caso de España, Chile, Estados Unidos, Canadá, entre otros, que muestra la dinámica que siguen las empresas en cualquier industria. Audretsch (1995) muestra dicha dinámica para el caso de los Estados Unidos. Mostrando la tasa de subsistencia de 11,154 empresas que entraron al mercado, y después de 10 años sólo el 35.4% de las mismas sobrevivió, estudios similares existen para el caso de Canadá, donde se muestra que el 60% de las empresas que habían entrado en 1971 ya habían salido del mercado para 1982. Incluso hay estudios que estiman que el 54% de las empresas entrantes en una industria sale al cabo de dos años de haber entrado¹⁰. Todos estos resultados se sostienen para el sector de las PyMEs, donde las tasas de entrada y salidas son aún mayores.

¹⁰ Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002; Pág. 22.

Lo anterior tiene una implicancia interesante. Se puede decir que la continua salida de las empresas no se debe a que existe una crisis en el sector de las PyMEs, y que se le deba apoyar urgentemente, ya que es una constante observada a través de países y de industrias, y esto se debe principalmente a que el mercado está redistribuyendo los recursos de empresas menos eficientes a empresas más eficientes, es decir, en el mercado se está llevando a cabo un proceso de ensayo y error que finalmente es lo que hace que estos sectores crezcan.

De la misma manera, es importante tomar en cuenta el número de empresas que empiezan como pequeñas o medianas y terminan transformándose en grandes. Los datos del cuadro 5 muestran información sobre la transición de las empresas para el caso de Chile, en una época con gran crecimiento para este país.

Cuadro 6
Matriz de transición de las empresas, el caso de Chile

1990 \ 1999	Microempresas	Pequeña	Mediana	Grande	Salen
Microempresas	.14	.08	.03	.02	.74
Pequeña	.02	.39	.03	.00	.55
Mediana	.01	.19	.31	.07	.42
Grande	.01	.01	.09	.51	.38

Fuente: Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza; Las Pymr: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas; Enero de 2002

De esta manera, es claro que las empresas siguen una cierta dinámica dentro de las industrias, para el caso de México la situación no es muy distinta. El cuadro 7 nos muestra el crecimiento de las PyMEs en México.

Cuadro 7
Industrias manufactureras, comercio y servicios
Evolución de las unidades económicas por estratos de personal ocupado

Estratificación censal	Unidades económicas			Crecimiento porcentual			
	Años	1993	1998	2003	1993 -1998	1998 - 2003	1993 - 2003
Total nacional		1 889 740	2 729 976	2 923 048	44.5	7.1	54.7
11 a 50		63 066	88 698	102 589	40.6	15.6	62.7
51 a 250		14 141	18 795	22 081	32.9	17.5	56.1

Fuente: INEGI; censos económicos 1994, 1999 y 2004

Nota: Para los censos económicos del 1993 y 1998, corresponden a la CMAP (Clasificación mexicana de actividades y productos).

Como se puede observar en el cuadro anterior, vemos que existe un gran crecimiento porcentual para las pequeñas y medianas empresas, sin embargo, estos números pueden ser un poco engañosos, ya que para el caso mexicano en promedio el 70% de las PyMEs que entran al mercado fracasan luego de un año de haber iniciado, lo que significa que anualmente 344,436 pequeñas y medianas empresas entraron al mercado, (en promedio anualmente entran 18.2% de PyMEs) de estas 241,105 salieron al primer año, lo que nos muestra lo riesgosas que son estas empresas.

Con base en los resultados anteriores, es evidente que para el caso mexicano, las pequeñas y medianas empresas siguen una dinámica similar a la de el resto de los países, sin importar si son desarrollados o no, o si tienen un mejor mercado de crédito, o sino cuentan con uno bueno.

Una implicancia importante de estos resultados, tiene que ver con el empleo que generan las PyMEs, ya que una parte importante de estos empleos son inestables, porque la dinámica de las industrias así lo sostiene.

Sin embargo los empleos inestables no existen sólo en México hay evidencia para muchos otros países que sostienen el mismo resultado.

El Cuadro 8 nos muestra el porcentaje de empleo que se creó y se destruyó cada año a causa de estas empresas para países desarrollados y para países en vías de desarrollo.

Cuadro 8
Creación y destrucción de empleo para distintos países

País	Periodo	Cobertura	Creación de empleo	Destrucción de empleo
Canadá	1983-1991	Todos los trabajadores	10.9%	11.1%
Finlandia	1986 - 1991	Todos los trabajadores	10.4%	12%
Alemania	1983 - 1990	Todos los trabajadores	9.0%	7.5%
Suecia	1985 - 1992	Todos los trabajadores	14.5%	14.6%
Estados Unidos	1973 - 1993	Manufactura	8.8%	10.2%
Chile	1981-1992	Manufactura	16.7%	13.6%
Colombia	1997- 1991	Manufactura	12.5%	12.2%

Fuente: Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; Las Pymes: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas; Enero de 2002

Como se puede ver en la tabla, los porcentajes de empleo creado y destruido por año, son muy similares entre países y entre años, sugiriéndonos una vez más la similitud que tiene la dinámica de las empresas a través de países y grados de desarrollo.

Es importante mantener este resultado en mente, ya que posteriormente lo utilizaré cuando aborde el tema de eficiencia en la intervención del gobierno en el mercado de crédito para las PyMEs.

Como se puede observar la dinámica de las empresas nos arrojó una conclusión importante. Por un lado, no se puede decir que el sector de las PyMEs se encuentre en crisis en México ni en Latinoamérica, ya que este mismo sector se comporta de manera muy similar en países con desarrollo y con grandes mercados de capitales. Por otro lado nos sugiere que los empleos que son generados por estas empresas son inestables, ya que la tasa de permanencia en el mercado de dichas empresas, no es muy alentadora.

Capítulo II

2 Problemas de financiamiento.

Mucho se ha hablado sobre el financiamiento que tienen las PyMEs, ya que en muchas ocasiones se afirma que el crédito disponible para estas empresas es poco y caro, acusando a los bancos de no dar préstamo con riesgo, para apoyar al sector de las PyMEs que es un importante motor económico para todos los países, como lo hemos discutido anteriormente. Sin embargo este comportamiento de los bancos es totalmente lógico, ya que estos son agentes económicos racionales que como todos buscan el objetivo de maximizar sus ganancias, sujetas a ciertas restricciones. La razón principal por la que las pequeñas y medianas empresas no obtienen tanto crédito como desearían,

es debido que en este mercado, existe un problema importante que traza las reglas del juego, el problema de información.

2.1 Mercado de crédito y la asimetría de información

En un mercado normal, el equilibrio se da donde la demanda iguala a la oferta a ciertos precios dados, es decir los agentes hacen las transacciones que quieren a los precios del mercado. Sin embargo el mercado de créditos no funciona de la misma manera, ya que no todos obtienen lo que quieren a los precios establecidos en el mercado (la tasa de interés), es decir, mucha gente que quisiera obtener un crédito a los precios del mercado, no lo va a conseguir, de esta manera en este mercado, el equilibrio se caracteriza por el racionamiento del crédito.¹¹

Los bancos que otorgan préstamos, obtienen su ganancia del pago de intereses que los deudores pagan, es decir la ganancia esperada de las instituciones de crédito, esta sujeta a la tasa de repago de los préstamos, dicho de otra manera si los deudores no pagan sus intereses, las instituciones de crédito no obtendrían ganancia alguna y por lo tanto no existiría el mercado de crédito.

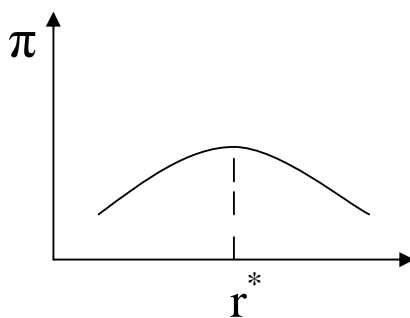
El problema existente en el mercado de crédito en general, es la información asimétrica, existe asimetría de la información cuando una parte tiene más información que la otra parte, el ejemplo más socorrido en la literatura es el de los autos usados de Akerlof (1970), esta trae dos consecuencias, el riesgo moral y la selección adversa. Es por esta razón que no todos los agentes que quieren crédito lo obtienen, ya que las instituciones de crédito tienden a racionalizar el crédito, porque no es tan fácil distinguir los buenos de los malos deudores, los buenos proyectos de los malos proyectos, incluso

¹¹ Stiglitz, J. y A. Weiss, *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, American Economics Review 71, 93–410, 1981.

las habilidades de los deudores deberían ser consideradas para asignar el crédito. De esta manera, las instituciones financieras toman como recurso todo lo que sea posible para poder mitigar el riesgo de prestar a malos deudores, y generalmente lo hacen aumentando la tasa de interés, para cubrir las pérdidas de deudores que no paguen, pedir garantías, otorgar créditos a corto plazo(Second best), entre otras.

Por otro lado, el aumento de la tasa de interés es un arma de doble filo, ya que a medida de que esta va aumentando, ocurre el fenómeno de auto-selección, donde a tasas más altas de interés, los deudores con más riesgo de fracaso son los que van a estar dispuestos a aceptar esos costos, de tal manera que puede llegar un punto en que la tasa de repago sea cercana a 0% y el mercado de crédito puede llegar a desaparecer. El argumento anterior nos arroja un corolario importante. Existe una tasa de interés óptima que maximiza las ganancias de las instituciones de crédito, como lo indica la figura 1. Es importante tener presente este argumento que lo utilizaremos posteriormente

Figura 1



De esta manera los mercados de crédito se caracterizan por presentar estos problemas de información. El mercado de financiamiento de las PyMEs funciona de la misma manera.

Un mercado de crédito que funcione correctamente no debe de otorgar muchos créditos, es decir, la virtud de un mercado de financiamiento sano, debe de caracterizarse, por no prestar a malos deudores. Es por esta razón que se observan altas tasas de rechazo para las PyMEs.

Pagano (2001) sostiene que el principal obstáculo para que surjan mercados de créditos eficientes en países subdesarrollados,¹² son las trabas legales que impiden descartar deudores y disminuir las tasas de incumplimiento, un problema de selección adversa.¹³

Por otro lado, se dice que las pequeñas y medianas empresas son víctimas de discriminación por parte de las instituciones financieras, ya que tienen que pagar tasas de interés más altas que los préstamos a las grandes empresas, así como la exigencia de garantías y los créditos a corto plazo, etcétera. Muchos argumentan que estos “errores” son fallas en el mercado, razón por la que el gobierno tiene que intervenir en el mercado. Pero, ¿realmente lo que se observa para el financiamiento de las PyMEs, son fallas en el mercado?

2.1.1 ¿Existencia de fallas en el mercado de créditos para las PyMEs?

Existe mucha literatura que habla sobre la discriminación que sufren las pequeñas y medianas empresas en cuanto a la asignación de un crédito, ya que enfrentan tasas de interés más altas que las empresas grandes, préstamos a corto plazo, exigencia de garantías, entre otras.

¹² Entendiendo por mercados eficientes, aquellos que prestan a los buenos deudores y descartan a los malos.

¹³ Cabrera, Cuadra, Galetovic y Sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002; Pág. 41

Es posible demostrar que lo que pasa en el mercado de financiamiento para las PyMEs, no es discriminación ni mucho menos fallas de mercado. Las condiciones a las que se enfrentan en el mercado estas empresas son distintas, debido a que son más riesgosas, el costo administrativo de prestarles es mayor y la información que son capaces de conceder es limitada.

Es cierto que las tasas de interés que pagan las PyMEs son más altas que las que pagan las empresas grandes, sin embargo esto se debe a los costos fijos que tienen las instituciones de crédito, ya que los costos administrativos son independientes de los montos del crédito, de esta manera mientras más pequeño sea el monto del crédito, mayor será el costo del préstamo, y por lo tanto la tasa de interés que enfrentan debería ser mayor. Además los costos fijos crean economías de escala a nivel de cada deudor, y no a nivel de mercado¹⁴, más aún existe otro factor determinante de las altas tasas de interés, Foxley(1999) distingue entre empresas que reciben atención personalizada, y empresas que reciben atención al por mayor.

Basado en la dinámica de las PyMEs, es bastante claro que estas empresas fracasan más que las empresas grandes, ya sea porque son inexpertas o ineficientes, pero su tasa de fracaso es más alta, lo que les da una característica riesgosa inherente a estas empresas, razón por la que deberían de enfrentar una tasa de interés más alta para compensar este riesgo. De la misma manera no es tan fácil financiar a largo plazo estas empresas, debido al costo que incurrirían las instituciones financieras. Gracias a que la probabilidad de que estas empresas fracasen es más alta, es más efectivo y más barato hacer préstamos a corto plazo para intentar disminuir los costos del préstamo.

¹⁴ Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002.

De esta manera lo que buscan los bancos es disminuir el riesgo del préstamo a las PyMEs, y debido a que se enfrentan con un problema de selección, estos buscan mitigar los riesgos que conlleva este tipo de préstamos.

Existen varias maneras de mitigar estos riesgos, y estas son: tratar de alinear los incentivos de los deudores, ampliar la información sobre esta clase de deudores y mantener un monitoreo cercano y de corto plazo. La exigencia de garantías es un rubro muy criticado por muchas personas, ya que muchos aseguran que a pesar que se tiene un buen proyecto, no hay acceso al crédito debido a la falta de garantía, sin embargo si observamos los datos, para distintos países, se puede ver que existen préstamos sin garantías, por ejemplo para el caso de Chile, un país en vías de desarrollo, con un mercado de créditos no tan desarrollado, se observa lo siguiente:

Cuadro 9
Cobertura de créditos por con garantía a empresas de distinto tamaño
En Chile.

Garantía		Empresas grandes	Empresas pequeñas
Requisito	Tramo		
Sin garantía	0%	54%	38%
Garantía Parcial	15%-95%	24%	19%
Garantía total	100%	22%	43%

Fuente: Günther Held; Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América latina; CEPAL; Santiago de Chile 1995

Se puede ver que para las pequeñas empresas una cantidad importante del porcentaje total otorgado de créditos, el 38% se concedió sin garantías, es importante resaltar este hecho, ya que refuta muchas críticas que hablan sobre la negación de créditos a las PyMEs, a falta de garantías.

Sin embargo, estos mecanismos para mitigar los riesgos son criticados por muchas personas, ya que restringen el crédito para las PyMEs, impidiendo su desarrollo. Es por eso que se sostiene que es la obligación del gobierno intervenir y apoyar a estas empresas a través de subsidios directos a las tasas de interés. No obstante la solución más obvia no siempre es la mejor ni la más eficiente.

2.1.2 Eficiencia del subsidio al financiamiento de las PyMEs

Muchos economistas sostienen que cuando existe una falla del mercado lo mejor es que el gobierno intervenga para solucionar esta falla, sin embargo para el mercado de créditos de las PyMEs, no es tan eficiente como se creería, debido a su comportamiento.

En la región de América Latina en general se han llevado a cabo muchas políticas económicas encaminadas a desarrollar el sector de las pequeñas y medianas empresas, debido a la importancia que tienen para el crecimiento económico, sin embargo los resultados obtenidos en las últimas décadas, no han sido los esperados, y no se sabe a ciencia cierta que es lo que está causando este tipo de consecuencias.

Analizando un poco los programas que han sido implementados por los gobiernos del área, hasta mediados de los años ochenta, es clara la tendencia de apoyar a las PyMEs con fuertes subsidios a la tasa de interés, es decir, se concedían préstamos en las zonas urbanas y rurales a tasas de interés más bajas que las del mercado. Pero estos proyectos no beneficiaron a muchas PyMEs a desarrollarse como era el propósito, prueba de esto es que para el caso mexicano de las más de un millón de empresas que se quería ayudar, sólo se contabilizaban proyectos anuales de unos cuantos miles o incluso cientos.¹⁵ Otra fuerte razón por la que no se obtuvieron resultados de estas políticas fue la ineficiencia a la hora de evaluar los proyectos, ya que no se hizo mucha discriminación en cuanto a la rentabilidad de los proyectos.

Como se ha dicho con anterioridad, la dinámica de las PyMEs sigue una cierta tendencia sin importar el país en el que estén, observando grandes tasas de fracasos, incluso en países con mercados de crédito muy desarrollados y con evaluaciones de

¹⁵ Günther Held; *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América latina*; CEPAL; Santiago de Chile 1995

proyectos rigurosas para mitigar los posibles riesgos de repago de deuda. Para el caso de los programas implementados por Latinoamérica, no se hizo mucho esfuerzo en cuanto a la evaluación de los proyectos, ocasionando obviamente, una alta tasa de no repago de deuda¹⁶, además de muchos fracasos empresariales en el mercado. Como se puede ver esta fue la principal razón de la ineficacia de los programas del gobierno, además de la falta de publicidad de los mismos.

Hasta este punto, es claro ver por qué no es tan eficiente la entrada del gobierno a subsidiar directamente, ya que si existen subsidios directos a la tasa de interés, es muy probable que se esté dando crédito a personas o a empresas que no son sujetos de crédito, es decir este tipo de programas, no intentan mitigar los problemas de información existentes, ya que están diseñados para hacer más accesible el crédito a las PyMEs, y no se ocupan mucho de hacer una evaluación consiente de los proyectos que participan por el crédito.

Por otro lado, es importante resaltar la importancia de la dinámica de las empresas, ya que muchas empresas que están en el mercado, inevitablemente van a salir de éste, y los subsidios, lo único que hacen, es retrasar la salida del mercado de dichas empresas, ocasionando peores consecuencias en la economía de las PyMEs, ya que no se está permitiendo al mercado redistribuir los insumos de empresas ineficientes a empresas eficientes, es decir, no se esta llevando el proceso de ensayo y error tan importante para que este sector crezca, más aún se esta prolongando el empleo inestable, ya que eventualmente muchas empresas subsidiadas saldrán del mercado, y esos empleos se perderán.

A partir de la segunda mitad de los años ochentas las políticas de ayuda hacia el sector de las PyMEs en la región de América latina, se ha encaminado a tomar más en

¹⁶ Ibidem

cuenta las fallas de información existentes en el mercado de créditos, es decir, se ha orientado más a la ayuda de capacitación, acceso a financiamiento, acceso a tecnología y mejora de su producción, sin embargo los resultados han sido diferentes en la región, y nuevamente esto se debe a la falta de eficiencia de los programas, ya que por una parte no tienen la difusión requerida, y por otro lado, se quiere ayudar a empresas con proyectos rentables, con flujos de efectivo sostenidos, y con la intención de repagar la deuda,¹⁷ en pocas palabras se quiere ayudar a los buenos deudores. Se puede observar fácilmente que se vuelve a caer en el mismo problema de un principio, la asimetría de la información, ya que es muy difícil poder discriminar entre deudores, y más si no se tiene una eficiente evaluación de proyectos.

Hasta este momento se ha dicho que la intervención directa del gobierno no es tan eficiente como se pensaría, sin embargo, lo que se busca en este trabajo, es dar recomendaciones para que la intervención del gobierno sea más eficiente, tema que trataremos más adelante.

Capitulo III

3 ¿Es eficiente el mercado de créditos para las PyMEs en México?

Para analizar esto primero hay que tener claro a que nos referimos con eficiencia en el mercado financiero. La eficiencia se mide por la magnitud de los costos de operación y los riesgos asumidos por los intermediarios financieros¹⁸, es decir, si un sistema financiero incurre en riesgos excesivos, es probable que la cantidad de malos deudores

¹⁷ Günther Held; *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América latina*; CEPAL; Santiago de Chile 1995

¹⁸ Gonzáles-Vega Claudio, Villafani Marcelo; *Las microfinanzas del sistema financiero. El caso de Bolivia*; Trimestre económico; 2006

sea grande, y la probabilidad de repago de deuda sea muy baja, tanto que ya no sea rentable prestar. En estos casos el mercado de crédito desaparece.¹⁹ De la misma manera si los costos de transacción son demasiado altos, el crédito se vuelve excesivamente caro, esto se verá reflejado en el casi nulo otorgamiento de créditos. Dicho de otra manera, un mercado de crédito es eficiente si no se presta a malos deudores y si los costos a los que se incurre al pedir un préstamo son bajos.

3.1 Financiamiento para las PyMEs en México

El acceso al financiamiento para este tipo de empresas en México, ha sido muy criticada, argumentando que muchas PyMEs han sido discriminadas a la hora de otorgar el crédito. Para tener argumentos sólidos sobre este tema, es necesario mirar los datos para este sector, y así determinar que tan bueno es el acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en México.

Como ya lo hemos discutido con anterioridad, las instituciones financieras no discriminan a las pequeñas y medianas empresas, ya que lo único que hacen son acciones que sirven para mitigar el riesgo inherente que tienen estas empresas, como lo mostramos anteriormente.

Hablando un poco del financiamiento de las PyMEs en México, se puede observar que no hay una evidencia clara de que exista una falta eminente de crédito. Si tomamos en cuenta que en Estados Unidos (por mucho el país con mejor mercado de créditos), alrededor de la mitad de las pequeñas empresas obtienen crédito de la banca

¹⁹ Akerlof, G., *The Market for Lemmons: Quality Uncertainly and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Economics 89, 488–500, 1970.

comercial,²⁰ el caso Mexicano no está tan alejado de este hecho, la encuesta de observatorio PyME 2002²¹, arroja importantes resultados que ayudan a comprender un poco mejor el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas.

Como habíamos comentado una de los principales argumentos de la ineficiencia del mercado de créditos en México, es la alta tasa de rechazo de créditos para las PyMEs, razón por la que muchas empresas optan por no acudir al sistema bancario para pedir un préstamo, sin embargo las razones por las que las empresas prefieren no ir con la banca comercial son varias, como lo muestra la gráfica siguiente.

Gráfica 1



Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Se puede observar que cerca del 25% de las empresas²² no acudieron a la banca comercial por la negativa de la misma, o por rechazo de solicitudes de las PyMEs, sin embargo si se observa cuidadosamente, del total de las empresas que pidieron crédito a la banca comercial, sólo se rechazó la solicitud de crédito a aproximadamente el 20%, porcentaje muy similar al de los encuestados que decidieron no pedir préstamo a la

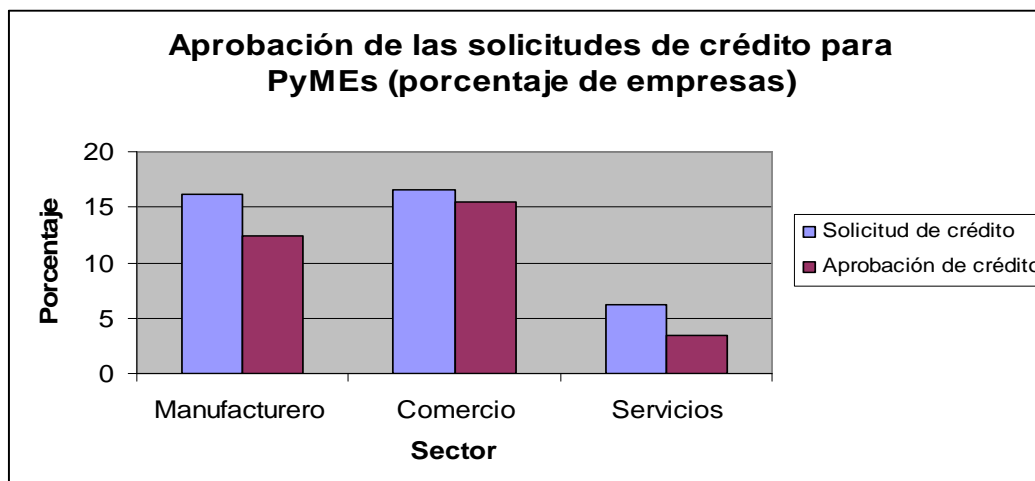
²⁰ Berger, A. y G. Udell, *Relationships Lending and Lines of Credits in Small Firm Finance*, Journal of Business 68, 351–382, 1995.

²¹ La encuesta Observatorio PyME se hace en conjunto con la Secretaría de Economía (SE), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), y la Universidad de Bologna en Argentina.

²² La encuesta Observatorio PyME 2002, se hizo con más de mil empresas, y al arrojar resultados estadísticamente significativos, se puede extender para todas las empresas.

banca comercial debido a su negativa. La gráfica 2 nos muestra el porcentaje de empresas que obtuvieron crédito.

Gráfica 2



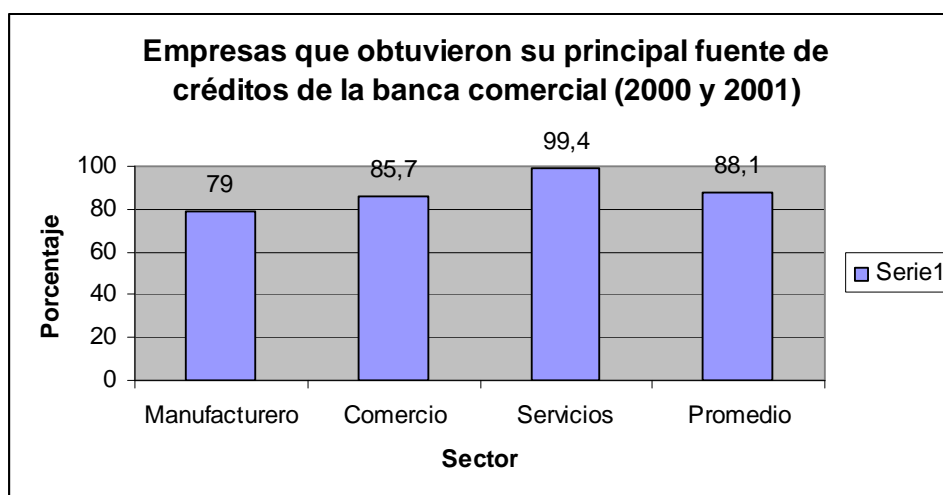
Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Es un poco contradictorio observar la gráfica anterior, ya que por un lado, existe la constante afirmación de la falta de financiamiento, mientras que por otro lado se tienen resultados que muestran lo contrario. No obstante el número de empresas que solicitan crédito es muy bajo. Lo anterior se puede explicar por el proceso de auto selección²³, es decir, las empresas que saben que tienen buenos proyectos, compiten por obtener el crédito de la banca comercial, y como se puede observar de la gráfica anterior, la mayoría de las empresas lo obtienen.

De la misma manera se puede observar que para las pequeñas y medianas empresas, el sector que más aporta créditos es la banca comercial como lo muestra la siguiente gráfica. (Véase anexo I para observar las diferentes fuentes de crédito para el sector manufacturero PyME).

²³ Stiglitz, J. y A. Weiss, *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, American Economics Review 71, 93–410, 1981.

Gráfica 3



Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

De la gráfica anterior, podemos resaltar varias cosas, por un lado la alta participación de la banca comercial en el otorgamiento de créditos para las PyMEs, y también la poca participación de la banca de desarrollo para el financiamiento de este importante sector. El siguiente cuadro muestra las principales fuentes de financiamiento para pequeñas y medianas empresas, obtenido del Banco de México²⁴.

Cuadro 10
Fuentes y uso de financiamiento 1998-2003

Años	Porcentaje de Financiamiento		
	1998	2002	2003
Fuentes de financiamiento	100	100	100
Proveedores	56.9	63.3	62.5
Bancos comerciales	18.8	18.6	18.6
Bancos extranjeros	5.1	1.9	1.7
Otras empresas del grupo o corporativo	10.6	11.7	12.0
Bancas de desarrollo	3.5	2.3	2.4
Oficina matriz	4.7	1.5	2.1
Otros pasivos	0.4	0.7	0.7
Empresas que utilizaron crédito bancario	28.1	25.6	25.2

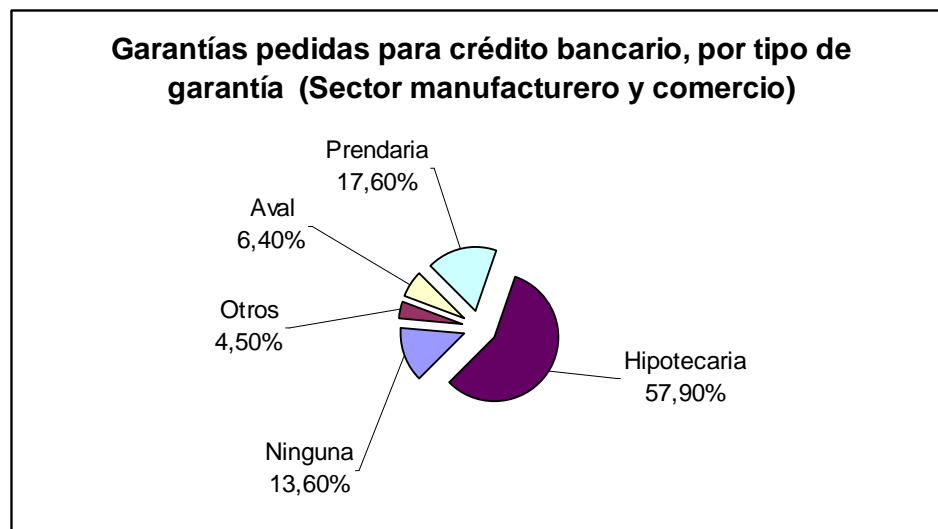
Fuente: Dussel Peters; Pequeña y mediana empresa en México, condiciones y relevancia en la economía y retos de política

²⁴ El planteamiento y las respuestas son distintas a las de Observatorio PyME.

Los resultados varían un poco ya que se observa a los proveedores como principal fuente de crédito para distintos años, sin embargo la participación de la banca de desarrollo continúa siendo mínima.

Otro argumento sobre la discriminación hacia las pequeñas y medianas empresas, es la exigencia de garantías. A continuación se muestran la cantidad de préstamo que se otorgó para distintos sectores de las PyMEs, con exigencia de distintos tipos de garantías.

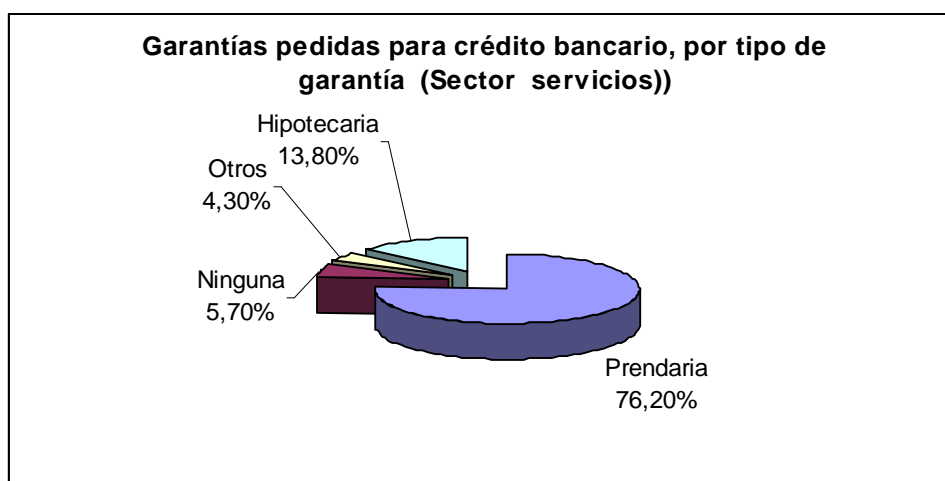
Gráfica 4



Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Estos datos se contrastan para el sector de servicio, en los que la composición por tipo de garantía cambia.

Gráfica 5



Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Como se puede observar las garantías exigidas cambian entre las industrias, sin embargo es importante resaltar que la mayoría de los préstamos se dan con garantías aunque existe un porcentaje importante de créditos otorgados sin garantías. Este resultado no debe de alarmar a nadie, ya que en la mayoría de los países, desarrollados o no, se aprecia una situación similar. Por ejemplo para el caso de Estados Unidos, los préstamos con garantías para las PyMEs, asciende al 92%²⁵, de la misma manera para el caso de Chile cerca del 60% de los créditos son otorgados con garantías o algún otro colateral.²⁶

Con base en los resultados anteriores, no se puede decir que el financiamiento de las PyMEs en México sea malo, ni tampoco escaso. No existe evidencia empírica que nos sugiera que el crédito para estas empresas sea un importante freno que impide su crecimiento, de la misma manera tampoco se puede decir que los bancos comerciales

²⁵ Berger, A. y G. Udell.; *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*”, Journal of Banking and Finance 22, 1998.

²⁶Fuentes, R. y C. Maquieira; *Why Borrowers Repay: Understanding High Performance in Chile's Financial Market*; en M. Pagano (ed.) *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo; 2001.

discriminen a las pequeñas y medianas empresas al momento de exigir garantías, cobrar altas tasas de interés, o de financiar a corto plazo, ya que hemos demostrado que estas prácticas son comunes en varios países, y en México no se observa dicha falta de crédito a la que se hace mención.

3.2 Costos de transacción para créditos en México

Los costos de transacción, dificultan mucho el acceso al financiamiento de las empresas, ya que si este es muy alto, puede llegar a modificar de manera considerable la tasa de interés de un crédito, es decir a medida de que los costos de transacción se vuelven más altos, cada vez se observarán menos solicitudes de crédito, y por su puesto menos otorgamiento del mismo.

Como lo hemos visto antes, al intentar mitigar los riesgos existentes en el mercado de créditos, los bancos hacen uso de lo que se pueda para poder tener acceso a la información del deudor, como estados financieros, trámites legales, elaboración de documentos, etcétera. Estos oficios, se exigen en la solicitud de crédito que se requiere para el otorgamiento del mismo, dicho de otra manera, si se quiere tener acceso a un crédito bancario, el costo de transacción es inevitable. Existe un estudio hecho por Rojas y Rojas (1997), que habla sobre los costos de transacción y discrecionalidad preferencial en México. Este trabajo habla sobre la asignación de créditos a tasas preferenciales del gobierno, a través de intermediarios financieros privados, ya sea uniones de crédito o bancas comerciales, los resultados obtenidos fueron interesantes. Se encontró que el costo de transacción es más alto en una unión de crédito que si se obtiene por la banca comercial. De la misma manera, también se encontró que los costos de transacción aumentan si se trata de pequeñas empresas, ya que a estas se les exige mayor cantidad de trámites para que se les otorgue un crédito, también se les hace

esperar más tiempo, y se les hace ir más de una vez a discutir asuntos de su crédito, lo que aumenta el costo de transacción para estas empresas²⁷.

Es razonable pensar en esta “discriminación” para las pequeñas empresas, ya que las ganancias de los bancos al otorgar el crédito en este estudio, y en el mercado en general, estaban estrechamente ligadas al margen de intermediación, con el que deben cubrir sus costos de operación y de riesgo. De esta manera los bancos tratan, una vez más, de mitigar el riesgo que las pequeñas empresas tienen (como lo hemos demostrado anteriormente) y se les exige mayor información, lo que se repercute en el costo de transacción. Para el caso de las medianas empresas, la historia es un poco distinta, ya que ha estas se les exigen menos trámites, sin embargo el tiempo de espera también es largo, lo que repercute de manera positiva en los costos de transacción

De esta manera podemos decir que el costo de transacción en el que incurren las PyMEs en México es alto, y tiene mucho que ver con el intermediario financiero que otorga el crédito. Sin embargo, para el caso de México, las pequeñas y medianas empresas tienen deuda bancaria mínima²⁸, lo que habla bien del sistema de asignación de créditos, pero también se puede decir que se incurre en un costo de transacción relativamente alto para las PyMEs, lo que puede explicar las pocas solicitudes de crédito de estas empresas en los últimos años²⁹.

Con la información anteriormente expuesta, se pueden llegar a conclusiones interesantes. Por un lado, observamos que el financiamiento para las PyMEs es bueno, en el aspecto de los créditos otorgados en relación a las solicitudes hechas, que sólo en el sector de servicios la tasa de rechazos es superior al 40%. No obstante, los

²⁷ Rojas Mariano y Rojas Luis; *Costo de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México*; Trimestre Económico.

²⁸ Donato, Haedo y Novora; Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa. Resultados de la prueba piloto Argentina- México; Banco interamericano de desarrollo; Washington D.C; 2003

²⁹ Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

solicitantes de crédito de las PyMEs, es relativamente bajo, ya que aproximadamente sólo el 20% de empresas solicitan crédito. Según las encuestas a los empresarios la razón principal por las que no se pide crédito son las altas tasas de interés con un 31%. Sin embargo, no podemos dejar a un lado el hecho de que los costos de transacción a los que se incurren al pedir un crédito son altos, lo cual puede influir en la decisión de los agentes para pedir un crédito. De esta manera tenemos dos resultados encontrados, ya que por un lado podemos decir que la banca comercial en México es eficiente al momento de otorgar créditos a las PyMEs, por la alta tasa de empresas a las que se otorga crédito, en relación a las empresas que lo solicitan, y la baja tasa de endeudamiento que mantienen las empresas con la banca comercial. No obstante, las empresas que solicitan crédito son relativamente bajas, y el costo de transacción alto tiene gran influencia. De esta manera el mercado de créditos en México es eficiente en cuanto a la baja tasa de deuda y el otorgamiento de créditos, sin embargo todavía se puede hacer mucho en lo que se refiere a los costos de transacción.

Capítulo IV

4 Programas de financiamiento por parte del gobierno de México

La banca de desarrollo en México comprende a cuatro instituciones públicas de fomento: Banrural, que tiene por objetivo central atender al sector rural, Banobras, cuyos principales clientes son los municipios y estados federativos, Bancomext que atiende las necesidades de los que se dedican al comercio exterior y Nacional Financiera, que ofrece ayuda al sector industrial, comercial y de servicios.

Durante los últimos años se ha intentado cambiar la banca de desarrollo nacional para poder atender a los sectores más necesitados como lo son las PyMEs, a pesar de esto, los cambios que se han hecho no han conseguido los resultados esperados. Es decir, la banca de desarrollo nacional, continúa siendo una banca de primer piso, y su

principal cliente sigue siendo el sector público, de hecho de cada 100 pesos otorgados por Nacional Financiera, 70 se dirigen a financiar al sector público.³⁰ Se puede decir que la labor realizada en los últimos años por la banca de desarrollo, deja mucho por hacer en lo que se refiere al alcance de sus objetivos.

De la misma manera para desarrollar el sector de las PyMEs, el gobierno ha implementado muchos programas de apoyo, para poder ayudar a este importante sector, sin embargo, nuevamente los resultados no son muy alentadores. Parte de este fracaso, se debe a la falta de difusión que han tenido los programas del gobierno, como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 11
Difusión y uso de los principales programas de apoyo
(Porcentaje promedio de empresas, sector manufacturero, comercio y servicios)

Programa	Porcentaje de empresas del sector manufacturero		Porcentaje de empresas del sector Comercio		Porcentaje de empresas del sector Servicios	
	Que conoce el programa	Que conoce y ha usado el programa	Que conoce el programa	Que conoce y ha usado el programa	Que conoce el programa	Que conoce y ha usado el programa
Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto (SE)	8.61	2.84	4.08	.17	7.94	.10
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, Red CETRO - CRECE (SE)	17.24	5.76	9.52	.23	7.89	.98
Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, FAMPYME (SE)	27.36	2.57	31.90	0	20.07	.58
Fondo de Fomento para la integración de cadenas productivas, FIDECAP (SE)	4.13	.84	4.70	.19	1.99	.20
Comité Nacional de Productividad e innovación Tecnológica, COMPITE (SE)	13.72	5.86	10.14	.06	4.60	.31
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas, ISO-9000 (SE)	36.48	7.85	30.93	1.68	28.40	4.59
Programa de capacitación y modernización del comercio detallista, PROMODE (SE)	3.78	.09	6.87	.01		5.58
Programa de Promoción sectorial, PROSEC (SE)	6.55	1.08	8.90	.01	3.35	.03
Programa de Apoyo a la capacitación, antes denominado calidad integral y modernización, CIMO (STPS)	16.99	6.76	9.78	1.65	14.12	3.78
Programa de modernización tecnológica, PMT (CONACYT)	5.00	.38	5.80	0	7.99	1.17
Programa de Cadenas Productivas (NAFIN)	15.18	2.87	11.15	1.5	10.19	.07
Financiamiento (NAFIN)	37.68	3.71	35.45	2.38	22.56	.10
Financiamiento (BANCOMEXT)	38.64	3.04	31.05	1.63	25.30	.08
Servicios de asistencia técnica y promoción para la exportación (BANCOMEXT)	31.75	5.94	25.67	1.63	17.66	.39
Programa nacional de auditoría ambiental, PNAA (SEMARNAT)	25.70	8.81	23.90	.73	12.59	4.39
Promedio	19.25	3.89	16.66	.79	12.64	1.16

Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

³⁰ Cotler Pablo; *Retos y dilemas de la banca de desarrollo en México: El caso de Nacional Financiera*; UIA.

Los resultados de este cuadro no son alentadores. Como se puede ver el porcentaje de empresas que han utilizado los programas que ha puesto a disposición el gobierno son muy pocas, tendiendo como máximo exponente, un 9% del programa de SEMARNAT. De la misma manera de los programas dedicados al sector comercio, los más conocidos son los de NAFIN y los de BANCOMEXT, sin embargo el porcentaje de empresas que los utilizan son muy pocos, con 3% para el caso de NAFIN y de BANCOMEXT.

Por otro lado, también se ha intentado distribuir los recursos de la banca de desarrollo a través de la banca comercial, haciendo más eficiente la distribución y el otorgamiento de créditos para el sector privado. Sin embargo los bancos comerciales están perdiendo interés en distribuir estos recursos, debido a la pérdida de ventaja comparativa por parte de NAFIN así como los topes a la tasa de interés que se exigen.

Por otro lado, cabe resaltar que el gobierno de México tiene muchos programas para el apoyo a las PyMEs, en total son 131, y su clasificación, de acuerdo al tipo de ayuda que ofrecen se muestran a continuación.

Cuadro 11
Programa de apoyo empresarial por tipo de apoyo
(Total por tipo a Enero de 2003)

Tipo de apoyo	Número de programas
Financiamiento (Créditos y apoyos económicos)	35
Información	23
Consultoría y asistencia técnica	30
Capacitación genérica y especializada	32
Orientación y autodiagnósticos	26
Estímulos fiscales	26
Servicios financieros	9
Encuentros empresariales	9
Premios y reconocimientos	5
Garantías	3
Micro créditos	3
Mejora regulatoria	4
Concertación para mejor entorno	2

Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.

Nota: Es posible que un mismo programa entre en dos categorías

Como se puede observar en el cuadro anterior, la mayoría de los programas del gobierno están orientados al otorgamiento de créditos. Como ya habíamos discutido antes, es ineficiente otorgar créditos al financiamiento de las PyMEs, ya que es probable que sólo se este manteniendo empresas que tarde o temprano van a fracasar, es decir, se está financiando a empresas ineficientes, y esos recursos podrían ser mejor utilizados por empresas más eficientes. Estos apoyos al financiamiento, serían buenos, si la banca de desarrollo, fuera más eficiente al momento de asignar el crédito que la banca comercial, esto no se ha demostrado hasta el momento, aunque no creo que esto sea verdad. De la misma manera, al hacer este tipo de proyectos, se está partiendo de la premisa de que muchas PyMEs sobrevivirán si se les da el apoyo financiero, lo que resultará en que muchas empresas se mantendrán en el mercado por más tiempo. Este punto ya lo habíamos discutido antes, ya que muchas empresas son ineficientes, y si se les da apoyo crediticio lo único que se logrará es alargar el tiempo de una empresa ineficiente en el mercado, y así se impedirá el crecimiento económico.

Por otro lado, los apoyos a garantías, también son ineficientes, ya que este tipo de programas sólo aumentan el problema de daño moral. La razón de esto, es que la exigencia de garantías tiene como único fin, alinear los incentivos de los deudores, con los de su proyecto, y si se otorgan garantías por el gobierno, se estaría eliminando una importante herramienta para la mitigación del riesgo, que en un futuro repercutiría en el mercado de créditos.

Hablando un poco de los programas que intentan fomentar la cadena productiva, a través de encuentros empresariales, pueden resultar ineficientes o inútiles, ya que las grandes empresas buscan un proveedor eficiente, que les ayude en su proceso de producción, y se esta partiendo de la premisa de que las grandes empresas son incapaces de encontrar un proveedor eficiente, de la misma manera este proceso puede ser costoso

para las grandes empresas y para la economía en general, ya que puede resultar que las empresas que acuden a los encuentros empresariales sean ineficientes, y el costo por el tiempo que trabaje una empresa grande con un mal proveedor, será costoso para el gran productor como para la economía.

Otro programa que no ayuda de buena manera a este sector, es el encaminando a transformar a las PyMEs en compañías exportadoras. Si bien es cierto que muchas pequeñas y medianas empresas han alcanzado el éxito por medio de la exportación, esto no significa necesariamente que todas las empresas se hagan exitosas exportando, ya que es muy probable que su escala de eficiencia no lo permita, de tal manera que se necesiten inversiones masivas, que no son propias de estas empresas, para poder alcanzar la escala. Para las PyMEs, no existen formulas del éxito, ya que dentro de estas empresas existe una gran heterogeneidad que sugiere la diferencia de condiciones.

Por otro lado, no todos los programas que tiene el gobierno son malos, por ejemplo, una virtud con la que cuentan los apoyos financieros, es que una parte importante son asignados a través de la banca comercial, lo que los hace más eficientes. De la misma manera, los programas encaminados a la consultoría, capacitación y asistencia técnica, así como la capacitación genérica y especializada, son de gran utilidad, ya que se busca hacer eficientes a las PyMEs, y de esta manera poder mantenerse en el mercado como una empresa competitiva.

Con lo anteriormente dicho, es claro que falta mucho por hacer en los programas de apoyo para las PyMEs por parte del gobierno, en lo que se refiere a sus objetivos y a su difusión, ya que es un poco alarmante observar el reducido número de empresas que conocen y hacen uso de estos programas. De la misma manera hay mucho que hacer con ciertos programas existentes en el gobierno mexicano, ya que al parecer, no ayudan a resolver los problemas existentes, incluso hay algunos programas que aumentan los

problemas de información en el mercado de créditos para las PyMEs, como el programa de garantías. No obstante, existen otros que van por muy buen camino.

4.1 Recomendaciones para el mejor funcionamiento del mercado de créditos para PyMEs en México

Como lo hemos discutido anteriormente, aún quedan muchas cosas por hacer para fomentar el desarrollo del tan importante sector de las PyMEs, ya que los programas que se están llevando a cabo no son en su mayoría eficientes, y más aún no tienen una buena difusión.

Como primera recomendación, quisiera tocar un poco el tema de la información (principal problema que existe en el mercado de créditos), ya que si se logra mitigar este problema, observaremos más financiamiento a menores tasas de interés. La propuesta en este trabajo, es facilitar el acceso a la información, a través del “credit scoring” y de la creación de centrales de información. El “credit scoring” consiste en recaudar la mayor cantidad de información posible de los deudores y clasificarla de acuerdo a ciertas características, para poder hacer análisis estadístico de su riesgo. Esta ya se hace pero para crédito de consumo en México con el llamado Buró de crédito. Por otro lado las centrales de información son organismos que administran y construyen un banco de información. Si se tienen series históricas grandes se podría crear un banco de “credit scoring”,³¹ que facilitaría mucho el acceso a la información para los bancos, en miras de disminuir los costos fijos a los que incurren los bancos al prestar a una PyME, y de esta manera, se observarían menores tasas de interés para dichas empresas. Esta recomendación, también ayudaría a disminuir los costos de transacción que enfrentan las PyMEs. De la misma manera un estudio de Pagano y Japelli (1993) muestra que si

³¹ Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002.

se comparte información en los mercados de créditos, se tiende a mejorar las condiciones de préstamos.³²

Con el objetivo de ayudar a las pequeñas empresas se tiene que incorporar también la información de la persona responsable, ya que existen estudios que concluyen que la probabilidad de repago de deuda, tiene mucho que ver con el historial crediticio del responsable.

Por otro lado, se debería fomentar la competencia entre los bancos, ya que muchas veces al recolocar una deuda de un banco a otro, es costoso, ya que se cobra un impuesto al cambiar de deuda, lo que hace anticompertitivo el mercado. Existen estudios que apoyan esta idea. Avalos y Hernández (2006) hacen un estudio de la competencia bancaria en México, y concluyen que no existe competencia entre los bancos en tarjetas de crédito e intermediación de valores gubernamentales, además de que cobran altas comisiones.

Por otro lado, se debe de considerar la situación de que los bancos tengan la exclusividad de la recepción de dinero,³³ probablemente es conveniente que se permita a otras empresas, emitir bonos y efectos de comercio para financiar a sus clientes. Por ejemplo las casas comerciales, distribuidoras de maquinaria y equipo suelen manejar buena información de los clientes, lo que las hace competentes.

Otro factor importante a considerar, es disminuir los costos de entrada de los bancos al mercado y aumentan la escala mínima de operación. Un ejemplo de esto es la red casi exclusiva de cajeros automáticos, así como la red que conecta a los comercios con los bancos para permitir las operaciones con tarjeta de crédito. Si un nuevo banco quiere

³²Japelli, T. y M. Pagano; *Information Sharing in Credit Markets*; Journal of Finance 43, 1693–1718, 1993.

³³ Fontaine, B.; *Créditos más baratos, ahora*; Puntos de Referencia No 252. Santiago: Centro de Estudios Públicos, 2002.

entrar y no es admitido al “club” la entrada al mercado será casi imposible. Se necesita tener un buen marco regulatorio para impedir estas acciones. Si se fomenta el mercado bancario, es muy probable que las tasas de interés observadas, así como las facilidades serán mejores para las PyMEs.

Una manera adicional de mejorar el acceso a la información es desarrollar cuentas financieras especializadas para las PyMEs. Por ejemplo, en Suecia se desarrolló un manual estándar de contabilidad, que se transformó para el uso de todas las empresas. La creación de una cuenta estandarizada, permitirá evaluar mejor a las PyMEs y hacerlas agrupables en categorías similares de riesgo, lo que probablemente mejoraría el acceso de empresas al crédito.³⁴

Gran parte de lo que se ha dicho para mitigar la selección adversa y el daño moral, es el compartimiento de riesgo de las empresas, para alinear los incentivos, es decir, la retención de utilidades y el patrimonio personal cumplen con la función de alinear incentivos. Lo que sería apropiado, que las PyMEs tributen sólo por las utilidades que reparten y no por las retenidas, sin embargo esta propuesta no creo que se pueda aplicar para México, ya que el marco fiscal presenta muchos huecos que aumentarían la elusión de impuestos, que es una situación crítica en el país.

Lo que no se debe de hacer, es poner topes a las tasas de interés, ya que esto sólo distorsionaría el mercado, debido a que pueden existir buenos proyectos que no pueden ser financiados con esa tasa de interés.

Un punto muy importante que se ha criticado mucho, es el fomento a la industria de capital de riesgo. Mi opinión es que los mercados subdesarrollados, todavía no están preparados para la industria de capital de riesgo, y aún y si existiera dicha industria, no tendría repercusiones importantes para el financiamiento de las PyMEs. En Estados

³⁴ Cabrera, Cuadra, Galetovic y sanhueza; *Las Pyme: quiénes son, cómo son y qué hacer con ellas*; Enero de 2002.

Unidos, (el mercado de capital de riesgo más desarrollado del mundo) sólo el 2% del total de las PyMEs es financiado por esta industria,³⁵ ya que esta industria sólo se interesa en financiar a pequeñas empresas con una probabilidad de crecimiento muy alto. Obviamente las tasas de fracasos son cercanas al 100% sin embargo con que una empresa tenga éxito, recuperan esas pérdidas.

Lo que compete a México, es la creación de políticas encaminadas a la orientación y gestión de las empresas, así como de consultoría, ya que la principal causa de la ineficiencia de las PyMES, se debe al mal manejo que tienen las mismas. Sin embargo la difusión de estos programas debe de ser mayor para que realmente sean benéficos para la economía. De la misma manera se necesita más participación del gobierno en el sector privado (considerando las recomendaciones y los hechos discutidos con anterioridad), ya que la participación que tiene en la actualidad es minúscula. También es importante encaminar a la banca de desarrollo como una banca de segundo piso, lo que haría más eficiente los préstamos en este mercado. De esta manera lo que se sugiere es que la banca comercial y la de desarrollo trabajen de manera conjunta para lograr mejores resultados. Una función muy importante que tiene que empezar a tomar el gobierno es el de proveer un buen sistema de regulación bancaria para hacer más eficiente este mercado.

Conclusiones

El mercado de créditos para las PyMEs en México presenta problemas de información asimétrica, lo que hace que los bancos busquen mitigar el riesgo a través de pedir garantías, aumentar tasas de interés, créditos de corto plazo etc. Estos problemas no son

³⁵ Benavente, Galetovic, Sanhueza; “La dinámica industrial y la financiación de las PYME”; El trimestre económico, Vol. LXXII, núm.286, abril-junio de 2005.

característicos del país, ya que se observan en todos los países del mundo, tanto desarrollados como no desarrollados, ya que las pequeñas y medianas empresas llevan con ellas un riesgo intrínseco que hace que los bancos se comporten de cierta manera. Así mismo, no se puede decir que el mercado de créditos en México sea ineficiente, ya que no hay evidencia para sostener esta afirmación, ya que los créditos otorgados por los bancos para las PyMEs son considerables, además de que la deuda que sostienen muchas pequeñas y medianas empresas con los bancos comerciales es mínima. Es por esta razón por la que este trabajo no apoya la entrada directa del gobierno a este mercado, a través de subsidios a las tasas de interés, financiamientos directos, entre otras cosas. Sin embargo tampoco se apoya a la idea de dejar actuar sólo al mercado, debido a que el sector de las PyMEs es de gran importancia para el desarrollo económico de cualquier país, por lo que el gobierno no tiene que encaminar sus acciones a aumentar el crédito bruto a las pequeñas y medianas empresas, sino a ayudar a las empresas a ser más competitivas, así como a la disminución de los costos de transacción a los que se incurre al pedir un préstamo, a través de políticas encaminadas a facilitar el acceso a la información, así como regulaciones importantes que fomenten la competencia bancaria, entre otras mencionadas anteriormente.

Queda claro que todavía hay mucho por hacer en este sector, y la mejor manera de ayudarlo, es el trabajo conjunto de una banca de desarrollo, comprometida y responsable con la banca comercial, sólo así se podrá fomentar de una mejor manera el crecimiento de este importante sector económico.

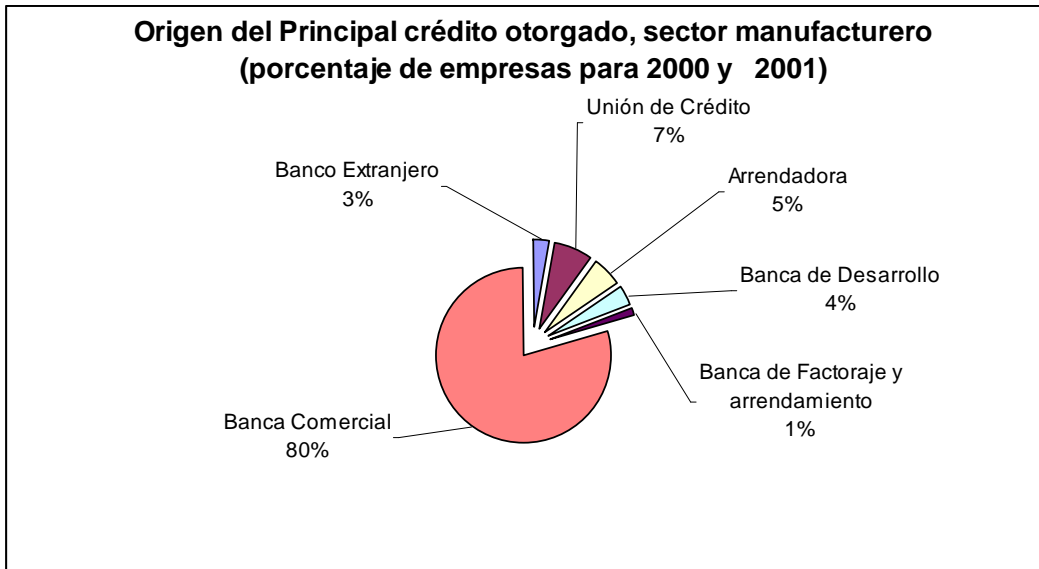
Bibliografía

- Alarcón Cecilia; “Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile”; Revista de la CEPAL 74; Agosto 2001.
- Akerlof, G., *The Market for Lemmons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Economics 89, 488–500, 1970.
- Ávalos Hernández; *Competencia bancaria en México*; CEPAL; Santiago de Chile; Agosto de 2006.
- Audretsch, D.; *Innovation and Industry Evolution*; Cambridge; MIT Press, 1995.
- Benavente, Galetovic, Sanhueza; “La dinámica industrial y la financiación de las PYME”; El trimestre económico, Vol. LXXII, núm.286, abril-junio de 2005.
- Berger, A. y G. Udell, *Relationships Lending and Lines of Credits in Small Firm Finance*, Journal of Business 68, 351–382, 1995.
- Berger, A. y G. Udell; *The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle*, Journal of Banking and Finance 22, 1998.
- Cabrera, Cuadra, Galetovic, Sanhueza; *Las pyme; quiénes son, cómo son y que hacer con ellas*, Enero de 2002.
- Callejón María, Segarra Agustín; *Dinámica empresarial y eficiencia en Industrias y regiones: El caso de España (1980-1992)*.
- Cotler Pablo; *Retos y dilemas de la banca de desarrollo en México: El caso de Nacional Financiera.*; UIA.
- Di Tomaso, Marco R. y Sabrina Dubbini, *Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications*, Desarrollo Productivo 87 (CEPAL), 2000.
- Donato, Haedo y Novora; *Propuesta metodológica para un observatorio latinoamericano de la pequeña y mediana empresa. Resultados de la prueba piloto Argentina- México*; Banco interamericano de desarrollo; Washington D.C; 2003

- Fontaine, B.; *Créditos más baratos, ahora*; Puntos de Referencia No 252. Santiago: Centro de Estudios Públicos, 2002.
- Foxley, J., *Limitantes al nacimiento de las empresas de menor tamaño: un estudio en terreno con principales oferentes en Chile*, Proyecto conjunto Ministerio de Economía–Corfo–Banco del Estado–Cepal: Políticas de nacimiento de pequeñas y medianas empresas en Chile, 1999.
- Fuentes, R. y C. Maquieira; *Why Borrowers Repay: Understanding High Performance in Chile's Financial Market*; en M. Pagano (ed.) *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo; 2001.
- Gonzáles-Vega Claudio, Villafani Marcelo; *Las microfinanzas del sistema financiero. El caso de Bolivia*; Trimestre económico; 2006
- Günther Held; *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América latina*; CEPAL; Santiago de Chile 1995
- Hernández Fausto, Pagán José, Pastón Julia; *Start-up capital, Microenterprises and technical efficiency in Mexico*; Review of development economics; 2005
- Japelli, T. y M. Pagano; *Information Sharing in Credit Markets: Theory and Evidence*; en M. Pagano (ed.) *Defusing Default: Incentives and Institutions*. Washington: Banco Interamericano del Desarrollo, 2001.
- Japelli Tullio, Pagano Marco; *Information Sharing in credit markets: Internacional evidence*; Red de centros de investigación, Banco interamericano de desarrollo; Junio de 1999.
- Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003.
- Rojas Mariano y Rojas Luis; *Costo de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México*; Trimestre Económico; 1997

- Romy Calderón Alcas; *La banca de desarrollo en América Latina y el Caribe*, Unidad de Estudios especiales, CEPAL, Santiago de Chile, Septiembre 2005.
- Shadlen K.; “Democratization without representation”: The politics of small industry in Mexico”; The Pennsylvania state university press; University Park, Pennsylvania; 2004
- Stiglitz Joseph, Weiss Andrew; *Credit rationing in markets with imperfect information*; The American Economic Review, Vol. 71, No. 3.; June 1981.

Anexo I



Fuente: Observatorio PYME México; Primer reporte de resultados 2002; Marzo de 2003