

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

Rodrigo Fenton Ontañón
Ramón Padilla Pérez



NACIONES UNIDAS

CEPAL



COMISION NACIONAL
BANCARIA Y DE VALORES

estudios y perspectivas

135

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

Rodrigo Fenton Ontañón

Ramón Padilla Pérez



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Sede Subregional de la CEPAL
en México
México, D.F., febrero de 2012



COMISION NACIONAL
BANCARIA Y DE VALORES

Este documento fue preparado por Rodrigo Fenton Ontañón, Director General Adjunto de Asuntos Económicos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de México (CNBV), y Ramón Padilla Pérez, Oficial de Asuntos Económicos de la Unidad de Desarrollo Económico de la Sede Subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de un proyecto de colaboración técnica entre ambas organizaciones.

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

Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN: 1680-8800

LC/L.3459

LC/MEX/L.1052

Copyright © Naciones Unidas, febrero de 2012. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, México, D. F.

Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

| | |
|--|----|
| Resumen | 5 |
| Introducción..... | 7 |
| I. Obstáculos potenciales a la oferta de crédito | 9 |
| A. El financiamiento para el desarrollo productivo en la teoría económica..... | 9 |
| B. Condiciones de oferta..... | 11 |
| II. Metodología | 17 |
| III. Modelo de negocios | 19 |
| IV. Análisis de obstáculos | 23 |
| A. Condiciones macroeconómicas | 23 |
| B. Costos de transacción..... | 25 |
| C. Asimetrías de información | 26 |
| D. Sistema de garantías | 28 |
| E. Origen del capital | 30 |
| F. Protección de acreedores..... | 31 |
| G. Factores culturales y regulatorios..... | 32 |
| H. Factores históricos..... | 33 |
| V. Conclusiones..... | 35 |
| Bibliografía..... | 39 |
| Anexo: Cuestionario de crédito a MIPYME - oferta..... | 43 |
| Serie estudios y perspectivas: números publicados | 65 |

Índice de cuadros

| | | |
|----------|--|----|
| CUADRO 1 | MÉXICO: FACTORES POTENCIALMENTE ASOCIADOS A LA OFERTA DE CRÉDITO A LAS MIPYME | 12 |
| CUADRO 2 | MÉXICO: EFECTO DE LA CRISIS DE 2008 Y 2009 SOBRE LA PERCEPCIÓN O VISIÓN RESPECTO DEL SEGMENTO MIPYME | 24 |
| CUADRO 3 | MÉXICO: COMPOSICIÓN DEL COSTO DE TRANSACCIÓN DEL CRÉDITO A LAS MIPYME | 25 |
| CUADRO 4 | MÉXICO: COSTO DE TRANSACCIÓN DE OTORGAR CRÉDITO, COMPARACIÓN ENTRE MIPYME Y EMPRESA GRANDE | 26 |
| CUADRO 5 | MÉXICO: CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE CALIFICACIÓN DE CRÉDITO | 28 |

Índice de gráficos

| | | |
|-----------|---|----|
| GRÁFICO 1 | MÉXICO: SEGMENTOS ATENDIDOS EN LAS MIPYME POR INSTITUCIÓN BANCARIA..... | 21 |
|-----------|---|----|

Resumen

El objetivo central de este documento es estudiar la estrategia de otorgamiento de créditos a las MIPYME por parte de la banca comercial en México, así como examinar los factores que la incentivan o la obstaculizan. Para ello, en 2011 se llevó a cabo una encuesta detallada entre los bancos comerciales que operan en México. Existe un creciente interés por ampliar el crédito a las MIPYME, pese a que estos créditos todavía representan una pequeña proporción de la cartera total (11%). Se detectaron tres diferentes modelos de negocio (bancos grandes; bancos regionales o de nicho, y bancos sin área especializada en MIPYME), con divergencias importantes en las estrategias seguidas para atender a este segmento de empresas. Los factores que constituyen una mayor barrera para la oferta de crédito son la presencia de información insuficiente o de calidad deficiente sobre empresas, fallas en el sistema de protección de acreedores, la informalidad de las mismas empresas, y transformaciones históricas y rupturas que ha vivido la banca comercial en México en las últimas tres décadas. Por el contrario, el sistema de garantías, los costos de transacción y el origen de capital no significan un obstáculo.

Introducción

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

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

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

El objetivo central de este documento es analizar un aspecto particular del aporte del sistema financiero en México al desarrollo económico del país: la estrategia de otorgamiento de crédito a las MIPYME por parte de la banca comercial, así como examinar factores que la incentivan o la obstaculizan. En este reporte se resumen los resultados de un proyecto de colaboración técnica entre la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) de México y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) de las Naciones Unidas.

El análisis presentado se basa en los resultados de un cuestionario diseñado por la CNBV y la CEPAL con el objetivo de examinar la estrategia de negocio de atención a las MIPYME de la banca comercial y obtener información que permitiera refutar o validar la importancia de una serie de factores previamente identificados.

Existe una vasta literatura sobre el sistema financiero en México,¹ que aborda diversos temas, como su evolución histórica o el funcionamiento de aspectos específicos como el sistema de garantías. No obstante, no fue posible encontrar un documento que, basado en una encuesta a la banca comercial, estudiara los factores que facilitan u obstaculizan la oferta de crédito a empresas.

El presente documento se divide en cinco capítulos. En el primero se revisa la literatura teórica y empírica sobre la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico, y se identifican ocho factores potencialmente asociados con la oferta de crédito al sector productivo. En el segundo, se expone la metodología utilizada para recabar la evidencia empírica. En el tercero se analiza la primera parte de los resultados del cuestionario (el modelo de negocio), mientras que en el capítulo cuarto se analiza la relevancia de los obstáculos al crédito para el caso mexicano. En el último capítulo se presentan las conclusiones y ciertas líneas de investigación futura.

¹ Véase, por ejemplo, Tovilla (2002); Garrido (2005); Ávalos y Hernández (2005); Castañeda y Ruíz (2006); Lecuona (2009); Suárez Dávila (2010), y Pavón (2010).

I. Obstáculos potenciales a la oferta de crédito

A. El financiamiento para el desarrollo productivo en la teoría económica

La literatura económica sobre la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico es abundante y diversa. En la mayor parte de los aportes teóricos y de la evidencia empírica se coincide en que existe una relación positiva entre estas dos variables. No obstante, conviene mencionar que algunos autores insisten en que se ha sobredimensionado la importancia del sistema financiero para el crecimiento económico,² aunque desempeña un papel crucial al reducir los costos de transacción y de información, además de facilitar la asignación eficiente de recursos. Se encuentran cinco funciones principales del sistema financiero como motor del desarrollo productivo.³

² Véase Lucas (1988) y Chandavarkar (1992).

³ Esta sistematización está basada en el trabajo de Levine (1997). De manera similar, Eschenbach (2004) postula que los sistemas financieros afectan las actividades de las empresas mediante cuatro canales: evalúan a los emprendedores; captan el ahorro; diversifican el riesgo, y evalúan las expectativas de rentabilidad de las actividades de innovación.

La primera es la reducción del riesgo por medio de la cobertura, comercio y diversificación. Los proyectos productivos que ofrecen altos retornos comúnmente requieren de inversiones de largo plazo. Sin embargo, los ahorradores no suelen estar dispuestos a sacrificar la liquidez de sus activos por períodos largos. El sistema financiero capta recursos de ahorradores con diversos perfiles y necesidades y los asigna a proyectos económicamente rentables, lo que acelera la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto (Bencivenga y Smith, 1991). Este sistema es también un instrumento para diversificar el riesgo al asociarlo con la inversión en proyectos individuales, ya que otorga recursos a diversas empresas, industrias, regiones y países.

La diversificación del riesgo resulta fundamental para la innovación tecnológica (Audretsch y otros, 2008). La innovación, principalmente la de carácter radical, es un proceso lento y de largo plazo, cuyo resultado es generalmente incierto, ya que se desconoce si será exitosa. Los recursos para apoyarla están comprometidos hasta que termine el proceso.⁴ El crédito para la innovación suele ser reducido, especialmente en países en desarrollo, debido al riesgo que implican y a que son intangibles y de largo plazo (Luthria, 2002). Mejores sistemas financieros incrementan la disponibilidad de recursos para actividades de innovación, ya que la diversificación reduce el riesgo (Eschenbach, 2004).

La segunda función es la recopilación de información y la asignación de recursos. Al ahorrar un individuo enfrenta restricciones de tiempo, costos y capacidad para recabar información sobre empresas y sus administradores, que pudieran estar interesadas en pedir prestados sus ahorros. Los intermediarios financieros poseen mayores capacidades y economías de escala para obtener la información y otorgar créditos a los proyectos que prometen ofrecer los mejores retornos (Greenwood y Jovanovic, 1990). Al reducir asimetrías de información entre prestamistas y prestatarios, el sistema financiero canaliza los recursos a los sectores más productivos, lo que alienta la eficiencia económica y el bienestar social (Habibullah y Eng, 2006).

La tercera función es la movilización y la agrupación de ahorradores que quieren invertir sus recursos. El sistema financiero permite reunir los recursos de una gran cantidad de ahorradores para ser asignados a grandes proyectos productivos (Sirri y Tufano, 1995). La movilización de recursos impacta de manera directa la acumulación de capital y la mejor asignación de éstos, así como la facilitación de los recursos destinados al cambio tecnológico. La tarea principal de las instituciones financieras es transferir ahorros a inversión y, si esto se hace de forma eficiente, la productividad del capital puede propiciar el crecimiento económico (Habibullah y Eng, 2006).

La cuarta función es reducir los costos a la hora de recopilar la información necesaria para hacer valer los contratos de crédito y monitorear a las empresas, una vez que se les ha otorgado el financiamiento. De esta manera, se aminoran los problemas de riesgo moral y selección adversa, y se permite que las empresas obtengan financiamiento externo de forma más sencilla y a costos menores (Rajan y Zingales, 1998). Esta función incentiva la acumulación de capital y la asignación eficiente de recursos y, en consecuencia, el crecimiento de largo plazo (Levine, 1997).

La quinta y última función es facilitar la especialización productiva, al disminuir los costos de transacción. La especialización permite que las empresas se concentren en actividades productivas, ya que se les da espacio para mejorar sus procesos y productos, para así incrementar su productividad.⁵

Existe una amplia literatura empírica acerca del impacto que tiene el desarrollo del sistema financiero de un país sobre su crecimiento económico. La relación entre ambas variables ha sido sujeta a un intenso análisis basado en la aplicación de diversas técnicas econométricas. En la mayor parte de los estudios empíricos se ofrece evidencia de que hay una relación positiva entre dichas variables, aunque en otros se afirma que no es una relación robusta.

En términos empíricos, ¿qué porcentaje del crecimiento económico puede deberse a contar con un sistema financiero más desarrollado? A partir de esta pregunta surgen dos retos. En primer lugar, puede

⁴ Véase Freeman y Soete (1997), Afuah (1999) y O'Sullivan (2005) para mayor información sobre la importancia del financiamiento para la innovación.

⁵ Véase, por ejemplo, Stiglitz (1989), Greenwood y Smith (1997) y Cooley y Smith (1998).

haber causalidad inversa: un mayor crecimiento económico puede resultar en un sistema financiero más desarrollado. Esto puede deberse a que un mayor ingreso va de la mano con todo lo que facilita una mejor operación y una mayor profundización del sistema financiero.⁶ En segundo, como puede existir una tercera variable que provoque tanto el desarrollo del sistema financiero como el crecimiento económico, parecería que la relación es más estrecha, aunque de manera superficial.⁷ Los estudios analizados buscan eliminar los posibles sesgos introducidos por la causalidad inversa así como por terceras variables que afecten tanto el desarrollo del sistema financiero como el crecimiento económico.

Beck y otros (2000) llevaron a cabo un trabajo econométrico sobre la relación entre el desarrollo de los intermediarios financieros y algunas fuentes de crecimiento económico (tasas de ahorro privado, la acumulación de capital físico y el crecimiento de la productividad).⁸ En este estudio se presentaron resultados robustos acerca de la relación entre altos niveles de intermediación financiera y tasas altas de crecimiento económico y de productividad. En este análisis se incluyó a México y se concluyó, por ejemplo, que un incremento del crédito privado de 22,9% como proporción del PIB (promedio de México en el período analizado) a 27,5% (promedio de la muestra de los 63 países), podría generar un incremento de la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita real de 0,4%, así como un alza de la productividad de 0,3% anual.

En la misma línea, en otros estudios econométricos se ha concluido que el desarrollo del sistema financiero está positiva y significativamente asociado con el crecimiento económico.⁹ Para el caso de América Latina, en ejercicios similares se ha comentado que el desarrollo financiero tiene un impacto positivo en el crecimiento económico.¹⁰ Además, se ha encontrado que el sentido de la causalidad es que el desarrollo financiero promueve el crecimiento económico.¹¹

En sentido contrario, Dornbusch y Reynoso (1989) argumentaron que, aun cuando sí es importante el papel que tienen los factores financieros en el crecimiento económico, no se puede demostrar de forma empírica, ya que estos factores son distintos en cada región. Estos autores argumentan que existen dos factores mucho más importantes: la acumulación de capital físico y la eficiencia en el uso de los recursos, pues los factores financieros ejercen su influencia sobre la expansión económica por medio de estos canales.

B. Condiciones de oferta

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

El presente estudio se concentra en el análisis de los factores que pueden limitar la oferta de crédito de la banca comercial a las MIPYME. Con una revisión exhaustiva de la literatura se pudieron identificar los ocho factores siguientes (véase el cuadro 1). En diversos estudios se muestra que como no existe una sola causa para explicar la oferta o ausencia de crédito al sector empresarial, es necesario llevar a cabo un análisis multidimensional. La lista debe ser entendida como un conjunto de hipótesis que se buscan refutar o validar mediante un cuestionario dirigido a la banca comercial en México, como se explica con mayor detalle en el siguiente capítulo. A continuación se describe cada uno de estos ocho factores.

⁶ Por ejemplo, conforme el ingreso de una economía crece, los diversos actores económicos ahorran más, los acreditados potenciales poseen más garantías, los negocios tienden a ser menos informales ya que existen mejores historiales de crédito.

⁷ Tal podría ser el caso de un sistema más eficaz de protección de los derechos de propiedad. Esa mayor eficacia se traduce a la vez en un sistema financiero mejor desarrollado y un mayor crecimiento económico.

⁸ Utilizaron el Método Generalizado de Momentos (GMM, por sus siglas en inglés), con un panel de datos con cinco períodos de tiempo y variables instrumentales; los datos provienen del Banco Mundial e incluyen a 63 países, período de 1960 a 1995.

⁹ Véase Arestis y otros (2001), Benhabib y Spiegel (2000), Leitaó (2010), Rajan y Zingales (1998) y Saci y otros (2009).

¹⁰ Véase Bittencourt (2010) y Blanco (2011).

¹¹ Véase Habibullah y Eng (2006) y Caporale y otros (2010).

CUADRO 1
MÉXICO: FACTORES POTENCIALMENTE ASOCIADOS A LA OFERTA DE CRÉDITO A LAS MIPYME

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

Fuente: Elaboración propia.

a) Condiciones macroeconómicas

Los ciclos económicos desempeñan un papel importante en la disponibilidad de fondos para el crédito (Garrido, 2005). La oferta de financiamiento suele disminuir ante una política monetaria muy restrictiva, debido a la menor disponibilidad de financiamiento de los bancos y a los bajos recursos financieros disponibles en el mercado (Barajas y Steiner, 2002b). La política monetaria, además de impactar las tasas de interés de corto plazo, afecta el crédito al modificar las reservas y depósitos bancarios y con ello la disponibilidad y costo de los créditos.

Un aumento en las tasas de interés o en la incertidumbre económica puede exacerbar los problemas de selección adversa, lo que provocaría que los intermediarios financieros redujeran su disposición a prestar, situación que acarrearía una contracción en el crédito y una mayor crisis económica. Debido a la incertidumbre causada en situaciones de crisis, los problemas de información se agravan y se disminuye la capacidad de los mercados financieros de canalizar los recursos. En este sentido, Borio (2010) argumenta que con frecuencia se subestima el riesgo en épocas de auge y se sobreestima en recesiones. Esto conduce a una sobrevaluación de la calidad crediticia en periodos de crecimiento económico, a un aumento importante en el número de créditos otorgados y a grandes contracciones en épocas de crisis.

Lo anterior indica que la banca tiende a reducir su oferta de crédito en periodos de inestabilidad macroeconómica debido al incremento del riesgo. Asimismo, en países que experimentan periodos prolongados de inestabilidad o que son muy vulnerables a choques económicos negativos, la oferta crediticia al sector empresarial tiende a ser menor y las tasas de interés suelen ser mayores.

b) Costos de transacción

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

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

La reducción de los costos de transacción cobra especial importancia para las MIPYME, ya que facilita el acceso al crédito y disminuye las tasas de otorgamiento.¹² Los costos de transacción que afectan la oferta de créditos a las MIPYME pueden reducirse mediante iniciativas o innovaciones tecnológicas que disminuyen los costos de adquirir información por parte de la banca privada y mejoran la certeza de la información obtenida o la credibilidad de las empresas.

c) Asimetrías de información

Las asimetrías de información surgen cuando quien recibe financiamiento tiene mayor información que el acreedor. Cuando el valor y la calidad de la empresa o proyecto no pueden ser calculados con precisión, los bancos no tienen garantía del éxito que pueda tener en el futuro. Este problema se da especialmente con las MIPYME y se debe a una falta general de información sobre ellas. Sin datos sólidos, el banco no tiene la oportunidad de evaluar objetivamente a una empresa, y entonces es muy complicado conocer su habilidad futura para lograr utilidades (Audretsch y otros, 2009).

Las principales asimetrías de información que enfrenta la banca privada para otorgar crédito a las MIPYME son (Malhotra y otros 2006): i) altos costos relacionados con obtener información crediticia, ii) información financiera inconsistente, y iii) falta de acceso a información de terceros.¹³

Existen diversas barreras que complican el acceso de información sobre estas empresas. En los países en desarrollo éstas se acentúan y profundizan las restricciones de crédito que enfrentan los países. Como existen altos costos para obtener información sobre la credibilidad de estas empresas, y hacerlo resulta difícil, los acreedores suelen sobrevalorar el riesgo de prestar a este sector, situación que lleva a altas tasas de interés o que los préstamos no se otorguen. Si los bancos prestan a tasas muy elevadas, atraen proyectos de muy alto riesgo y se origina lo que se conoce como *selección adversa*,¹⁴ ya que se genera una cartera con clientes de alto riesgo, al disuadir a clientes con proyectos de bajo riesgo que estaban dispuestos a pagar bajas tasas de interés.

Los burós de crédito suelen ser eficientes a la hora de reducir los costos de transacción y las asimetrías de información, debido a que informan acerca del historial de pago de las empresas e incentivan a las mismas a cumplir con el pago de sus préstamos. Aunque existen burós que califican el historial crediticio de personas morales, no suelen tener registros para las MIPYME debido a que muchas son de reciente creación y otras que llevan operando varios años nunca han solicitado un crédito bancario.

La información asimétrica puede ocasionar que, aun en situaciones en las que la oferta y la demanda de crédito se encuentren en equilibrio, exista un exceso de demanda de crédito, lo que se conoce como *racionamiento de crédito* (Stiglitz y Weiss, 1981). El fenómeno se presenta porque a pesar de que algunos deudores estarían dispuestos a obtener fondos a una tasa de interés mayor a la que prevalece en el mercado, el prestamista no les otorga el crédito debido a que esto reduciría su utilidad esperada.

El problema de información asimétrica se puede aminorar mediante un análisis riguroso de las características y calidad del proyecto previo al otorgamiento del crédito, y con la exigencia de avales o garantías para respaldar el préstamo y el aporte de fondos del empresario.

¹² Véase, por ejemplo, Banerjee y Newman (1993), Galor y Zeira (1993) y Aghion y Bolton (1997).

¹³ A las asimetrías de información puede sumarse otro problema de tipo práctico que pocas veces se menciona en las discusiones teóricas: la ausencia de información por parte del acreditado. No se trata sólo de que el acreditado sepa algo que el acreedor no. En ocasiones, el propio acreditado confía menos que el mismo acreedor acerca de lo que podría ocurrir con su negocio. Quizá ése es el caso de miles de empresas cuyos dueños carecen de experiencia y tienden a errar sistemáticamente con predicciones demasiado optimistas. Es probable que un acreedor experimentado pueda estimar mejor que los propios dueños las posibilidades de fracasar o de tener éxito.

¹⁴ Stiglitz y Weiss (1981) desarrollaron el modelo de selección adversa. En él, existe una distribución conocida de prestatarios con el mismo rendimiento esperado, pero con diferentes niveles de riesgo. A medida que aumenta la tasa de interés cobrada por los bancos, el conjunto de solicitantes se torna más riesgoso porque los prestatarios más seguros dejan de solicitar préstamos. A una tasa de interés suficientemente alta, un aumento adicional disminuye el rendimiento previsto del proyecto.

Otro factor que puede obstaculizar la oferta de financiamiento es el llamado riesgo moral (*moral hazard*). Este concepto se refiere a la posibilidad de que el financiamiento otorgado por el banco sea utilizado de manera no rentable y surge de la incapacidad de los bancos de monitorear el uso de los recursos por parte de las empresas. En otras palabras, se origina del incentivo del empresario a utilizar los recursos del préstamo de una forma que incrementa el riesgo para el acreedor por encima de lo especificado en el contrato de crédito. Existe la posibilidad de que el empresario sea menos eficiente con el dinero prestado si no hay una obligación clara de repago. Un ejemplo de daño moral se origina cuando el crédito otorgado es usado para gastos personales del empresario (Lecuona, 2009). El riesgo moral puede ser reducido por medio de la prevención de comportamiento oportunista en la realización del proyecto, mediante una supervisión rigurosa y la penalización de la empresa si no cumple con las obligaciones contractuales, incluido el embargo de los bienes de garantía (Grupo DFC, 2002).

d) Sistema de garantías

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

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

La utilidad de las garantías se ve fortalecida si: i) se dispone de un registro eficiente de la propiedad; ii) se cuenta con reglas claras que defienden los derechos de propiedad con relación a los activos colocados en garantía, y iii) se tienen instituciones y leyes que le permiten al banco requisar de forma ágil los activos otorgados en garantía (Garmendia, 2006).

e) Origen del capital

La literatura acerca del impacto del origen del capital y la participación de la banca extranjera en la oferta de crédito a las MIPYME no es concluyente, ya que en diversos estudios empíricos aparecen posturas a favor y en otros en contra. Por una parte, hay autores que afirman que la entrada de bancos extranjeros puede impactar de forma positiva la oferta a las MIPYME debido a que suelen tener una ventaja comparativa para financiar a las empresas de este sector, ya que cuentan con diversas tecnologías (mejor capacitación para la calificación crediticia, factoraje, entre otras) y con una estructura organizacional centralizada, en lugar de una basada en relaciones personales (Berger y Udell, 2006). Además, la entrada de bancos extranjeros podría tener un impacto indirecto en el otorgamiento de crédito al sector, ya que tienden a favorecer a las empresas grandes, porque tienen mejor documentación e historial crediticio, y esta tendencia podría forzar a los bancos nacionales a dirigir su oferta a diferentes nichos de mercado, como el de las MIPYME (Clarke y otros, 2006). Sin embargo, también existe evidencia de que los bancos extranjeros prestan a las MIPYME tanto como los bancos nacionales, pero mediante diferentes tecnologías y estructuras organizacionales.¹⁵

Por otra parte, otros autores argumentan que la entrada de bancos extranjeros puede afectar a las MIPYME, ya que suelen tener una estructura organizacional jerárquica y consideran al factor colateral como uno de los más importantes para el otorgamiento de créditos (y las MIPYME suelen carecer de él); además, suelen tener desventajas en la adquisición de información en comparación con los bancos nacionales. Los bancos nacionales tienden a favorecer el crédito al sector de pequeñas empresas gracias a que son capaces de establecer relaciones directas con los pequeños empresarios, generadas mediante

¹⁵ Véase Beck y otros (2010), basado en un estudio a 91 bancos en 45 países.

contacto directo entre ambos sectores, y facilitan el otorgamiento de crédito. En contraste, los bancos extranjeros suelen tener relaciones débiles con las pequeñas comunidades empresariales, debido a que tienden a desfavorecer la descentralización de decisiones de riesgo y aprobación de créditos (Beck y otros 2010).

f) Protección de acreedores

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

Haber (2005) menciona que en economías en desarrollo, a pesar de que los bancos se comporten de manera prudente y que el sistema bancario se haya liberalizado, el contexto de débiles derechos contractuales implica que los bancos se nieguen a extender el crédito a las MIPYME. En muchos países, la protección de los acreedores es ineficaz y es muy difícil que el acreedor obtenga la adjudicación del aval, porque el procedimiento legal es largo. Entonces, el acreedor no confía en el sistema reglamentario del país y prefiere invertir en empresas con menor riesgo (Banco Mundial, 2007).

Galindo y Micco (2004) elaboraron un índice de protección a los acreedores, y concluyen que en países en los que el valor del índice es bajo, las empresas pequeñas obtienen un volumen de crédito mucho menor frente al que alcanzan las empresas grandes. Además, la diferencia entre empresas chicas y grandes disminuye a medida que el indicador aumenta.

g) Factores culturales y regulatorios

Se podría definir *cultura* como un sistema de creencias, valores, costumbres, comportamientos y artefactos compartidos entre los miembros de una sociedad, que utilizan para interactuar y que se transmiten de generación en generación (Bates y Flog, 1990). La cultura puede afectar el otorgamiento de crédito si los deudores no tienen una conducta de cumplimiento de pago o si las empresas poseen un alto nivel de informalidad, lo que aumenta el riesgo del prestamista.

La cultura de informalidad en las empresas impacta la oferta de crédito porque los bancos y las instituciones financieras no están dispuestos a otorgar crédito a aquellas que no cuenten con la documentación adecuada (comprobantes de pagos de impuestos, estados financieros auditados, entre otra). Además, esta cultura puede hacer que las empresas no declaren activos para evitar el pago de impuestos y así reducir su habilidad de utilizarlos como colateral desde el punto de vista de los bancos. Asimismo y con el mismo fin de evasión fiscal, los estados financieros de muchas empresas pueden no reflejar su nivel real de utilidades (Banco Mundial, 2007).

En un estudio de Dabla y Koeda (2008) se confirma la existencia de una relación robusta entre la informalidad y el acceso al crédito. En el estudio se analizan las MIPYME de Asia y del centro de Europa y se mide la “cultura informal” mediante el cumplimiento en el pago de los impuestos de las empresas. Los resultados indican que a mayor nivel de informalidad, se reduce el acceso a crédito debido a que los bancos aumentan la tasa de interés o exigen más condiciones como colateral.

También los factores regulatorios pueden ser un obstáculo para la oferta de crédito a las MIPYME. La regulación prudencial limita los préstamos bancarios al impedir el otorgamiento de créditos a negocios extremadamente riesgosos, hasta incluso, en algunos casos, impedir su realización en ausencia de canales alternos de crédito (Dam, 2006). En un estudio reciente (2011), Carpenter menciona que las regulaciones actuales en el sistema bancario (por ejemplo, Basilea III), que obligan a los bancos a incrementar los montos y calidad de capital en su poder, a pesar de disminuir el riesgo en el sistema bancario, repercuten en la actividad productiva. En particular, durante períodos de inestabilidad, se reduce el otorgamiento de créditos a empresas que están dispuestas a asumir riesgos y podrían ser una fuente de crecimiento económico.

Otro factor que puede afectar la oferta de crédito es la represión financiera. De acuerdo con McKinnon (1973), históricamente muchos países han restringido las operaciones del sector financiero por

medio de intervenciones o regulaciones gubernamentales. Un sector financiero que se ve sujeto a represión disminuye el ahorro y la inversión debido a que las tasas de retorno son menores, razón por la cual los intermediarios financieros no funcionan a capacidad plena y los bancos restringen su oferta de crédito.

h) Factores históricos

Las relaciones de largo plazo entre banqueros y empresarios son importantes para el otorgamiento de crédito, ya que complementan la información cuantitativa con la que los bancos evalúan a las empresas, con la cualitativa que incorpora factores como el prestigio y la reputación, y los ayudan a reducir problemas de asimetría de información. Las relaciones cercanas entre banqueros y empresarios facilitan el otorgamiento de crédito, incluso en períodos de restricción crediticia como las crisis financieras (De la Torre y otros, 2010). En un estudio llevado a cabo en Italia por Monferra y Sampacnaro (2011) se muestra que en regiones en las que existe una relación intensa entre bancos y empresas, éstas gozan de mejores condiciones de crédito, aun en períodos de contracción de la actividad económica.

Otro factor que puede afectar la oferta de crédito es la estabilidad política y económica de un país. En general, los bancos prestan más a empresas en países con altos niveles de estabilidad política, en los que no existan riesgos de ser nacionalizados y sus activos gocen de mayores niveles de seguridad. La oferta de crédito incorpora estos factores políticos para decidir si otorga créditos a las MIPYME, así como la tasa de interés que incorpora cierto factor de riesgo. Para evaluar lo anterior, Rodríguez y Santiso (2008) realizaron a cabo un estudio en el que evaluaron el impacto de las transiciones democráticas en el crédito bancario. En el estudio se concluye que la oferta de crédito aumenta con mayores niveles de democracia y en países que transitan de un régimen autoritario a uno democrático, como reflejo de mayores niveles de estabilidad y seguridad.

En cuanto a factores históricos de tipo económico, América Latina y el Caribe (ALC) se ha mostrado más propensa a las crisis financieras, como lo refleja el número de éstas registradas en cada país en las últimas cuatro décadas y la elevada recurrencia de las crisis bancarias por país. Los bancos consideran este nivel de riesgo a la hora de otorgar préstamos a las empresas, ya que ante la posibilidad de choques económicos la probabilidad de que una empresa sobreviva disminuye, por lo que la banca debe protegerse y cobrar mayores tasas de interés o no otorgar créditos.

II. Metodología

La presente investigación surgió del interés por entender mejor la estrategia que sigue la banca comercial en México para otorgar crédito a las MIPYME. Como se mencionó en la introducción, el objetivo central es identificar tanto los factores que fomentan como los que obstaculizan la oferta de crédito bancario a esas empresas.

Existen varias encuestas y estudios que estiman el acceso de las empresas al crédito bancario en México. La forma en que lo hacen difiere en términos de las empresas estudiadas y del detalle de los datos recabados.¹⁶ En dichos estudios se adopta un enfoque de demanda: en esencia, preguntan a las empresas si tienen o no crédito bancario.

En el presente estudio se incorpora un enfoque de oferta: se consultó a los bancos cómo es que prestan a las empresas. De acuerdo con la información obtenida por los autores, éste es el primer estudio que para analizar la oferta lleva a cabo una encuesta representativa entre los bancos comerciales en México.¹⁷ Como se trata de un enfoque novedoso, fue necesario desarrollar una metodología nueva. En el proceso para definir qué información es útil y cómo recabarla, se tomó en cuenta que se trata de un número reducido de observaciones (bancos) y se tuvo los siguientes pasos:

¹⁶ Algunos ejemplos son: la Encuesta Nacional de Micronegocios; la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas; la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio del Banco de México, y el *Enterprise Survey* del Banco Mundial.

¹⁷ Se han hecho estudios sobre la oferta de crédito a PYMES en México, como el de la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN, 2007), basado en una encuesta a bancos en América Latina, pero con menor nivel de profundidad y sin representatividad nacional. También hay estudios basados en información secundaria, como el de Lecuona (2009).

1) Primero se revisó de manera detallada la literatura teórica y la empírica sobre los factores asociados con la oferta de crédito al sector productivo. Los principales hallazgos de esta revisión (presentados en el capítulo I de este documento) sirvieron como base para identificar ocho factores potencialmente vinculados con la oferta de crédito.

2) En segundo lugar, se hizo una evaluación preliminar de la importancia de los factores identificados mediante los reportes regulatorios de la CNBV. Dichos reportes contienen información detallada sobre los acreditados. Sin embargo, su utilidad es limitada, ya que como no proveen información sobre la estrategia de atención a las MIPYME ni de los factores determinantes para que el crédito sea otorgado, fue necesario recurrir directamente a los bancos. La CNBV y la Asociación de Bancos de México (ABM) identificaron conjuntamente el universo de bancos con créditos a las MIPYME, mediante los reportes regulatorios y el conocimiento que ambas organizaciones tienen del mercado. La población objetivo fue de 17 bancos.¹⁸

3) En tercer lugar, se diseñaron e implementaron dos instrumentos para recabar información de los bancos comerciales que otorgan crédito a las MIPYME: un cuestionario y una entrevista a profundidad. Al final se recabó la información de 15 de los 17 bancos contactados, que representan prácticamente la totalidad de la cartera a las MIPYME (más de 97%).

El cuestionario constó de 77 preguntas, tanto de carácter numérico como preguntas abiertas que buscaban capturar la opinión de los bancos.¹⁹ Las preguntas fueron agrupadas en tres secciones: la estrategia de atención a las MIPYME, el modelo de negocio del banco relacionado con las mismas y las características operativas del negocio de créditos a las MIPYME.²⁰

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

Las entrevistas a profundidad se llevaron a cabo después de recibir los cuestionarios respondidos. Entre junio y agosto de 2011 un representante de la CNBV y otro de la CEPAL visitaron los bancos para profundizar sobre las respuestas a las preguntas abiertas. Las entrevistas duraron entre 90 y 120 minutos. Algunos bancos que no cuentan con un área especializada en créditos a MIPYME prefirieron contestar el cuestionario durante la entrevista.

De acuerdo con el compromiso de confidencialidad ofrecido a los bancos entrevistados, este documento reporta solamente resultados agregados, sin hacer mención a algún banco en particular.

¹⁸ De acuerdo con la información de la ABM y la CNBV, de los más de 40 bancos que existen en México sólo 17 cuentan con actividades de crédito a las MIPYME fácilmente identificables. Los que no otorgan crédito a las MIPYME no formaron parte de la población objetivo. Funcionarios de esos bancos manifestaron que no tienen esa línea de negocio como parte de su estrategia, porque tienen otras líneas más rentables dadas sus ventajas comparativas.

¹⁹ En el anexo se presenta una copia del cuestionario.

²⁰ Una versión preliminar del cuestionario fue presentada a la ABM para obtener su retroalimentación, lo que llevó a ajustar un número reducido de preguntas, a fin de aclararlas.

III. Modelo de negocios

Un elemento fundamental para entender el modelo de negocios de la banca comercial en México es reconocer su heterogeneidad. Los bancos no sólo difieren en atributos claramente observables (su escala o su longevidad); también tienen ventajas comparativas y visiones distintas de hacia dónde deben ir. Esas diferencias se reflejan en si tienen un negocio de crédito a las MIPYME y, en caso de tenerlo, cuál es su enfoque.

De los más de 40 bancos que existen en México, menos de la mitad (17) cuentan con actividades de crédito a las MIPYME, de acuerdo con información de la ABM y la CNBV.²¹ Existen bancos de capital extranjero que atienden segmentos MIPYME en otros países, pero no lo hacen en México. En las conversaciones con dichos bancos ningún ejecutivo aludió a restricción alguna en particular para ofrecer crédito. Más bien se reconoció que el enfoque de su negocio en México, por el momento, no incluye ese tipo de productos, en parte por concentrarse en líneas de negocio actualmente más rentables, como la de banca de inversión.

Un primer resultado que destaca es que 11 de los 15 bancos entrevistados cuentan con una unidad de negocios especializada en MIPYME y una estrategia particular para este tipo de empresas. Las funciones de planeación de metas y productos, prospección de clientes potenciales, otorgamiento y monitoreo de créditos, así como la cobranza en los primeros 30 días suelen estar concentradas en dicha área especializada. Asimismo, los bancos suelen contar con fuerza de ventas

²¹ Este universo no comprende la totalidad de los bancos que ofrecen microcréditos, que pueden considerarse como un segmento con características y estrategia distintas.

especializadas: personal en sucursales y promotores dedicados que ofrecen soluciones de intermediación financiera.

En la misma línea, 10 bancos afirmaron que atienden el segmento de MIPYME de forma distinta que otros negocios. Entre las razones que mencionaron es que tienen un modelo de atención específico para ese segmento, cuentan con personal asignado a la atención del mismo, tanto en sucursal como en corporativo, ofrecen productos específicos y especializados y tienen criterios de evaluación y selección particulares.

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

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

En el cuestionario y en las entrevistas a profundidad se muestra que los modelos de negocio son diferentes entre los bancos. Mientras que 40% de los bancos entrevistados respondieron que su estrategia podría definirse como “*buscar colocar la mayor cantidad de créditos para MIPYME y volverse el líder en este segmento*”, el resto respondió que su estrategia podría definirse más bien como buscar “*atender un nicho específico (regional, sectorial, entre otros) en el mercado de MIPYME por ser atractivo*”.

Las ventajas competitivas que cada banco considera que tiene en materia de crédito a las MIPYME también varían. De hecho, nueve de los 15 bancos entrevistados respondieron que siguen un modelo de negocios distinto al de sus competidores. Ocho de ellos afirmaron que su modelo de negocios es el factor que les da una mayor ventaja competitiva (calificación de 5, en una escala del 1 al 5); para seis es el reconocimiento del banco como otorgante de crédito (reputación) y, para cuatro, las relaciones cercanas con empresarios y el conocimiento de las necesidades de los sectores e industrias que atienden. El canal más frecuente por las MIPYME para solicitar crédito a los bancos es la relación cercana con ejecutivos de cuenta (10 menciones), seguido por el acercamiento en sucursal (9) y la referencia de otros empresarios que ya son clientes (7).

De manera similar, 10 de los 15 bancos expresaron que como modelo de negocios, les resultaba más atractivo “*establecer relaciones locales, cercanas y de largo plazo con los empresarios*”, que “*sustentar en tecnologías de la información y modelos de riesgo crediticio el otorgamiento de créditos a quien lo solicite en las sucursales*”. El resto opinó lo contrario.

La mayor parte de los bancos enfatizaron que la competencia por obtener clientes inicia con el ofrecimiento de productos de captación, como las cuentas de cheques o servicios de pago de nómina. Sólo los bancos sin áreas MIPYME reconocieron abiertamente que su intención no es capturar los servicios completos de sus clientes. A medida que el monto del crédito es menor, más baja es la rentabilidad, por lo que para las instituciones bancarias es mejor que el cliente adquiera una canasta amplia de productos. En este sentido, en ningún banco se mencionó que su principal o único producto sea el crédito. Por el contrario, en 11 de 15 se ofrecen más de cinco productos distintos a sus clientes MIPYME, entre los que se encuentran: cuentas de cheques (14 menciones), líneas de crédito revolventes (13), créditos de corto plazo o capital de trabajo (13), pago de nómina (12), inversiones en tesorería (11), crédito para inversiones (10), servicios de cambio de divisas (10), créditos de nómina (10), tarjetas de crédito personal a nombre del empresario (7) y tarjetas de crédito especializadas para negocios (6).

Aun cuando en los bancos se detecta que los empresarios usan tarjetas de crédito personales para financiar las actividades de su negocio, es difícil conocer el grado de utilización para monitorearlo. Asimismo, las líneas de crédito revolvente y de capital de trabajo son los productos de crédito más comunes.

Por medio de la encuesta se detectaron tres modelos de negocios. Debe aclararse que estos modelos no necesariamente establecen una clasificación dura e inamovible para todas sus líneas de negocio. Sólo se refiere a la manera en que los bancos ofrecen crédito al segmento MIPYME.

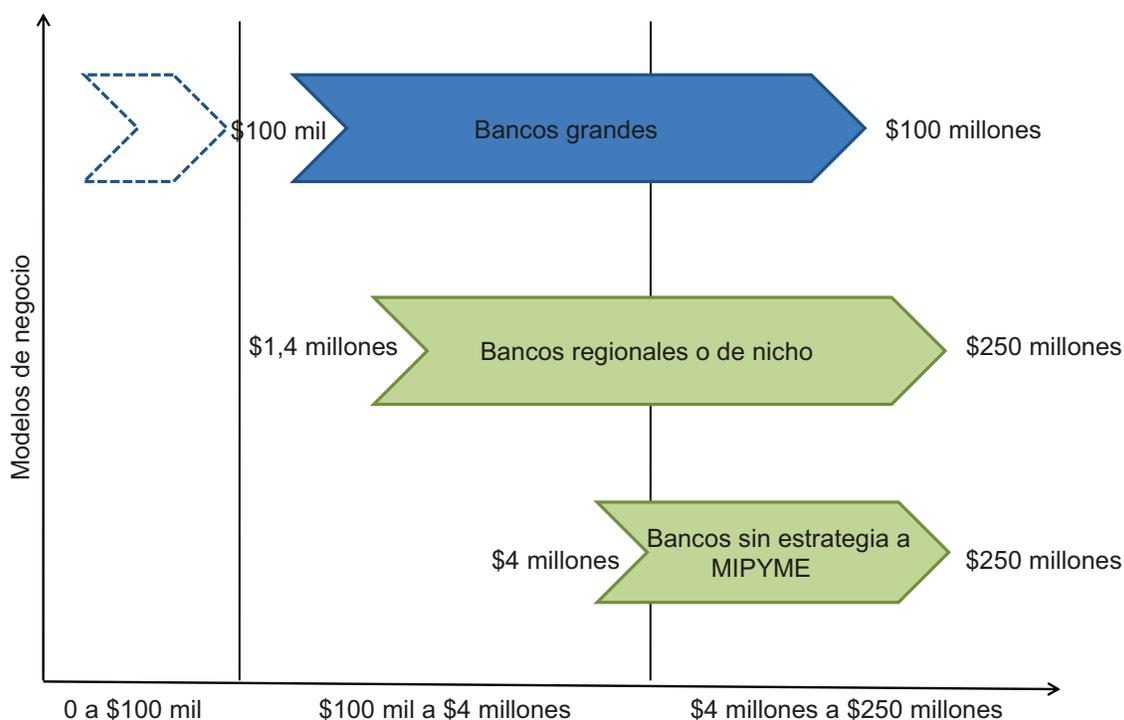
1) Grandes bancos. Su estrategia es atender al mayor número de clientes que puedan atraer por medio de su red de sucursales o con promotores especializados. Tienen economías de escala. Estos bancos son los que ofrecen más crédito a micronegocios.

2) Bancos con relaciones estrechas con las MIPYME. Son bancos de nicho y regionales especializados en ciertos segmentos. En ellos se usan las relaciones (*relationship lending*) para atraer clientes.

3) Bancos sin áreas especializadas en las MIPYME. En esta categoría se encuentran los bancos que ofrecen créditos a MIPYME sólo como extensión de sus líneas de negocio tradicionales, con objeto de dar un servicio adicional a sus clientes actuales.

En el gráfico 1 se muestra el rango de clientes atendidos por los bancos de los tres grupos descritos. Los grandes bancos llegan a empresas de menor tamaño, incluso algunos están comenzando a atender a empresas con ventas anuales menores a 100.000 pesos. Los bancos con relaciones con las MIPYME atienden a un segmento de empresas más grandes, mientras que los bancos sin áreas especializadas en ellas sólo a empresas con ventas anuales superiores a 4 millones de pesos. De lo anterior se puede concluir que la banca comercial concentra sus créditos en las pequeñas y medianas empresas, mientras que solamente un pequeño grupo de las micro obtiene financiamiento.

GRÁFICO 1
MÉXICO: SEGMENTOS ATENDIDOS EN LAS MIPYME POR INSTITUCIÓN BANCARIA
(Pesos mexicanos)



Fuente: Elaboración propia.

La información provista por los bancos muestra la variedad que existe en los modelos de negocio y estrategias en materia de crédito a las MIPYME. Esa variedad debe tomarse en cuenta al analizar la oferta de crédito y al diseñar políticas públicas que afectan a este mercado. Los bancos no necesariamente ofrecen servicios o productos equivalentes. En consecuencia, también pueden diferir las tasas de interés que cobran y los términos en los que otorgan los créditos.

Sin importar el tamaño relativo de las MIPYME, se detectó que los bancos difícilmente otorgan crédito a emprendedores, pequeños microempresarios o a MIPYME que no se encuentren formalmente constituidos y registrados ante el Sistema de Administración Tributaria (SAT). En el siguiente capítulo se describe esta estrategia con mayor detalle.

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

- Microempresas: 16,3% a 26,8%
- Pequeñas empresas: 11,1% a 17,3%
- Medianas empresas: 8,8% a 13,2%

El 83% de los bancos entrevistados contestaron que ofrecen capacitación especializada por hasta más de 80 horas al año para el personal que atiende a las MIPYME. Por último, la antigüedad promedio de los ejecutivos de alto nivel es de alrededor de 7 años; en niveles medios, 4 años, y en sucursales y promotores, menor a 2 años.

IV. Análisis de obstáculos

En el cuadro 1 del primer capítulo de este documento se resumen los factores potencialmente asociados a la oferta de crédito a las MIPYME, que se desprenden de la revisión de la literatura teórica y de la empírica. El presente capítulo tiene como objetivo validar o refutar la importancia de cada uno de ellos para el caso mexicano, con base en la información recolectada en la encuesta a bancos que se realizó en el marco de este estudio.

A. Condiciones macroeconómicas

El cuestionario incluyó preguntas dirigidas a identificar de qué manera los bancos incorporan las condiciones macroeconómicas en sus decisiones de otorgar crédito a las MIPYME y si estas condiciones han sido un factor que ha incentivado u obstaculizado el crédito.

El 71% de los bancos entrevistados (82,9% de la cartera total de créditos a MIPYME) considera el desempeño de variables macroeconómicas en la determinación de objetivos y el otorgamiento de créditos a las MIPYME. Estas variables son utilizadas en general para fijar metas de crecimiento en captación y colocación, así como para evaluar riesgos y asignar cartera por sector y región.

Las variables son comúnmente utilizadas para estimar riesgos macroeconómicos relacionados con la cartera de préstamos a las MIPYME y para establecer montos totales de cartera y portafolios. Para grandes empresas, la evaluación e incorporación de variables macroeconómicas se hace de manera particular y puede verse caso por

caso. Los bancos entrevistados también dijeron que las MIPYME suelen ser más vulnerables ante choques macroeconómicos, hecho que incorporan en sus decisiones de crédito.

Los bancos ponen mayor atención en variables esperadas para el año en curso que en los valores observados pasados para otorgar crédito. De esta manera, dos terceras partes de los bancos (que representan una proporción similar de la cartera) contestaron que los pronósticos de crecimiento económico y tasas de interés para 2011, así como la probabilidad de una nueva crisis financiera, impactan la decisión de crédito.

Ante la solicitud de describir una experiencia en la que las variables macroeconómicas frenaron el otorgamiento de crédito, 53% de los bancos entrevistados (78,2% de la cartera) mencionó la crisis económica de 2008 y 2009 y la emergencia sanitaria por la influenza. Otros períodos de crisis económica o cambios del modelo de negocios, como la privatización de la banca entre 1992 y 1995 o la adquisición por una institución financiera transnacional, fueron considerados menos importantes.

La crisis de 2008-2009 pareciera no haber modificado la estrategia de otorgamiento de crédito a las MIPYME, como se muestra en el cuadro 2. El primer elemento que destaca es que 78% de los bancos entrevistados (74% de la cartera) consideran que las MIPYME siguen siendo rentables, al tiempo que ninguno lo considera un segmento saturado. En segundo lugar, la crisis se tomó como un evento transitorio, que afectó la rentabilidad del negocio, pero sigue habiendo interés en él.

CUADRO 2
MÉXICO: EFECTO DE LA CRISIS DE 2008 Y 2009 SOBRE LA PERCEPCIÓN O
VISIÓN RESPECTO DEL SEGMENTO MIPYME
(En porcentajes)

| | % simple | % ponderado |
|--|----------|-------------|
| La crisis es un <i>shock</i> transitorio y a pesar de que afecta la rentabilidad del negocio las MIPYME, el banco tiene intención de seguir apostando a este segmento | 67 | 71 |
| La crisis ofrece una buena oportunidad para que el banco afiance y profundice su involucramiento con las MIPYME | 67 | 74 |
| El segmento MIPYME sigue siendo rentable (a pesar de la crisis) y el banco continuará atendéndolo | 78 | 74 |
| El banco percibe a las MIPYME como un segmento de alto riesgo y reducirá su exposición | 11 | 1 |
| El banco percibe el segmento MIPYME como saturado y aprovecha la crisis para disminuir su exposición | 0 | 0 |
| El modelo utilizado por el banco para atender a las MIPYME necesita ser revisado de manera significativa | 11 | 0 |
| El interés del banco en atender a las MIPYME depende directamente del grado de apoyo que el gobierno brinde al segmento, ya sea a través de subsidios, garantías, líneas de créditos, entre otros. | 56 | 44 |

Fuente: Elaboración propia.

De manera complementaria al cuestionario, se hizo un ejercicio econométrico para estudiar si existe una relación de largo plazo entre el financiamiento de la banca comercial y las variables macroeconómicas en México, con datos trimestrales entre 1996 y 2010. Como variable independiente se usó el financiamiento de la banca comercial al sector empresarial, en valores reales, y como dependientes se incluyeron: el PIB real, la tasa de interés real, el índice de tipo de cambio real bilateral con los Estados Unidos, el índice de morosidad de la banca comercial, el agregado monetario M4 en términos reales, la formación bruta de capital en valores reales y el índice de precios al consumidor (IPC). El comportamiento de las series en el período analizado no permitió encontrar una relación cointegrante, por lo que se puede concluir que en los últimos 15 años la evolución del comportamiento del crédito empresarial no ha respondido en general a la dinámica de variables macroeconómicas. La crisis de 1994-1995 dio un duro golpe a la banca comercial en México y pasaron varios años para que el crédito comenzara a recuperarse en términos reales, a pesar de la expansión del conjunto de la actividad económica.

En la pregunta de cierre del cuestionario, 69% de los bancos entrevistados (90,3% de la cartera) afirmó que un mal desempeño macroeconómico limita el apetito por otorgar créditos a las MIPYME. La alta volatilidad, la incertidumbre y la caída de la actividad económica sí afectan la oferta de crédito, como sucedió en las crisis económicas recientes (1995 y 2008-2009). No obstante, al momento de hacer las entrevistas (junio-agosto de 2011) los bancos veían un entorno económico favorable que, en ese momento, no actuaba contra la oferta de crédito. Los factores macroeconómicos impactan el crédito a las MIPYME y a las grandes empresas, pero el dirigido a las primeras parece ser más vulnerable en situaciones económicas adversas.

B. Costos de transacción

El 53% de los bancos entrevistados (73% de la cartera) pudo dar un estimado de sus costos de transacción como proporción del monto otorgado de crédito a una MIPYME. El resto argumentó que no es un cálculo que hagan de manera sistemática y, por lo tanto, no tenían información al respecto. Estos costos están definidos como los gastos incurridos por el banco para concretar un contrato de crédito, sin el costo por el fondeo y las pérdidas por incumplimiento. Los componentes principales son: mercadeo y originación del crédito; análisis, aprobación y otorgamiento del mismo; monitoreo de resultados y cobranza, y litigio para cobrar créditos vencidos.

En promedio, el costo de transacción, como proporción del monto otorgado, es de 2,8% (2,9% el promedio ponderado por cartera). No obstante, varía de manera importante (entre 1% y 7%) entre los bancos entrevistados. El principal componente es el mercado y la originación del crédito, que, en promedio, representa 50% del costo de transacción total (51% el promedio ponderado), seguido del análisis, aprobación y otorgamiento de crédito (30% promedio simple y 27% ponderado) y el monitoreo de resultados y cobranza (10% promedio simple y 12% ponderado) (véase el cuadro 3).

CUADRO 3
MÉXICO: COMPOSICIÓN DEL COSTO DE TRANSACCIÓN DEL CRÉDITO A LAS MIPYME
(En promedio)

| | % simple | % ponderado |
|---|----------|-------------|
| Mercadeo y originación del crédito | 50 | 51 |
| Análisis, aprobación y otorgamiento del crédito | 30 | 27 |
| Monitoreo de resultados y cobranza de créditos | 10 | 12 |
| Cobranza de créditos con incumplimientos | 7 | 7 |
| Litigio para cobro de créditos vencidos | 3 | 2 |

Fuente: Elaboración propia.

Solamente tres bancos dieron también una estimación de los costos de transacción para empresas grandes. En los tres casos, el costo fue menor que para una MIPYME (véase el cuadro 4).

El monto mínimo abajo del cual no es rentable otorgar un crédito a las MIPYME varía entre los bancos entrevistados, según la estrategia de negocios y el tamaño del banco. El promedio es de 420.000 pesos (310.000 pesos ponderados por tamaño de cartera), pero con un rango entre 18.000 y 3 millones de pesos. Los bancos que tienen una cartera menor y un número menor de créditos a las MIPYME suelen tener un monto mínimo de crédito mayor que los que tienen una cartera grande y numerosa.

CUADRO 4
MÉXICO: COSTO DE TRANSACCIÓN DE OTORGAR CRÉDITO, COMPARACIÓN
ENTRE MIPYME Y EMPRESA GRANDE
(En porcentajes del monto otorgado)

| Banco | MIPYME | Grande |
|-------|--------|--------|
| A | 3 | 1 |
| B | 1,5 | 1,75 |
| C | 1 | 0,8 |

Fuente: Elaboración propia.

El 75% de los bancos entrevistados (76,5% de la cartera) consideraron que un crédito a una MIPYME es más riesgoso que a una grande, al tiempo que 58% (46,5% de la cartera) contestó que también es más rentable. Cuando se les preguntó explícitamente si consideraban que los créditos a las MIPYME eran más o menos costosos que para empresas grandes, no hubo consenso: 42% (69,3% ponderado por tamaño de cartera) afirmó que un crédito a una MIPYME es menos costoso que a una grande; 42% (21,3% ponderado por tamaño de cartera) piensa que es más costoso y para el resto es igual. Este ejemplo de heterogeneidad invade la banca comercial en México.

En la pregunta de cierre del cuestionario, 57% de los bancos (24,8% de la cartera) contestaron que los mayores costos de transacción son una barrera para prestar a las MIPYME. Entre los bancos entrevistados existe una opinión generalizada de que el crédito a las MIPYME es un negocio de escala. Para llegar a un número grande, es necesario tener una red amplia de sucursales y ejecutivos capacitados para atender el segmento. En este sentido, los costos de transacción no son una barrera para los bancos con cartera grande y numerosa de MIPYME, pero sí pueden serlo para los bancos con una cartera menor.

En la actualidad no existen estudios sobre los costos de transacción de la banca comercial en México. Sin embargo, es posible identificar que enfrenta costos mayores a los de la estadounidense. Por ejemplo, en México los gastos administrativos de la banca representan 8,7% de la cartera vigente, mientras que en los Estados Unidos, 2,9%.²²

Una línea de investigación futura que se desprende de este análisis es comparar los costos de transacción de la banca comercial en México con los de otros países, de manera que se pueda afirmar si el promedio simple de 2,8% reportado por los bancos entrevistados supera o no los estándares internacionales.

C. Asimetrías de información

Existen tres acciones comunes para enfrentar las asimetrías de información:

1) Todos los bancos entrevistados ofrecen otros productos a las MIPYME, además de las líneas de crédito. Como se mencionó, 73% ofrecen más de cinco productos distintos. Además de buscar una mayor ganancia de la relación con la empresa, esta estrategia permite tener información sobre el comportamiento del negocio y/o su dueño, mediante el seguimiento de sus operaciones de cheques, tarjeta de crédito y nómina, entre otros.

2) Todos los bancos entrevistados solicitan a las MIPYME que comprueben por lo menos dos años de operación para ser sujetos de crédito. Este requisito se basa en la idea general de que 80% de las MIPYME desaparece antes de sus dos primeros años de operación. De esta manera, la empresa que supere los dos años incrementa su probabilidad de sobrevivencia y, en consecuencia, de repago del préstamo.

²² Estimación propia con base en información de la CNBV.

3) Ningún banco presta a emprendedores, dado que es muy difícil evaluar la probabilidad de éxito del proyecto. En casos excepcionales, y con un obligado solidario que tenga buena relación con el banco, se otorgan créditos a un empresario que busca iniciar un negocio. Cuatro bancos grandes participan en un programa de la Secretaría de Economía para dar financiamiento a emprendedores,²³ pero hasta el momento de la entrevista eran aún muy pocos los créditos otorgados.

El 93% de los bancos entrevistados (98,9% de la cartera) consultan a una sociedad de información crediticia (SIC) para obtener información de una MIPYME y/o de sus accionistas o dueños. Para personas físicas consultan a *Transunion de México* y para personas morales y físicas con actividad empresarial a *Dun and Bradstreet*.

Los bancos usan la información de las SIC de manera distinta, según las características de su modelo de evaluación crediticia. Para algunos es un elemento central de los modelos de evaluación paramétrica, ya que es utilizado como indicador del comportamiento y de la capacidad de pago. Para otros, es solamente uno de los criterios para evaluar el crédito o lo usan solamente si detectan impagos relevantes.

Casi tres cuartas partes (73%) de los bancos entrevistados (82% de la cartera) respondió que la información de los burós de crédito era muy confiable o confiable (calificación de 4 o 5, en escala del 1 al 5). Los campos de información más útiles cuando consultan el buró son: montos máximos, MOP (forma de pago, por sus siglas en inglés), historial de pagos, porcentaje de uso de sus líneas revolventes, claves de observación o prevención, número de consultas en los últimos meses, impagos relevantes y antigüedad de saldos vencidos.

El 54% de los bancos entrevistados (58,1% de la cartera) contestó que la base de datos de las SIC provee información suficiente sobre una MIPYME para determinar adecuadamente su perfil de riesgo, mientras que para la otra mitad, la información no alcanza para ese propósito y necesita complementarse con otra información. Los bancos que se manifestaron a favor de la información ofrecida por las SIC argumentaron que éstas proveen los datos requeridos para evaluar la solvencia con base en el historial de crédito, dado que incluyen la magnitud de la deuda, morosidad clasificada en rangos, cuentas vigentes, cuentas cerradas y claves de prevención, entre otros.

Pero también se mencionaron debilidades de las SIC: la información no se actualiza con la frecuencia necesaria; es sólo una herramienta auxiliar y debe ser complementada por otra información que otorga la empresa; algunas instituciones no reportan correctamente su información y la que proporcionan no es suficiente para determinar la capacidad de pago.

Por otra parte, sólo 14% de los bancos entrevistados (15,9% de la cartera) afirmaron que la existencia de un buen perfil crediticio de la MIPYME o de su dueño, en alguna SIC, es sustituto de la solicitud de garantías financieras o prendarias para la decisión de otorgar un crédito. El resto de los bancos considera que se debe contar además con una garantía para mitigar riesgos.

El 87% de los bancos entrevistados (94% de la cartera) usan modelos de calificación de créditos a las MIPYME. El peso que tiene el resultado del modelo en la decisión de otorgar el crédito varía entre bancos y depende, entre otras variables, del monto del crédito y el tamaño de la empresa. En general, a medida que el monto sea mayor, es necesario utilizar criterios adicionales al modelo de calificación. Las variables que más se usan en los modelos de calificación son: reporte de buró de crédito (5 menciones); experiencia en la actividad/sector (4); apalancamiento (4); ventas (3), y utilidades (3).

El 63% de los bancos entrevistados (64,2% de la cartera) usan también variables cualitativas para el otorgamiento de créditos. De éstas, 80% se basan en la calidad de la administración y en un análisis

²³ El Programa de Financiamiento para Emprendedor mediante la banca comercial tiene como objetivo incentivar e inducir el otorgamiento de créditos por parte de la banca comercial a los emprendedores cuyos proyectos demuestren viabilidad técnica, comercial y financiera. Bajo este programa, los bancos participantes (BBVA Bancomer, Santander, Banorte y HSBC) ofrecen créditos simples desde 50.000 hasta 1,5 millones, en función de si el proyecto es de negocios tradicionales, tecnología intermedia o de alta tecnología. Las condiciones del crédito son las siguientes: plazo de 36 a 48 meses, y de 3 a 9 meses de gracia en capital, tasa de interés del 12% anual fijo (véase www.economia.gob.mx).

de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la MIPYME; 60% evalúan el grado de informalidad y la cultura de pago.

En el cuadro 5 se resumen las principales características de los modelos de calificación crediticia de los bancos entrevistados.

CUADRO 5
MÉXICO: CARACTERÍSTICAS DE LOS MODELOS DE CALIFICACIÓN DE CRÉDITO

| | % simple | % ponderado |
|--|----------|-------------|
| El modelo se aplica para todas las MIPYME sin determinar su sector | 45 | 35 |
| Los modelos distinguen entre distintos sectores | 27 | 19 |
| Se recolectan variables de los burós de crédito | 73 | 59 |
| Se usan primordialmente variables de fuentes públicas de información | 17 | 23 |
| Se usan primordialmente variables de fuentes internas dentro del Banco | 36 | 37 |
| Se usan variables provistas por los clientes | 55 | 31 |
| Se califica sólo a la MIPYME | 18 | 19 |
| Se califica sólo al dueño/empresario | 9 | 14 |
| Se califica tanto al dueño/empresario como a las MIPYME | 73 | 50 |

Fuente: Elaboración propia.

El 64% de los bancos entrevistados (87,1% de la cartera) afirmó, en la pregunta de cierre del cuestionario, que la información insuficiente o de calidad deficiente representa una barrera que limita el otorgamiento de crédito a una MIPYME. La asimetría de información es un obstáculo para una MIPYME que tiene poco tiempo de haber iniciado operaciones (menos de dos años) o a emprendedores. Para empresas con mayor antigüedad, existen fuentes de información y mecanismos de evaluación que compensan las asimetrías. En este sentido, el buró de crédito es una fuente confiable para evaluar a la empresa y al empresario.

De manera complementaria al cuestionario, el informe *Doing Business 2011* del Banco Mundial, confirma la solidez de las SIC. En este informe se otorga a México la calificación más alta en SIC, con una calificación de 6 sobre 6.²⁴ No obstante, las SIC incluyen un número limitado de MIPYME: se estima que para 2009 habría un total de 5,1 millones de empresas,²⁵ aunque el número de expedientes en las SIC era de apenas 2,4 millones entre personas físicas y morales.

D. Sistema de garantías

El 64% de los bancos entrevistados (66% de la cartera) manifestó que las garantías que ofrece la MIPYME son muy importantes o importantes (4 o 5 en una escala del 1 al 5) para la aprobación de un crédito. Algunos bancos tienen como estrategia no solicitar garantías para ciertos montos y tipos de empresa; en cambio, hacen una evaluación detallada del negocio. El porcentaje de la cartera a MIPYME que cuenta con garantías varía mucho según el tamaño del banco, su estrategia de negocios y el tiempo que tienen prestando a este tipo de empresas.

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

²⁴ El informe del Banco Mundial se basa en una encuesta a más de 8.200 expertos locales. Se pidió a los encuestados calificar el acceso a la información crediticia en una escala de 1 a 6 (véase Banco Mundial 2011).

²⁵ INEGI (2009).

En contraste, el porcentaje de cartera con garantías del gobierno en bancos grandes promedia 74%, y oscila entre 60% y 98%. Algunos de estos bancos incluso mencionaron que en años recientes, una garantía del gobierno (principalmente NAFIN) respalda todos los créditos nuevos a las MIPYME. Entre los bancos pequeños, el porcentaje de cartera con garantías del gobierno es, en general, menos importante y el promedio es de 40%. Los bancos aceptan otras garantías, aunque tengan una menor participación en la cartera comercial: avales y garantías de aseguradoras. Entre los bancos entrevistados, 67,2% de la cartera total está respaldada por garantías del gobierno.

Para algunos de los bancos entrevistados, las garantías de NAFIN no son sustitutas de las garantías prendarias, es decir, además de respaldar el crédito con una garantía de gobierno, se pide otra.

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

Los bancos entrevistados evaluaron cuatro programas del gobierno federal dirigidos a la provisión de garantías: 100% emitió una opinión acerca del programa de garantías de NAFIN; 20% sobre el programa de Bancomext; 27% sobre FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), y 13% sobre FIFOMI (Fideicomiso de Fomento Minero).

Los bancos que evaluaron el programa de NAFIN otorgaron, en promedio, una calificación de 3,9 en términos de su utilidad (en una escala del 1 al 5) y de 3,1 en cuanto a la facilidad de obtención. Los bancos grandes dieron una calificación alta al programa de NAFIN (todos de 5), mientras que, en general, los demás tienen una opinión menos favorable.

Los bancos que evaluaron el programa de Bancomext (sólo tres lo hicieron) le dieron una calificación promedio de 3,5 en cuanto a utilidad y de 3,7 por la facilidad de obtención. El programa FIRA obtuvo 4,5 de calificación en utilidad y 4 en facilidad de obtención (solamente cuatro bancos evaluaron este programa). El programa FIFOMI obtuvo 1 tanto en utilidad como en facilidad de obtención (sólo dos bancos lo evaluaron).

El 80% de los bancos entrevistados (75,4% de la cartera) afirmó que las garantías del gobierno federal están más dirigidas a las MIPYME que a empresas grandes, debido a los montos máximos de crédito y a que para las primeras son de mayor utilidad porque muchas de ellas no serían sujetas de crédito sin las garantías.

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

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

El promedio del porcentaje de créditos a las MIPYME, entre los bancos entrevistados, que caen en incumplimiento (cartera vencida) es de 6%, aunque las diferencias van desde 1,4% a 20% (no se observa un patrón diferenciado por tipo de banco). El porcentaje promedio ponderado de cartera vencida entre los bancos entrevistados es de 4,7%.

En promedio, 76% de las garantías relacionadas con estos créditos vencidos son ejercidas exitosamente (82% el promedio ponderado por tamaño de cartera). También hay diferencias significativas entre bancos que van desde 30% hasta 99% (no se observa un patrón diferenciado por tipo de banco). Los bancos que tienen el menor porcentaje de recuperación son los que menos participan en programas de garantías del gobierno.

Sólo una cuarta parte de los bancos entrevistados (25,7% de la cartera) dijo que el nuevo registro de garantías mobiliarias sería muy útil (calificación de 4 o 5, en una escala del 1 al 5) para otorgar créditos. No obstante, 82% (88,9% de la cartera) tiene pensado usar ese registro cuando esté vigente, debido a que: permitirá registrar otro tipo de bienes de soporte de un crédito y agilizará su otorgamiento y recuperación; dará seguridad en la conservación, persecución y prelación de la garantía, y fungirá como registro central de las garantías mobiliarias.

En la pregunta de cierre del cuestionario, 57% de los bancos entrevistados (57,3% de la cartera) afirmó que el sistema de garantías prendarias y gubernamentales es suficiente para cubrir los riesgos relacionados con la cartera a las MIPYME. La opinión es más favorable entre los bancos grandes, que usan más las garantías gubernamentales. Los bancos cuyo acceso a los programas gubernamentales es más difícil expresaron, en general, estar menos satisfechos con el sistema de garantías.

De manera complementaria al cuestionario, en otros estudios sobre las garantías de crédito, en México se argumenta que existen serias deficiencias en el estado del derecho que dificultan el cobro de las garantías pactadas en los contratos. Se concluye que estos problemas afectan directamente la actividad bancaria y complican la expansión del crédito.²⁶

Como línea de investigación futura surge la pregunta de que si en la actualidad los programas de garantía del gobierno juegan un papel de atracción de créditos a las MIPYME o, una vez que han cumplido su función de detonar el crédito a dicho segmento, simplemente ofrecen un seguro de bajo costo a créditos que serían otorgados de cualquier manera.

E. Origen del capital

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

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

Para entender si el origen del capital tiene un papel determinante en la estrategia de otorgamiento de crédito a las MIPYME, un análisis comparativo de los bancos de capital nacional y extranjero debe considerar al menos los siguientes tres elementos. Primero, si hay un comportamiento diferencial de los bancos multinacionales en los distintos países en los que tienen presencia, incluido su mercado de origen. Segundo, cualquier comparación directa debe tomar en cuenta otras características observables que resultan en distintos modelos de negocio, por ejemplo, el tamaño del banco. En buena medida sucede que los bancos más grandes son los de capital extranjero. Tercero, entre las formas en que se comportan los bancos de capital nacional existe un grado de heterogeneidad comparable con los de capital extranjero. Por lo tanto, la distinción del origen del capital puede ser poco informativa en comparación con otras características.

²⁶ Véase Tovilla (2002) y Pino (2002).

F. Protección de acreedores

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

El monto promedio recuperado de un crédito a las MIPYME, como porcentaje del saldo insoluto en caso de incumplimiento, es de 49%, pero varía de 2% a 100% entre los bancos entrevistados. El promedio ponderado por tamaño de cartera del monto recuperado es de 51,4%. La razón por la que los bancos tienen un porcentaje de recuperación bajo es, en general, la falta de garantías de gobierno que faciliten el proceso.

El tiempo promedio que toma el proceso de recuperación de un crédito a las MIPYME en incumplimiento es de 21 meses (18,3 meses ponderados por tamaño de cartera), pero varía de 1 mes a 60 meses entre los bancos entrevistados. El tiempo promedio de morosidad a partir del que los bancos entrevistados buscan reestructurar o recuperar un crédito por medios legales es de 120 días (88 días por tamaño de cartera). Hay bancos que lo hacen desde el primer mes, mientras que otros se esperan cuatro meses. Por otra parte, el costo promedio simple de recuperación, como porcentaje de un crédito en incumplimiento, es de 17% (10,2% ponderado por tamaño de cartera), pero varía de 0,5% a 60%.

El porcentaje de los créditos vencidos que son gestionados por una institución especializada de cobranza (en representación del banco) varía: 40% (43,7% promedio ponderado por tamaño de cartera) contrata este servicio para todos sus créditos; 30% (12,7% promedio ponderado por tamaño de cartera) subcontrata entre 2% y 5%, y 30% no lo hace. El resto no contestó la pregunta.

En cuanto al porcentaje de los créditos vencidos que se venden a una institución especializada de cobranza (dejan de formar parte de los activos del banco), 60% de los bancos entrevistados (45,6% de la cartera) afirmó no tener esta práctica; 10% vendió 15% de sus créditos y el resto no contestó.

Sólo 16% de los bancos entrevistados (13% de la cartera) consideran que las leyes o reglamentos que se aplican para realizar una acción legal de recuperación contra una MIPYME son muy útiles o útiles (4 o 5, en una escala del 1 al 5). Entre las debilidades del sistema legal se citaron las siguientes: lentitud para ejecutar garantías; poca agilidad para las fechas de diligencias de embargo; dificultad para aceptar demandas; surgimiento de trabas para llevar a cabo embargos, y acciones legales complejas, lentas y costosas. También se mencionó que cuando un acreditado tiene propiedades que se verifican para otorgar el crédito, y que durante el plazo del pago las puede vender o donar sin tener donde ejecutar la sentencia en caso de incumplimiento, es menester iniciar un procedimiento penal, aunque es muy complicado demostrar engaño o dolo.

Sólo 11% de los bancos entrevistados (0,3% de la cartera) afirmó que la Ley de Concursos Mercantiles ha tenido un alto impacto (5, en una escala del 1 al 5) en la facilidad de otorgamiento de crédito a las MIPYME; 33% le dio una calificación de 3; 11%, de 2; y 44%, de 1. Ninguno de los bancos entrevistados dijo haber usado los procesos de concurso mercantil como estrategia para recuperar un crédito de la MIPYME.

El 71% de los bancos entrevistados (92,4% de la cartera) afirmaron que, en la pregunta de cierre del cuestionario, un sistema legal de recuperación del crédito débil, en caso de incumplimiento, es una barrera para la oferta de crédito a las MIPYME. En resumen, expresaron que los procesos son lentos y complicados, con largos tiempos de recuperación, y es muy costoso recurrir a la vía legal. Es importante mencionar que este factor no es exclusivo a las MIPYME, ya que también afecta los préstamos a grandes empresas.

De manera complementaria al cuestionario, de acuerdo con el informe del Banco Mundial *Doing business in Mexico, 2007*, el cumplimiento de la decisión del tribunal o de la aplicación del contrato de adeudo puede durar años (Banco Mundial, 2007). En este estudio se analizan otros factores institucionales que pueden ser obstáculos para acceder al financiamiento, como el tiempo para registrar un aval, que varía de acuerdo con diferentes requisitos solicitados, la tecnología de registro disponible y la eficiencia burocrática. De igual manera, en otros estudios se señalan debilidades importantes del sistema jurídico en México que afectan la recuperación de garantías.²⁷

Sobre esta misma línea, en 2007 el Banco Mundial clasificó a México en el percentil 34 en lo referente a “Vigencia de la Ley”,²⁸ esto es, en el tercio más bajo del mundo. Por otra parte, el Foro Económico Mundial clasificó a México en el lugar 101 en “Eficiencia del Sistema Legal para Resolver Problemas”.²⁹ Lo anterior indica que, a pesar de que una empresa disponga de colateral, los problemas mencionados con los procedimientos y tiempos legales tienden a desincentivar a los bancos para otorgar financiamiento.

G. Factores culturales y regulatorios

La informalidad es un factor que afecta la oferta de crédito a las MIPYME. El 94% de los bancos entrevistados (74% de la cartera) contestaron que ésta tiene un muy alto o alto impacto en la decisión de otorgar crédito (calificación de 4 o 5, en escala del 1 al 5). La informalidad se asocia a empresas que no están legalmente constituidas ni registradas en la Secretaría de Hacienda, cuyas prácticas de contabilidad son débiles y no sistemáticas o que no cuentan con dictámenes fiscales ni estados financieros actualizados.

Al respecto, sólo 36% de los bancos entrevistados (57,1% de la cartera) consideraron como muy importante o importante (calificación de 4 o 5, en escala del 1 al 5) eliminar el requerimiento de mantener dictámenes fiscales en el expediente de crédito como un impulsor del crédito a las MIPYME. La razón por la que el porcentaje es bajo es que varios bancos lo siguen pidiendo como comprobante de estar formalmente constituidas, a pesar de ya no ser un requisito oficial.

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

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

El 93% de los bancos entrevistados (96,8% de la cartera) contestó, en la pregunta de cierre del cuestionario, que los factores culturales y regulatorios, como la informalidad fiscal, la falta de cultura financiera o la cultura de no pago que prevalecen en las empresas más pequeñas, es un obstáculo para otorgar el crédito.

²⁷ Véase Castañeda y Ruíz (2006) y Haber (2006).

²⁸ Se basa en los indicadores mundiales de gobernabilidad, que abarcan 212 países y territorios, y reúnen datos de cientos de variables provenientes de 35 diferentes fuentes de datos. Sirven para captar las opiniones de decenas de miles de personas de todo el mundo, así como de miles de especialistas en los sectores privado, público y de las ONG.

²⁹ Tomado del *Informe Mundial de Competitividad 2011-2012* del Foro Económico Mundial. La clasificación se basa en la encuesta de competitividad del Foro Económico Mundial y se realizó en una muestra de 142 países. En la encuesta se pregunta sobre cómo se calificaría la variable en cuestión en una escala con un mínimo de 1 y un máximo de 7, para luego realizar la clasificación entre países. En el caso de México, la encuesta se aplicó a 354 empresas.

El análisis del impacto que tendrán los nuevos requerimientos de reserva en la oferta de crédito a empresas, derivados de Basilea III, surge como una línea de análisis futuro.

De manera complementaria al cuestionario, en un reporte elaborado por Levy (2008) se indica que sólo 25% de las empresas que se dedican a actividades productivas en México se encuentran registradas en el IMSS para el pago del seguro social. En el mismo estudio se dice que 44% de las empresas que cotizan en el IMSS abandonan la formalidad en un año. Es común que las empresas no se registren o que evadan el pago de sus obligaciones fiscales. En México, casi 70% por ciento de las microempresas (aquellas que tienen 10 empleados o menos) no están registradas y por lo tanto no pagan impuestos (McKinsey and Company).³⁰ Además, entre las empresas pequeñas y medianas, 63% declaran que sí están registradas, pero que no pagan impuestos.

H. Factores históricos

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

Las áreas de crédito a las MIPYME, si existen, son relativamente recientes, aunque la línea de negocio tenga más tiempo de existir en el banco. Esto es producto de las transformaciones que ha sufrido el negocio en las diversas etapas de profundos cambios por los que ha pasado la banca en México.³¹ Existen casos de bancos que han cerrado y vuelto a abrir la unidad de créditos a las MIPYME en la última década. Crisis económicas o problemas con el modelo de negocios han llevado a cerrar el crédito y replantear la estrategia.

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

Se puede concluir que las profundas transformaciones que ha sufrido la banca en México en las tres décadas anteriores, y que han llevado a cambios en el modelo de negocios y en el personal a cargo de atender empresas parece ser un elemento contra las relaciones estrechas entre la banca y el sector productivo y, por ende, de la oferta de crédito a las MIPYME.

³⁰ <<http://www.jornada.unam.mx/2010/03/06/opinion/022o1eco>>, última revisión en octubre de 2011.

³¹ En 1982 el presidente López Portillo inició un proceso de expropiación de la banca, en el que las instituciones financieras tuvieron cambios de administración que dependían del gobierno federal. Este período coincide con la crisis de 1982 y finaliza con la privatización de empresas gubernamentales en la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, que sucede entre 1991 y 1994. La crisis económica de finales 1994 y 1995 terminó en un rescate del sistema bancario. En 1998 se eliminaron la mayor parte de las restricciones de inversión extranjera y a principios de la década de 2000, los bancos principales fueron adquiridos por organizaciones financieras de capital extranjero (véase Cárdenas, 2010).

V. Conclusiones

En la presente investigación se ofrece información detallada acerca de la estrategia de la banca comercial para otorgar créditos a las MIPYME, producto de una encuesta a profundidad y representativa de la banca comercial en México. Esta investigación empírica, la primera en su tipo en México, permite validar o refutar las hipótesis en torno a barreras que obstruyen la oferta de crédito a las MIPYME. Es importante enfatizar que en este análisis se representa la perspectiva de la oferta (la banca comercial), que es una parte de la historia y debe ser complementada con la visión de la demanda (empresas). Al respecto, la CNBV, junto con el Banco de México y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), realizó recientemente una encuesta dirigida a empresas a fin de conocer con mayor profundidad el uso de servicios financieros, incluido el crédito bancario.

El primer grupo de resultados del estudio corresponde a información precisa y detallada sobre la estrategia empresarial de la banca comercial en México con respecto al otorgamiento de créditos a MIPYME.

La información recabada permite tener una primera estimación de la oferta total de crédito de la banca comercial en México: 119.000 millones de pesos a mediados del 2011 (11% de la cartera total de la banca). El monto total de créditos alcanzó los 200.000, con un crédito promedio simple de 400.000 pesos (310.000 pesos si se pondera por tamaño de cartera).

En la banca comercial se expresó, en general, un creciente interés por ampliar el crédito a las MIPYME. En este sentido, 11 de los 15 bancos entrevistados cuentan con un área de negocios MIPYME y una estrategia especializada en este tipo de empresas. Dentro de ese segmento,

el mercado objetivo de la banca comercial es principalmente las pequeñas y medianas empresas. Los bancos establecen montos mínimos de crédito o de ventas anuales, así como procedimientos internos, que dificultan el acceso de las empresas más pequeñas (micro).

Los bancos entrevistados confirmaron estar interesados en competir para ofrecer soluciones completas a las MIPYME, con paquetes de productos de crédito, captación y procesamiento de pagos. 73% de las instituciones encuestadas ofrecen cinco o más productos distintos a sus clientes.

Existe una práctica generalizada de dar crédito a empresas que comprueben por lo menos dos años de operaciones; no hay créditos a emprendedores, salvo que se otorguen cobijados por el programa recientemente lanzado por la Secretaría de Economía. El producto de crédito más común es la línea revolvente sobre capital de trabajo. Aunque no todos los bancos piden garantías para otorgar créditos, para ciertos montos, pueden ser sustituidas por un análisis detallado de la empresa.

No obstante, existen diferencias importantes en las estrategias que siguen los bancos comerciales para atender a las MIPYME, es decir, cuentan con una diversidad de modelos de negocios y estrategias para atenderlas. En esta línea, se agrupan en tres: 1) bancos grandes cuya estrategia es atender al mayor número de clientes vía su red de sucursales o con promotores especializados; 2) bancos de nicho y regionales especializados en ciertos segmentos y que usan las relaciones (*relationship lending*) para atraer clientes, y 3) bancos sin áreas especializadas en atender a las MIPYME, por lo que les ofrecen créditos como extensión natural de sus líneas de negocios tradicionales, a fin de servir a sus clientes actuales.

Por último, las tasas promedio de la banca comercial varían según el tamaño de las empresas: para microempresas se ubican entre 16,3% y 26,8%; para pequeñas empresas, entre 11,1% y 17,3%, y para medianas, entre 8,8% y 13,2%. Como punto de referencia, en 2011 la inflación anual acumulada, medida por el IPC, fue de 3,8%.

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

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

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

El estudio no arroja evidencia de que el origen del capital, en particular el predominio del capital extranjero en la banca comercial, sea un factor que afecte la oferta de crédito a las MIPYME. Los bancos entrevistados, sin importar de donde provenga su capital, no dijeron tener una estrategia diferenciada de atención a las MIPYME.

La opinión acerca del sistema de protección de acreedores no fue favorable entre los bancos entrevistados. Los procesos lentos, los costos, los largos y complicados tiempos de recuperación representan una barrera para la oferta de créditos a las MIPYME. Con respecto a los factores culturales, la informalidad fiscal, la falta de cultura financiera y la cultura de no pago se constituyen como barreras para la oferta de crédito a las MIPYME.

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

El tercer aporte de esta investigación es abrir nuevas líneas de investigación futura. Es necesario evaluar el impacto de las regulaciones particulares, como requerimientos de reservas de los bancos o documentación que deben presentar las empresas, en los niveles de crédito al sector empresarial. En esta línea, hay que estudiar el efecto de la implementación de Basilea III.

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

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

Bibliografía

- Aghion, Phillipe y Patrick Bolton (1997), “A trickle-down theory of growth and development with debt overhang”, *Review of Economic Studies* 64, 151-72.
- Afuah, Allan (1999), “La dinámica de la innovación organizacional” (edición en español de Hardcover), Oxford, University, Buenos Aires.
- Arestis, Philip y otros (2001), “Financial development and economic growth: The role of stock markets”, *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, N° 1.
- Audretsch, David B., Bonte Werner y Prashanth Mahagaonkar (2009), *Financial signalling by innovative nascent entrepreneur*, documento de discussion 7165 del CEPR.
- Avalos, Marcos y Fausto Hernández (2005), *Competencia bancaria en México*, CEPAL, junio, Naciones Unidas.
- Banco Central de Reserva de El Salvador (2010), “Caracterización del crédito bancario en El Salvador: Opciones para su reactivación en épocas de crisis”, Documento de trabajo N° 2010-01, San Salvador.
- Banco de México (2011), “Evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre abril-junio de 2011”, *Comunicado de Prensa del Banco de México*, México.
- Banco Mundial (2011), *Doing Business 2011*, Washington, D. C.
- _____ (2007), *Informality: Exit and Exclusion*, Washington, D. C.
- _____ (2007), *World Governance Indicators*, Washington, D. C.
- _____ (2006), *Doing Business in Mexico*, Washington, D. C.
- _____ (2006), “Mexico country profile 2006”, *Enterprise surveys*, Washington, D. C.
- _____ (1989), *World Development Report*, Oxford University Press, Washington, D. C.
- Banerjee, Abhijit y Andrew Newman (1993), “Occupational choice and the process of development”, *Journal of Political Economy*, N° 101, págs. 274-98.

- Barajas, Adolfo y Roberto Steiner (2002), "Credit stagnation in Latin America", Documento de trabajo, FMI, 02/53, Washington, D. C.
- Bates, D. G. y F. Flog (1990), "Cultural anthropology", 3ª edición, McGraw-Hill, Nueva York.
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt y María Soledad Martínez (2010), "Foreign banks and small and medium enterprises: Are they really estranged?", Banco Mundial, Washington, D. C.
- Beck, Thorsten y Augusto de la Torre (2007), "The basic analytics of access to financial services", *Financial Markets, Institutions and Instruments*, vol. 16, págs. 79-117.
- Beck, Thorsten, Levine Ross y Norman Loayza (2000), "Finance and the sources of growth", *Journal of Financial Economics*, vol. 58, págs. 261-300.
- Bencivenga, Valerie R. y Bruce D. Smith (1991), "Financial intermediation and endogenous growth", *Review of Economic Studies*, vol. 58-2, págs. 195-209.
- Benhabib J. y M. M. Spiegel (2000), "The role of financial development in growth and investment", *Journal of Economic Growth*, vol. 5-4, págs. 341-360.
- Berger, Allen N. y Gregory F. Udell (2006), "Universal banking and the future of small business lending", en Anthony Saunders e Ingo Walter (edit.), *Financial System Design: The Case for Universal Banking*, Irwin (Richard D.), Burr Ridge, IL, págs. 559-627.
- _____ (2005), "A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises", documento de investigación 3795 del Banco Mundial, Washington, D. C.
- _____ (1990), "Collateral, loan quality, and bank risk", *Journal of Monetary Economics*, vol 25, págs. 21-42.
- Bittencourt, Manoel (2010), "Financial development and economic growth in Latin America: Is schumpeter right?", *Working Papers* 191, Economic Research Southern Africa.
- Blanco, Luisa (2010), "The finance-growth link in Latin America revisited and the role of institutions as a source of finance, disponible en: <SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1672839>>.
- Borio, Claudio, C. Furfine, y P. Lowe (2001), "Procyclicality of financial systems and financial stability", documento de trabajo 1, Bank for International Settlements, Basilea, Suiza.
- Caporale Guglielmo María y otros (2009), "Financial development and economic growth: Evidence from ten new EU members", documento de discusión del DIW Berlín.
- Cárdenas Sánchez, Enrique (2010), "La reestructuración económica de 1982 a 1994", en Clara García Ayuardo, Ignacio Marván Laborde y Erika Pani (coord.), *Historia crítica de las modernizaciones en México*, FCE-CIDE, México.
- Carpenter, Robert (2011), "Banking regulations post-crisis and their effect on SME lending", Banco de la Reserva de Richmond, Estados Unidos.
- Castañeda, Gonzalo y Clemente Ruiz (2006), "Los avances y los asuntos pendientes para la profundización de los servicios financieros en México", en Paulina Beato y Pablo Adrián (coord.), *La extensión del crédito y los servicios financieros*, Secretaría General Iberoamericana, Madrid.
- Chandavarkar, Anand (1992), "Of finance and development: Neglected and unsettled questions", *World Development*, vol. 20-1, págs. 133-142.
- Clarke, George, R. Cull y M. Martínez Pería (2006), "Foreign bank participation and the access to credit across firms in developing countries", *Journal of Comparative Economics*, vol. 34, págs. 774-795.
- CONCANACO, ITESM (2011), "Diagnóstico y recomendaciones para facilitar el acceso a las PYMES a tasas competitivas", México.
- Cooley, Thomas F. y Bruce D. Smith (1998), "Financial markets, specialization, and learning by doing", *Research in Economics*, vol. 52, págs. 333-361.
- Dabla-Norris, Era y Junko Koeda (2008), "Informality and bank credit: Evidence from firm-level data", FMI, Washington, D. C.
- Dam, Kenneth (2006), "Credit markets, creditors rights and economic development", documento de trabajo 281 del *Chicago John Olin and Economics*.
- De la Torre, Augusto, M. Martínez Pería, y S. Schmukler (2008), *Bank Involvement with SME: Beyond Relationship Lending*, documento de investigación 4649 del Banco Mundial.
- Dornbusch, Rudiger y Alejandro Reynoso (1989), "Financial factors in economic development", *The American Economic Review*, vol. 79-2, págs. 204-209.
- Eschenbach, Félix (2004), "Finance and growth: A survey of the theoretical and empirical literature", documento de discusión TI2004-039/2 del Instituto Tinbergen.
- FELABAN (Federación Latinoamericana de Bancos) (2007), *¿Qué sabemos sobre bancarización en América Latina?*, Caracas.

- _____ (2007), “Tracking sobre la predisposición de las entidades financieras de Latinoamérica y Caribe para la financiación de las pequeñas y medianas empresas”, Caracas.
- Fisman, Raymond e Inessa Love (2004), “Financial development and growth in the short and long run”, documento de trabajo 3319 del Banco Mundial, Washington, D. C.
- Foro Económico Mundial (2011), “Reporte Mundial de Competitividad 2011-2012”, Ginebra.
- Freeman Chris y Luc Soete (1997), “The economics of industrial innovation, 3rd edition”, *MIT Press Books*, edition 3-1.
- Galindo Arturo y Alejandro Micco (2004), “Creditor protection and financial markets: empirical evidence and implications for Latin America”, *Economic Review*, Reserva Federal de Atlanta.
- Galor, Oded y J. Zeira (1993), “Income Distribution and Macroeconomics”, *Review of Economic Studies*, vol. 60, págs. 35-52.
- Garmendia, Gonzalo (2006), “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento: Situación en América Latina y el Caribe”, Red Iberoamericana de Garantías, X Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía y Financiamiento para la Micro y Pyme, Castilla y León, España.
- Garrido, Celso y Francisco Prior (2006), *Bancarización y microfinanzas. Sistemas financieros para las MIPYMES como un dilema central para el desarrollo económico de México*, Editorial Porrúa, México, D. F.
- Garrido, Celso (2005), *Desarrollo económico y procesos de financiamiento en México*, Siglo Veintiuno Editores, México.
- Greenwood, Jeremy y Boyan Jovanovic (1990), “Financial development, growth and the distribution of income”, *Journal of Political Economy*, vol. 98-5, págs. 1076-1107.
- Greenwood, Jeremy y Bruce Smith (1997), “Financial markets in development and the development of financial markets”, *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 21-1, págs. 145-181.
- Grupo DFC (2002), “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”, Washington, D. C.
- Haber, Stephen (2005), “Mexico’s experiments with bank privatization and liberalization, 1991-2003”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 29, págs. 2325-2353.
- _____ (2006), “Por qué importan las instituciones?: La banca y el crecimiento económico en México”, *El Trimestre Económico*, vol. 73, págs. 429-478..
- Habibullah, Muzafar Shah y Yoke-Kee Eng (2006), “Does financial development cause economic growth? A panel data dynamic analysis for the Asian developing countries”, *Journal of the Asian Pacific Economy*, vol.11-4, págs. 377-393.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C. (2011), *Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México*, México.
- INEGI (Instituto Nacional de Geografía y Estadística) (2009), “Censos económicos”, México.
- Juglar, Clément (1862), “Des crises commerciales et de leur retour périodique en France”, en Angleterre et aux États-Unis, Paperback, *Adamant Media Corporation*.
- Kendall, Jake (2009), “Local financial development and growth”, *Policy Research Working Paper N° 4838*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- Lecuona, Valenzuela Ramón (2009), “El financiamiento a las PYMES en México, 2000-2007: el papel de la banca del desarrollo”, CEPAL, *Serie Financiamiento del Desarrollo N° 207*, Santiago de Chile.
- Leitao, Nuno (2010), “Financial Development and Economic Growth: A Panel Data Approach”, *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII-10(551), págs. 15-24.
- Levine, Ross (1997), “Financial development and economic growth: views and agenda”, *Journal of Economic Literature*, vol. 35-2, págs. 688-726.
- Levy, Santiago (2008), “Buenas intenciones, malos resultados: Política social, informalidad y crecimiento económico en México”, en la VIII Reunión sobre Estadística Pública: Modelos para el Desarrollo de los Sistemas Nacionales de Estadística en Latinoamérica y el Caribe.
- Lucas, Robert (1988), “On the mechanics of economic development”, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22-1, págs. 3-42.
- Luthria, M. (2002), “Supporting technology generation and diffusion at the firm level”, en I. Nabi y M. Luthria (edit.), *Building Competitive Firms*, págs. 98-117, Banco Mundial, Washington, D. C.
- Malhotra Mohini y otros (2006), *Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- McKinnon, Ronald I. (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Brookings Institution, Washington, D. C.
- Monferra, Stefano y Gabriele Sampagnaro (2011), “The role of relationship lending and lender-borrower distance during financial crisis”, documento de trabajo, Universidad de Nápoles, Italia.

- Pavón, Lilianne (2010), "Financiamiento a las microempresas y las PYMES en México (2000-2009)", *Serie Financiamiento del Desarrollo*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Pino, Hidalgo Enrique (2002), "Financiamiento para la pequeña empresa: Una aproximación desde la sociedad civil", *Comercio Exterior*, vol. 52-5.
- O'Sullivan (2005), "Finance and innovation", en J. Fagerberg y otros, *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press, Reino Unido, págs. 240-265.
- Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales (1980), "Financial dependence and growth", *American Economic Review Journal*, vol. 88-3, págs. 559-86.
- Rodríguez, Javier y Javier Santiso (2008), *Banking on Democracy: The Political Economy of International Private Bank Lending in Emerging Markets*, documento 12907 del MPRA, Universidad de Munich, Alemania.
- Saci, Karima, Gianluigi Giorgioni y Ken Holden (2009), "Does financial development affect growth?", *Applied Economics*, vol. 41-13 págs. 1701-1707.
- Secretaría General Iberoamericana (2006), *La extensión del crédito y los servicios financieros*, Madrid.
- Sirri, Erik R. y Peter Tufano (1995), "The economics of pooling", en Dwight B. Crane y otros, *The global financial system: A functional perspective*, Harvard Business School Press, Boston, págs. 81-128.
- Soriano, Claudio (2005), "El 80% de las PYMES fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años. ¿Por qué?", disponible en <gestiopolis.com>.
- Stiglitz, Joseph (1989), "Financial markets and development", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 5-4, págs. 55-68.
- Stiglitz, Joseph y Andrew Weiss (1981), "Credit rationing in markets with imperfect information", *American Economic Review*, vol. 71, págs. 393-410.
- Suárez Dávila, Francisco (2010), *La reprivatización bancaria fracasada: tragedia nacional en 3 actos*, Centro de Estudios Espinosa Yglesias, México.
- The Economist Intelligence Unit (2009), "Mexico Country Finance", *The Economist*.
- The World Bank Group, (2007), *Doing Business in Mexico 2007*, Washington, D. C.
- Tovilla, Carlos M. (2002), "Las Garantías de crédito en México", *Comercio Exterior*, vol. 52-7.

Anexo

Anexo

Cuestionario de créditos a MIPYME - oferta

I. ESTRATEGIA DE ATENCIÓN A LAS MIPYME

1. ¿Podría describir los criterios generales que usa su Banco para definir cada uno de los segmentos indicados en su cartera empresarial? (Señalar las que utilice el banco)

| Segmentos | ¿Usa esta clasificación? | Tamaño del cliente en ventas (en pesos) | Tamaño del cliente en activos (en pesos) | Tamaño del cliente en número de empleados : | Tamaño del crédito (en pesos) |
|----------------------|--------------------------|---|--|---|-------------------------------|
| 1. Microempresas | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 2. Pequeñas empresas | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 3. Medianas empresas | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 4. Grandes empresas | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 5. MIPYME | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 6. OTRA (.....) | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |
| 7. OTRA (.....) | <input type="checkbox"/> | \$ | \$ | | \$ |

Notas:

2. Definiendo a las MIPYME como las "Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ", ¿cuál es la participación de la cartera de créditos a MIPYME en la cartera total del Banco?

| | |
|---|----|
| Tamaño total de la cartera a las MIPYME: | \$ |
| Participación en el monto total de la cartera comercial para actividades empresariales: | % |
| Número total de créditos otorgados a MIPYME: | |
| Participación en el número de créditos comerciales para actividades empresariales: | % |

Notas:

3. ¿Qué factores tanto positivos como negativos influyen la participación del crédito a las MIPYME en el monto total de la cartera empresarial de su Banco? Por favor señale con una X estos factores

| | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Relaciones cercanas con los empresarios | <input type="checkbox"/> Falta de opciones rentables |
| <input type="checkbox"/> Marca, reputación, reconocimiento | <input type="checkbox"/> Los créditos a las MIPYME son muy riesgosos |
| <input type="checkbox"/> Políticas internacionales del Banco | <input type="checkbox"/> Características de la Economía Mexicana |
| <input type="checkbox"/> Baja competitividad de las MIPYME | <input type="checkbox"/> Alta concentración en las industrias |
| <input type="checkbox"/> Otros, por favor indique si son positivas o negativas: | |
| <input type="checkbox"/> | |

Notas:

4. ¿Determina su Banco algún tipo de objetivo o meta para la colocación de créditos a las MIPYME y/o alguno de sus segmentos (Micro, Pequeña, Mediana) para 2011? Si no es el caso, pase a la pregunta 6.

- Sí
 No

Notas:

5. ¿Podría indicar los objetivos de 2011 de los créditos a PYMES en su Banco (en caso de que existan)?

| Segmentos | Monto objetivo a colocar (pesos) en 2011 | Porcentaje total de créditos a otorgar a diciembre 2011 | Número de créditos a otorgar: (si aplica) | Otros objetivos utilizados (especifique) |
|-----------|--|---|---|--|
| MIPYME | \$ | % | | |

Notas:

6. ¿Qué tipos de productos ofrece su Banco a las MIPYME? Por favor señale con una X todos los productos ofrecidos por su Banco

- Líneas de crédito revolventes
 Créditos de corto plazo o capital de trabajo
 Créditos para inversiones de envergadura (compra de maquinaria y equipo, por ejemplo)
 Tarjetas de crédito especializadas para negocios
 Tarjetas de crédito personal a nombre del empresario
 Inversiones en Tesorería
 Pago de Nómina
 Créditos de Nómina
 Cuentas de Cheque (moneda nacional y en dólares)
 Servicios de Cambio de Divisas
 Otros, por favor especifique:

Notas:

7. ¿Conoce el monto de tarjetas de crédito personales cuyo destino o uso es el financiamiento de actividades empresariales de las MIPYME?

- Sí
 No

Indique el porcentaje de su cartera de tarjetas de crédito que se usan de esta forma: %

¿Cómo identifica si un crédito al consumo se usa para fines empresariales?:

Notas:

II. MODELO DE NEGOCIOS DEL BANCO RELACIONADO CON LAS MIPYME

8. ¿Considera que su Banco atiende el segmento de las MIPYME de forma distinta que a otros negocios?

- Sí
 No

¿Por qué?:

Notas:

9. ¿Cuenta el Banco con una unidad de negocios especializada que atienda el crédito a las MIPYME?

- Sí
 No

En caso afirmativo, ¿Cuál es el nombre esta unidad de negocios?:

En caso afirmativo, ¿De qué división o área depende esta unidad de negocios?:

Notas:

10. ¿Existe un comité o grupo que tome las decisiones de crédito a las MIPYME?

- Sí
 No

En caso afirmativo, ¿Cuál es el nombre de este comité o grupo?:

En caso afirmativo, ¿Qué unidades de negocios participan en el mismo?:

Notas:

11. A continuación se muestran una serie de actividades que podrían ser realizadas por su Banco con el objeto de otorgar y monitorear un crédito a las MIPYME. Por favor indique con una X quienes son las unidades de negocios involucradas en la ejecución de cada una de estas actividades, en caso de que el Banco las lleve a cabo:

| Actividades | Unidad corporativa central | Unidad de negocios a las MIPYME | Unidad regional o estatal | Sucursales | Servicios subcontratados con terceros | Alianza estratégica con socio |
|---|----------------------------|---------------------------------|---------------------------|--------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|
| Planificación y programación de objetivos anuales | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Determinación de políticas y procesos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Mercadeo y publicidad a clientes de las MIPYME | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

(continúa)

(conclusión)

| Actividades | Unidad corporativa central | Unidad de negocios a las MIPYME | Unidad regional o estatal | Sucursales | Servicios subcontratados con terceros. | Alianza estratégica con socio |
|---|----------------------------|---------------------------------|---------------------------|--------------------------|--|-------------------------------|
| Originación del crédito (previo a su análisis y aprobación) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Análisis de riesgos y determinación de tasas | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Aprobación del crédito | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Otorgamiento de fondos | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Monitoreo de desempeño | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Cobranza (créditos vigentes) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Cobranza (créditos vencidos) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Litigación por incumplimiento | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Notas:

12. Por favor indique el número de empleados que su Banco tiene asignados exclusivamente a atender a las MIPYME (no considerar empleados en áreas de servicio como Tecnología de la Información, Jurídico, etc.)

| Nivel jerárquico | Número de empleados | Antigüedad promedio del personal |
|---|---------------------|----------------------------------|
| Altos directivos | | |
| Gerentes de nivel intermedio | | |
| Personal operativo a nivel central | | |
| Personal en sucursales que atiende a las MIPYME | | |
| Servicios subcontratados con terceros y alianzas estratégicas | | |
| Otros | | |
| Total | | |

Notas:

13. ¿Qué tan importante considera su Banco la continuidad del personal en el otorgamiento de créditos a las MIPYME? Por favor señale en una escala de 1 a 5, siendo 5 el más importante y 1 nada importante

| | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|

Notas:

14. ¿Reciben sus empleados capacitación especializada para atender créditos a las MIPYME?

- Sí
 No

En caso afirmativo, ¿Con qué frecuencia reciben dicha capacitación?:

Los empleados reciben _____ horas de capacitación al año para atender las MIPYME.

En caso afirmativo, ¿La capacitación es interna o externa?:

- Interna | Externa
-

Notas:

15. ¿Qué tan intensa considera que es la competencia entre Instituciones Financieras para colocar un crédito con las MIPYME? Por favor señale en una escala de 1 a 5, siendo 5 el muy intensa y 1 nada intensa

- 5 4 3 2 1
-

Notas:

16. ¿Podría estimar el tamaño total del mercado mexicano de créditos a las MIPYME?

- Sí
 No

Tamaño total estimado del mercado

_____ millones de pesos

¿A cuánto asciende la participación de mercado de su Banco?

_____ %

Notas:

17. ¿Podría estimar un rango promedio de tasa de interés (incluyendo comisiones) al que se otorga un crédito a una MIPYME en el mercado? (a la fecha del levantamiento de la encuesta).

| Microempresas | | | Pequeñas empresas | | | Medianas empresas | | |
|---------------|---|---|-------------------|---|---|-------------------|---|---|
| Entre | y | % | Entre | y | % | Entre | y | % |

¿Cuáles son y a cuánto ascienden las comisiones que su Banco normalmente cobra en un crédito a las MIPYME?

¿Cuál es la tasa de interés promedio en el mercado para el otorgamiento de un crédito MIPYME?

_____ %

Notas:

18. Por favor señale quiénes son las 5 instituciones financieras que más compiten con su Banco en el otorgamiento de créditos a las MIPYME. Por favor liste en orden de competencia con su Banco (de mayor competitividad a menor competitividad)

- 1.
 - 2.
 - 3.
 - 4.
 - 5.
-

Notas:

19. ¿Cómo definiría en grandes rasgos la estrategia competitiva de su Banco con respecto a las MIPYME?

- Nuestro Banco busca colocar la mayor cantidad de créditos para las MIPYME y volverse el líder en este segmento.
- Nuestro Banco busca atender un nicho específico (regional, sectorial, etc.) en el mercado de las MIPYME por ser atractivo.

¿Podría describir ese nicho?

- Por favor resuma la estrategia que sigue su Banco:
-

Notas:

20. Por favor califique de 1 a 5 aquellos rubros donde usted considere que su Banco cuenta con una ventaja competitiva contra otras instituciones en lo que respecta al crédito a las MIPYME. Considere 5 aquellos donde tiene una mayor ventaja competitiva y 1 donde menos. Señale en "Otros" si considera que cuenta con otras ventajas no listadas.

Costos de otorgamiento de crédito

Red de sucursales

Relaciones cercanas con empresarios y asociaciones

Reconocimiento del banco como otorgante de crédito (Reputación)

Otros productos ofrecidos junto con el crédito

Conocimiento de las necesidades de sectores/industrias

Modelo de negocios

Otros:

Notas:

21. ¿Cuál de los siguientes modelos de negocios para otorgar crédito a las MIPYME le resulta más atractivo?

- Establecer relaciones locales, cercanas y de largo plazo con los empresarios.
- Sustentar en tecnologías de la información y modelos de riesgo crediticio el otorgamiento de créditos a quien lo solicite en las sucursales.
- Otros:

¿Por qué escogería el anterior?

Notas:

22. ¿A través de qué canal o medio se acercan primordialmente las MIPYME a solicitar créditos a su Banco?

- Acercamiento en sucursal
- Contactos con altos Directivos a nivel central
- A través de programas del Gobierno Federal o Estatal
- Referencia de otros empresarios que ya son clientes
- Relación cercana con ejecutivos de cuenta
- Otros, por favor indique:
-
-
-

Notas:

23. ¿El modelo de negocio que su Banco sigue en México para las MIPYME es distinto del que sigue en otros países? Responda si su Banco es parte de una institución financiera internacional. En caso contrario pase a la pregunta 24.

- Sí
 No

¿Podría describir a grandes rasgos las diferencias?

Notas:

24. ¿El modelo de negocio que su Banco sigue es distinto que el que siguen sus competidores?

- Sí
 No

¿Por qué?

Notas:

25. Por favor indique con una X los sectores que su Banco financia con créditos a las MIPYME y estime el porcentaje aproximado de participación y el monto de su cartera otorgado a las MIPYME

| | | | |
|--------------------------|--|---|----|
| <input type="checkbox"/> | Agropecuario, Ganadería, Pesca y Caza | % | \$ |
| | Industrial | | |
| <input type="checkbox"/> | Manufactura | % | \$ |
| <input type="checkbox"/> | Construcción | % | \$ |
| <input type="checkbox"/> | Otras Industrias Primarias (electricidad, minería, petróleo) | % | \$ |
| | Servicios | | |
| <input type="checkbox"/> | Comercio | % | \$ |
| <input type="checkbox"/> | Comunicaciones y transportes | % | \$ |
| <input type="checkbox"/> | Hoteles y restaurantes | % | \$ |
| <input type="checkbox"/> | Otros servicios | % | \$ |

Notas:

26. Por favor indique con una X las zonas geográficas que su Banco prefiere financiar y estime un % aproximado de concentración de su cartera de éstos créditos

| | | |
|--------------------------|--|---|
| <input type="checkbox"/> | Noreste (Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas) | % |
| <input type="checkbox"/> | Noroeste (Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Durango) | % |
| <input type="checkbox"/> | Occidente (Colima, Nayarit, Michoacán, Jalisco) | % |
| <input type="checkbox"/> | Oriente (Hidalgo, Puebla, Tlaxcala, Veracruz) | % |
| <input type="checkbox"/> | Centro-norte (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Zacatecas) | % |
| <input type="checkbox"/> | Distrito Federal, Estado de México y Morelos | % |
| <input type="checkbox"/> | Sureste (Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo) | % |
| <input type="checkbox"/> | Suroeste (Guerrero, Oaxaca y Chiapas) | % |

Notas:

III. CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS DEL NEGOCIO DE CRÉDITOS A LAS MIPYME

27. Por favor indique cuáles son los criterios mínimos que su Banco considera para otorgar créditos MIPYME

| Objetivos | Criterio utilizado |
|--|--------------------|
| Nivel mínimo de activos, ventas y empleados | Pesos o empleados |
| Antigüedad mínima de la empresa | Años |
| Los dueños/empresarios son clientes del Banco | Sí/No |
| Negocios apoyados por una incubadora de empresas | Sí/No |
| Los servicios ofrecidos por el acreditado se enfocan en un segmento socioeconómico alto/medio/bajo | Segmento A/B/C/D |
| La MIPYME es dominante en su mercado/industria/región | Sí/No |
| Otros | |
| Otros | |

Notas:

28. ¿Considera que sea un obstáculo relevante para el otorgamiento de crédito a una MIPYME el entorno de competencia que ésta enfrenta? Por favor señale en una escala de 1 a 5, siendo 5 muy relevante y 1 nada relevante.

| | | | | |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |
|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|

Notas:

29. ¿Considera su Banco que la mayoría de las MIPYME compiten en mercados donde está presente una o varias empresas grandes y dominantes, lo que limita seriamente su potencial de crecimiento?

- Sí
 No

Señale con una X los sectores donde lo anterior es más evidente:

- Agropecuario, ganadería, pesca y caza
 Industrial
 Manufacturas
 Construcción
 Otras Industrias Primarias (electricidad, minería, petróleo)
 Servicios
 Comercio
 Comunicaciones y transportes
 Hoteles y restaurantes
 Otros servicios

Notas:

30. ¿Considera su Banco que existan otras barreras significativas a la competencia que enfrenta una MIPYME?

- Sí
 No

¿Podría describir esas barreras?

Notas:

31. ¿Si el entorno de competencia económica fuera más favorable para una MIPYME, su Institución incrementaría el otorgamiento de créditos a las MIPYME?

- Sí
 No

Notas:

32. ¿Considera su Banco el desempeño de las variables macroeconómicas en la determinación de objetivos y el otorgamiento de créditos a las MIPYME?

- Sí
 No

¿Podría describir cómo se utiliza brevemente?

¿Podría describir si existe alguna diferencia con respecto a cómo se usan las mismas variables para grandes empresas?

Notas:

33. En caso afirmativo, por favor indique con una X las variables macroeconómicas que afectan en mayor medida la decisión de otorgar crédito a las MIPYME:

| Variable | Esperado en 2011 | Observado en 2010 |
|---------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Crecimiento del PIB | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Inflación | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Tasa de Interés Interbancaria | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Probabilidad de una crisis financiera | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Otros: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Notas:

34. ¿Describa una experiencia donde considere que las variables macroeconómicas frenaron el otorgamiento de créditos a las MIPYME? (Por ejemplo, la crisis de 1994-1995)

Notas:

35. ¿En su opinión, qué tan significativos han sido los cambios al modelo de negocios que ha experimentado el Banco en el otorgamiento a las MIPYME para las siguientes etapas? Por favor señale en una escala de 1 a 5, siendo 5 muy importante y 1 nada importante

| | | | | | |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Nacionalización de la Banca (1982 a 1991) | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |
| Privatización de la Banca (1992-1995) | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |
| Crisis financiera y económica de 1995 | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |
| Adquisición de su Banco por una institución financiera internacional (sólo si aplica para su Banco) | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 1 |

Notas:

36. ¿Cuál ha sido el efecto de la crisis de 2008 sobre su percepción o visión con respecto al segmento de las MIPYME?

- La crisis es un shock transitorio y a pesar de que afecta la rentabilidad del negocio de MIPYME, el banco tiene intención de seguir apostando al segmento de las MIPYME.
- La crisis ofrece una buena oportunidad para que el banco afiance y profundice su involucramiento con las MIPYME.
- El segmento de las MIPYME sigue siendo rentable (a pesar de la crisis) y el banco continuará atendiéndolo.
- El banco percibe a las MIPYME como un segmento de alto riesgo y reducirá su exposición.
- El banco percibe el segmento MIPYME como saturado y aprovecha la crisis para disminuir su exposición.
- El modelo utilizado por el banco para atender a las MIPYME necesita ser revisado de manera significativa.
- El interés del banco en atender a las MIPYME depende directamente del grado de apoyo que el gobierno brinde al segmento, ya sea a través de subsidios, garantías, líneas de créditos, etc.
- Otros efectos (por favor aclare):

Notas:

37. ¿Podría estimar la participación de los costos de transacción como proporción del monto otorgado de crédito a una MIPYME? (los costos de transacción se refieren a todos los costos y gastos incurridos por la institución para concretar un contrato de crédito, excluyendo el costo por el fondeo y las pérdidas por incumplimiento y sus componentes se listan en la pregunta 38)

Como porcentaje del monto otorgado de crédito por el Banco: %

Como comparativo, ¿podría estimar la participación de los costos de transacción en un crédito a una empresa grande?: %

Notas:

38. Estime el peso relativo de las siguientes actividades como porcentaje de los costos de transacción

| | |
|---|---|
| Mercadeo y originación de crédito | % |
| Análisis, aprobación y otorgamiento del crédito | % |
| Monitoreo de resultados y cobranza de créditos | % |
| Cobranza de créditos con incumplimientos | % |
| Litigio para cobro de créditos vencidos | % |
| Otros | % |

Notas:

39. ¿Cuál es el monto de un crédito a las MIPYME abajo del cual no es rentable para su Banco otorgar?

Monto mínimo: \$ pesos

Notas:

40. Señale con una X qué tanto más rentable, riesgoso y costoso es un crédito MIPYME que el crédito a una empresa grande

| | El crédito MIPYME es menos | El crédito MIPYME es igual de | El crédito MIPYME es más |
|-----------|----------------------------|-------------------------------|--------------------------|
| Rentable: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Riesgoso: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Costoso: | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Notas:

41 ¿Consulta su Banco a una Sociedad de Información Crediticia para obtener información de una MIPYME y/o de sus accionistas/dueños?

- Sí
 No

¿A quién consulta? :

¿Cómo usa el Banco la información? :

Notas:

42. ¿Qué tan confiable es la información de los burós de crédito para otorgar crédito y dar seguimiento a la cartera de las MIPYME? Por favor señale en una escala de 1 a 5 siendo 5 muy confiable y confiable y 1 nada confiable

- 5 4 3 2 1

¿Qué campos de información son los más útiles? :

Notas:

43. ¿Considera el Banco que la base de datos de las Sociedades de Información Crediticia provee de suficiente información sobre una MIPYME para determinar su perfil de riesgo adecuadamente?

- Sí
 No

¿Por qué? :

Notas:

44. ¿La existencia de un buen perfil crediticio de la MIPYME o su dueño en alguna SIC es sustituto de solicitar garantías financieras o prendarias para la decisión de otorgar el crédito?

- Sí
 No

¿Por qué? :

Notas:

45. ¿Usa su Banco modelos de calificación de créditos para el otorgamiento de créditos a las MIPYME? (Considerar únicamente los modelos utilizados para la decisión de otorgamiento de crédito y no los cálculos requeridos por la CNBV para la estimación de reservas y requerimientos de capital)

- Sí

¿Qué peso tiene en la decisión de otorgar un crédito el resultado del modelo de calificación?

%

- No (Pase a la pregunta 49)
-

Notas:

46. Por favor señale las características de los modelos de calificación de créditos para el otorgamiento de un crédito en su Banco con una X

- El modelo se aplica para todas las MIPYME sin determinar su sector
- Los modelos distinguen entre distintos sectores
- Se recolectan variables de los burós de crédito
- Se usan primordialmente variables de fuentes públicas de información
- Se usan primordialmente variables de fuentes internas dentro del Banco
- Se usan variables provistas por los clientes
- Se califica sólo a la MIPYME
- Se califica sólo al dueño/empresario
- Se califica tanto al dueño/empresario como a la MIPYME
- Otros:

Notas:

47. Por favor especifique las variables más utilizadas en los modelos de calificación de créditos para el otorgamiento de un crédito en su Banco

| | |
|---|---|
| 1 | 5 |
| 2 | 6 |
| 3 | 7 |
| 4 | 8 |

Notas:

48. En los modelos de calificación crediticia de otorgamiento al crédito, ¿qué tan importante es la información de la MIPYME comparada con la del dueño/empresario? Por favor indique con una X

- La información de la MIPYME es tan importante como la del dueño/empresario
- La información de la MIPYME es más importante que la información del dueño/empresario
- La información de la MIPYME es menos importante que la información del dueño/empresario
- Si depende, por favor especifique:

Notas:

49. Si su Banco no utiliza modelos de calificación crediticia para el otorgamiento de créditos, ¿el análisis de crédito depende de estimaciones cualitativas?

- Sí
- No
- En caso afirmativo, ¿qué enunciado mejor describe la forma como su Banco califica el riesgo crediticio?
- Calificación de la calidad de la administración de la MIPYME
- Análisis de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en la MIPYME
- Grado de informalidad y cultura de pago de la MIPYME
- Otro, por favor especifique:

Notas:

50. Si su Banco no utiliza modelos de calificación crediticia para el otorgamiento de créditos, ¿el análisis de crédito depende de estimaciones cuantitativas?

- Sí
 No

En caso afirmativo, ¿cuáles de las siguientes variables usa su Banco?

- Análisis financiero de la MIPYME
 Proyección de indicadores sectoriales
 Proyecciones financieras de la MIPYME
 Análisis financiero del dueño/empresario de la MIPYME
 Otro, por favor especifique:

Notas:

51. ¿Para determinar las tasas de interés a la que se otorga un crédito a las MIPYME, se modelan las pérdidas esperadas por incumplimiento de la cartera?

- Sí
 No

Notas:

52. ¿Qué tan importante son para su Banco las garantías que ofrezca la MIPYME para la aprobación de un crédito? Por favor señale en una escala de 1 a 5, siendo 5 muy importante y 1 nada importante

5 4 3 2 1

Notas:

53. ¿A cuánto asciende la cartera con garantías de las MIPYME como participación de la cartera de su Banco?

Porcentaje de la cartera comercial con actividades empresariales a las MIPYME de su Banco que cuenta con garantías prendarias %

Porcentaje de la cartera comercial con actividades empresariales a las MIPYME de su Banco que cuenta con garantías del gobierno: %

Porcentaje de la cartera comercial con actividades empresariales a las MIPYME de su Banco que cuenta con otras garantías: %

Por favor especifique esas otras garantías:

Número de créditos de las MIPYME que cuentan con algún tipo de garantía:

Monto total del crédito a las MIPYME que cuentan con algún tipo de garantía: \$

Valor estimado de las garantías otorgadas en créditos a las MIPYME: \$

%

Notas:

54. ¿Podría indicar las características generales de los créditos con garantías en su Banco por segmento indicado?

| Segmentos | ¿Se requiere que el acreditado ponga una garantía? | Porcentaje de la cartera que cuenta con una garantía | Garantía requerida como porcentaje del crédito | ¿Se aceptan garantías mobiliarias? ¿Qué tipo es aceptable? | ¿Qué tipo de garantías inmobiliarias son aceptables? | ¿Qué otras garantías son aceptables? |
|---------------------------|--|--|--|--|--|--------------------------------------|
| Micro y pequeñas empresas | | | | | | |
| Empresas medianas | | | | | | |

Notas:

55. En el caso de que los requerimientos de garantía sean mayores para las MIPYME que para las empresas grandes ¿Podría indicar los 5 factores que más lo explican? Por favor indique con 5 el de mayor importancia y 1 el de menor importancia

Las MIPYME son más inestables

Las MIPYME son más informales (no pagan sus impuestos y obligaciones ante el IMSS y el INFONAVIT, quedan mal con sus acreedores, cuentan con una contabilidad deficiente, etc.)

Las MIPYME tienen un peor equipo administrativo

Es más difícil evaluar a una MIPYME

El proceso legal contra incumplimientos es más difícil con las MIPYME. Explique por qué:

Las garantías de una MIPYME son más difíciles de ejecutar en caso de un incumplimiento

Otro, especifique por favor:

Otro, especifique por favor:

Otro, especifique por favor:

Notas:

56. Por favor liste los programas del Gobierno Federal que le sean familiares y que afecten directa o indirectamente la provisión de garantías a las MIPYME, opinando sobre su utilidad y facilidad de obtención. Por favor califique en un rango de 1 a 5, donde 5 representa que es muy importante y 1 donde es poco o nada importante (indique con 0 si no lo conoce).

| Programas | Utilidad | Facilidad de obtención | Monto de la cartera bajo este programa |
|---|----------|------------------------|--|
| Programa de garantías a las MIPYME de NAFIN | | | \$ |
| Otros: | | | \$ |
| | | | \$ |
| | | | \$ |

Notas:

57. ¿Podría indicar con una X en general si las garantías del Gobierno Federal favorecen más, igual o menos a las MIPYME que a las empresas grandes?

- Las garantías del Gobierno Federal favorecen más a una MIPYME que una empresa grande
- Las garantías del Gobierno Federal favorecen igual a una MIPYME que una empresa grande
- Las garantías del Gobierno Federal favorecen menos a una MIPYME que una empresa grande

¿Por qué?

Notas:

58. Por favor indique con una X cómo compara las garantías del Gobierno Federal contra una garantía prendaria en el desempeño crediticio de la cartera:

- Las garantías del Gobierno Federal son preferibles a las garantías prendarias
- Las garantías del Gobierno Federal son menos preferibles a las garantías prendarias
- Las garantías del Gobierno Federal son igual de preferibles a las garantías prendarias

¿Por qué?

Notas:

59. Por favor califique en una escala de 1 a 5 la facilidad de ejercer las garantías prendarias de un crédito a las MIPYME en caso de incumplimiento, siendo 5 muy fácil y 1 muy difícil

- 5 4 3 2 1

¿Por qué?

Notas:

60. Por favor complete las frases con respecto a su experiencia con el crédito a las MIPYME:

| | |
|--|---|
| Porcentaje de créditos a las MIPYME que caen en incumplimiento (cartera vencida) | % |
| Porcentaje de garantías relacionadas con estos créditos vencidos que son exitosamente ejercidas: | % |

Notas:

61. ¿Existen diferencias en las tasas de morosidad de créditos a las MIPYME cuando cuentan con garantías prendarias, garantías del Gobierno Federal o no tienen garantías?

- Sí
- No

En caso afirmativo, ¿cuál es el crédito con garantía con mayor tasa de morosidad? Por favor indique los tres rubros con una escala de 1 a 3 donde 3 es el de mayor tasa de morosidad y 1 el de menor tasa.

Los créditos con garantías prendarias

Los créditos con garantías del Gobierno Federal

Los créditos sin garantías

Notas:

62. Por favor califique en una escala de 1 a 5 la utilidad que tiene o tendrá, para el otorgamiento de créditos a las MIPYME, del nuevo Registro de Garantías Mobiliarias, siendo 5 muy útil y 1 nada útil

5 4 3 2 1

Notas:

63. ¿Tiene pensado usar el Registro de Garantías Mobiliarias cuando esté vigente?

Sí
 No

¿Por qué?

Notas:

64. ¿A partir de qué plazo de morosidad su Banco busca la reestructuración o recuperación de un crédito por medios legales?

meses

Notas:

65. ¿Cuál es el monto recuperado en promedio de un crédito a las MIPYME como porcentaje del saldo insoluto en caso de un incumplimiento?

Estimación (Rango Normal)

De a %

Notas:

66. ¿Cuál el tiempo promedio que toma el proceso de recuperación de un crédito a las MIPYME en incumplimiento?

Estimación (Rango Normal)

De a meses

Notas:

67. ¿A cuánto ascienden los costos promedio de recuperación como porcentaje de un crédito en incumplimiento para las MIPYME?

Estimación (Rango Normal)

De a %

Notas:

68. ¿Qué porcentaje de los créditos MIPYME vencidos y en vías de recuperación legal son vendidos y/o gestionados por instituciones especializadas de cobranza para lidiar con los acreditados?

Porcentaje de los créditos vencidos son gestionados por una institución especializada de cobranza (representando al Banco) %

Porcentaje de los créditos vencidos que son vendidos a una institución especializada de cobranza (dejan de formar parte de los activos del Banco) %

Notas:

69. ¿Son efectivos las leyes o reglamentos que se aplican para llevar a cabo una acción legal de recuperación contra una MIPYME? Califique en una escala de 1 a 5 en general si las leyes o reglamentos son útiles para garantizar los derechos de cobro de su Banco, siendo 5 muy útil y 1 nada útil

5 4 3 2 1

¿Cómo podría mejorar el marco legal?

Notas:

70. Por favor califique en una escala de 1 a 5 el impacto que ha tenido la Ley de Concursos Mercantiles en la facilidad de otorgamiento de créditos MIPYME por su Banco, siendo 5 de mucho impacto y 1 de ningún impacto

5 4 3 2 1

Notas:

71. ¿Ha utilizado los procesos de Concurso Mercantil como estrategia de recuperación para un crédito a las MIPYME? (Si responde "No, pase a la pregunta 78)

Sí
 No

Notas:

72. Por favor señale las ventajas de aplicar un Concurso Mercantil de acuerdo con la Ley de Concursos Mercantiles

- Los Concursos Mercantiles toman menos tiempo que otros procesos legales
- Existe mayor margen de negociación cuando se aplica un Concurso Mercantil
- La recuperación promedio aumenta con la aplicación de un Concurso Mercantil
- La prelación de créditos es más clara que con otros procedimientos legales
- Otros, por favor señale:
-
-

Notas:

73. Por favor señale las deficiencias que encuentra en la aplicación de la Ley de Concursos Mercantiles

- La sentencia de un Concurso Mercantil toma demasiado tiempo
- Es difícil convencer a una MIPYME que permita el arbitraje mediante un Concurso Mercantil cuando se trata de un "pequeño comerciante" (como lo define la Ley)
- Los jueces cuentan con conocimiento insuficiente para arbitrar un Concurso Mercantil
- El costo de un Concurso Mercantil es demasiado alto para el arbitraje de una MIPYME
- Existen otras leyes o reglamentos que dificultan el proceso de un Concurso Mercantil
- Aunque se obtenga una sentencia favorable en un Concurso Mercantil, es difícil el cumplimiento de la misma
- La prelación de créditos sigue siendo arbitraria
- Otros, por favor señale:
-

Notas:

(conclusión)

2. Insuficiente información o de calidad deficiente sobre la empresa acreditada

Si

No

¿Por qué?

3. Un sistema de garantías prendarias y gubernamentales insuficiente para cubrir los riesgos relacionados con esta cartera

Si

No

¿Por qué?

4. Mal sistema legal de recuperación del crédito en caso de incumplimiento

Si

No

¿Por qué?

5. Factores culturales y regulatorios como la informalidad fiscal o la cultura de no pago que prevalecen entre las empresas más pequeñas

Si

No

¿Por qué?

6. Un mal desempeño macroeconómico que limita el apetito por otorgar créditos a las MIPYME

Si

No

¿Por qué?

7. Factores históricos como los cambios de modelos de negocios, equipos de administración, o baja antigüedad del personal que otorga crédito a las MIPYME

Si

No

¿Por qué?

8. La nacionalidad del Banco hace a la institución menos interesada en los créditos a las MIPYME

Si

No

¿Por qué?

Notas:



Serie

SEDE
SUBREGIONAL
DE LA CEPAL EN
MÉXICO

CEPAL

estudios y perspectivas

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

www.cepal.org/mexico

- 135 Financiamiento de la banca comercial a micro, pequeñas y medianas empresas en México, Rodrigo Fenton Ontañón y Ramón Padilla Pérez, LC/L.3459, LC/MEX/L.1052, febrero de 2012.
- 134 Incentivos públicos de nueva generación para la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Centroamérica, Jorge Mario Martínez Piva, LC/L.3410, LC/MEX/L.1044, noviembre de 2011.
- 133 Transnational innovation Systems, Cristina Chaminade y Hjalti Nielsen, LC/L.3409, LC/MEX/L.1041, October 2011.
- 132 Gasto público en seguridad y justicia en Centroamérica, Hugo Noé Pino, LC/L.0000, LC/MEX/L.1038, octubre de 2011.
- 131 Retos de la Unión Aduanera en Centroamérica, Óscar Funes, LC/L.3401, LC/MEX/L.1036, octubre de 2011.
- 130 Impacto asimétrico de la crisis global sobre la industria automotriz: Canadá y México comparados. Perspectivas para el futuro, Indira Romero, LC/L.3400, LC/MEX/L.1034, octubre de 2011.
- 129 El estado actual de la integración en Centroamérica, Andrea Pellandra y Juan Alberto Fuentes, LC/L.3360, LC/MEX/L.1017, agosto de 2011.
- 128 Las instituciones microfinancieras en América Latina: factores que explican su desempeño, Rodolfo Minzer, LC/L.3341, LC/MEX/L.1012, junio de 2011.
- 127 Understanding the business cycle in Latin America: Prebisch's contributions, Esteban Pérez Caldentey y Matías Vernengo, LC/L.3333-P, LC/MEX/L.1011, N° de venta: E.11.II.G.51, junio de 2011.
- 126 El desarrollo de cadenas de valor agroindustriales en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua. El caso de estudio de la industria láctea, Guillermo Zúñiga-Arias, LC/L.3332-P, LC/MEX/L.996/Rev.1, N° de venta: S.11.II.G.50, mayo de 2011.
- 125 El comercio internacional de servicios de salud en México: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, Eduardo Portas, LC/L.3331-P, LC/MEX/L.1009, N° de venta: S.11.II.G.49, mayo de 2011.
- 124 Efectos del alza del precio del petróleo en la competitividad de las exportaciones manufactureras de Centroamérica, México y la República Dominicana, Carlos Guerrero de Lizardi y Ramón Padilla Pérez, LC/L.3305, LC/MEX/L.1001/Rev.1.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Biblioteca de la Sede Subregional de la CEPAL en México, Presidente Masaryk No. 29 – 4° piso, C. P. 11570 México, D. F., México, Fax (52) 55-31-11-51, biblioteca.mexico@cepal.org.

Nombre:

Actividad:

Dirección:

Código postal, ciudad, país:

Tel.: Fax: E.mail: