

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EPOCAS DE CRISIS.

Mtra. Angelica Basulto Castillo¹

“Partir del supuesto de que el modo de producción capitalista en cualquiera de sus fases históricas se caracteriza por el dominio de relaciones monetarias de producción, implica que el dinero afecta directamente las relaciones de producción y por consiguiente la variación de su volumen modifica el monto y el ritmo de crecimiento de la inversión y la producción. Es decir, el dinero no es neutral.”²

Introducción

La globalización económica mundial y específicamente la financiera tanto en México como en los países desarrollados han sido determinantes para modificar el funcionamiento del sistema bancario.

La disponibilidad de financiamiento bancario es condición indispensable para que exista inversión y esto ocasione cambios positivos en las variables macroeconómicas de un país. Por lo tanto, los bancos, y específicamente el acceso al crédito juega un papel central en el crecimiento económico.

Mucho se ha argumentado que con la desregulación financiera, particularmente la bancaria, los bancos comerciales han reducido la emisión de créditos. En consecuencia las empresas de países emergentes han tenido que optar por buscar medios alternativos de financiamiento.

Ante tal panorama, éste artículo tiene como objetivo el análisis de las nuevas pautas de financiamiento que han adquirido las empresas mexicanas, específicamente las pequeñas y medianas, debido esencialmente a las restricciones de crédito bancario.

Esto se llevará a cabo en base a la información de los resultados de las encuestas de Evaluación Coyuntural del mercado crediticio del Banco de México. Esta encuesta cuenta con información proporcionada por una muestra de 500 empresas a nivel nacional, (caracterizadas por tamaño).

¹Departamento de Estudios Regionales-INESER. Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.

abasulto@cucea.udg.mx

²Levy Orlik (2000)

De esta manera podremos obtener una visión más exacta de que rumbo han tomado los sistemas de financiamiento de las empresas mexicanas desde la segunda mitad de la década de los noventa. De igual modo se pretende comprender cual ha sido el impacto de la desregulación financiera en éste país y específicamente los resultados, respecto al sistema financiero, que ha traído consigo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Otro de los objetivos es conocer la manera en que se han modificado las fuentes de financiamiento para las Pymes mexicanas y cuales son las características de las empresas que han recurrido a fuentes de financiamiento alternativas.

Antecedentes

En el año de 1990 inicia el proceso de privatización de la banca comercial en México, la cual en manos del estado era caracterizada como ineficiente y burocratizada. Hasta este momento las tasas reales eran muy bajas respecto a la inflación que prevalecía en el país, trayendo como consecuencia pérdidas importantes a los ahorradores.

Tras el decreto oficial de privatización en 1991, se sometieron a subasta éstas instituciones siendo adquiridos por algunos grupos financieros, muchos de ellos sin experiencia en el ámbito. Ya en manos de la iniciativa privada, se da un crecimiento importante de los préstamos bancarios al sector privado.

Con la devaluación de 1994 y la crisis financiera que le precedió, nuevamente se vuelve a restringir el acceso a los créditos bancarios –debemos de tener en cuenta que la facilidad para acceder a créditos bancarios antes de estos sucesos, permitió que se canalizaran “malos créditos”-. Este proceso de difícil acceso al crédito comienza a perder fuerza en el año de 1997, cuando empieza a vislumbrarse un leve incremento de éstos .

En el lapso de esta crisis financiera mexicana, las tasas de interés para los deudores se incrementaron sustancialmente, lo cual trajo como consecuencia que muchas empresas vieran incrementar sustancialmente su deuda, siendo incapaces de hacer frente a los altos pagos por los intereses generados por las obligaciones contraídas en años anteriores.

En consecuencia el sector industrial, ante su incapacidad de crecimiento por su difícil acceso al financiamiento local, tuvo que ir en búsqueda de fuentes alternativas o tomar parte de su

capital internamente generado. Ante tal situación las empresas mexicanas, se mantuvieron apegadas al argumento conservador³ de no contratar créditos a altas tasas de interés prevalecientes en el país y tuvieron que recurrir a mercados alternativos de crédito -solo una minoría de ellas recurrieron a los mercados internacionales de crédito y valores-.

Crisis económica y financiera

Pese al buen comportamiento de la economía mexicana durante los primeros años de la década de los noventa, diversos acontecimientos políticos a lo largo de 1994⁴, acompañados de desequilibrios financieros, ocasionaron fuertes corridas de capital que presionaron el valor de la divisa mexicana.⁵

El mantenimiento de un tipo de cambio estable, cuando las brechas de inflación entre México y Estados Unidos indicaban la necesidad de ajustar la paridad -devaluación-, aunado a la dependencia de capitales especulativos para financiar los déficit del comercial y el incremento en la proporción de deuda nacional de corto plazo denominada en dólares – Tesobonos-⁶, el aumento de las tasas de interés de algunos bancos centrales originaron una alza en las tasas de interés de México las cuales frenaron la inversión productiva y propiciaron la especulativa. Aunado a esto, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte trajo consigo una fuerte competencia comercial a la cual no pudieron someterse una gran parte de empresas –sobre todo medianas y pequeñas-, lo que precipitó su salida del mercado.

En diciembre de 1994, la moneda se devaluó en noventa por ciento, disparándose a niveles inesperados la inflación en el país. En el transcurso del siguiente año, el Producto Interno Bruto disminuyó en un siete por ciento, como consecuencia de la desaceleración económica y por consiguiente se da un incremento sustancial en la tasa de desempleo.

Algunos autores hacen hincapié en que una de las causas de los continuos ataques especulativos de la que fue víctima la divisa mexicana en 1994, tienen su raíz en la debilidad del sistema bancario mexicano. La fragilidad de este sector proviene de los altos niveles de apalancamiento en el sector empresarial y de la baja calidad de la cartera crediticia, los

³ Este argumento proviene de la experiencias del país en épocas de inestabilidad financiera.

⁴ Entre otras el asesinato de personalidades con poder político y la rebelión del sur de México.

⁵ Hernández Trillo y Omar López E. (2001)

⁶ Mediante la emisión de Tesobonos, el gobierno trataba de prevenir la devaluación, neutralizando el riesgo cambiario.

cuales fueron consecuencia de la acelerada expansión en el crédito y de burbujas en el precio de los activos.⁷

Una de las explicaciones de la fragilidad del sistema bancario surge a partir de la necesidad de estas instituciones de tomar riesgos excesivos ya que la competencia que se vino dando dentro del sector bancario a partir de la privatización de las entidades bancarias en 1991 y de la liberalización de la cuenta de capital, disminuyó para estos negocios la posibilidad de obtener beneficios considerables. Asimismo, el incremento de la vulnerabilidad de éste sector, fue el incremento del riesgo moral en dicho sector, ocasionado en parte por el esquema del seguro de depósitos (FOBAPROA). Este seguro que respalda la solvencia de los bancos creó la percepción de que el gobierno mexicano no permitiría que las instituciones bancarias se declararan en bancarrota.⁸

Esta situación orientó a los bancos y en gran medida a los inversionistas a tomar riesgos excesivos, dando como consecuencia una rápida expansión del crédito y paralelamente un incremento en los activos financieros. Este auge de crédito favoreció el fuerte deterioro de la cartera de los bancos y que su control se les saliera de las manos.

Otro aspecto importante a considerar fue la falta de rigurosidad en la normatividad bancaria, es decir, ignorar o pasar por alto la situación financiera real del sector privado, que en ocasiones ocultaban transacciones fuertemente apalancadas y de bajo rendimiento.

Frente a este escenario, el Banco de México no tuvo otra alternativa que elevar las tasas de interés para hacer frente a la salida del capital especulativo que deterioraba cada vez más el valor de la divisa, creando una incapacidad de hacer frente a las obligaciones por parte del sector privado y consecuentemente un incremento del riesgo de quiebra de las instituciones financieras.

A solo cuatro años de su privatización, el sector bancario se hunde en la más profunda crisis. Las altas tasas de interés prevaletentes provocaron incrementos abrumadores en los índices de morosidad, poniendo en una situación muy vulnerable a éste tipo de instituciones crediticias. (Ver Cuadro 1)

⁷ Hernández Trillo y Omar López E. (2001)

⁸ Ibid

Ante este panorama, en el cual se percibe una fuerte probabilidad de un colapso financiero, el gobierno tiene que intervenir a través de la capitalización de las instituciones bancarias, haciendo uso de los fondos del FOBAPROA a finales de 1997. Para solventar dichas operaciones de rescate el gobierno federal emitió deuda a diferentes plazos. Estos pasivos ascendían en febrero de 1998 a 552,300 millones de pesos (60 millones de dólares), mismos que fueron incluidos en la propuesta del Ejecutivo para que fuesen consolidados como deuda pública.

Cuadro 1									
Indicadores del sistema bancario									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Índice de capitalización	7.64	7.74	10.15	9.75	12.06	13.06	13.59	14.41	15.95
Índice de morosidad	3.69	3.53	8.96	9.19	8.33	7.29	11.34	11.41	9.71

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Actualmente el sector bancario ha sufrido importantes transformaciones, ya que de 18 bancos que prevalecían luego de la privatización bancaria solo 4 continúan en manos de sus propietarios iniciales –Banamex, Bital y Banorte-, los restantes desaparecieron o fueron absorbidos por bancos extranjeros y en el caso de Bital esta capitalizado por bancos europeos.

A pesar de que a partir de 1998 la situación económica mexicana inicia un paulatino período de expansión –en 1999 tuvo una cifra de crecimiento del 5.2%-, la banca mexicana ha destinado escasos recursos a la inversión productiva, sobre todo a las empresas pequeñas y medianas, por lo tanto éstas tuvieron que recurrir a otras formas de financiamiento, con el fin de seguir operando.

El financiamiento para las empresas mexicanas

Actualmente las empresas mexicanas se encuentran en una etapa de crecimiento difícil debido a la situación económica precedente y particularmente por la situación experimentada por el sistema financiero.

Paralelamente a esto resulta crítica la situación de las empresas ante la eminente competencia que enfrentan en una economía abierta como la nuestra y no me refiero solamente a las empresas orientadas a los mercados internacionales sino que también entran en esta confrontación las empresas orientadas al mercado interno ya que ante un mercado globalizado afrontan no sólo la competencia con empresas trasnacionales sino que además tienen que competir fuertemente con una amplia gama de productos procedentes del exterior.

Ante este panorama, las empresas deberán de poner especial atención al mejoramiento de su estructura financiera, que implique un menor costo y que permita mejorar su retorno sobre inversión.

Es por esto que el presente apartado pretende explicar las diferentes opciones de financiamiento a que una empresa mexicana puede tener acceso así como algunos aspectos que han de ser cubiertos para obtener estos recursos.

En la toma de decisiones de una empresa, la estructura de capital es uno de los elementos más importantes, debido a que tiene un efecto directo sobre la rentabilidad de la empresa.

Antes que nada es importante definir el concepto de costo de capital, que no es otra cosa que el costo promedio ponderado que la empresa paga por financiar sus activos totales. Este costo de capital tiene implicaciones directas sobre el valor de la empresa, "lo cual no solo se refleja en el precio de las acciones cuando la empresa es pública o sobre la valuación de la compañía si ésta es privada ..., sino por como ésta financiada, por su estructura del balance y también por su riesgo financiero"⁹.

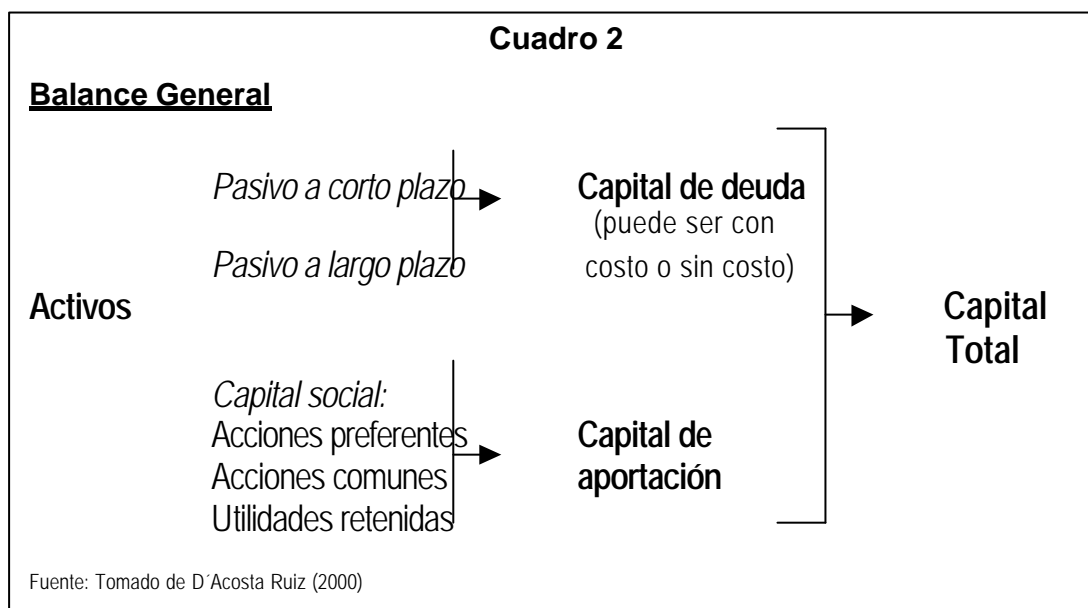
Por ende, el costo de capital es de suma importancia para una empresa ya que de éste dependerá su crecimiento, teniendo como fin la generación de mayor valor para la empresa y sus accionistas.

Como es sabemos, la estructura de capital esta determinada tanto por los pasivos a corto y a largo plazo y por la parte que la empresa utiliza para financiar sus operaciones. La forma en

⁹ D'Acosta Ruiz, Arturo (2000).

que se dé la combinación de éstos, debe ser el adecuado tratando de obtener el un punto óptimo entre costos y riesgos.

Así pues, el Capital Total corresponde a los activos totales de la empresa y que no es otra cosa que el valor de *Capitalización de la Empresa*. Estos activos totales de las empresas son financiados por dos vías; una de ellas es el capital de deuda y/o capital de aportación¹⁰. (Ver Cuadro 2)



LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS MEXICANAS.

Según D'Acosta Ruiz (2000) en la toma de decisiones de carácter financiero, es importante para las empresas mexicanas tomar en cuenta algunas recomendaciones prácticas y que ayudan a maximizar la estructura y costo de capital. Aunque algunos de ellos distan de ser netamente financieros de una u otra forma deben de ser considerados a la hora de la toma de decisiones de éste renglón.

- a) *Planeación financiera efectiva.* Todo proceso de planeación financiera se debe apoyar en las operaciones mismas de la empresa, es decir, capacidad de venta,

¹⁰ La deuda forma parte de la estructura de capital y generalmente es la forma más barata de financiamiento debido a la deducibilidad fiscal de los intereses y a que la tasa de interés tiende a ser menor que la de retorno de capital que buscan los accionistas.

costo real, gastos, entre otros. Asimismo se deben de contemplar tanto los objetivos, indicadores y flujos de efectivo alcanzables. Casi siempre en el proceso de proceso de planeación financiera se analiza a profundidad el estado financiero, pero generalmente se omite el análisis de los flujos libres de la empresa (flujo de operación después de pagar capital de trabajo, impuestos y gastos financieros). Esto es un error, ya que una empresa no puede ser evaluada negativamente por tener malos índices financieros, sino que una empresa se encuentra en graves problemas cuando no puede hacer frente a sus deudas y generar flujos libres de efectivo (*free cash flow*).

b) *Eliminación al temor de ser empresa pública.* En los últimos años el mercado de capitales se ha convertido en una de las mejores opciones de financiamiento, sin embargo, para las empresas mexicanas esto no ha tenido un fuerte impacto, específicamente para las empresas medianas. Ello se desprende del temor de éstas a ser empresas públicas y tener que sacar a la luz pública la información financiera de la empresa y la errónea creencia de una gran cantidad de reglas y trámites que han de cumplirse a determinado tiempo. Por el contrario, el ser una empresa pública generara mayores recursos para lograr incrementos sustanciales en sus niveles de competitividad y al no hacerlo trunca esta posibilidad y las reglas no son en gran cantidad como la discrecionalidad en su aplicación que si haría difícil su cumplimiento. Además la transparencia en información financiera impulsa hacia una institucionalización y profesionalismo de la empresa.

c) *Apertura a accionistas minoritarios.* La gran mayoría de las empresas mexicanas se han mostrado resistentes a establecer asociaciones con otras empresas sobre todo extranjeras. Debe de tomarse en cuenta que la mayoría de los negocios exitosos en los países desarrollados se generan con asociaciones entre distintas empresas, que van desde sociedades de capital de riesgo, que no participan en la administración y asociaciones con empresas estratégicas. Una de las causas que han provocado esta resistencia al cambio, es debido a que en México una gran proporción de empresas son cien por ciento familiares, esto ocasiona que sea difícil permitir la entrada a accionistas minoritarios fuera del ámbito familiar. Teniendo como consecuencia una barrera a la posibilidad de obtener un mayor crecimiento.

d) *Institucionalización de la empresa.* Como se menciono en el apartado anterior una característica importante de las empresas mexicanas es su origen familiar, por lo que las decisiones estratégicas son tomadas por los miembros de alto nivel de la empresa, que por lo general, mantienen lazos familiares con el empresario. Sin embargo, la transparencia y eficiencia en la administración esta tomando gran fuerza en el ámbito global, lo que hace necesario contar con un equipo profesional que sea capaz de afrontar los incesantes cambios a través de estrategias innovadoras. Por lo que es recomendable para institucionalizar una empresa, limitar el número de miembros de la familia en el consejo de administración e incluir miembros externos y adoptar “El código de Mejores Prácticas Corporativas”, emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)¹¹. Dicho código establece la profesionalización del consejo de administración, a través de la incorporación de miembros externos y la creación de comités ejecutivos --de auditoria, finanzas, planeación y evaluación-, que dependan directamente del consejo.

Fuentes de financiamiento de las Pymes mexicanas.

Como mencionamos anteriormente, las empresas mexicanas a partir de la crisis de 1995, han tenido que recurrir a fuentes de financiamiento alternativas al bancario debido a la contracción de los préstamos de éste tipo de instituciones así como por los altos costos de éste.

En algunos casos las empresas no les ha quedado más remedio que echar mano de su capital internamente generado. Además, el incremento en los montos de cartera vencida de los bancos dio como resultado el incremento de los requisitos para contratar nuevos préstamos que alejaban cada vez más las expectativas de las empresas pequeñas y medianas de poder alcanzarlo¹².

Las discusiones entre empresarios mexicanos en los últimos años, apuntan a asegurar que se había dispuesto escaso capital fresco para las empresas pequeñas, medianas y algunas de las grandes. En el caso de disponer de éste capital, los propietarios y los gerentes de empresas dan por hecho su renuncia a contratar préstamos a altas tasas de interés

¹¹ Este código no es obligatorio, pero los conceptos que lo integran son de gran validez para institucionalizar empresas tanto públicas como privadas.

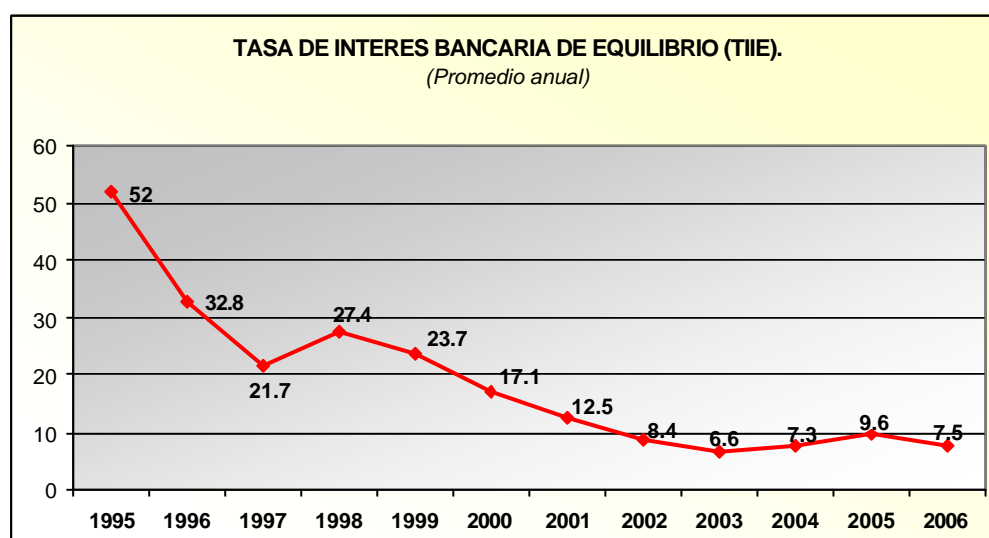
¹² Algunas empresas pequeñas y medianas han seguido recibiendo créditos bancarios a altos costos, entre ellos aportando avales incrementados y/o garantías personales.

prevalcientes, además que las comisiones aumentan en la misma proporción. (Ver gráfica 1)

En el año de 1995, el difícil acceso a los préstamos bancarios y el aumento de las tasas de interés, dieron como resultado una reacción de las empresas, lo cual se tradujo en una disminución de la demanda de crédito. Al año siguiente las tasas de interés observaron una lenta pero constante disminución y las ganancias comenzaron a aumentar; esta incipiente reactivación económica originó una demanda de crédito por parte de la iniciativa privada. Sin embargo ésta demanda no fue satisfecha por las instituciones crediticias.

El caso de las empresas pequeñas es el más representativo ya que fueron en la que recayó más severamente la negación de éste tipo de financiamiento. Según López Acevedo (1999), las empresas *pequeñas crecientes* de México tienden a tener en su deuda total un monto proporcionalmente mayor de deuda a largo plazo que las empresas que *no crecen*, y es en este período cuando por primera vez las compañías pequeñas muestran deudas a largo plazo en moneda extranjera.

Gráfica 1



Fuente: Banco de México.

Financiamiento por tamaño de empresa.

A principios de la década de los noventa existía una tendencia ascendente de los compromisos de deuda a largo plazo de las empresas mexicanas las cuales representaron alrededor del 20% del total. Esto reflejaba el crecimiento económico de la nación que influía

positivamente en la capacidad que tenían las compañías –sobre todo grandes- de obtener préstamos a largo plazo con instituciones internacionales.

Recordemos que en la primera mitad de la década de los noventa la mayor proporción de la deuda del sector privado se origino primordialmente en las instituciones bancarias comerciales. Si bien esta situación de acceso a crédito fácil tuvo su apogeo en esta época el período de crisis debilitó ésta opción de deuda. La grave recesión económica que se apoderó del país dejó totalmente desprotegida a la iniciativa privada para lograr crecimiento vía inversión.

Especialmente las pequeñas empresas quedaron lejos de tener acceso a instrumentos de deuda, además de no contar generalmente con las suficientes garantías que exigían las instituciones crediticias.

Ante tal panorama el crédito otorgado por proveedores se ha posicionado como una de las principales fuentes de financiamiento luego de la aguda recesión económica.

Este tipo de crédito constituye una porción considerable del pasivo de corto plazo (es decir, el total de la deuda bancaria a corto plazo, los instrumentos de mercado a corto plazo y el crédito de proveedores). Además es uno de los componentes menos volátil.

En México, el crédito otorgado por los proveedores es la fuente de financiamiento comúnmente utilizada por las Pymes. Actualmente el 50% de las empresas mexicanas ha recurrido a éste tipo de financiamiento, y su etapa de mayor crecimiento ha sido el posterior a la crisis, debido a las limitaciones del crédito bancario nacional.

Las empresas que más recurren a éste tipo de crédito indican que su dependencia se caracteriza por varios factores prominentes que proporcionan mayor disponibilidad del capital del trabajo mediante:

- a) Descuentos en efectivo por pronto pago.
- b) Dependiendo del sector en particular, aprovechar plenamente cualquier exceso del número de días concedidos para el pago a proveedores respecto al número de días otorgados a sus propios clientes para el pago de sus compras.

- c) En otros casos, “estirando” el pago de las sumas debidas a proveedores hasta que se disponga de suficientes entradas de efectivo.¹³

Las siguientes gráficas muestran la tendencia de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, según tamaño a partir de 1998, año en que se percibe una leve recuperación económica. El tamaño de las empresas ha sido delimitado respecto al valor de las ventas: Chicas (1-100 millones de pesos), Medianas (101-500 millones de pesos), Grandes (501-5000 millones de pesos) millones de pesos y AAA (más de 5000 millones de pesos).¹⁴

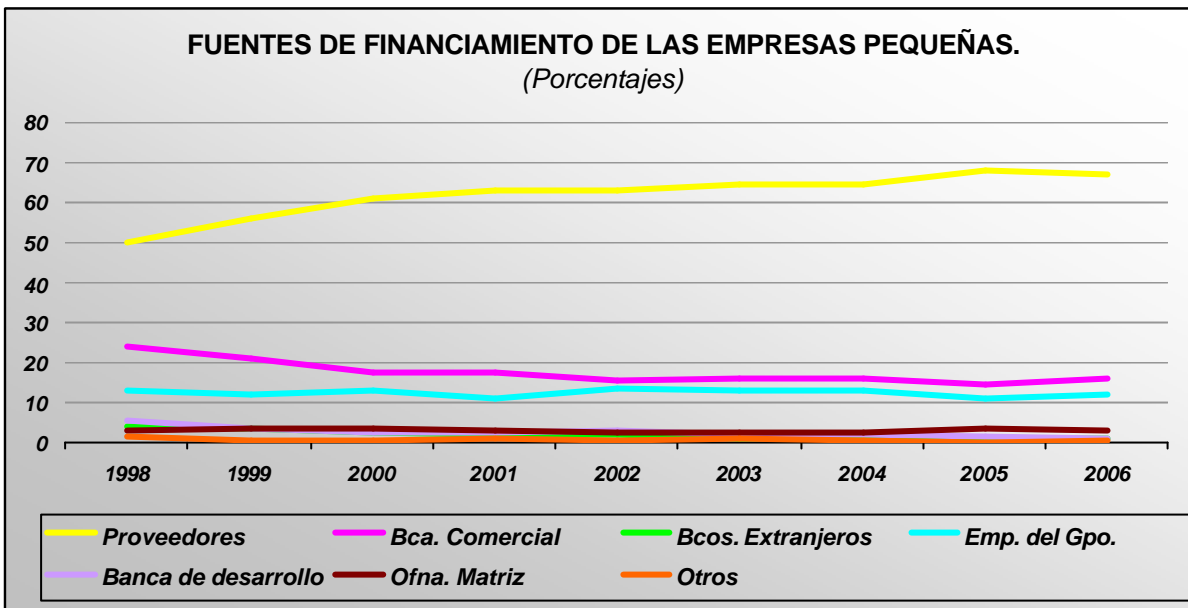
A partir de los datos del Banco de México, podemos observar en las siguiente gráficas que a partir de 1998 una de las mejores alternativa de crédito para las empresas Chica y Mediana, han sido los proveedores. Asimismo, estas mismas empresas presentan una tendencia a disminuir su demanda por crédito bancario nacional, las razones las presentaremos más adelante.

Por otra parte, las contrataciones de deuda con bancos extranjeros, aunque incipiente, ha mostrado un retroceso importante sobre todo en las empresas Medianas. Esto es un aspecto importante a considerar, ya que las aseveraciones de múltiples autores sobre una teoría que apunta a considerar al crédito a largo plazo como uno de los componentes que más ha crecido en la última década, debido a las restricciones de mercado crediticio a corto plazo, como consecuencia de las crisis financieras en los mercados mundiales, no es reflejada en el sistema financiero mexicano, teniendo como referencia los datos emitidos por el Banco de México. Cabe señalar que básicamente las empresas que tienen mayores posibilidades de tener acceso a la deuda de largo plazo son las grandes industrias, en específico, las transnacionales localizadas en territorio nacional que responden a los patrones estratégicos de sus filiales en otro lugar del mundo. Esto podrá significar quizás, la falta de competitividad de los mercados financieros mundiales o las restricciones crediticias que han impuesto a las empresas provenientes de países en desarrollo.

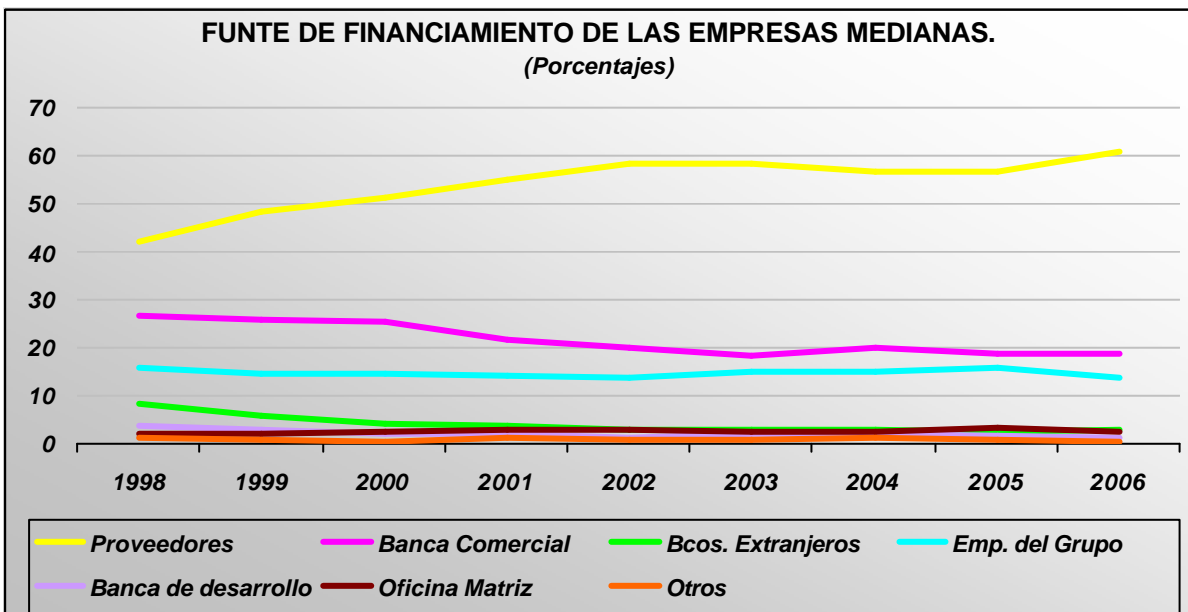
¹³ López Acevedo, G. (1999)

¹⁴ Según metodología utilizada por el Banco de México. La estructura porcentual de esta muestra es: empresas chicas 38.2%; Medianas 35.4%; Grandes 22.5% y AAA 3.9%.

Gráfica 2



Gráfica 3



Motivos por los que las pequeñas y medianas empresas no utilizan el crédito bancario

Reconsiderando el hecho de que el financiamiento bancario ha presentado una tendencia descendente muy fuerte desde hace varios años, en síntesis México cuenta con una banca que no otorga créditos fácilmente, sino que además tienen niveles de tasas de interés muy altas.

En la mayoría de los países desarrollados cuentan con una banca eficiente, en donde los costos de intermediación –la diferencia entre las tasas activas y las pasivas, suelen ser de entre dos y cinco puntos porcentuales. En cambio en México la banca tiene un costo de intermediación actualmente muy alto.

Así pues las tasas de interés son un punto clave para el sano funcionamiento de una economía. Las empresas necesitan créditos para poder funcionar eficientemente y ser competitivas en el ámbito internacional, para lo cual se hace necesario realizar inversiones. En fin sin crédito es imposible que las empresas cuenten con desarrollarse y crecer para hacer frente a un mercado globalizado.

Además la mala experiencia de la banca por el otorgamiento de créditos “fáciles” en los primeros años de los noventa, debido a que los trámites para tener acceso a créditos bancarios eran sumamente ligeros, trajo como consecuencia un alto índice de cartera vencida con la crisis –alrededor del 20%- . Ante tal situación se han incrementado los requisitos y garantías para poder obtener un crédito bancario, implicando para algunas empresas, sobre todo para las pequeñas y medianas la negación del crédito.

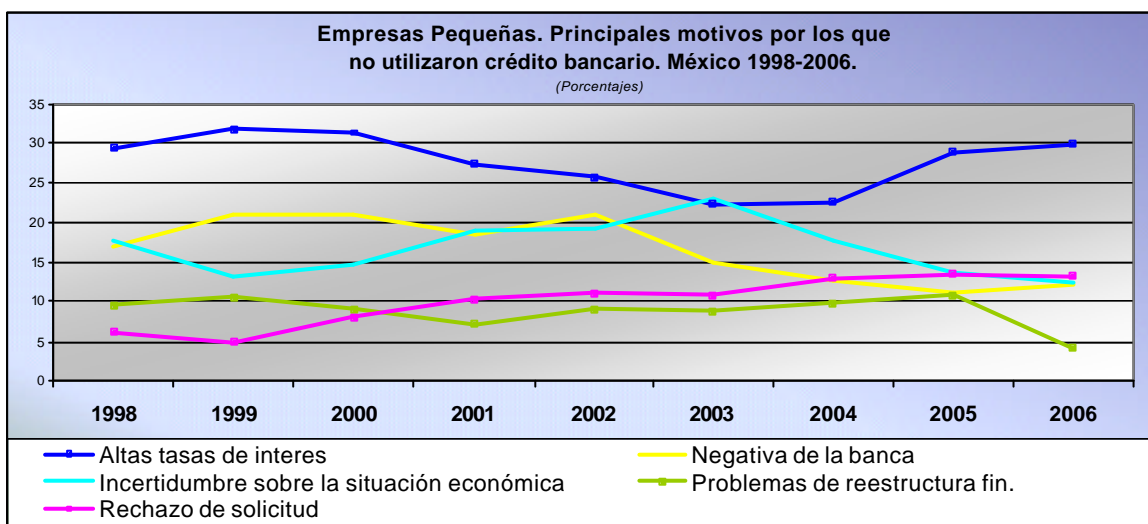
En las gráficas 4 y 5 se presentan los principales motivos por los que las Pymes mexicanas no utilizaron créditos bancarios, entre estos destacan por su importancia, las altas tasas de interés, la negativa de las instituciones bancarias al otorgamiento de crédito, la situación económica imperante en el país, los problemas de la reestructuración de deuda y el rechazo de las solicitudes de crédito.

Es interesante observar que para las empresas chicas y medianas encuestadas el motivo más fuerte por el que no utilizaron el crédito bancario fue la alta tasa de interés prevaleciente en los mercados, y en segundo lugar, la negativa de la banca. Como habíamos mencionado,

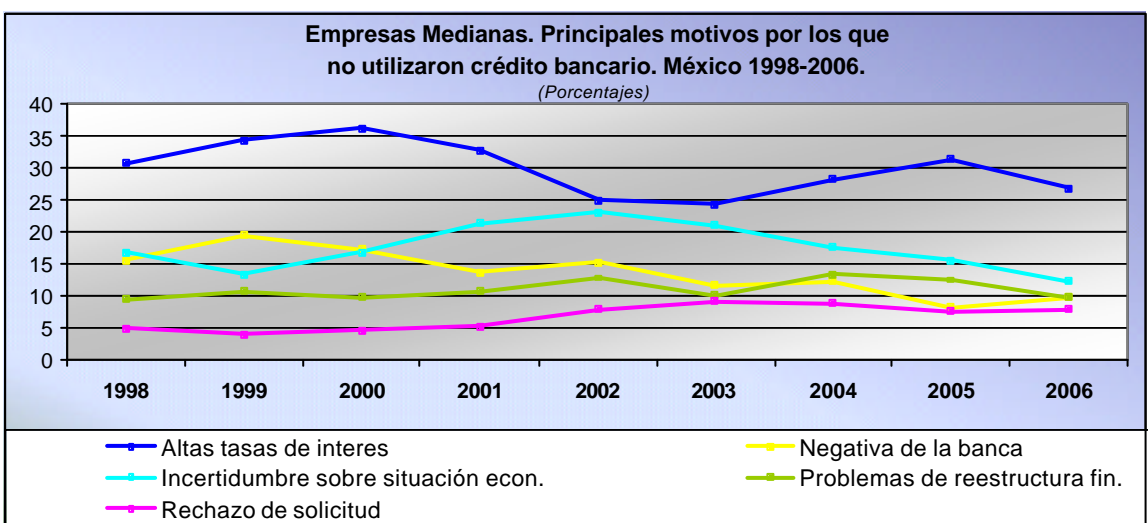
las instituciones bancarias luego de haber enfrentado la crisis que originó un incremento en el índice de cartera vencida, optaron por ser más selectivos al momento de asignar un crédito. Por lo que éste tipo de empresas es más vulnerables a la hora de evaluar los tipos de garantías con que cuentan para hacer frente a su compromiso de deuda.

Así también, para algunas de las empresas, la negativa de la banca al otorgamiento de crédito fue de los motivos más fuerte que enfrentaron, cuyo caso podría corresponder a la situación de reestructuración financiera a que tuvieron que sujetarse luego de la etapa crítica del período de recesión económica.

Gráfica 4



Gráfica 5



Por último las empresas chicas y medianas consideraron las altas tasas de interés como el motivo más fuerte para no utilizar el crédito bancario. Además debemos de tener en cuenta que este tipo de empresas son las que cuentan con mayores posibilidades de contratar deuda a largo plazo, lo cuál permite considerar y evaluar la mejor opción posible. Pero en el último año ambos motivos -de no utilización de crédito bancario-, ha tenido una tendencia muy pareja.

CONSIDERACIONES FINALES

El aspecto de la fragilidad financiera, y en particular del sistema bancario, es importante para entender los eventos de 1994 en México. En varios estudios se ha mencionado que las deficiencias surgidas en el proceso de liberalización financiera y de privatización de la banca comercial contribuyeron al desbordamiento de una crisis financiera. Aunado a esto tuvo fuerte incidencia el alto flujo de capitales externos y una creciente competencia por cuotas de mercado en un ambiente desregulado.

El acceso a créditos por parte de la iniciativa privada es clave fundamental para el funcionamiento de una economía. Las empresas necesitan créditos para poder funcionar. Requieren realizar inversiones de mediano y largo plazos que no se pueden pagar de un golpe, por eso solicitan crédito bancario. Además, en sus operaciones corrientes requieren del crédito para la compra de materias primas, implementos, pago de mano de obra y también para poder impulsar sus ventas. Sin crédito no hay economía empresarial.

Las cuentas que se hacen para la toma de decisiones pueden ser complejas, pero se resumen en un hecho simple: las expectativas de ganancia futuras deben ser superiores al costo del crédito solicitado; la tasa de ganancia esperada debe ser superior a la tasa de interés que pagan (de otra manera sería absurdo hacer una inversión, pues ésta conduciría a pérdidas).

La realización del presente trabajo contribuye de alguna manera, a superar el desconocimiento existente sobre los problemas de la financiación de las Pymes en las economías emergentes.

Al contrario de lo que se señala en los países desarrollados, en las economías emergentes como la mexicana el financiamiento de proveedores cobra gran importancia y en conjunto

con el mínimo crédito bancario conjugan la estrategia básica de las empresas sobre todo de pequeñas y medianas.

Otra singularidad del caso mexicano es que las empresas que se sufrieron procesos de reestructuración crediticia luego de la incapacidad de pagos a altas tasas de interés, no mantienen expectativas de ser merecedoras de éste tipo de financiamiento.

En base a los resultados obtenidos podemos destacar un patrón determinado de acceso al financiamiento bancario, que se relaciona con el tamaño de la empresa, ya que entre más grande es la empresa, mayor es su acceso a esta fuente de crédito.

En síntesis, frente a un mercado globalizado las estrategias que debe de perseguir una economía emergente como México es proporcionar un fuerte impulso al aparato productivo nacional, que coadyuve a incrementos sustanciales en la inversión lo cual traerá consigo un efecto multiplicador en la economía.

De igual manera las empresas deben de ser capaces de enfrentar la rigurosa competencia empresarial la cual forma parte del Tratado Comercial con América del Norte, para lo cual deberán de lograr ser más competitivas, lo cual no podrá cumplirse si se restringen los recursos financieros a las Pymes. Los empresarios que logran incrementar sus niveles de competitividad tendrán mayores posibilidades de tener acceso a los mercados internacionales. La expansión de las exportaciones, supone las mayores posibilidades de obtener financiamiento del extranjero. Por ahora solo las empresas grandes cuentan con un mínimo de financiamiento internacional, mientras que los restantes tienen que recurrir al crédito con los proveedores (que en algunos casos son de origen extranjero). De otro modo la demanda de financiamiento de las Pymes permanecerá insatisfecha, por lo menos hasta la recuperación de la banca nacional y logre ser competitiva con la internacional.

BIBIOGRAFIA

Arias, Xosé Carlos (2000) "Liberalización y seguridad financieras en los mercados emergentes". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 6. BANCOMEXT.

Baliño, Tomás J. T y Ángel Ubide (2000) "El nuevo mundo de la banca". En Finanzas y Desarrollo, Vol. 37, núm. 2. Edit. Fondo monetario Internacional.

Berger, A y G. F. Udell (1995) "Relationship lending and lines of credit in small firm finance". Journal of Business, no. 68.

Correa, Eugenia (2000) "Conglomerados y reforma financiera". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 6. BANCOMEXT.

D'Acosta Ruiz, Arturo. "El financiamiento para el crecimiento". En Ejecutivos de Finanzas. Diciembre de 2000.

Díaz Tinoco, Jaime y Alejandra Martell H. (2000) "Volatilidad del tipo de cambio y comercio entre México y Estados Unidos". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 7. BANCOMEXT.

Gabel, Ilene (2000) "La crisis financiera 1997-1998 y medidas preventivas". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 7. BANCOMEXT.

Girón, Alicia, Edgar Ortiz y Eugenia Correa (Compiladores) (1996) Integración Financiera y TLC. Retos y perspectivas. Edit. Siglo XXI – UNAM. México.

Hardy, Daniel C. (1998) "Son predecibles las crisis bancarias". En Finanzas y Desarrollo, Vol. 35, núm. 4. Edit. Fondo Monetario Internacional.

Häusler, Gerd (2002) "La mundialización de las finanzas". En Finanzas y desarrollo, Vol. 39, núm. 1. Edit. Fondo Monetario Internacional.

Hernández Trillo, Fausto y Omar López Escarpulli (2001) "La Banca en México. 1994-2000". En Economía Mexicana, Vol. X, núm. 2. Edit. Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

Huang, Haizhou y S. Kal Wajid (2002) "Estabilidad financiera en el mundo de las finanzas". En Finanzas y desarrollo, Vol. 39, núm. 1. Edit. Fondo Monetario Internacional.

Kessel, Georgina (comp.)(1994) Lo negociado del TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio. Edit. Mc Graw-Hill.

Kildegaard, ARNE y Roberto Orro (2000) "La liberalización financiera y el colapso del tipo de cambio fijo". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 6. BANCOMEXT.

Levy Orlik, Noemí (2000) "La banca en el financiamiento de la inversión y el ahorro en México, 1982-1996". En Comercio Exterior, Vol. 50, núm. 7. BANCOMEXT.

López Acevedo, Gladis (1999) "Tendencias del Financiamiento de empresas en México". En El Trimestre Económico, Vol. LXVI, núm. 261. Fondo de cultura Económica. México.

Mansell, Catherine (1994) Las nuevas finanzas en México. Edit. Mc Graw Hill-ITAM.

Mathieson, Donald J., Anthony Richards y Sunil Sharma(1998) "Las crisis financieras en los mercados emergentes". En Finanzas y Desarrollo, Vol. 35, núm. 4. Edit. Fondo Monetario Internacional.

OCDE (2000) Estudios Económicos. Edit. Organización para la cooperación y el desarrollo económico.

Pedrosa, Mónica (2003) Los mercados financieros internacionales y su globalización. Edit. Thomson. España.

Sánchez-Arriola, Rodolfo(2001) "Avances y transformaciones en el mercado Mexicano de derivados". En El mercado de valores, año LXI, núm. 9. Nacional Financiera.

Van Hemmer Almazor, Esteban (2002) Restricciones de Crédito bancario en economías emergentes. Documento de Economía de la Empresa. Universidad Autónoma de Barcelona.