

LAS RESTRICCIONES FINANCIERAS COMO OBSTÁCULO AL DESARROLLO DE LAS PYMES: LOS CASOS DE ESPAÑA, PORTUGAL Y MÉXICO

M^a Gracia Rodríguez Brito, Universidad de La Laguna

Juan Pablo Zorrilla Salgador, Universidad de La Laguna

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es proporcionar evidencia empírica que pruebe que las pymes, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos por establecer una gran variedad de programas para facilitar su acceso a la financiación bancaria, adolecen de un acceso adecuado al crédito y que estas restricciones financieras limitan su desarrollo. Para ello se ha seleccionado la experiencia de tres países: España, Portugal y México. El trabajo se organiza en cinco apartados. Tras una breve introducción, en el segundo apartado se caracteriza la situación macroeconómica de los tres países analizados, en el tercero se analizan sus estructuras empresariales. En el cuarto, se examinan los factores que explican las dificultades para acceder al crédito de las pymes españolas, portuguesas y mexicanas. Finalmente, en el quinto se exponen las principales conclusiones, planteando algunas recomendaciones de política económica para mejorar su acceso a los mercados crediticios.

PALABRAS CLAVE: restricciones financieras, información asimétrica, selección adversa, riesgo moral, garantías, pymes

ABSTRACT

The objective of this work is providing empirical evidence that prove the smes suffer an inadequate credit access and these financial restrictions limited his development. For this reason we selected the experience to three countries: Spain, Portugal and Mexico. This work is organized in five sections. First, a brief introduction is presented. Second, the macroeconomic situation in the three analysed countries is characterized. Third, the enterprises structures are analysed. Fourth, the factors that explain the difficulty to credit access of Spanish, Portuguese and Mexican smes are exanimate. Finally, in the fifth section some recommendations of economy policy to improve the access to the credit markets are planted

KEY WORDS: credit rationing, asymmetric information, adverse selection, moral hazard, collateral, smes.

1. INTRODUCCION

Las pequeñas y medianas empresas juegan un papel crucial en todas las economías, representando una proporción importante de las empresas, el empleo y la producción a nivel mundial. En Japón, por ejemplo, contribuyen con el 76% de la generación de empleo y el 56% de la producción industrial. En Estados Unidos han

generado un 70% de la creación de puestos de trabajo en la última década. En el 2003 el 99% de las empresas de la Unión Europea eran pequeñas y medianas¹.

Las experiencias española, portuguesa y mexicana no escapa a esta realidad: las pymes en estos tres países proporcionan cerca del 70% del empleo y generan más del 50% del PIB. Estas cifras muestran la importancia de este segmento empresarial como motor del desarrollo económico, y lo convierten en un objetivo central de las políticas de desarrollo.

La consolidación de las pymes hace imprescindible la identificación y superación de los obstáculos a los que se enfrentan. Las restricciones al crédito, la denominada “informalidad” y las dificultades para absorber nuevas tecnologías, son consideradas los principales obstáculos para el desarrollo de este sector.

En el caso particular del crédito, las pymes están más expuestas a los problemas de información asimétrica propios de los mercados financieros. En muchas ocasiones, la falta de garantías y la baja disponibilidad de información, hacen que el riesgo de crédito en este segmento empresarial sea mayor al de las grandes empresas, generándoles mayores restricciones financieras.

El Banco Internacional de Desarrollo² estima que una protección muy débil de los derechos de los acreedores trae asociada consigo una relación de endeudamiento en las pequeñas empresas inferior en 30 puntos porcentuales a la registrada en la gran empresa. En otras palabras, las pequeñas y medianas empresas tendrían un mejor acceso al crédito si se logra avanzar en la protección efectiva de estos derechos.

Otro de los obstáculos para mejorar el acceso de las pymes al crédito bancario es el alto grado de “informalidad” con el que operan³, lo que origina problemas de riesgo moral. Entre los factores que podrían explicar la elección de actuar informalmente se encuentran la elevada carga tributaria, las permanentes reformas fiscales, el volumen y el coste de los trámites para la creación de nuevas empresas, y la rigidez de los mercados laborales. En definitiva el alcance y diseño de las regulaciones fomentan o restringen la actividad empresarial y con ello sus posibilidades de acceso al mercado de crédito, la inversión, la productividad y el crecimiento.

El objetivo de este trabajo es proporcionar evidencia empírica que pruebe que las pymes, a pesar de los esfuerzos de los gobiernos de los países industrializados y en desarrollo por establecer una gran variedad de programas para facilitar su acceso a la financiación bancaria, adolecen de un acceso adecuado al crédito y que estas restricciones financieras limitan su desarrollo. Para ello se ha seleccionado la experiencia de tres países: España, Portugal y México. La selección de estos tres países se ha realizado teniendo en cuenta que se trata de la experiencia de tres países considerados, inicialmente, como pequeños, que entraron a formar parte de áreas de libre comercio o uniones aduaneras. México, además, tiene la singularidad de que tiene un acuerdo de asociación y un acuerdo de libre comercio con la UE⁴ y a pesar de sus ya estrechas relaciones culturales con Europa, aún se podría ahondar más en la asociación entre México y la UE.

¹ El 92% tiene de 0 a 9 trabajadores, el 7% entre 10 y 49 trabajadores (Observatorio Europeo de la pyme, 2003).

² Progreso Económico y Social en América Latina. Informe 2005. Desencadenar el crédito: cómo ampliar y estabilizar la banca. BID.

³ Los datos del Banco Mundial, muestran que el peso de la informalidad en las economías latinoamericanas oscilan entre el 35% de la economía colombiana, mientras que en economías como la chilena es del orden del 18%.

⁴ Hasta el momento sólo se han firmado acuerdos de asociación entre la UE y Latinoamérica con dos países: con Chile, que se firmó el 18 de noviembre de 2002, iniciándose su aplicación parcial el 1 de febrero de 2003, y con México, cuya firma se produjo el 8 de diciembre de 1997, entrando en vigor el 1 de octubre de 2000. En este último caso el documento estratégico de 2002-2006 identificó cuatro áreas prioritarias de la cooperación bilateral: 1. Desarrollo social y reducción de desigualdades; 2. Crecimiento económico/apoyo a las reformas económicas/ competitividad; 3. Cooperación científica y técnica; 4. Consolidación del estado de derecho/apoyo institucional. Dentro de la

El trabajo se organiza en seis apartados. En el primero se realiza una breve introducción, en el segundo se presentan los principales indicadores que permiten caracterizar la situación económica de los tres países objeto de análisis, como paso previo al examen de sus respectivas estructuras empresariales, que se realiza en el tercer apartado. En el cuarto, se examinan los factores que explican las dificultades para acceder al crédito de las pymes españolas, portuguesas y mexicanas. En el quinto se plantean, a modo de conclusiones, algunas recomendaciones de política económica que permitirían mejorar el acceso de las pymes a los mercados crediticios.

2. PRINCIPALES RASGOS DEL ENTORNO MACROECONÓMICO DE LAS EMPRESAS EN PORTUGAL, ESPAÑA Y MÉXICO

En la tabla 1 se presentan los principales indicadores que permiten caracterizar la situación económica de los tres países objeto de análisis y que pretenden servir de base para realizar un breve estudio de las tres economías como paso previo al examen de sus respectivos tejidos empresariales.

La economía española se caracteriza por una estructura productiva que presenta un alto grado de terciarización, con un VAB que supera el 67% del Producto Interior Bruto obtenido a través del sector servicios, valor similar al que se da en la mayoría de economías desarrolladas. Junto con este sector, España goza de una importante base industrial, cuyo VAB representa casi el 30% del PIB. Las ramas agrarias se presentan como el sector menos relevante dentro de la economía, con un escaso 3% sobre el total, con menor importancia relativa que en los otros dos países considerados.

Tabla 1: Principales Indicadores 2005

Indicador	España	Portugal	México
PRODUCCIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO			
Crecimiento del PIB (% anual)	3,4	0,3	3,0
Inversión (% del PIB)	29,5	21,6	21,8
ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA			
Agricultura (VAB % del PIB)	3,3	3,7 ^(*)	3,8
Industria (VAB % del PIB)	29,3	26,7 ^(*)	25,9
Servicios (VAB % del PIB)	67,5	69,6 ^(*)	70,2
EMPLEO Y PRECIOS			
Inflación (deflactor del PIB %)	3,4	2,5	5,4
Tasa de paro (%)	9,2	7,4	3,6
SECTOR EXTERIOR			
Exportaciones (% PIB)	25,5	30,7	29,9
Importaciones (% PIB)	29,3	38,4	31,5

Fuentes: Banco Mundial e INE.

(*) Último dato disponible: 2004.

Por el lado de la demanda interna, la inversión representa el 30% del PIB, mayoritariamente en bienes de equipo, lo que contribuye a ser optimista en la solidez del crecimiento de la economía española.

segunda área de cooperación, se ha puesto en marcha el programa de asistencia técnica denominado “Programa integral de apoyo a las pymes”, con un presupuesto de 24 millones de euros y con un plazo de ejecución de 2004 a 2007 y cuyo objetivo es incrementar la competitividad y capacidad exportadora de las pymes.

En el ejercicio 2005 la economía española volvió a registrar un dinamismo (3,4%) muy superior al de la zona euro (1,4%), continuando así la fase de crecimiento iniciada a mediados de los años noventa, apoyada en el empuje de la demanda interna, soporte fundamental de la actual expansión. Sin embargo, mantiene una elevada tasa de desempleo (9,2%) superior a la media comunitaria (8,3%), y una inflación (3,4%), también, por encima de la media de la UE (2,2%) y del objetivo de estabilidad de precios del 2%.

La contribución del sector exterior al PIB es negativa, superando las importaciones su participación en cuatro puntos porcentuales a la de las exportaciones. La demanda de bienes y servicios nacionales ha notado en exceso la debilidad de las economías europeas, principales socios comerciales, y el aumento de la competencia ejercida por productos más competitivos procedentes de terceros países.

En el caso de Portugal su economía se ha convertido en una economía diversificada. A lo largo de los últimos veinticinco años, ha desarrollado una economía cada vez más basada en los servicios. Con la adhesión en 1986 a la Comunidad Económica Europea, la economía emprendió un proceso de modernización, en un contexto económico favorable. Los gobiernos han puesto en marcha varios programas de reformas, liberalizaron algunas de las áreas claves de la economía, incluyendo los sectores financieros y de las telecomunicaciones y privatizaron algunas empresas controladas por el Estado.

Su desarrollo económico ha estado por encima de la media de la UE durante la mayor parte de la última década, siendo el PIB per cápita el 75% del de las economías principales de la UE. Sin embargo, de forma similar a lo acontecido en el resto de la UE, la economía portuguesa en 2005 experimenta un débil crecimiento (0,3%). Ello repercute negativamente en el mercado laboral, situándose la tasa de paro en el 7,4%.

La debilidad de la actividad económica ha desalentado la inversión interna, situada en el 21,6% del PIB. Sin embargo, en términos de precios, la inflación (2,5%) se ha mantenido levemente por encima del nivel de estabilidad de precios fijado por el Banco Central Europeo.

En el sector exterior, de forma similar a lo acontecido en la economía española, y probablemente por las mismas razones, la economía portuguesa registró en 2005 un déficit en su balanza comercial, producto del mayor peso relativo en el PIB de las importaciones (38,4%), frente al 30,7% que representan las exportaciones.

Desde el punto de vista de la estructura productiva, el sector servicios, junto con el comercio, las comunicaciones, los transportes y los servicios financieros han venido registrando índices de crecimiento muy positivos. El sector servicios representa el 69,6% del Valor Añadido Bruto (VAB). Por su parte, el sector agrícola contribuye un 3,7% al VAB, y el sector industrial un 26,7%.

Sin embargo, la industria transformadora ha modificado sustancialmente su estructura, apostando claramente por el sector del automóvil y los componentes, la electrónica y el sector farmacéutico. El acceso a los mercados europeos, junto con los bajos costes, contribuyeron a que Portugal atrajera inversión extranjera y a los nuevos proyectos de la industria transformadora.

El último de los países objeto de análisis es México. Este país tiene la segunda población más importante de América Latina después de Brasil, con alrededor de 103 millones de habitantes. Es el tercer mayor país de la región y tiene un tamaño de aproximadamente la mitad del territorio de la UE-25. México tiene el PIB más elevado y el PIB per cápita más alto de todos los países latinoamericanos.

La economía mexicana también posee un importante sector servicios (con un VAB del 70,2% del PIB), seguido de un sector secundario ligeramente menos relevante que en el caso español y portugués. La principal diferencia entre México, España y Portugal es la mayor importancia relativa de las ramas agrarias. En lo que se refiere a la estructura productiva del sector industrial mexicano, se podría afirmar que es la que menos se parece a la española. Como se desprende del informe del Observatorio de Coyuntura Económica Internacional (OCEI) las diferencias en las estructuras productivas en ciertas regiones eran debidas a la diferente especialización relativa; así, se comprobó que la economía industrial española se diversificaba hacia un gran número de actividades. Sin embargo, en México, algunas de sus regiones dependen casi totalmente de una o dos actividades.

El PIB mexicano, por su parte, alcanzó el 3 por 100 en el conjunto del ejercicio, algo inferior a la tasa de 2004, debido fundamentalmente al menor avance de las exportaciones. La actividad económica en el año 2005 se ha visto especialmente favorecida por el superávit petrolífero y por las entradas de remesas de emigrantes. La economía ha mantenido un crecimiento moderado apoyado en un entorno internacional favorable y en el dinamismo de su demanda interna, lo que tiene su reflejo en el mercado laboral, con una tasa de paro del 3,6%.

Desde el punto de vista la demanda, la inversión representa un 21,8% del PIB, resultado similar al de la economía portuguesa, y con un sector exterior igualmente deficitario que contribuye negativamente al PIB.

3. EL TEJIDO EMPRESARIAL EN ESPAÑA, PORTUGAL Y MÉXICO

A continuación y partiendo de los datos del Observatorio de las pymes de la Unión Europea (UE), del Instituto de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI) y del Banco Mundial (BM), se proporciona una visión global de la situación actual del sector de las pymes en los tres escenarios seleccionados basada en los principales indicadores que permiten cubrir distintas cuestiones temáticas, como son ofrecer una visión general de la pyme, analizar el clima empresarial en las tres economías y estudiar el alcance y el diseño de las regulaciones que fomentan o desaniman la inversión, la productividad y el crecimiento.

3.1. Una visión general de la PYME

La tabla 2 muestra que existen en España casi tres millones de pequeñas y medianas empresas (pymes), según la distinción más habitual de éstas, que sigue la Recomendación de la Comisión Europea de 20 de mayo de 2003, y que establece los estratos de tamaño en función del número de trabajadores⁵. En Portugal el número de pequeñas y medianas empresas se sitúa en casi setecientas mil empresas, mientras México tiene un tejido empresarial integrado por más de tres millones de pymes.

Así, en el 2000 el 99,89% y el 99,85% de las empresas españolas y portuguesas, respectivamente, son pymes, esto es, empresas con menos de 250 trabajadores. Resultado similar se obtiene en México (99,8%) en el 2003. La concentración en los estratos inferiores de tamaño es, en cualquier caso, muy acentuada: sólo las microempresas representan más del 93% en las tres economías.

Tabla 2: Empresas por estratos de tamaño (miles)

⁵ Desde el 1 de enero de 2005, la UE cuenta con una nueva definición de PYME y de sus estratos de tamaño que sustituye a la anterior. Pero, no se alteran, en todo caso, los estratos en función del número de empleados, pero sí los correspondientes umbrales financieros (2 millones de ventas o de activo consolidado, 10 millones de ventas o activo y 50 millones de ventas (o 43 de activo), en el caso de las microempresas, pequeñas y medianas, respectivamente.

País	micro	%	pequeñas	%	medianas	%	grandes	%	pymes	%	Total
España ⁽¹⁾	2555	94,70	124	4,60	16	0,59	3	0,11	2695	99,89	2698
Portugal ⁽¹⁾	638	93,41	38	5,56	6	0,88	1	0,15	682	99,85	683
México ⁽²⁾	2855	95,01	117	3,89	27	0,90	6	0,20	2999	99,80	3005

Fuente: Observatorio de las pymes de la UE e INEGI. ⁽¹⁾: Datos del 2000. ⁽²⁾: Datos del 2003.

Microempresa: 0-9 trabajadores, pequeña: 10-49, mediana: 50-249 trabajadores, grande: ≥ 250 trabajadores.

En un análisis de la distribución de las pymes entre los principales sectores de actividad que caracterizan las economías de los tres países (tabla 3), y que refleja el perfil del sistema productivo de las tres economías en términos de la concentración intersectorial de sus empresas, se observa que éstas concentran su actividad en las ramas comerciales y de servicios. Resultado que expresa sintéticamente la especialización productiva de las tres economías, altamente terciarizadas.

Tabla 3: Las pymes por sectores de actividad

País	manufacturas	comercio	servicios
España ⁽¹⁾	9,67%	31,95%	47,29%
Portugal ⁽¹⁾	13,32%	42,02%	28,70%
México ⁽²⁾	10,90%	52,60%	33,40%

Fuente: Observatorio de las pymes de la UE

e INEGI. ⁽¹⁾: Datos del 2000. ⁽²⁾: Datos del 2003.

Otra perspectiva para examinar el papel que representan las pymes dentro del tejido empresarial se deriva del estudio del empleo que generan. En los tres países las pymes ocupan más del 73% de los trabajadores, proporción que en España y en Portugal es superior a la de México en casi seis puntos porcentuales, donde las grandes empresas emplean al 27% de los trabajadores ocupados, en coherencia con la mayor participación que en este país tienen las empresas de mayor dimensión.

Tabla 4: Personal ocupado (miles)

País	micro	%	pequeñas	%	medianas	%	grandes	%	pymes	%	Total
España ⁽¹⁾	5994	46,84	2559	20,00	1614	12,61	2629	20,55	10167	79,45	12796
Portugal ⁽¹⁾	1181	37,73	720	23,00	568	18,15	661	21,12	2469	78,88	3130
México ⁽²⁾	6837	42,10	2387	14,70	2615	16,10	4401	27,10	11839	72,90	16240

Fuente: Observatorio de las pymes de la UE e INEGI. ⁽¹⁾: Datos del 2000. ⁽²⁾: Datos del 2003.

Además de esto, la tabla 4 aporta datos complementarios a los de la tabla 1 y que permiten una mejor percepción, en términos relativos, del tejido empresarial. A partir de los datos de la tabla 4, la participación de las pymes en el empleo, aun siendo mayoritaria, se queda más corta, en lógica relación inversa con lo que se observa para las grandes empresas. Más en concreto, las microempresas comprenden el 93,41% de las unidades productivas en Portugal, el 94,70% en España y el 95,01% en México, pero tan sólo dan empleo al 37,73%, al 46,84% y al 42,10% de la fuerza laboral, respectivamente, en los tres países. También se deducen las cifras relativas al número promedio de trabajadores por tipo de empresa. Una empresa española, portuguesa o mexicana –incluyendo las grandes empresas– proporciona empleo a 5 personas, este promedio es de sólo 4 personas en el caso de las pymes⁶. Por su parte, las microempresas mantienen en promedio dos trabajadores ocupados por unidad productiva en los tres países, las empresas pequeñas entre 19 trabajadores (en Portugal) y

⁶ El observatorio de las pymes europeas (2003) señala que la empresa europea proporciona empleo a 6 personas, y a 4 en el caso de las pymes (pp.4).

20 trabajadores (en España y en México), mientras que las empresas medianas tienen una ocupación media por empresa que oscila entre los 95 trabajadores en Portugal y los 97 y 100 trabajadores en México y en España, respectivamente.

Desde la óptica productiva la tabla 5 muestra el valor añadido bruto generado por las empresas según su dimensión. En conjunto, son las pymes las que generan un mayor valor añadido bruto. Las pymes españolas y mexicanas aportan más del 55% del valor añadido, proporción que en Portugal se eleva hasta el 66,8%. En el conjunto de las pymes, son las microempresas las que producen en promedio, en los tres países, un mayor valor añadido, situándose por encima del 20%.

Además, a partir de las tablas 4 y 5 se pueden deducir los datos del valor añadido por persona ocupada. Los resultados varían significativamente en función de la dimensión de las unidades productivas. Las grandes empresas son las que generan un mayor valor añadido en los tres países, como ocurre en promedio en la empresa europea.

Tabla 5: Valor Añadido Bruto (millones de euros)

País	micro	%	pequeñas	%	medianas	%	grandes	%	pymes	%	Total
España ⁽¹⁾	73505	20,29	63295	17,47	63548	17,54	161935	44,70	200348	55,30	362283
Portugal ⁽¹⁾	61201	23,51	58239	22,37	54442	20,91	86427	33,20	173882	66,80	260309
México ⁽²⁾	85678	37,51	20499	8,97	22849	10,00	99401	43,52	129026	56,48	228427

Fuente: Observatorio de las pymes de la UE e INEGI. ⁽¹⁾: Datos del 2000. ⁽²⁾: Datos del 2003.

3.2. Las restricciones en el clima Empresarial

A partir de la base de datos empresarial del 2005 del Banco Mundial (BM), construida sobre la base de encuestas a empresas⁷, se analizan las percepciones de las empresas por tamaños con respecto al clima de inversión en los tres países considerados, ello permite analizar la relación entre la generación de empleos y el incremento de la productividad.

La tabla 6 se muestra las principales características de las pymes en los tres países⁸ atendiendo a su antigüedad y a la estructura de la propiedad. En los tres países las pequeñas y medianas empresas son las de menor antigüedad, producto de su mayor facilidad para la entrada y salida del universo empresarial. Por tamaños de empresas, son, en general, las empresas mexicanas las más jóvenes, producto del crecimiento empresarial que se ha producido en los últimos años en este país.

Tabla 6: Antigüedad y estructura de la propiedad

	España			Portugal			México		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G
Antigüedad (años)	14,69	24,12	30,17	13,8	26,39	40,7	15,32	15,93	27,92
Propiedad privada nacional (%)	98,98	92,21	80,15	98,12	75,68	56,31	99,29	96,94	89,51
Propiedad privada extranjera (%)	1,02	7,02	18,04	1,31	14,86	38,07	0,68	2,9	10,12
Propiedad pública (%)	0	0,78	1,82	0,57	9,46	5,62	0	0,11	0,36

Fuente: Banco Mundial: Encuestas a Empresas 2005. P: pequeñas, M: medianas, G: grandes⁹.

⁷ La base de datos contiene información sobre el clima de inversión en 71 países, sobre la base de encuestas de casi 40.000 empresas. El principal componente de la encuesta de empresas es la encuesta básica. Algunas incluyen módulos especializados (como por ejemplo, de recursos humanos y capacitación), adaptados a las necesidades de los países. La encuesta básica está organizada en dos partes. La primera parte busca obtener las opiniones empresariales con respecto a las principales restricciones existentes en el ambiente empresarial. La segunda, se centra en las medidas de productividad. Se realiza un muestreo del universo de empresas registradas a través de la metodología de muestreo aleatorio estratificado.

⁸ La base de datos contiene: 606 empresas en el caso de España, 505 en Portugal y 710 empresas en México.

⁹ Empresas pequeñas: de 1 a 19 trabajadores, empresas medianas de 20 a 99 trabajadores y empresas grandes ≥ 100 trabajadores.

En las pymes de los tres países predomina el capital nacional privado, mientras que el capital extranjero se concentra en las grandes empresas. Sin embargo, en las empresas portuguesas de tamaño medio la participación del sector público es superior, mientras que en España y en México se concentra en las empresas de mayor dimensión.

La innovación y el uso eficaz de la tecnología junto a una fuerza laboral cualificada ayudan a promover un ambiente empresarial competitivo. En la tabla 7 se presenta información con respecto al gasto en I+D realizado por las empresas, la proporción de empresas que han adoptado nuevas tecnologías en sus procesos productivos, el número de empresas que invierten en el desarrollo de las capacidades de sus empleados, y la proporción de trabajadores cualificados que participan en la actividad productiva.

Tabla 7: Formación, Empleo e Innovación

	España			Portugal			México		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G
Empresas que ofrecen formación (%)	28,4	77,69	89,91	15,69	49,32	77,27	44,07	64,33	87,44
Trabajadores cualificados relacionados con producción (%)	38,47	42,82	36,38	41,58	50,43	54,47	37,55	30,31	27,58
Aumento del empleo en los últimos tres años (%)	8,38	9,84	17,57	5,65	-0,02	-2,37	6,91	15,79	14,83
Nueva tecnología de producción (%)	26,8	31,25	43,64	18,88	21,62	52,81	60,68	68,36	71,81
Gasto en I+D (% sobre las ventas)	0,02	0,24	0,5	0,07	0,21	0,46	0,93	1,07	0,7

Fuente: Banco Mundial: Encuestas a Empresas 2005. P: pequeñas, M: medianas, G: grandes

Por países, las empresas mexicanas son las que destinan un mayor porcentaje de su facturación al gasto en I+D.

Además, son las pymes de este país las que realizan un esfuerzo inversor en innovación superior. Por el contrario, en España y en Portugal son las grandes empresas las que destinan una proporción mayor de sus ventas al gasto en I+D. No obstante, los recursos asignados a la innovación y al desarrollo en los tres contextos analizados son muy reducidos, sólo la empresa mexicana de tamaño medio invierte el 1% de sus ventas en I+D. Otra perspectiva para analizar el proceso de innovación en las pymes, se deriva del análisis de la proporción de empresas que incorporan nuevas tecnologías en su proceso productivo. Los resultados confirman los obtenidos por el indicador anterior. Las empresas de mayor dimensión son las que en mayor proporción adoptan nuevas tecnologías, resultando ser México el país en el que el proceso de adopción de nuevas tecnologías se ha intensificado en mayor medida, producto del mayor dinamismo que se están registrando en los sectores productivos de este país, especialmente en la industria manufacturera y en los servicios.

En las tres economías analizadas, como se observa en la tabla 7, son las empresas de mayor dimensión las que en mayor proporción ofertan formación a sus trabajadores. Hecho que contrasta con la información que resulta del análisis del indicador que muestra la proporción de trabajadores cualificados que intervienen en el proceso productivo. Así para el conjunto de los tres países las pymes, en relación a las grandes empresas, poseen una mayor proporción de personal cualificado en sus actividades productivas, lo que les confiere un mayor nivel de competitividad. Todo ello a pesar de que el nivel de cualificación de los trabajadores en las empresas de menor dimensión es inferior al 50%¹⁰.

¹⁰ Con la excepción de la mediana empresa en Portugal.

En lo que a la estructura financiera de las pymes se refiere (tabla 8), éstas dependen en mayor medida que las grandes empresas de los recursos propios para financiar su inversiones. Ello es producto de su mayor dificultad para acceder a los mercados crediticios, lo que actúa como un factor condicionante de su crecimiento y desarrollo. La mayor dificultad de la pyme para acceder a la financiación bancaria es a causa del mayor riesgo, de la escasez de garantías reales y de la fuerte asimetría de información con las entidades bancarias. Aspectos en los que se profundizará en el siguiente apartado. Sin embargo, las pymes españolas y portuguesas han pasado a depender en menor medida de la financiación sin coste de proveedores y acreedores, en favor de la financiación bancaria. Ello es producto de que ese negativo “condicionante” de las pymes en ambos países se ha suavizado, como consecuencia de la reducción en los tipos de interés en la UE. Sin embargo las pymes mexicanas son particularmente dependientes, tanto de sus recursos propios como de la financiación sin coste, reflejo del mayor nivel de tipos de interés que han de soportar las empresas en este país, lo que agudiza el efecto de las restricciones financieras.

Tabla 8: Estructura Financiera

	España			Portugal			México		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G
Autofinanciación	66,08	51,5	48,84	70,64	63	56,25	58,02	58,6	51,17
Financiación bancaria	20,16	24,02	25,02	12,72	15,54	18,44	10,81	14,82	15,02
Financiación proveedores	8,32	18,52	26,64	3,8	8,23	12,56	16,51	15,67	13,61

Fuente: Banco Mundial: Encuestas a Empresas 2005. P: pequeñas, M: medianas, G: grandes

Finalmente se analizan un conjunto de indicadores sobre el clima regulatorio y el grado de incertidumbre al que se enfrentan las empresas de los tres países analizados (tabla 9). Las exigencias burocráticas consumen gran cantidad de tiempo y recursos en algunos países. Un clima regulatorio y económico incierto aumenta las trabas para las empresas. Se presentan diversas medidas de corrupción, incluyendo los sobornos y los pagos para asegurar los contratos con el gobierno. La informalidad se mide a través del porcentaje de las ventas declarado por las empresas a efectos tributarios.

En la tabla 9 se observa que las cargas administrativas, aproximadas por el tiempo que los directivos asignan en una semana al cumplimiento de los requisitos administrativos impuestos por las regulaciones gubernamentales, son superiores en las empresas mexicanas y son más reducidas para las empresas españolas. Este resultado confirma el mayor grado de regulación que caracteriza a la economía mexicana. Por tamaños, son las grandes empresas la que se enfrentan a unas mayores cargas administrativas, producto de la mayor profundidad de los mercados en los que operan.

El peso de la informalidad en las economías analizadas es superior en la economía mexicana, mientras que el grado más reducido se registra en la economía española. Por tamaños, son las empresas de menor dimensión las que actúan con un mayor grado de informalidad al declarar, en promedio, un porcentaje inferior de su volumen de facturación. Entre los factores que podrían explicar la elección de actuar informalmente se encuentran la elevada carga tributaria, y las permanentes reformas fiscales.

Finalmente los indicadores sobre el grado de corrupción con el que operan las empresas, muestran valores relativamente reducidos, tanto para las empresas españolas como portuguesas.

Tabla 9: Burocracia, Informalidad y Corrupción

	España	Portugal	México
--	--------	----------	--------

	P	M	G	P	M	G	P	M	G
<i>Burocracia</i>									
Tiempo en el cumplimiento de las regulaciones (% medio semanal)	0,51	1,15	1,53	2,96	3,34	4,19	6,45	6,86	8,24
<i>Informalidad</i>									
Volumen de ventas declarado (%)	96,39	98,16	98,65	92,11	94,52	95,32	62,22	65,25	74,68
<i>Corrupción</i>									
Pagos informales para el logro de los trámites requeridos (% ventas)	0,01	0,02	0,05	0,11	0,06	0,02	ND	ND	ND
Empresas que pagan sobornos para el logro de los trámites (%)	3,06	4,72	8,18	16,37	14,86	6,74	ND	ND	ND

Fuente: Banco Mundial: Encuestas a Empresas 2005. P: pequeñas, M: medianas, G: grandes. ND: no disponible

3.3. La regulación de la actividad empresarial y su incidencia en las restricciones financieras

A partir de la base de datos del Banco Mundial¹¹ se analiza un conjunto de indicadores que permiten estudiar el alcance y el diseño de las regulaciones que fomentan o restringen la actividad empresarial y con ello la inversión, la productividad, y el crecimiento. Permitiendo, además, captar la percepción de riesgos de las empresas, y con ello las posibilidades de estar restringidas en los mercados crediticios.

Los indicadores analizados en la tabla 10 cubren ocho áreas de la regulación y su cumplimiento¹²: apertura de una empresa, registro de la propiedad, pago de impuestos, cierre de una empresa, contratación laboral, protección a los inversores, comercio exterior y cumplimiento de los contratos.

Tabla 10: Apertura de una empresa, Registro de la propiedad, Pago de impuestos y cierre de la empresa (2006)

Indicador	España	Portugal	México	OCDE
<i>Clasificación facilidad de hacer negocios</i>	39	40	41	
<i>Apertura de un negocio (Clasificación)</i>	102	33	61	
Nº de procedimientos	10	8	8	6,2
Tiempo (días)	47	8	27	16,6
Coste (% del PIB per cápita)	16,2	4,3	14,2	5,3
Capital mínimo (% del PIB per cápita)	14,6	38,7	12,5	36,1
<i>Registro de propiedades (Clasificación)</i>	33	98	79	
Nº de procedimientos	3	5	5	4,7
Tiempo (días)	17	81	74	31,8
Coste (% del valor de la propiedad)	7,2	7,4	5,2	4,3
<i>Pago de impuestos (Clasificación)</i>	112	61	126	
Pagos (número)	7	7	49	15,3
Tiempo (horas)	602	328	552	202,9
Tasa total de impuestos (% sobre beneficios)	59,1	47	37,1	47,8
<i>Cierre de la empresa (Clasificación)</i>	15	18	25	
Tiempo (años)	1	2	1,8	1,4
Coste (% del patrimonio)	14,5	9	18	7,1
Tasa de recuperación (centavos/\$ recibidos por demandante)	77,6	75	63,2	74

Fuente: Banco Mundial (2006): Doing Business 2007.

¹¹ El proyecto Doing Business está basado en el diseño de una encuesta que permite recabar información de una muestra amplia de economías. El proyecto Doing Business 2007, abarca 175 economías. La encuesta se estandariza, usando un modelo de empresa que permita realizar comparaciones entre los distintos países. Se parte de un modelo de empresa estandarizado en cuanto a su forma legal, su tamaño, su ubicación y la naturaleza de sus operaciones. La dimensión seleccionada es la de una pyme de tamaño medio y la forma societaria, la de una sociedad de responsabilidad limitada.

¹² El indicador que permite analizar la obtención de crédito (registro de una garantía) se examina en el siguiente apartado.

En la tabla 10 se presenta el primer grupo de indicadores para los tres países analizados, señalando, además, la posición relativa que ocupan las empresas de cada país, en relación al tipo de indicador analizado, dentro del conjunto de los 175 economías a las que da cobertura la base de datos en abril de 2006¹³.

En promedio son los empresarios españoles los que requieren un mayor número de días (47) para realizar todos los trámites necesarios para abrir una empresa, situándose en 30 días por encima de la media de los países de la OCDE. El coste, 16,2% del PIB per cápita, es, también, más elevado que el promedio de la OCDE. En conjunto, para los empresarios españoles es más difícil iniciar una actividad bajo una forma societaria de responsabilidad limitada, mientras que Portugal es el país donde es más fácil (tabla 10).

Portugal es el país peor clasificado en el área de la facilidad para el registro de una propiedad, atendiendo tanto al número de pasos, al tiempo y al coste que se requieren para su registro. Un empresario portugués debe cumplir 5 trámites y emplear un total de 81 días para el registro de una propiedad. Sin embargo, en España, este mismo proceso puede realizarse igualmente en 3 trámites con un total de 17 días. Probablemente ello es producto del proceso de simplificación de los procesos de registro que se ha venido produciendo, a través de la implementación de sistemas electrónicos.

Los indicadores que permiten valorar el número de pagos, el tiempo y la carga fiscal de las empresas, muestran que México ocupa una posición menos competitiva que España y Portugal, en el sistema impositivo empresarial.

El tiempo y el coste que requieren los procedimientos de quiebra ponen de manifiesto, la mayor dificultad y el mayor coste al que se enfrentan los empresarios mexicanos, respecto a los portugueses y españoles, en el proceso de cierre de una empresa.

Tabla 11: Contratación laboral, protección de los inversores, comercio exterior y cumplimiento de los contratos (2006)

Indicador	España	Portugal	México	OCDE
<i>Contrato de trabajadores (0 a 100)</i>				
<i>Clasificación</i>	161	155	108	
Índice de dificultad de contratación	78	33	33	27
Índice de dificultad de despido	50	60	40	27,4
Índice de rigidez laboral	63	51	38	33,3
<i>Protección de los Inversores (0 a 10)</i>				
<i>Clasificación</i>	83	33	33	
Índice de divulgación de información	5	6	8	6,3
Índice de responsabilidad del director	6	5	5	5
Índice de protección del inversionista	5	6	6	6
<i>Comercio transfronterizo</i>				
<i>Clasificación</i>	25	27	86	
Número de documentos para exportar	4	4	6	4,8
Tiempo para exportar (días)	9	14	17	10,5
Coste de la exportación (\$ por contenedor)	1050	495	1049	811
Número de documentos para importar	5	9	8	5,9
Tiempo para importar (días)	10	17	26	12,2
Coste de la importación (\$ por contenedor)	1050	994	2152	883
<i>Cumplimiento de los contratos</i>				
<i>Clasificación</i>	42	35	87	

¹³ Las economías están clasificadas en términos de su facilidad para hacer negocios, de 1 a 175, de mejor a peor. Un buen índice implica que el ambiente regulatorio es favorable para la actividad empresarial. Este índice corresponde al promedio de las clasificaciones percentiles de un país en 10 temas, contruidos por una serie de indicadores, asignándoles la misma ponderación.

Número de procedimientos	23	24	37	22,2
Tiempo (días)	515	495	415	351,2
Coste (% de la deuda)	15,7	14,5	20	11,2

Fuente: Banco Mundial (2006): Doing Business 2007.

En la tabla 11 se presenta el segundo grupo de indicadores para los tres países analizados. El primer grupo de indicadores mide la flexibilidad de los mercados laborales. Se observa que el mercado laboral español presenta mayores rigideces que los mercados de México y Portugal. Las empresas españolas tienen mayores dificultades para la contratación de personal, por el contrario son los empresarios mexicanos y portugueses los que se enfrentan a mercados laborales más flexibles, tanto desde el punto de vista normativo como su coste.

En el grado de protección de las inversiones, aproximado por la divulgación de la información financiera y de la titularidad de las empresas, los inversores en México y Portugal están más protegidos que en España, aunque, en general, los índices muestran unos valores promedio próximos al conjunto de países de la OCDE.

En términos de comercio exterior, los empresarios españoles y portugueses operan en un contexto más competitivo que las empresas mexicanas, atendiendo a los procedimientos, el tiempo y el coste de la importación y exportación de mercancías en un embarque estandarizado. Estos indicadores, probablemente, ponen de manifiesto las ventajas de operar en una unión aduanera.

Finalmente, el grado de eficiencia en el cumplimiento de los contratos, aproximado por el tiempo, los costes y el número de procedimientos desde que el demandante inicia los trámites de la demanda hasta el pago de la deuda, muestran que la facilidad para cumplir un contrato, como promedio de la clasificación los tres indicadores señalados, es mayor para las empresas españolas y portuguesas que para las empresas mexicanas.

En resumen, del examen de la clasificación de los valores promedio de los distintos indicadores analizados en las ocho áreas de regulación comercial y su cumplimiento, se puede concluir que México es el país menos competitivo en cuatro de los indicadores analizados: pago de impuestos, comercio exterior, grado de eficiencia en el cumplimiento de los contratos y cierre de la empresa. España es el país menos competitivo en la facilidad para iniciar una actividad empresarial, el grado de flexibilidad de su mercado laboral y el grado de protección de sus inversores, mientras que Portugal muestra una menor competitividad en sólo un indicador, las dificultades para el registro de una propiedad.

4. FACTORES EXPLICATIVOS DE LAS RESTRICCIONES FINANCIERAS

En el apartado anterior, los indicadores sobre el clima de inversión, el clima regulatorio y el grado de incertidumbre al que se enfrentan las empresas, ha puesto de manifiesto el mayor impacto que las restricciones tienen en las empresas mexicanas frente a las empresas españolas y portuguesas.

A continuación, y utilizando la misma base de datos del Banco Mundial que en el apartado anterior para el 2005 y 2006, se examinan los principales factores que explican las dificultades de acceso al crédito por parte de las pymes, como son, la protección imperfecta de los contratos de crédito (la protección de los derechos de los acreedores), el mal funcionamiento de los sistemas de garantías, y la presencia de información asimétrica.

Dentro de los mercados de crédito, la falta de información sobre los acreedores es uno de los principales impedimentos para la expansión de crédito, ya que por lo general, los prestamistas poseen información parcial de los potenciales prestatarios y de sus proyectos de inversión, lo que implica que quien recibe financiación tiene mayor información sobre el proyecto a financiar. Este factor ocasiona la aparición de los problemas de selección adversa y riesgo moral. La selección adversa aparece cuando los prestatarios resultan ser los más probables candidatos a una decisión errónea. El riesgo moral se produce cuando una de las partes involucradas adopta comportamientos no deseables. Este desconocimiento a priori del tipo de prestatario que está solicitando un crédito (es decir, si se trata de un deudor que paga o no) puede traducirse en un racionamiento de crédito¹⁴.

Una de las vías para reducir este problema es por medio de instituciones (registros públicos o privados) que difundan información sobre los clientes potenciales, lo que reduciría los incentivos para el incumplimiento.

En la tabla 12, se presentan los valores de tres indicadores que pretenden aproximar el impacto que tienen los factores explicativos de las restricciones financieras en los tres países analizados. El índice de información crediticia que varía de (0-6), mide las normas que afectan el alcance, accesibilidad y calidad de la información crediticia disponible a través de las oficinas públicas o privadas de registro de crédito. El indicador de cobertura de los registros, mide el número de personas físicas o jurídicas, en la base de datos del registro, con información actual del historial de pagos y deudas sin pagar o crédito pendiente. Se expresa como porcentaje de la población adulta. El índice de derechos legales (0-10), que describe la efectividad de las leyes de garantías y quiebra para proteger los derechos de los prestatarios y prestamistas y de esta manera facilitar el préstamo.

Tabla 12: Indices de Obtención de Crédito (2005-2006)

Indicadores	España		Portugal		México		OCDE
	2005	2006	2005	2006	2005	2006	
Clasificación	19	21	59	65	59	65	-
Índice de profundidad de la información crediticia	6	6	4	4	6	6	5
Cobertura de registros públicos	42,1	44,9	64,3	72,0	0	0	8,4
Cobertura de registros privados	6,5	7,4	9,8	9,1	49,4	69,5	60,8
Índice de derechos de deudores y acreedores	5	5	4	4	2	2	6,3

Fuente: Banco Mundial: Doing Business 2005 y 2006.

Los resultados muestran que en España y en México (6 sobre 10) el alcance, el acceso y la calidad de la información crediticia disponible es mayor que en Portugal (4 sobre 10). Además, los resultados se mantienen a lo largo de los dos últimos años. Podemos afirmar que en España y en México se dispone de una mayor cantidad de información crediticia.

En cuanto a la cobertura de registros, resaltar que México no cuenta con registros públicos, únicamente cuenta con registros privados que aumentaron su participación en 2006. En España y en Portugal existen ambos tipos de registros, pero la cobertura mayoritaria se realiza a través de los registros públicos. La existencia de registros crediticios reduce las asimetrías de información. Los registros de información crediticia, además de disminuir el coste de la recopilación de información, reducen los incentivos que hacen que los deudores dejen de cumplir con sus préstamos.

¹⁴ Stiglitz y Weiss (1981).

El índice de derechos de deudores y acreedores muestra que México (2) cuenta con menor protección de los contratos de crédito comparado con España (5) y Portugal (4), esto implica dificultades en su cumplimiento y permite al deudor, recuperar parte de los activos involucrados en el proyecto financiado. Por esta razón, las restricciones financieras constituyen una forma de limitar el apalancamiento de las pymes. Esta es una nota común en la mayoría de los países de América Latina, que no cuentan con sistemas de garantías que protejan los derechos de los acreedores. La garantía constituye un elemento clave de los contratos de crédito ya que disminuye los incentivos de los prestatarios para dejar de cumplir sus obligaciones, incrementa los incentivos para dedicar esfuerzo al proyecto objeto de financiación, y reduce el coste de quiebra para los bancos.

La tabla 13 recoge una síntesis de los derechos de los deudores y acreedores y su marco jurídico en España, Portugal y México para el 2006¹⁵.

Los resultados de la tabla 13 confirman los examinados anteriormente. Así, México (2 sobre 10 items) es el país en el que los derechos de los deudores y acreedores presentan un menor nivel de protección, aún cuando potencialmente el marco jurídico permite que se suscriban contratos de garantías. Portugal (4 sobre 10) ocuparía la segunda posición, y España presenta un indicador más favorable (5 sobre 10).

Tabla 13: Índice de derechos de deudores y acreedores.

Indicadores	España	Portugal	México
Se permite que todas las personas físicas y jurídicas suscriban contratos de garantía	X	X	X
Se permiten descripciones generales de los activos, de manera que todos los tipos de activos puedan ser usados como garantía	O	O	X
Se permiten descripciones generales de las deudas, de manera que todos los tipos de obligaciones estén garantizados	X	X	O
Existe un registro unificado que incluya todas las garantías constituidas con bienes muebles	X	O	O
Los acreedores tienen garantizada la absoluta prioridad sobre su garantía fuera del sistema de quiebras	O	O	O
Los acreedores tienen garantizada la absoluta prioridad sobre su garantía en los procedimientos de quiebra	O	O	O
Durante un proceso de reorganización, las demandas de los acreedores garantizados están exentas de una retención automática al momento de la ejecución	X	O	O
Durante un proceso de reorganización, el control de la gerencia sobre los activos de la empresa se suspende	X	X	O
La ley autoriza a las partes acordar el cumplimiento extrajudicial	O	X	O
Las partes pueden recurrir sin restricciones al cumplimiento extrajudicial	O	O	O

Fuente: Banco Mundial: Doing Business 2005 y 2006. O: negativo, X: afirmativo.

En la tabla 14 se presentan los requisitos de garantías según el tamaño de las empresas en España y Portugal, dado el escaso nivel de utilización que este sistema tiene en el país latinoamericano.

Tabla 14: Requisitos de garantías.

	España			Portugal		
	P	M	G	P	M	G
Garantía requerida para un crédito (% del crédito)	120,96	123,04	127,16	114,33	126,67	128,24
Créditos que requieren garantía (%)	81,32	65,22	44,94	65,48	53,57	52,78

¹⁵ Los resultados para el 2005 son idénticos que en 2006.

Fuente: Banco Mundial: Encuestas a Empresas 2005. P: pequeñas, M: medianas, G: grandes.

Los resultados de la tabla 14 muestran que en ambos países, en general, de los créditos otorgados a las empresas la proporción de pymes que requirieron garantías supera al de las empresas grandes, producto del mayor grado de asimetría que caracteriza a la relación entre prestamistas y prestatarios en el caso de las empresas de menor dimensión. Sin embargo, en el análisis de lo que representa el importe de la garantía requerida como porcentaje del crédito concedido, la relación es creciente con el tamaño de las empresas. Producto, de las características de sus proyectos de inversión, y, por tanto, de su mejor disposición para utilizar activos como garantía lo que les permite mantener elevados coeficientes de endeudamiento.

En definitiva, el examen de los tres factores que explican las restricciones financieras a las empresas: la protección imperfecta de los contratos de crédito, el mal funcionamiento de los sistemas de garantías, y la presencia de información asimétrica, sitúan a México y Portugal, en una posición relativa, peor que la de España. Lo que sugiere que las restricciones financieras, tienen una mayor incidencia en las pymes de ambos países. Probablemente, una coyuntura macroeconómica favorable, una percepción positiva de que los riesgos son reducidos y la aplicación de políticas que fortalezcan los derechos de los acreedores, mejoren los sistemas de garantías y palien los problemas asociados a la presencia de información asimétrica, tendrían efectos positivos sobre la expansión del crédito bancario a las pymes.

5. CONCLUSIONES

En los tres países analizados las pequeñas y medianas empresas juegan un papel crucial en sus economías, representando una proporción importante de las empresas, el empleo y la producción de los mismos, lo que las sitúa en un objetivo central de sus políticas de desarrollo. La autofinanciación constituye la principal fuente de financiación de sus inversiones, producto de su mayor dificultad para acceder a los mercados crediticios. Las restricciones al crédito, junto la denominada “informalidad” y las dificultades para absorber nuevas tecnologías son los principales obstáculos para su desarrollo.

La protección imperfecta de los contratos de crédito, la ineficiencia de los sistemas de garantías, y la presencia de asimetrías de información son los principales factores que explican estas restricciones financieras.

Las recomendaciones de política económica que se proponen, en los tres casos analizados, especialmente en México y Portugal, para mejorar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación bancaria son:

a) Mejorar la protección de los contratos de crédito. En particular, fortalecer los derechos de los acreedores reduciría el beneficio que el incumplimiento representaría para los prestatarios, y de esta manera mitigaría los problemas de incentivos que conducen a las restricciones crediticias de las pequeñas empresas. Las principales líneas de actuación para paliar las consecuencias de este problema podrían ser, en primer lugar, mejorar las oportunidades de utilizar activos personales como garantía (fortaleciendo los registros de propiedad o introduciendo reformas que permitan la utilización de activos mobiliarios como garantía) puede aumentar el capital que los empresarios incorporan al proyecto de inversión, reduciendo la protección imperfecta de los contratos. En segundo lugar, crear y/o desarrollar registros de créditos que difundan la información entre los prestamistas reduciría los incentivos para el incumplimiento. En tercer lugar, y como intervención de segundo

óptimo para los bancos, el subsidio del coste de los fondos elevaría el valor presente del proyecto en relación con el beneficio que supondría el incumplimiento. Finalmente, la adopción de políticas que mejoren la competencia en el sector bancario, conducirían a una reducción de los tipos de interés y contribuiría a la expansión de las empresas racionadas.

b) Mejorar los sistemas de garantías. Se trataría de adoptar políticas que estimulen la eficiencia de los sistemas de garantías y contribuyan a mejorar la protección de los derechos de los acreedores. Las garantías constituyen un elemento fundamental de los contratos de crédito. Reducen los incentivos de los prestatarios a incumplir sus obligaciones, incrementa los incentivos para esforzarse en el proyecto, y reduce el coste de quiebra. La posibilidad de utilizar activos externos como garantía permite a las empresas mantener elevados coeficientes de endeudamiento, lo que resulta particularmente importante para las pequeñas empresas. Sin embargo, esta utilización de las garantías exige una sofisticada estructura jurídica y económica. En particular, se necesitan tres condiciones para que el uso de activos como colateral resulte útil en los contratos de crédito: derechos de propiedad bien definidos, derechos adecuados de los acreedores y liquidez de los activos. Los derechos de propiedad bien definidos son necesarios para que los prestatarios puedan establecer de forma creíble la propiedad del activo utilizado como garantía. Esto requiere un margo legal que defina los derechos de propiedad, así como registros de la propiedad que funcionen adecuadamente. Los derechos de los acreedores son necesarios para que los bancos puedan ejecutar la garantía si el prestatario deja de pagar un préstamo y, por último, la liquidez de los activos es necesaria para que los bancos puedan liquidar los activos a un bajo coste.

c) Reducir las asimetrías de información. El objetivo sería paliar los problemas de selección adversa y riesgo moral a los que se enfrentan los prestamistas. En general, las políticas deberán orientarse a reducir el coste que representa para los prestamistas la obtención de información, lo que podría hacerse estableciendo y aplicando un marco legal homogéneo, mediante la promoción de registros de información crediticia y el establecimiento de políticas que estimulen la utilización de tecnologías de calificación de los créditos. Los registros de información crediticia, en los que los bancos pueden acceder a información sobre el historial de crédito de los solicitantes de préstamos, además de disminuir el coste de la recopilación de información, reducen los incentivos que hacen que los deudores dejen de cumplir con sus préstamos. La calificación de los créditos reduce el coste que representa para los prestamistas el procesamiento de la información sobre el crédito, considerando la especialización y las economías de escala asociadas. Además, el riesgo moral y la selección adversa podrían reducirse mejorando las condiciones que permitan la utilización de activos como garantías, y mediante políticas destinadas a facilitar el uso de mecanismos de garantías recíprocas de crédito en los que las decisiones de financiación, su seguimiento y su aplicación se compartan con agentes que poseen mejor información sobre las características de riesgo de los prestatarios.

6. BIBLIOGRAFÍA

Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (2006): Acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación. WBES

Banco de México (1999): *Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio*. México.

Banco de México (2005): *Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio*. México.

Banco Interamericano de Desarrollo (2004): *Desencadenar el Crédito. Como ampliar y estabilizar la banca, Informe del Progreso Económico y Social (IPES) 2005*. Washintong DC.

Banco Mundial (2005): *Encuestas de Empresas 2005*. Banco Mundial. Washintong DC.

Banco Mundial (2005): *Doing Business 2005*. Banco Mundial. Washintong DC.

Banco Mundial (2006): *Doing Business 2006 y 2007*. Banco Mundial. Washintong DC.

Banco Mundial (2006): *Doing Business 2007 México*. Banco Mundial. Washintong DC.

Banco Mundial (2006): World Development Indicators Database, abril. WBES.

Comisión Europea (2005): Más investigación e innovación. Invertir para el crecimiento y el empleo: un enfoque común, 488 (12-10). WBES

INE (2006): *Contabilidad Nacional de España. Base 2000*. INE. Madrid.

INEGI (2005): *Censos Empresariales 2004. Resultados generales*. INEGI. México.

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2005): Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económico-financiera y resultados (ejercicios 1999-2002 y avance 2003). WBES

Observatorio de Coyuntura Económica Internacional (2005): Informe de Coyuntura: México. WBES

Observatorio Europeo de la PYME (2003): *“Las Pymes europeas en estudio: principales resultados del Observatorio de las pymes europeas 2002”*. Comisión Europea. Bruselas.

Observatorio Europeo de la PYME (2006): *SMEs Statistics*, Comisión Europea, Bruselas.

Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981): "Credit rationing in markets with imperfect information", *The American Economic Review*, 71, pp. 393-410.