

Relaciones bancarias de las pymes mexicanas. El caso del entorno industrial de Guadalajara

ESTEFAN VAN HEMMEN ALMAZOR
ROSARIO LÓPEZ MOGUEL

RESUMEN. En este trabajo se ofrece una visión descriptiva de las características de la financiación de 88 pymes manufactureras que operan en el entorno industrial de Guadalajara. Los resultados indican el predominio de los recursos internos, seguidos de la financiación de proveedores. A pesar de la gran escasez de crédito bancario, algunas empresas logran tener relaciones intensas con algunos bancos. Las pymes más sensibles a los costos de financiación (precio y trámites) suelen ser fieles a una entidad financiera principalmente. Sin embargo, a medida que la empresa aumenta su edad, se observa una menor fidelidad a una entidad concreta.

ABSTRACT. *This work offers a descriptive vision of the financing characteristics of 88 manufacturing pymes that operate on Guadalajara's industrial sector. The results indicate the predominance of internal resources followed by financing from providers. In spite of the shortage in bank credit, some companies are involved on strong relationships with banks. The more sensible pymes to financing costs can be mainly loyal to a financing entity. Nevertheless, as the company grows older fidelity to a financing entity decreases.*

Introducción

La facilidad de acceso, el precio y los costos de financiación de las pequeñas y medianas empresas (pymes) depende de sus relaciones con las instituciones financieras. El análisis de las características de estas relaciones es un tema central para los microeconomistas interesados en la financiación de las inversiones productivas de una economía.

Un hecho cierto es que las pymes suelen sufrir dificultades para recibir financiación bancaria. Una de las principales causas de este problema se encuentra en la existencia de asimetrías de información (Sriglitz y Weiss, 1981): los bancos desconocen la calidad de las inversiones que las pymes desean realizar y adoptan una actitud conservadora que limita los flujos de financiación hacia las mismas. En general, se mencionan diversos mecanismos para superar esta asimetría de información previa a la transacción

Este trabajo se enmarca en el proyecto «Investigación participativa en la elaboración de políticas públicas para el desarrollo económico regional. Una estrategia de vinculación de la Universidad de Guadalajara con su entorno social», cuyo investigador principal es Jesús Arroyo Alejandro y que ha sido financiado por The William and Flora Hewlett Foundation, Menlo Park, California. Entre las líneas de investigación del proyecto se encuentra «Determinantes de las tendencias de financiamiento en México», bajo la supervisión de Adrián de León Arias y Estefan van Hemmen Almazor. Adicionalmente, obtuvimos ayuda del Departamento de Estudios Regionales-Ineser de la Universidad de Guadalajara, del Departament d'Economia de l'Empresa de la Universidad Autònoma de Barcelona, así como a través del proyecto DGICYT - BEC2001-2552-C03-01, cuyo investigador principal es Antoni Serra Ramoneda.

Cuadro 1
Características de la muestra

<i>Variable</i>	<i>Promedio</i>	<i>Mediana</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>
Tamaño (núm. de trabajadores)	232	140	890	25
Edad	20	18	51	3
<i>Sector manufacturero</i>		<i>Número de</i>		<i>Número de</i>
<i>Subsector</i>		<i>empresas</i>	<i>Subsector</i>	<i>empresas</i>
Productos alimenticios, bebidas y tabaco		12	Productos minerales no metálicos, excluye los derivados del petróleo y del carbón	2
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero		15	Industrias metálicas básicas	8
Industrias de la madera y productos de madera, incluye muebles		8	Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión	12
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales		5	Otras industrias manufactureras	6
Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, hule y de plástico		20		

Nota: A dos empresas no fue posible clasificarlas sectorialmente.

(que conocemos como selección adversa y cuya formalización económica motivó, en gran medida, la concesión del premio Nobel de Economía del año 2001) (véase Bank of Sweden, 2001). Por ejemplo, una empresa puede crear su reputación a partir de la calidad de sus productos y de su presencia en distintos mercados, de manera que la entidad bancaria dispone de referencias externas suficientes para confiar en su solvencia. Sin embargo, la creación de este tipo de reputación sólo está al alcance de las empresas de mayor dimensión.

Aun así, recientemente se ha sugerido que las pymes pueden también crearse una buena reputación, pero que deben hacerlo de forma interna o privada, es decir, a partir de diversos intercambios (o transacciones) repetidos a lo largo del tiempo con un grupo reducido de instituciones financieras. Esta idea ha sido contrastada empíricamente por algunos economistas, entre los que destacan Petersen y Rajan (1994, 1995) y Berger y Udell (1995). Los resultados obtenidos en diversos países indican que, efectivamente, las pymes obtienen algunas ventajas al relacionarse de manera más íntima con un número reducido de bancos. Para valorar estas ventajas debemos disponer de información sobre las características de las relaciones de financiación, entre las que se encuentran: 1) cuáles son los requisitos exigidos para la concesión de préstamos; 2) qué cláusulas se incluyen en los contratos (garantías exigidas, precio, plazo...); 3) inversiones realizadas por el banco y la pyme para conocerse mutuamente (visitas a la empresa, intercambio periódico de información...). Se trata de una información muy difícil de obtener y, generalmen-

te, dada la variedad de posibilidades contractuales (préstamos a corto/largo plazo, interés fijo/variable; con garantía en bienes reales/garantía personal...), no todas las transacciones pueden ser analizadas de la misma forma y con las mismas variables explicativas.

Aceptadas estas limitaciones, en este trabajo proponemos aportar un mejor conocimiento sobre las características de las relaciones bancarias en el entorno industrial de Guadalajara a partir de una muestra de 88 pymes, cuyos directores financieros fueron consultados a mediados del año 2001. Esta es sólo una parte del proyecto realizado en el marco institucional de la Universidad de Guadalajara (UdeG), que ha arrojado ya algunos resultados anteriores. Concretamente, en Van Hemmen (2002) se valoran algunos de los factores que pueden influir en el acceso al crédito de estas empresas. Ese trabajo se centró en explicar las razones por las que el 37.5 por ciento de las pymes consultadas desean un nivel de crédito bancario superior a aquel del que disponen, es decir, por qué se enfrentan a restricciones de crédito.

En contra de la hipótesis planteada por estudios previos, se observó que el hecho de mantener mayor fidelidad a un banco (o un número reducido de bancos) no disminuye la probabilidad de ser restringido financieramente.¹ Tras esta evidencia surge una pregunta inmediata: si una mayor fidelidad no se premia con un mayor acceso

¹Este trabajo se encuentra disponible en los Documentos de trabajo de la siguiente dirección: <http://selene.uab.es/dep-economia-empresa/>

al crédito, ¿cuáles son las razones por las que algunas empresas mantienen relaciones estables y duraderas con un número reducido de bancos y otras no?

Si nos centramos en el grupo de pymes que recibe algún tipo de financiación bancaria (un total de 47), algo más del 30 por ciento (es decir, 15 empresas) se relaciona con una variedad de bancos, mientras que el 70 por ciento restante (32 empresas) recibe la mayor parte de su financiación bancaria de una sola entidad financiera. El propósito de este trabajo es doble: proponemos primero describir los factores que distinguen a las empresas que cuentan con financiación bancaria respecto de las que no la tienen; y, en segundo lugar, estudiaremos las diferencias existentes entre aquellas que tienen relaciones con un banco principal y las que las tienen con varios.

Como se verá, los resultados obtenidos indican que el hecho de disponer de financiación bancaria depende de las características de la empresa (su dimensión, su actividad internacional...), su política de financiación (retraso del pago a los proveedores) y el riesgo del sector en que se encuentra. Por su parte, la estabilidad de las relaciones con pocos bancos está negativamente asociada con el hecho de haberse acogido a algún programa de apoyo a deudores (tras la crisis de 1994) y positivamente con su preocupación por obtener crédito a un precio reducido (tipos de interés bajos) y por los costos de transacción (aportación de información, negociación de los términos del contrato, renovaciones de crédito, etc.).

En la próxima sección se realizará una breve presentación de las principales hipótesis planteadas alrededor de la cuestión de la estabilidad de las relaciones bancarias. A continuación se presentarán las características de la base de datos y la identificación de las principales fuentes de financiación de las empresas consultadas. Seguidamente se realiza la comparación descriptiva de las empresas con y sin pasivo bancario, y se pasa a apreciar, de las que disponen de pasivo bancario, las diferencias entre las empresas que se relacionan con un solo banco principalmente y aquellas que lo hacen con varios. Finalizamos con algunas breves conclusiones y con la bibliografía.

El valor de las relaciones bancarias.

Hipótesis por contrastar

Entre los factores explicativos de las características de la

relación banca-pymes se citan, junto con otros, el número de bancos con los que mantiene relación la empresa, así como la repetición a lo largo del tiempo de operaciones financieras con una misma entidad. En general podemos distinguir dos modelos alternativos de relaciones entre bancos y empresas. Un primer modelo se caracterizaría por relaciones orientadas a la transacción (*transaction oriented* o también *arms length finance*). En este modelo los bancos se preocupan por evaluar las operaciones de forma individual e independiente de las demás, planteando múltiples transacciones con múltiples clientes por medio de contratos explícitos y estandarizados (en el sentido señalado por Williamson, 1985). Para que sean posibles, estos intercambios deben estar protegidos por un entorno de gran transparencia informativa, de manera que el mercado funcione de forma eficiente y pueda verificarse por terceros el cumplimiento contractual de las partes.

Por otra parte, aparece lo que ha dado en llamarse banca relacional (*relationship banking*). Boot (2000: 10) señala que la banca relacional se caracteriza por la concurrencia de dos elementos: 1) el intermediario financiero invierte en obtener y apropiarse de una información que es *específica* para cada cliente; 2) además evalúa la rentabilidad de las inversiones por medio de interacciones múltiples con el mismo cliente a lo largo del tiempo. La falta de transparencia (opacidad) sobre la calidad de la empresa se erige en barrera a la entrada para los otros bancos competidores. Este enfoque de la financiación se muestra especialmente adecuado en entornos institucionales débiles, caracterizados por altos costos de ejecución de los contratos: las partes tienen altos incentivos para cumplir sus contratos ya que el mantenimiento de su reputación es la única vía para obtener una financiación segura en el futuro (Diamond, 1989, 1991).

Berger y Udell (1998) plantean la existencia de una relación negativa entre las variables «tamaño» y «edad» de la empresa y el grado de asimetría informativa entre ésta y sus financiadores externos, identificando un patrón o ciclo de financiación con validez general entre las pymes. La variable edad resulta muy interesante porque es información pública, es decir, la pueden observar los bancos sin incurrir en costos importantes. Concretamente, desde su nacimiento, a medida que la empresa va adquiriendo cierta dimensión y madurez, se observa un incre-

Cuadro 2
Estructura de pasivo por tamaño y edad de empresas
Estructura de capital a junio de 2001 (promedios)

<i>Núm. emp.</i>	<i>Tamaño*</i>	<i>Bancos</i>	<i>Proveedores</i>	<i>Fondos propios**</i>	<i>Otros</i>
26	Pequeñas	6.12	33.49	53.37	6.98
50	Medianas	7.33	27.15	59.20	6.37
12	Grandes	13.57	13.61	64.91	7.91
Por edad					
6	Nacientes (1 a 4 años)	0	39.33	53	7.66
52	Edad-mediana (5-24 años)	7.50	28.89	57.09	6.52
30	Viejas (más de 25 años)	9.70	22.55	60.98	6.88

*Considerando la clasificación que hace el Sistema Empresarial Mexicano (SEM): pequeñas empresas de 51 a 100 trabajadores; medianas empresas de 101 a 500, y grandes empresas de 501 en adelante

** Se incluyen las reservas de cada una de las empresas.

Fuente: Promedios elaborados con datos propios.

Cuadro 3
Proporción de crédito bancario sobre la financiación total

<i>Tamaño</i>	<i>Promedio</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Número</i>
Pequeñas (hasta 100 trabajadores)	17.67	34	5	9
Medianas (101-500 trabajadores)	14.37	43	2	24
Grandes (más de 500 trabajadores)	19.43	39	3	7
Edad				
Nacientes (1 a 4 años)	0	0	0	0
Edad mediana (5-24 años)	16.58	39	3	24
Viejas (más de 25 años)	15.12	43	2	16

Nota: De las 47 empresas que mantienen relaciones bancarias, solamente fue posible conocer la proporción exacta sobre el total de 40 casos

mento en su demanda de crédito bancario, que se vería correspondida con la concesión del mismo dada la valoración positiva que los bancos hacen de la capacidad de supervivencia mostrada por la empresa. Al tratarse de un dato objetivo y observable por todos los bancos, la empresa podría recibir crédito de cualquiera de ellos, por lo que se establece un proceso competitivo en el que la empresa seleccionaría al que le ofreciera las mejores condiciones en cada momento. Por ello, una primera hipótesis por contrastar sería la siguiente: la fidelidad a un solo banco se reduce a medida que la pyme va madurando (aumenta su edad).

Otra variable públicamente observable en el sistema bancario mexicano es el hecho de haberse acogido o no a algún programa de reestructuración o apoyo a deudores tras la crisis de 1994. La reestructuración de pasivos, como indicador de mala gestión en el pasado, reduciría el interés de los bancos por intensificar su relación con estas empresas. Sólo aceptarían financiarlas si compartiesen riesgos con

otros bancos. Todo ello resultaría en una financiación bancaria más fragmentada, lo que se recoge en la siguiente hipótesis: las pymes acogidas a los programas de apoyo a deudores (reestructuración) tras la crisis de mediados de los noventa disponen actualmente de una financiación bancaria más fragmentada.

Por otra parte, existe entre algunos economistas la convicción de que la fidelidad entre una pyme y un banco principal puede generar valor para ambas partes, el cual puede ser repartido entre ambos, lo que resulta en mejores condiciones de precio para la empresa. Es decir, las pymes más preocupadas por reducir el precio de la financiación acabarían relacionándose con una sola institución financiera, esperando que ésta las premie con tasas de interés más reducidas. Por el contrario, podría suceder que las empresas que tienen pocas relaciones bancarias acabarían «capturadas informativamente», con lo que disfrutarán los bancos de cierto poder de monopolio que los llevaría a aprovecharse y elevar el precio de las transacciones (Sharpe,

1990; Rajan, 1992). Esto implicaría que las empresas más sensibles al precio resolverían sus necesidades financieras con un número mayor de bancos. La hipótesis por contrastar sería: las pymes más sensibles al precio mantienen relaciones estables con sólo un banco.

Adicionalmente, las relaciones financieras implican incurrir en una serie de costos, entre los que se encuentran: la aportación de información al banco, el tiempo y los recursos dedicados a la negociación de los términos y las cláusulas del contrato, la tramitación de renovaciones de crédito... Todos estos costos pueden englobarse dentro de una categoría más amplia: costos de transacción de la financiación. Probablemente estos costos serán más elevados cuanto mayores sean las asimetrías de información (la entidad financiera solicitará más informes, el tiempo de negociación será mayor, etc.). Como las asimetrías de información serán más reducidas si el banco y la empresa mantienen una relación intensa, la hipótesis a contrastar podría ser la siguiente: las pymes más sensibilizadas con los costos de transacción tenderán a tener menos relaciones bancarias.

Proceso de selección y descripción de la muestra

Para la selección de la muestra se partió de la base de datos del Sistema de Información Empresarial (SIEM), que integra a las empresas afiliadas a las distintas cámaras de comercio sectoriales de México. El SIEM contiene información de variables como su sector de actividad, número de empleados y localización. A partir de esta base de datos realizamos una selección de empresas acordes con los siguientes criterios: no debían emplear menos de 25 ni más de 900 trabajadores, debían encontrarse en el área industrial de Guadalajara, no cotizar en los mercados de valores y realizar actividades manufactureras o de transformación. Posteriormente se realizaron llamadas telefónicas a las empresas con el objeto de descartar aquellas con capital extranjero y las maquiladoras (cuyos procesos de transformación se limitan esencialmente al ensamblaje de piezas importadas para su inmediata exportación). A partir de una muestra provisional de alrededor de 400 empresas, se pasó a la etapa de concertar citas para entrevistar a los ejecutivos de finanzas de las empresas personalmente. Poco menos de uno de cada cuatro directivos accedieron a ser entrevistados. La muestra final se com-

pone de 88 empresas industriales de capital completamente mexicano. En el cuadro 1 observamos la distribución por sectores, edad y tamaño (número de trabajadores) de estas empresas.

En seguida, en el cuadro 2, se ofrece una impresión general de la estructura de capital de las empresas de la muestra, desglosando por tamaño y edad:

Una primera valoración es que los fondos propios son el principal origen de la financiación de las pymes consultadas, superando por lo general el 50 por ciento y alcanzando casi el 65 por ciento del total en las de mayor tamaño. El resto se reparte fundamentalmente entre proveedores y bancos.

Los proveedores obtienen ventajas al recibir información sobre industrias y procesos de producción sin costo alguno (en el sentido de que conocen el giro de la empresa y son parte del proceso de la misma al suministrar parte de los insumos necesarios para la operación), o pueden usar la amenaza de rener suministros futuros. También resulta una buena alternativa de financiación de capital de trabajo en tiempos de crisis, cuando las instituciones financieras no proporcionan crédito a las empresas pequeñas. Sin embargo, la financiación con proveedores puede ser excesivamente cara. La aceptación del descuento por pago anticipado puede duplicar el costo de la financiación; por lo tanto, los préstamos con instituciones financieras pueden resultar una alternativa para resolver las necesidades de capital de trabajo. En el caso de las pequeñas empresas de Estados Unidos, a medida que progresan la edad y la madurez de la relación con la institución bancaria se tiende a pagar las deudas con los proveedores más pronto, buscando reducir su dependencia del proveedor (Petersen y Rajan, 1994, 995).

Por otra parte, debe tenerse en cuenta que una proporción elevada de las empresas, un total de 41, no mantiene relación alguna de financiación con los bancos. Este es el caso, por ejemplo, de las más jóvenes. Ello no implica que los bancos no sean importantes para las 47 restantes, que sí mantienen relaciones bancarias. Este hecho se refleja en el cuadro 3.

En él se puede ver que, en promedio, el 20 por ciento de los recursos de las empresas de mayor dimensión proviene de los bancos y que para algunas de ellas la financiación bancaria puede situarse alrededor del 40 por ciento del total del pasivo. En cuanto a la edad, si excluimos el

Cuadro 4
Diferencias entre empresas con y sin deuda bancaria

	Promedio		Máximo		Mínimo		Sig Test ANOVA
	BANC	NO BANC	BANC	NO BANC	BANC	NO BANC	
NTRAB	293.1	161.3	890	560	70	25	0.003
RSECT	3.5	4.4	7	7	1	1	0.081
EXPORT	24.3	10.58	97	85	0	0	0.011
DUMIMP	89%	68%	1	1	0	0	
RETRPAG	5.2	4.3	7	7	0	0	0.023
PCOST	6.4	5.7	7	7	4	1	0.013
PTRAM	4.1	3.5	7	7	1	1	0.181
ECMX	38%	24%	1	1	0	0	

BANC: empresas con crédito bancario (un total de 47).

NO BANC: empresas sin crédito bancario (un total de 41).

NTRAB: número de trabajadores.

RSECT: valoración subjetiva (en opinión del directivo de la empresa) del riesgo del sector en que se encuentra la empresa (máximo 7; mínimo 1).

EXPORT: porcentaje de ventas en exportación en el año 2000.

DUMIMP: valor 1 si la empresa importa bienes para su proceso productivo; 0 si no importa.

RETRPAG: inclinación de la empresa a retrasar pagos a los proveedores (máximo 7, mínimo 1).

PCOST: sensibilidad por el precio, al elegir la fuente de financiación (máximo 7, mínimo 1).

PTRAM: sensibilidad por los costos de transacción, al elegir la fuente de financiación (máximo 7, mínimo 1).

ECMX: valor 1 si la valoración de la evolución económica en México desde fines del año 2000 fue positiva; 0 si la valoración fue negativa.

Cuadro 5
Diferencias entre empresas con y sin «banco principal»

	Promedio		Máximo		Mínimo		Sig Test ANOVA
	PRINC	NO PRINC	PRINC	NO PRINC	PRINC	NO PRINC	
Edad	20.7	27.8	39	49	5	6	0.034
RENEG	9%	27%	1	1	0	0	0.126
PCOST	6.6	6.1	7	7	4	4	0.141
PTRAM	4.6	3.1	7	7	1	1	0.039

PRINC: empresas con un banco principal (un total de 32).

NO PRINC: empresas que se relacionan con varios bancos (un total de 15).

RENEG: empresas que reestructuraron sus pasivos bancarios.

PCOST: sensibilidad por el precio al elegir la fuente de financiación (máximo 7, mínimo 1).

PTRAM: sensibilidad por los costos de transacción al elegir la fuente de financiación (máximo 7, mínimo 1).

segmento de las más pequeñas, no parecen observarse diferencias muy significativas, y los dos grupos resarntes se sitúan alrededor del 15 por ciento.

A partir de los cuadros 2 y 3 podemos apreciar que, en promedio, las empresas grandes tienen un endeudamiento bancario mayor y que su pasivo con proveedores es menor en comparación con el resto de las pymes.

Financiación y relaciones bancarias

El propósito de esta sección es ofrecer una visión descriptiva de las características de la financiación bancaria de las empresas consultadas. En el cuadro 4 se pueden observar los estadísticos descriptivos de las variables empleadas para explicar la presencia de deuda bancaria en las empresas de la muestra.

Una explicación más detallada del significado e interés de estas variables puede encontrarse en Van Hemmen (2002). Mencionemos, no obstante, que la comparación estadística de medias a partir del análisis de varianza indica que las empresas con deuda bancaria tienen mayor tamaño, pertenecen a sectores con menor riesgo, exportan más (el 24.3 por ciento de sus ventas se dirigen al mercado exterior), suelen importar parte de sus insumos (casi el 90 por ciento de ellas lo hace), eligen pagar lo más tarde posible a sus proveedores (frente a la posibilidad de beneficiarse de los descuentos por pronto pago), son más sensibles a los costos de la financiación (tanto al precio como a los costos de transacción) y se mostraron algo más optimistas con la evolución de la economía tras el cambio presidencial.

El cuadro 4 no nos informa, sin embargo, de los diversos modelos de relación de las pymes con los bancos. Como se comentó en la introducción, el modelo predominante (observado en el 70 por ciento de las empresas que obtienen financiación bancaria) se caracteriza por la vinculación intensa con un solo banco, lo que no es de extrañar dada la escasez de crédito bancario observada. Sin embargo, el 30 por ciento de las pymes no son fieles a un banco alguno en particular. En la segunda sección de este artículo se plantearon una serie de hipótesis con las que se propone estudiar los motivos de la existencia de estos dos modelos. El cuadro 5 muestra la descripción estadística de las variables que se han seleccionado para contrastar estas hipótesis. Concretamente, observamos las diferencias entre las pymes que tienen un banco principal frente a las que operan normalmente con varios.

Dos son los factores que diferencian más significativamente estos grupos de empresas: la edad y la sensibilidad ante los costos de transacción. Concretamente, las empresas de mayor edad tienden a relacionarse con más bancos. La capacidad para sobrevivir y continuar sus operaciones en el mercado es una información de carácter público que puede ser interpretada en forma positiva, de manera que más bancos estarán dispuestos a aportar financiación a las empresas con una trayectoria más dilatada.

La evidencia parece ser consistente también con la idea de que una relación estable con un banco reduce los costos de transacción de la financiación intermediada. Un mejor conocimiento mutuo reduce la necesidad de evaluar en cada operación financiera la calidad de la empresa, de manera que la información aporrada se convierte en un acto más rutinario que de «evaluación». Asimismo, una relación de confianza facilita la negociación de los términos del contrato, así como las renovaciones que deban hacerse en forma periódica.

Por su parte, las pymes con mayor número de relaciones bancarias podrían incurrir en costos de tramitación superiores. Sin embargo, a pesar de los elevados costos de transacción, éstas podrían preferir mantener relaciones con varios bancos gracias a beneficios de distinta naturaleza, entre los que se encuentran evitar una dependencia excesiva de una entidad financiera, lo que podría conducir a situaciones monopólicas que encarecieran el precio. Adicionalmente, los resultados del cuadro 5 parecen indicar

que las empresas con una sola relación estable son más sensibles al precio al elegir su fuente de financiación, aunque las diferencias no son muy significativas estadísticamente.

Conclusiones

Las limitaciones de espacio de esta publicación no permiten ampliar el análisis hacia técnicas econométricas multivariantes que confirmen las intuiciones que surgen de las aproximaciones descriptivas realizadas. Por ahora resulta interesante observar que las pymes del área industrial de Guadalajara no tienen acceso fácil al crédito bancario. Asimismo, de las que sí lo tienen se pueden observar dos modelos generales: un 70 por ciento de las pymes mantiene una relación intensa con una sola entidad financiera, mientras que el 30 por ciento restante lo hace con varias. Lo cierto es que estos resultados son demasiado preliminares para aventurar las razones por las que algunas empresas mantienen más relaciones bancarias que otras, aunque muestran algunas posibilidades para la investigación futura. Por ejemplo, habría que profundizar en el hecho de que las empresas con mayor variedad de relaciones bancarias tengan una mayor edad (unos siete años más, en promedio), lo que es consistente con las teorías más extendidas de financiación de las pymes: a medida que la empresa extiende su trayectoria, da muestras de mayor experiencia, lo que reduce ciertas asimetrías informativas y aparecen más bancos dispuestos a prestar. Las empresas que mantienen relaciones con una sola entidad parecen beneficiarse, sin embargo, de unos costos de transacción inferiores, lo que debe ser objeto también de un estudio más profundo en el futuro.

Bibliografía

- BANK OF SWEDEN, *Markets with asymmetric information*, Press Release - The 2001 Sveriges Riksbank (Bank of Sweden) Prize in Economic Sciences on Memory of Alfred Nobel, disponible en: <http://nobel.se/economics/laureates/2001/press.html>
- BERGER, A. y G.F. Udell, «Relationship lending and lines of credit in small firm finance», *Journal of Business*, vol. 68, núm. 3, 1995, pp. 351-381.
- «The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle»,

- Journal of Banking and Finance*, vol. 22, núm. 6/8, 1998, pp. 613-673.
- BOOT, A.W.A., «Relationship banking: what do we know?», *Journal of Financial Intermediation*, núm. 9, 2000, pp. 7-25.
- DIAMOND, D., «Reputation acquisition in debt markets», *Journal of Political Economy*, núm. 97, 1989, pp. 688-721.
- «Monitoring and reputation: the choice between bank loans and directly placed debt», *Journal of Political Economy*, núm. 99, 1991, pp. 688-721.
- PETERSEN, M. y R. Rajan, «The benefits of lending relationships: evidence from small business data», *Journal of Finance*, núm. 49, 1994, pp. 3-37.
- «The effect of credit market competition on firm-creditor relationships», *Quarterly Journal of Economics*, 1995, pp. 407-443.
- «Insiders and outsiders: the choice between informed and arm's-length debt», *Journal of Finance*, núm. 47, 1992, pp. 1367-1400.
- SHARPE, S., «Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylized model of customer relationships», *Journal of Finance*, núm. 45, 1990, pp. 1069-1087.
- STIGLITZ, J. y A. Weiss. «Credit rationing in markets with imperfect information», *American Economic Review*, núm. 71, 1981, pp. 393-410.
- VAN HEMMEN, E., «Disponibilidad de crédito bancario de la PYME en economías emergentes: el caso de México», documento de trabajo núm. 2002/6. Departamento de Economía de la Empresa, UAB, disponible en: <http://selenc.uab.es/dep-economia-empresal>
- WILLIAMSON, O., *The economic institutions of capitalism*, Free Press, Nueva York, 1985.