

Documento de Trabajo
Número 12/15

Análisis del Uso de Servicios Financieros por Parte de las Empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009?

Análisis Económico
México, Julio 2012

Análisis del Uso de Servicios Financieros por Parte de las Empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009?*

Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán

Documento de Trabajo

BBVA Research

Resumen

En este artículo presentamos un análisis descriptivo de los resultados del Censo Económico 2009 acerca del uso de créditos y cuentas bancarias que realizan las entidades productivas (empresas). Para ello, se le solicitó a INEGI la elaboración de una serie de estadísticas acerca de diversas características de las empresas que resultan relevantes en las decisiones para las entidades que ofrecen servicios bancarios. Esta información se solicitó agrupada según diversos segmentos de empresas que definimos con base en la condición de obtención de crédito y/o uso de servicios bancarios, con el fin de poder dimensionar el tamaño del mercado para servicios financieros como el crédito o las cuentas bancarias (de cheques, ahorro o inversión). Además, la información se solicitó segmentada según el estrato de población ocupada para definir 4 tamaños de empresa: Micro (0 a 10 personas ocupadas), Pequeñas (11 a 50 personas ocupadas), Medianas (51 a 250 personas ocupadas) y Grandes (251 o más personas ocupadas). La información anterior permitió dimensionar el tamaño de los mercados de crédito y captación en México en 2008 e identificar la importancia relativa de los fenómenos de “racionamiento voluntario” y “racionamiento involuntario” (Stiglitz y Weiss, 1981). Debido al racionamiento involuntario, en ese año se estima un mercado potencial de crédito del orden de 1.5 millones de empresas y un mercado potencial de cuentas bancarias de 1.1 millones. El racionamiento involuntario es un fenómeno que afecta en mayor medida a las empresas de menor tamaño, y se percibe más marcado en relación al uso de cuentas bancarias que al de crédito.

Clasificación JEL: G21, O16, O17

Palabras clave: México; crédito bancario a empresas; uso de cuentas bancarias entre empresas; micro, pequeñas y medianas empresas; racionamiento voluntario e involuntario en mercados financieros.

* Agradecemos la colaboración indispensable del personal del INEGI, especialmente de José Luis Mercado Hernández y Susana Patricia Pérez Cadena, en el procesamiento de los datos del Censo y sus valiosas aclaraciones y sugerencias. Adolfo Albo (BBVA Research) y los participantes en la Conferencia “Políticas de Apoyo a MYPES “ (organizada por la Conferencia Interamericana en Seguridad Social, la Universidad Iberoamericana y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe) también proporcionaron valiosos comentarios y sugerencias para la elaboración de este documento. Los posibles errores en la elaboración de este artículo son responsabilidad de sus autores. Las opiniones expresadas en este documento no necesariamente coinciden con las del BBVA Group.

Análisis del Uso de Servicios Financieros por Parte de las Empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009?

1. Introducción

El principal canal mediante el cual el crédito influye en el crecimiento económico es el financiamiento para proyectos de inversión privada. Por esta razón, en México tanto las autoridades como los bancos y los grupos empresariales han buscado en años recientes propiciar su expansión a través de la implementación de diversas medidas y la propuesta de diversas iniciativas, especialmente enfocadas a conceder crédito a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES). Entre las medidas recientes para impulsar el crédito a MIPYMES destaca el relajamiento de requisitos, tales como eliminar la presentación de la Cédula Fiscal en la solicitud de crédito y la flexibilización de la documentación requerida según el monto del crédito. Para esto último ahora se permite el uso de Estados de Cuenta Bancarios, en lugar de flujos de caja proyectados, para créditos menores a 2 millones de UDIS y de Estados Financieros Auditados para financiamientos menores a 4 millones de UDIS. Otra medida de apoyo consistió en el incremento de fondos públicos destinados para otorgar las garantías de primeras pérdidas.¹ Entre los productos de los bancos privados diseñados para incrementar la oferta de crédito a MIPYMES están, por ejemplo, la Tarjeta Micronegocios BBVA Bancomer, que cuenta con el respaldo del Programa de Garantías de Nacional Financiera, y el Club Emprendedor Banamex, ambos productos crediticios fueron lanzados en agosto de 2011.

En este contexto, en el Censo Económico 2009 (Censo) se incluyeron, por primera vez, algunas preguntas que permiten conocer las decisiones de obtención de crédito y uso de cuentas bancarias entre las empresas mexicanas. El análisis de la información censal sobre obtención y uso de crédito complementa la información que se recaba a través de otras fuentes oficiales sobre el crédito bancario a empresas, como la Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio (ECMC) que levanta trimestralmente el Banco de México (Banxico) desde 1998 o la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) que ha levantado el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) en varios años (el levantamiento más reciente fue en 2008). Además, el análisis de la información del Censo permite identificar y cuantificar algunos aspectos de las empresas del sector privado y paraestatal que obtuvieron crédito bancario en comparación con las que no lo obtuvieron. Esta información es útil para dimensionar el tamaño del mercado de crédito a empresas del país, lo cual es importante en un primer plano para guiar las decisiones de la banca y de las autoridades encaminadas a incrementar la expansión del crédito a empresas, y en un segundo plano para establecer mecanismos que impulsen el crecimiento económico de largo plazo del país.

Por lo que se refiere al uso de cuentas bancarias entre empresas, hasta nuestro mejor conocimiento no hay otras fuentes oficiales en México. Así que

¹ Para más detalles, ver Werner (2010).

los datos del Censo ofrecen un primer acercamiento sobre esta materia. La información censal relacionada al manejo de cuentas bancarias ilustra características de las unidades económicas que usan instrumentos de depósito, los cuales potencialmente facilitan el acceso a otros servicios que los bancos u otras instituciones financieras pueden ofrecer (crédito, seguros, etc.), y constituyen así un vínculo inicial entre la empresa y el sistema bancario. Adicionalmente dichas cuentas pueden emplearse como un vehículo para acercar servicios bancarios a otros usuarios, por ejemplo, las empresas pueden hacer pagos electrónicos a sus proveedores o de nómina a sus trabajadores en la medida en que manejan una cuenta bancaria a partir de la cual se dispersen los recursos.

Cabe añadir que en años recientes las autoridades financieras mexicanas también han implementado medidas que buscan promover el uso de medios de pago electrónicos, que en muchas ocasiones se asocian a diversas cuentas bancarias de depósito, ahorro o inversión. Un ejemplo de este tipo de medidas fue la creación del Fondo de Infraestructura de Medios de Pago Electrónicos (FIMPE) por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). El FIMPE fue un fondo privado sin fines de lucro creado por las instituciones financieras proveedoras de servicios de aceptación de pagos mediante tarjetas bancarias con el objetivo de promover y extender el acceso a la red de pagos electrónicos entre establecimientos comerciales pequeños, así como incrementar su uso entre los consumidores. Otro ejemplo de este tipo de medidas lo constituye la creación de Cuentas Básicas de Nómina y Para el Público en General, a través de la emisión de las reglas para su diseño por parte del Banxico en 2007. En este sentido, el impulso al pago por medios electrónicos que las empresas realicen se puede inscribir dentro de los esquemas de modernización en la utilización de medios de pago, además de constituirse en una herramienta que puede ayudar a aumentar el grado de bancarización del país.

Debido a que el INEGI aún no pone a disposición de investigadores y académicos una base de microdatos del Censo Económico 2009, para el presente análisis se le solicitó a ese Instituto la elaboración de una serie de tabulados específicos sobre diversas características de las empresas que resultan relevantes en las decisiones de oferta de servicios bancarios (Propiedad, Antigüedad, Ingresos, Activos Fijos, Empleo, Pago de Impuestos, etc.). Esta información se solicitó agrupada según diversos segmentos de empresas que definimos con base en la condición de obtención de crédito y/o manejo de cuenta bancaria. Lo anterior, con el fin de poder dimensionar el tamaño del mercado de crédito y el de captación y de medir diferencias en las características de las empresas de cada grupo. Cabe mencionar que esas diferencias entre empresas usan servicios bancarios y el resto deben de analizarse en gran detalle, pues éstas reflejan en gran medida por qué las empresas no utilizan ciertos servicios bancarios. Además, la información se solicitó segmentada según el estrato de población ocupada para definir 4 tamaños de empresa: Micro (0 a 10 personas ocupadas), Pequeñas (11 a 50 personas ocupadas), Medianas (51 a 250 personas ocupadas) y Grandes (251 o más personas ocupadas).²

² Esta clasificación de tamaño según estrato de población ocupada resulta práctica porque se apeg a la clasificación que utiliza el INEGI en diversos tabulados básicos. Sin embargo, es

El resto de este documento se divide en tres secciones. La sección 2 se dedica al análisis de la información sobre el uso de crédito entre las empresas.³ La sección 3 se dedica al análisis de la información sobre uso de cuentas bancarias. Finalmente, la sección 4 presenta las conclusiones.

2. Uso de crédito bancario

2.1 Algunas estadísticas descriptivas

Según el Censo, en 2008 operaron en México 4,724,892 unidades económicas (empresas), de las cuales 3,437,645 (73%) pertenecen al Sector Privado y Paraestatal.⁴ En ese año poco más de 959 mil entidades productivas obtuvieron financiamiento bancario o de otras fuentes no bancarias. En el grupo de empresas que obtuvo financiamiento, la principal fuente de fondos fue interna, la cual está constituida por las aportaciones de recursos de propietarios, socios, familiares y amigos. El segundo lugar de importancia en el financiamiento empresarial lo ocupa la banca, seguida de las cajas de ahorro popular y prestamistas privados, proveedores, gobierno y otras fuentes (Cuadro 1).⁵

No obstante lo anterior, el análisis de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresas, definido según el número de personas ocupadas, sugiere algunas diferencias en importancia relativa de cada una de las fuentes de recursos que resulta interesante señalar. El patrón en el cual la principal fuente de financiamiento son los propietarios y los socios se presenta en las empresas con menos de 10 personas ocupadas (microempresas) y en las que ocupan de 11 a 50 personas (pequeñas). Estas entidades productivas constituyen aproximadamente el 99% de las empresas del sector privado y paraestatal que existen en México.

importante señalar que en la práctica del negocio, si bien no hay criterios muy claros para distinguir las empresas, los bancos dan mayor importancia el valor de las ventas anuales o a la propia complejidad de los servicios demandados por los clientes que al número de personas ocupadas.

³ Una comparación entre empresas que obtuvieron crédito bancario y empresas que obtuvieron financiamiento no bancario se publicó en la revista Situación Banca México, BBVA Research, Noviembre de 2011.

⁴ Estas cifras incluyen unidades económicas no dedicadas a actividades de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final, las financieras, las del Sector Público, las organizaciones religiosas y las viviendas con actividad económica en un lugar de uso compartido. Para responder las preguntas del Cuestionario de Crédito y Cuentas bancarias, INEGI sólo incluye información de matrices y establecimientos únicos. Para efectos operativos, INEGI divide el universo de unidades económicas en "Pymes" para establecimientos pequeños y "SEG" para establecimientos grandes y empresas. En "SEG" hay establecimientos únicos (no comparten la razón social con otro establecimiento) y empresas (más de un establecimiento con una misma razón social). Fuente: INEGI.

⁵ Las unidades económicas reportan todas las fuentes utilizadas en un periodo, por lo que la suma es superior al 100%.

Cuadro 1. Unidades económicas del sector privado y paraestatal que operaron en 2008 y obtuvieron crédito, préstamo o financiamiento

ESTRATO	TOTAL DE UNIDADES ECONÓMICAS QUE OBTUVIERON CRÉDITO, PRÉSTAMO O FINANCIAMIENTO	DISTRIBUCIÓN SEGÚN FUENTES (%)											
		Propietarios, socios, familiares o amigos		BANCOS		Cajas de ahorro popular o prestamistas privados		PROVEEDORES		GOBIERNO		Otras fuentes	
		Abosluto	%	Abosluto	%	Abosluto	%	Abosluto	%	Abosluto	%	Abosluto	%
TOTAL NACIONAL	959,628	739,681	77	167,359	17	110,837	12	80,321	8	24,183	3	19,289	2
0 a 10 personas	893,651	699,818	78	136,103	15	107,149	12	68,007	8	22,520	3	15,728	2
11 a 50 personas	51,834	32,998	64	23,165	45	2,918	6	8,153	16	1,311	3	1,907	4
51 a 250 personas	11,407	5,702	50	6,588	58	696	6	3,310	29	276	2	1,102	10
251 y más personas	2,736	1,225	45	1,479	54	81	3	874	32	58	2	498	18

Nota: Cada unidad económica reporta todas las fuentes de las cuales obtuvo financiamiento, por lo que la suma de la distribución según fuentes es superior al 100%. Un ejemplo de esto es el caso de empresas de 11 a 50 personas ocupadas.

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Entre las empresas con más de 51 y hasta 250 personas ocupadas (medianas), y con 251 o más personas ocupadas (grandes) se tiene que la banca es la principal fuente de financiamiento. No obstante, como también se aprecia en el Cuadro 1, llama la atención que el grupo más numeroso de empresas que obtuvo crédito bancario en 2008 sea el de entidades productivas de hasta 10 personas ocupadas, pues el 81.3% de empresas que recibieron crédito bancario ese año pertenecen a ese segmento (es decir, 136,103 de las 167,359 unidades económicas que reportaron como fuente de financiamiento los bancos). Lo anterior va en sentido opuesto a la afirmación que comúnmente se escucha respecto a que “los bancos no atienden a empresas pequeñas”.

2.2 Más de la mitad de las empresas no demandaron crédito porque no lo necesitaron

Los datos censales indican que, respecto a las causas por las cuales las empresas no obtuvieron créditos, préstamos o financiamientos en 2008, más de la mitad de éstas respondieron que no lo necesitaron (Cuadro 2). En orden de importancia le siguen las siguientes razones: i) los intereses bancarios son altos; ii) creencia de no cumplir con los requisitos; iii) desconfianza en los bancos; iv) desconocimiento del procedimiento para solicitarlo; v) lejanía de las instituciones; vi) lo solicitaron pero no se lo otorgaron; y vii) otras causas.

Según el Censo, la proporción de empresas que reportan que consideran que los intereses son altos, entre empresas con 10 o menos personas ocupadas es significativamente mayor que entre las demás empresas. Por otra parte, llama la atención que los datos del Censo indican que la proporción de entidades productivas que reportaron no haber obtenido crédito porque no les fue otorgado fue muy baja en todos los segmentos de tamaño de empresas.

Para valorar las respuestas contenidas en el Cuadro 2 es importante tener en cuenta los eventos económicos que se presentaron en 2008, año del

levantamiento del Censo. Según el Reporte del Sistema Financiero de Banco de México, por ejemplo, durante ese año hubo una fuerte contracción de la actividad económica además de una gran inestabilidad de los mercados financieros internacionales. Estos factores afectaron de manera adversa a la oferta, y también pudieron haber afectado de manera importante a la demanda de crédito.

Cuadro 2. Unidades económicas del sector privado y paraestatal por condición de obtención de crédito o financiamiento

DENOMINACIÓN	TOTAL DE UNIDADES ECONÓMICAS QUE NO OBTUVIERON CRÉDITO, PRÉSTAMO O FINANCIAMIENTO	DISTRIBUCIÓN SEGÚN CAUSAS (%)							
		NO LO NECESITARON	SON ALTOS LOS INTERESES	NO CREYERON CUMPLIR CON LOS REQUISITOS	NO CONFÍAN EN LOS BANCOS	DESCONOCEN EL PROCEDIMIENTO PARA SOLICITARLO	LAS INSTITUCIONES QUEDAN MUY LEJOS	LO SOLICITARON PERO NO LES FUE OTORGADO	OTRAS CAUSAS
TOTAL NACIONAL	3,270,287	54	41	13	3	3	2	1	2
0 a 10 personas	3,150,920	53	41	13	3	3	2	1	2
11 a 50 personas	101,001	67	27	6	2	1	1	3	5
51 a 250 personas	14,860	67	20	5	1	1	0	4	7
251 y más personas	3,506	69	9	3	1	0	0	2	11

Nota: Cada unidad económica reporta todas las causas por las que no obtuvo financiamiento, por lo que la suma de la distribución según fuentes es superior al 100%.

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

2.3 Mercado potencial del crédito bancario a empresas

Para analizar tamaño del mercado potencial de crédito bancario a empresas agrupamos a éstas según su condición de obtención de crédito en cuatro grupos que a continuación se definen y se ilustran en el Cuadro 3:

- **Grupo A.** Las que obtuvieron crédito bancario;
- **Grupo B.** Las que obtuvieron financiamiento no bancario: propietarios, socios, familiares o amigos, cajas de ahorro popular, prestamistas privados, proveedores, gobierno, emisión de deuda u otras fuentes;
- **Grupo C.** Las que no obtuvieron financiamiento porque: los intereses son altos; no creyeron cumplir con los requisitos; desconocen el procedimiento para solicitarlo; les quedan muy lejos las instituciones bancarias; lo solicitaron pero no les fue otorgado y otras causas (Racionamiento Involuntario); y
- **Grupo D.** Las que no obtuvieron financiamiento porque manifestaron falta de interés en éste o desconfían de los bancos (Racionamiento Voluntario).

Los Grupos C y D, que hacen referencia a empresas que no obtuvieron crédito, distinguen a las entidades productivas que no obtuvieron crédito por razones que se relacionan con características de los productos o de los oferentes que dan lugar, en un primer caso, a un “racionamiento involuntario” (Grupo C) de aquéllas que, en un segundo caso, se relacionan con un “racionamiento voluntario” por el lado de la demanda (Grupo D) (Stiglitz y Weiss, 1981).

La segmentación anterior permite considerar a las empresas que obtuvieron financiamiento de fuentes distintas a los bancos (Grupo B) y a las que no lo obtuvieron porque las condiciones de oferta no les fueron atractivas o convenientes (Grupo C) como demandantes potenciales de crédito bancario.

Así, para 2008 se tiene que el universo de empresas que podrían haber utilizado crédito bancario fue del orden de poco más de 1.5 millones, es decir, 792 mil empresas del Grupo B más 763 mil del Grupo C (Cuadro 3).

Cuadro 3. Unidades económicas del sector privado y paraestatal por condición de obtención de crédito o financiamiento

Estratos de personal ocupado	Total		A. Las que obtuvieron crédito bancario		B. Las que solo obtuvieron financiamiento no bancario		C. Las que no obtuvieron crédito o financiamiento por razones distintas a la falta de interés en él o no confiar en los bancos		D. Las que no obtuvieron crédito o financiamiento y manifestaron falta de interés en él o no confiar en los bancos	
	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
TOTAL	3,437,645	100	167,358	5	792,270	23	762,966	22	1,715,051	50
0 A 10 PERSONAS	3,287,048	100	136,128	4	757,523	23	755,391	23	1,638,006	50
11 A 50 PERSONAS	124,165	100	23,164	19	28,670	23	7,248	6	65,083	52
51 A 250 PERSONAS	21,447	100	6,587	31	4,820	22	427	2	9,613	45
251 Y MAS PERSONAS	5,085	100	1,479	29	1,257	25	0	0	2,349	46

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Entre las empresas demandantes potenciales de crédito, la proporción de entidades que experimentaron “racionamiento involuntario” (Grupo C) en la categoría de las que tienen 11 o más personas ocupadas es inferior al 10% (nulo entre empresas con 251 o más personas ocupadas), pero entre empresas con 10 o menos personas ocupadas es del 23%; es decir, casi 1 de cada 4. Cabe añadir que este dato refuerza el reto para los bancos de diseñar productos de crédito más atractivos para las empresas de menor tamaño. En cambio, entre las 1.7 millones de empresas que no demandaron crédito por falta de interés o de confianza en los bancos (Grupo D), las diferencias en las proporciones por segmento sugieren una mayor falta de interés o confianza entre las empresas de menor tamaño, pero las diferencias son menos dispares entre los distintos segmentos.

2.4 ¿Cómo difieren las empresas por su condición de obtención de crédito o financiamiento?

Para comprender mejor las características de las empresas que utilizan crédito y tener parámetros más claros respecto a cuánto más podría crecer el crédito a empresas, a continuación se presentan una serie de tabulados y gráficas sobre ciertas características que resultan relevantes en las decisiones de oferta de servicios financieros. Estas características son:

- Tipo de propiedad;
- Antigüedad o años de operación;
- Ingresos y activos fijos;
- Empleo, remuneraciones y productividad;
- Formalidad.

También se analizan datos acerca del pago de intereses por el financiamiento obtenido.

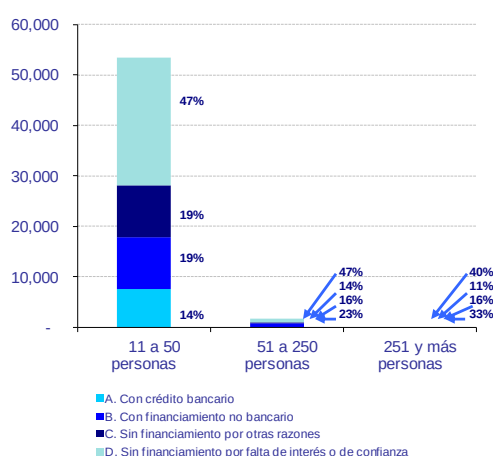
2.4.1 Propiedad: las sociedades mercantiles tienden más a acudir al crédito bancario que al no bancario

Las empresas constituidas como sociedades mercantiles son más proclives a solicitar financiamiento externo, particularmente bancario, independientemente

del estrato de personal ocupado. La suma de empresas que obtuvieron crédito bancario o financiamiento no bancario generalmente representa una mayor proporción del total entre las sociedades mercantiles que entre las personas físicas. La única excepción se observa en el segmento de empresas grandes donde esta proporción es prácticamente igual en los dos tipos de propiedad y cercana a 50% (Gráficas 1 y 2).

En cuanto a racionamiento voluntario e involuntario, no parece haber una diferencia significativa asociada al tipo de propiedad. Por ejemplo, entre las pequeñas empresas (11 a 50 personas ocupadas), las que no obtuvieron crédito por falta de interés y están constituidas como sociedades mercantiles representaron 45% del total y para el mismo segmento esta proporción fue de 47% entre empresas organizadas por personas físicas (Gráficas 1 y 2).

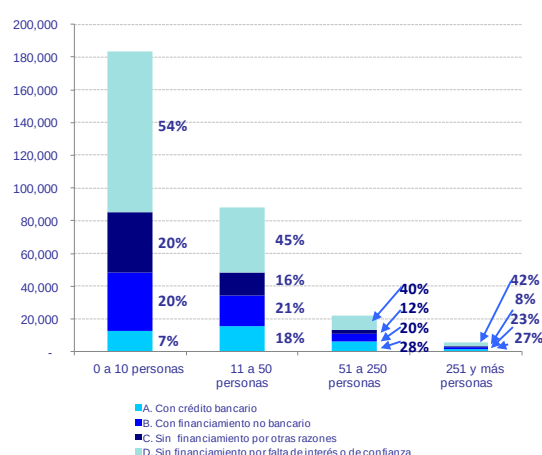
Gráfica 1. Personas físicas por condición de obtención de financiamiento y segmento de personal ocupado



Nota: El grupo de empresas con 10 o menos personas ocupadas se excluye por problemas de escala. Los porcentajes correspondientes son 3% de empresas que obtuvieron crédito bancario, 20% de empresas que obtuvieron financiamiento no bancario, 33% de empresas que no obtuvieron financiamiento por otras razones y 43% de empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o de confianza.

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 2. Sociedades mercantiles por condición de obtención de financiamiento y segmento de personal ocupado.



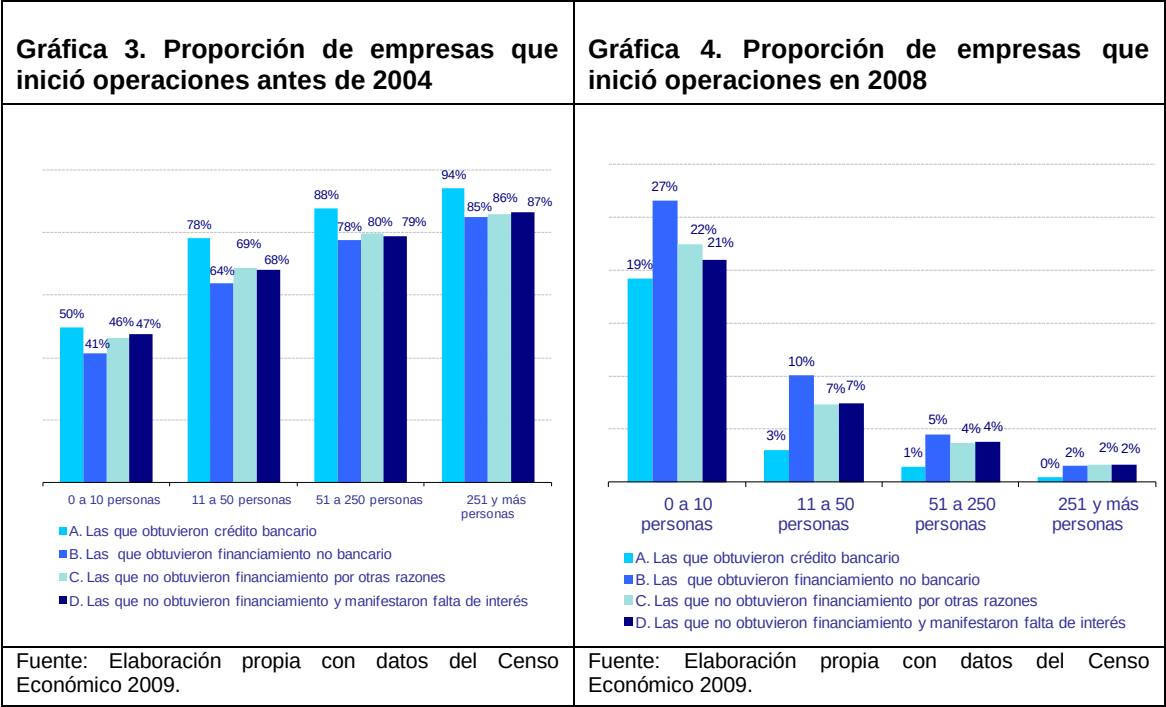
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

2.4.2 Antigüedad: las empresas con más tiempo operando en el mercado tienden a obtener más crédito bancario

En general, del conjunto de empresas que obtuvieron crédito bancario se tiene que las empresas con 11 o más personas ocupadas tienen más antigüedad en el mercado que las de 10 o menos personas ocupadas. Además, los datos del Censo indican que para todos los tamaños de empresas existe una mayor proporción de empresas con más de 5 años de antigüedad entre aquellas que obtuvieron crédito bancario que entre las que acudieron al financiamiento no

bancario o no obtuvieron financiamiento, cualquiera que sea el motivo (Gráfica 3).

Asimismo, la información del Censo también señala que hay una ligeramente menor proporción de empresas que iniciaron operaciones antes de 2004 en el grupo que obtuvo financiamiento no bancario que en los dos grupos que no obtuvieron financiamiento, los cuales además tienen una proporción muy semejante entre sí, con independencia del tamaño de la unidad económica.



Por otra parte, entre las empresas que iniciaron operaciones en 2008, la proporción de empresas que obtuvieron financiamiento de la banca es menor que la de empresas que obtuvo financiamiento de otras fuentes o la de las empresas que no lo obtuvieron por cualquier motivo (Gráfica 4). Además, también se observa que la proporción de empresas iniciadas en 2008 o después es mayor entre el grupo que obtuvo financiamiento no bancario que en los dos grupos que no obtuvieron financiamiento. Esta pauta de comportamiento es más pronunciada entre las empresas con 50 personas o menos.

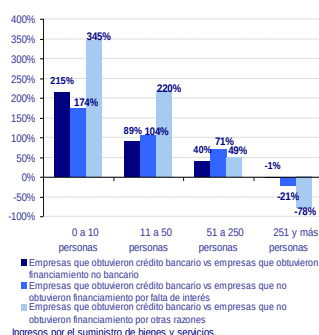
Una explicación del patrón de comportamiento anterior puede consistir en que la probabilidad de que una empresa continúe realizando sus actividades por varios años tiende a incrementarse porque se trata de una entidad productiva acreditada, que cuenta con cierto nivel de eficiencia operativa que le ha permitido subsistir, además de que conoce mejor su mercado que otra empresa similar que no perduró. Por estas razones les puede resultar más fácil a las empresas con más antigüedad de operación acceder a créditos bancarios.

2.4.3 Los ingresos, el margen de utilidad y el valor de activos fijos tienden a ser mayores entre las empresas que obtuvieron crédito bancario

Como es de esperar, los datos del Censo indican que las empresas que obtuvieron crédito bancario tienen mayores ingresos en comparación con las que obtuvieron préstamos de fuentes no bancarias (Gráfica 5). Sin embargo, esas empresas que obtuvieron crédito bancario también tienen mayores ingresos en comparación con las que no obtuvieron financiamiento, especialmente con respecto al grupo que no obtuvo financiamiento por razones distintas a la falta de interés o de confianza que identificamos como sujetas a racionamiento involuntario.

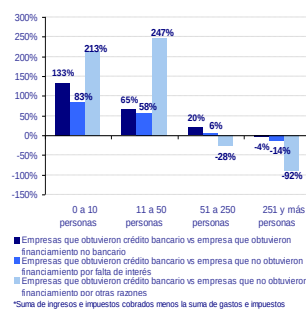
El orden de magnitud de la diferencia de ingresos entre empresas que obtuvieron crédito bancario con respecto al resto de entidades productivas es sustancial, particularmente entre micro y pequeñas empresas. Por ejemplo, en el caso de empresas con 10 o menos personas ocupadas que obtuvieron crédito bancario en 2008, los ingresos anuales por el suministro de bienes y servicios por unidad económica ascendieron a alrededor de 1.2 millones de pesos⁶ en promedio. La diferencia de ingresos entre empresas con crédito bancario es de 215% con respecto a las que tienen financiamiento no bancario (es decir, 0.8 millones de pesos menos); de 174% con respecto a las que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o de confianza (es decir, 0.7 millones de pesos menos); y de 345% con respecto a las que no obtuvieron financiamiento por razones distintas a las anteriores (es decir, 0.9 millones de pesos menos). Mientras tanto, entre las empresas pequeñas las diferencias de ingresos entre empresas con crédito bancario (cuyo ingreso anual por unidad económica fue de 18.7 millones de pesos en promedio) y los demás grupos son, respectivamente, de 90%, 104% y 220% (es decir, respectivamente, 8.8, 9.5 y 12.8 millones de pesos menos).

Gráfica 5. Diferencia en ingresos por unidad económica de empresas que obtuvieron crédito bancario respecto a los demás grupos de empresas, %



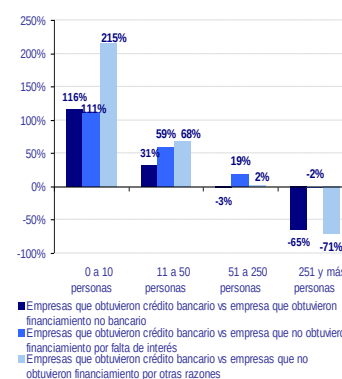
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 6. Diferencia en el margen de utilidad por unidad económica de empresas que obtuvieron crédito bancario respecto a los demás grupos de empresas, %



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 7. Diferencia en el valor de activos fijos por unidad económica de empresas que obtuvieron crédito bancario respecto a los demás grupos de empresas, %



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

⁶ Equivalentes a aproximadamente 91,600 USD, considerando el tipo de cambio al 2 de mayo de 2012: 12.99 MXP = 1 USD (Fuente: Banco de México).

En general, los dos patrones descritos anteriormente para ingresos se repiten en el caso del margen de utilidad (calculado como la suma de ingresos e impuestos cobrados menos la suma de gastos e impuestos pagados) y de los activos fijos, ya que éstos últimos dan la posibilidad de ser utilizados como colateral de algún crédito, lo cual podría ocurrir en particular en el caso de las empresas de menor tamaño.⁷ Estas diferencias en las utilidades y el valor de activos de las empresas que obtuvieron crédito bancario con respecto a las demás nuevamente son mayores entre empresas con 10 o menos personas ocupadas (Gráficas 6 y 7).

Los datos anteriores indican que, independientemente del tamaño de las empresas, cuanto mayor ingreso o utilidades éstas generen es más factible que puedan acceder a créditos bancarios. En el fondo esta situación estaría reflejando que esas empresas cuentan con capacidad de pago. Esta situación también ocurre de manera similar cuanto mayores son los activos de las empresas, lo cual estaría reflejando que las entidades productivas en este caso cuentan con una garantía.

2.4.4 Las empresas que obtuvieron crédito bancario también emplearon más personas, pagaron mayores remuneraciones y fueron más productivas

La información de las empresas que obtuvieron crédito bancario, observada desde la perspectiva de las remuneraciones que éstas pagan y del número de trabajadores que ocupan indica que entre las empresas con 10 o menos personas ocupadas la proporción de trabajadores remunerados con sueldos y salarios fijos es inferior al 50%.⁸ Además, en este caso hay una brecha de varios puntos porcentuales entre aquéllas que obtuvieron crédito bancario y las que consiguieron financiamiento no bancario o no obtuvieron financiamiento por cualquier motivo (Gráfica 8). Entre las unidades económicas con 11 o más trabajadores, la proporción de entidades que reporta emplear trabajadores con sueldos y salarios fijos es superior al 80%, y son pocas las diferencias entre los cuatro grupos de interés. En cambio, entre empresas con menos de 250 personas ocupadas, el grupo de unidades económicas que no obtuvieron financiamiento por razones distintas a la falta de interés o de confianza destaca como el que exhibe menos trabajadores empleados con sueldos y salarios fijos.

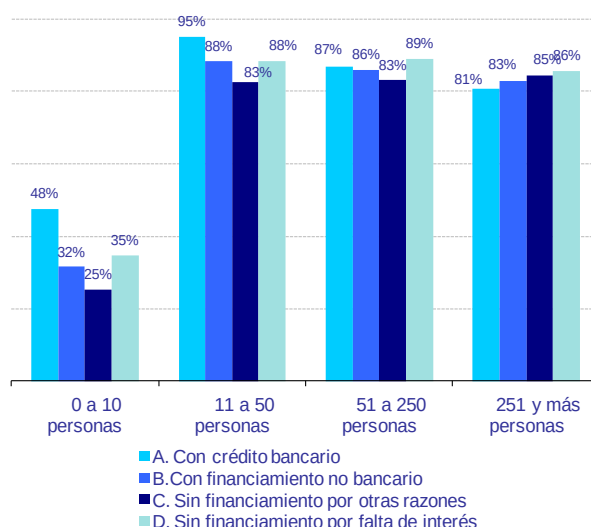
Otra diferencia entre los grupos de empresas analizados está dada por el valor de los salarios pagados y utilidades repartidas al personal por unidad económica. En promedio éstos fueron 2.6 veces mayores entre las unidades

⁷ Entre las empresas con 10 o menos personas ocupadas que obtuvieron crédito bancario en 2008, el margen de utilidad por unidad económica ascendió a 226 mil pesos en promedio y el valor de activos fijos por unidad económica a 396 mil pesos en promedio. Las diferencias en el margen de utilidad y el valor de activos fijos por unidad económica de este grupo con respecto a los demás se ilustran en las Gráficas 6 y 7.

⁸ Al hacer referencia al número de trabajadores remunerados a través de sueldos y salarios, de manera indirecta se hace la hipótesis de que una empresa que presenta una mayor proporción de este tipo de trabajadores se trata de una entidad productiva que presenta más rasgos de formalidad que una con una reducida proporción de trabajadores remunerados con sueldos y salarios.

económicas que obtuvieron crédito bancario que entre las empresas que consiguieron financiamiento no bancario. Esta comparación de los salarios y utilidades distribuidos al personal por unidad económica entre empresas que obtuvieron crédito bancario es aún marcada con respecto a los dos grupos de empresas que no obtuvieron financiamiento; y son del orden de 3 veces con respecto a las empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés (Grupo C) y de 4.7 veces respecto a las que no obtuvieron financiamiento por otras razones (Grupo D, Cuadro 4).

Gráfica 8. Proporción de unidades económicas con trabajadores empleados con sueldos y salarios fijos



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Cuadro 4. Salarios pagados y utilidades repartidas por unidad económica (pesos de 2008 por unidad económica)

Promedio / Pesos

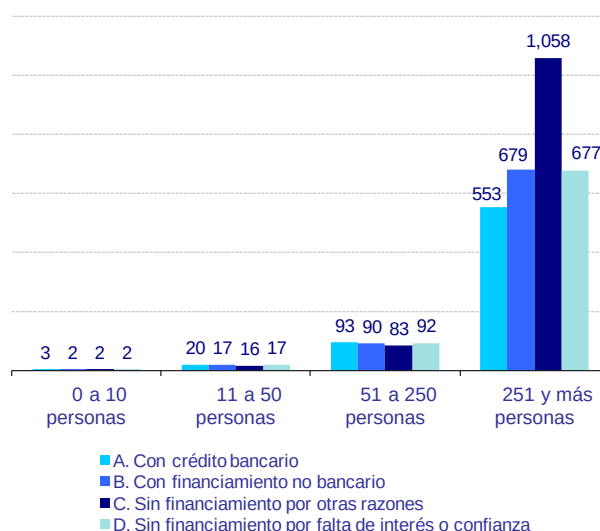
Estratos de personal ocupado	A. Las que obtuvieron crédito bancario	B. Las que obtuvieron financiamiento no bancario	C. Las que no obtuvieron financiamiento por otras razones	D. Las que no obtuvieron financiamiento y manifestaron falta de interés
TOTAL	1,465,421	554,068	314,378	483,294
0 a 10 personas	139,279	84,248	75,893	94,244
11 a 50 personas	1,117,779	859,667	800,500	921,096
51 a 250 personas	6,526,080	6,624,651	5,713,783	7,367,762
251 y más personas	55,698,465	76,690,167	125,072,215	68,560,331

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Además, los datos del Censo indican que una mayor proporción de empresas con menos de 50 personas ocupadas que obtuvieron crédito bancario también reportaron contar con más empleados trabajando por un salario fijo, y estas entidades tienden a emplear a más personas y a pagarles ligeramente mayores salarios que las unidades productivas que obtuvieron financiamiento no bancario (Gráfica 9 y Cuadro 5). En cambio, entre las empresas de mayor tamaño es menos claro el patrón.

Entre las empresas medianas, la proporción de empleados con sueldos y salarios fijos es muy semejante entre los cuatro grupos y el pago por persona ocupada es mayor en el grupo que no obtuvo financiamiento por falta de interés. A su vez, entre las empresas grandes, el grupo de empresas con crédito bancario reporta la menor proporción de empleados con sueldos y salarios fijos y los pagos por persona más bajos.

Gráfica 9. Número de trabajadores remunerados con sueldos y salarios fijos, promedio por unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Cuadro 5. Salarios pagados y utilidades repartidas por persona ocupada (pesos de 2008 por persona)

Estratos de personal ocupado	A. Las que obtuvieron crédito bancario	B. Las que obtuvieron financiamiento no bancario	C. Las que no obtuvieron financiamiento por otras razones	D. Las que no obtuvieron financiamiento y manifestaron falta de interés
TOTAL	75,243	72,147	63,651	67,911
0 a 10 personas	44,719	36,111	34,840	38,848
11 a 50 personas	57,119	50,689	49,468	52,783
51 a 250 personas	69,903	73,428	68,452	80,482
251 y más personas	100,752	112,884	118,170	101,210

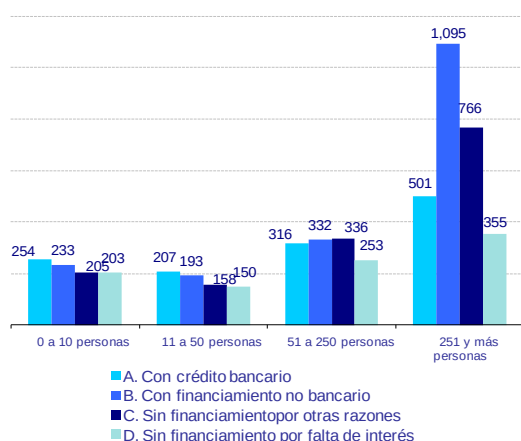
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Los hallazgos referidos sobre el tema de los salarios pagados por tamaño de empresa sugieren las limitaciones de este tipo de análisis descriptivo y la necesidad de examinar de manera más profunda las empresas que conforman cada grupo y determinar la medida en que los promedios están afectados por un número pequeño de observaciones extremas (como podrían ser las grandes paraestatales que no suelen acudir regularmente a los préstamos bancarios para cubrir sus necesidades de financiamiento).

Finalmente, las razones de activos fijos y de ingresos por persona de las empresas que obtuvieron crédito bancario en comparación con el resto de

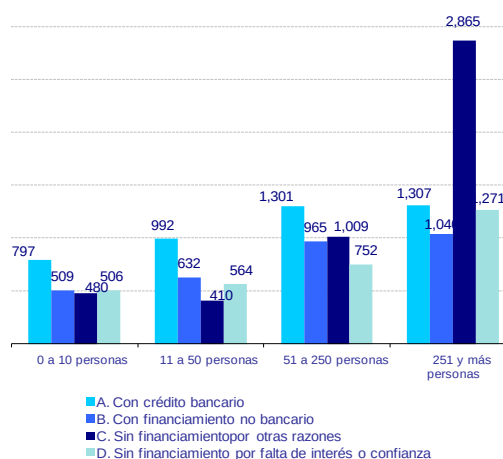
entidades productivas sugieren que las diferencias salariales que existen entre categorías de empresas están asociadas a una mayor productividad del empleo; particularmente en los casos de las empresas del grupo de unidades económicas que obtuvo crédito bancario de menor tamaño (Gráficas 10 y 11).

Gráfica 10. Valor total de activos fijos por trabajador remunerado con sueldos y salarios fijos, miles de pesos



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 11. Ingresos por trabajador remunerado con sueldos y salarios fijos, miles de pesos



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

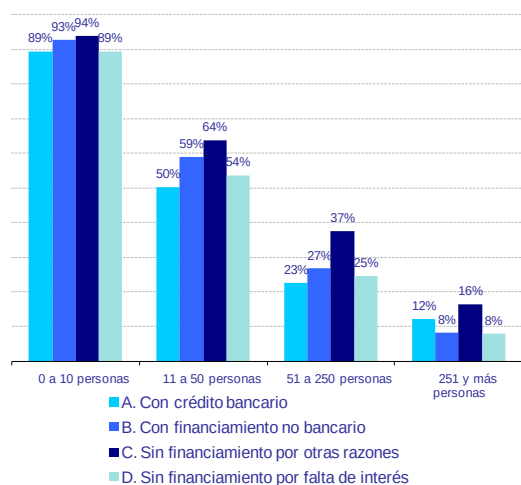
2.4.5 Las empresas que obtienen crédito bancario exhiben más rasgos que sugieren formalidad: emplean menos trabajadores no remunerados o remunerados por comisiones y pagan más impuestos

Para inferir la formalidad de las empresas, el Censo ofrece datos sobre el empleo de personas no remuneradas o remuneradas a través de comisiones y sobre el pago de impuestos y contribuciones. El empleo de personal no remunerado, aspecto que se puede asociar fuertemente con una condición de informalidad, es mayor entre unidades económicas con 10 o menos empleados. Sin embargo, éste también ocurre en las unidades de mayor tamaño. Este fenómeno es ligeramente mayor entre las empresas que obtuvieron financiamiento no bancario o no obtuvieron financiamiento por razones distintas a la falta de interés o de confianza (Grupo C) que en el resto de los grupos (excepto entre las empresas grandes, Gráficas 12 y 13).

La ocupación de personal por comisiones sin sueldo base, que tampoco causa pagos por seguridad social y otras prestaciones sociales, es una modalidad menos frecuente que el empleo de personal no remunerado. Éste se observa más entre empresas pequeñas, medianas y grandes que entre micro empresas, que posiblemente esté asociado a empresas comerciales cuya fuerza de ventas está contratada en estos términos.

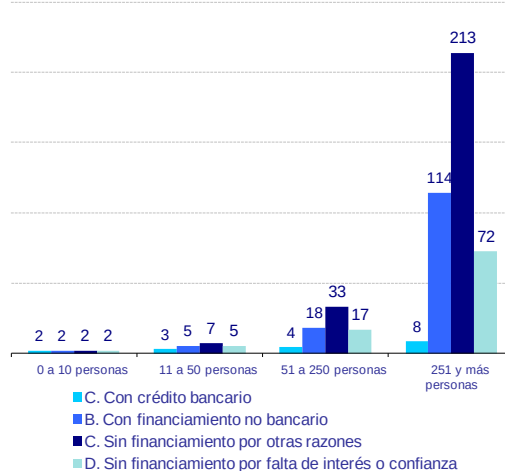
La proporción de empresas que ocuparon personal de este tipo es mayor entre las que contaron con crédito bancario que entre las que contaron con financiamiento no bancario o las que no contaron con financiamiento por cualquier razón (excepto entre las empresas pequeñas, Gráfica 14). Sin embargo, el número de personas empleadas en esta modalidad por unidad económica es menor en el primer grupo que en los demás (excepto entre las micro empresas, Gráfica 15).

Gráfica 12. Proporción de unidades económicas con personal ocupado no remunerado



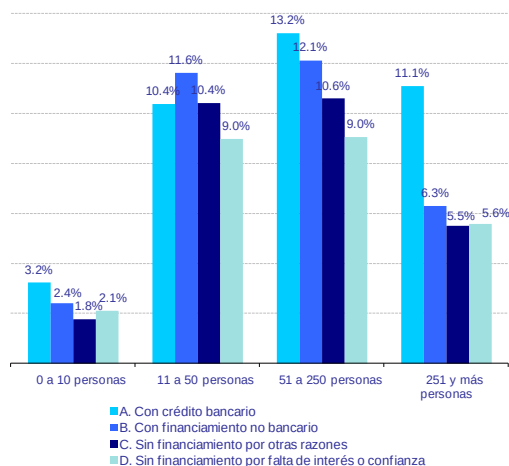
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 13. Personal ocupado no remunerado por unidad económica



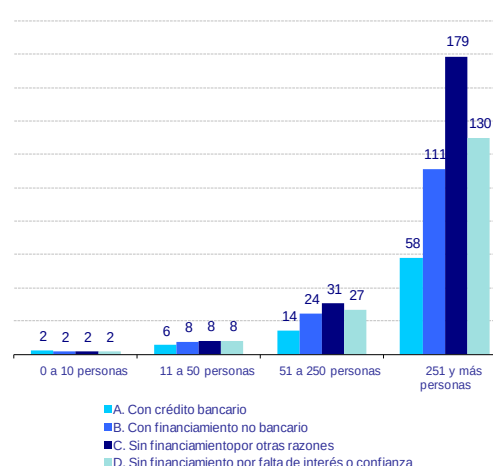
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 14. Proporción de unidades económicas con personal ocupado por comisiones sin sueldo base



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 15. Personal ocupado por comisiones sin sueldo base por unidad económica



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Por lo que se refiere al tema de pago de impuestos y de contribuciones a la seguridad social, como resultado de los patrones de empleo descritos anteriormente, también se observa que las empresas que obtuvieron crédito bancario en 2008 pagaron más contribuciones a la seguridad social y otras prestaciones sociales que las empresas de los demás grupos analizados. Así, en 2008 para el caso de empresas que tuvieron crédito bancario las erogaciones promedio por empresa por concepto de seguridad social y de otras prestaciones ascendieron a 396,930 pesos. Esta cifra fue mayor a los 256,244 pesos pagados por este mismo concepto entre empresas que recibieron financiamiento no bancario. Las empresas que no obtuvieron crédito porque no les interesó o no tienen confianza en las instituciones bancarias (Grupo D) erogaron por concepto de seguridad social 210,390 pesos en promedio. Por último, las empresas que no tuvieron financiamiento por otras razones (Grupo C) erogaron 138,585 pesos en promedio por concepto de seguridad social.

Otros datos censales acerca del pago de otros impuestos también revelan que las empresas que acudieron a financiamiento no bancario tienden a ser más informales. Por ejemplo, una mayor proporción de las empresas que obtuvieron crédito bancario pagan (y retienen IVA). Además, el pago de IVA por unidad económica entre las empresas que obtuvieron crédito bancario, en promedio, es mayor que el de las entidades que obtuvieron financiamiento no bancario y esta erogación representa una mayor proporción del ingreso total por suministro de bienes y servicios. Este patrón de comportamiento es más acentuado entre las micro empresas que entre las empresas de mayor tamaño (Cuadro 6).

Cuadro 6. Pago de IVA

Promedio / Pesos

A. Empresas que obtuvieron crédito bancario

Estratos de personal ocupado	U. E. como proporción del total (%)	Pago / unidades económicas	IVA PAGADO / Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	9%	9,552,470.03	6%
0 A 10 PERSONAS	2%	1,556,823.75	2%
11 A 50 PERSONAS	27%	3,377,519.94	5%
51 A 250 PERSONAS	67%	13,292,960.78	8%
251 Y MAS PERSONAS	83%	43,705,159.48	6%

B. Empresas que obtuvieron financiamiento no bancario

Estratos de personal ocupado	U. E. como proporción del total (%)	Pago / unidades económicas	IVA PAGADO / Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	2%	6,110,314.14	5%
0 A 10 PERSONAS	1%	472,830.01	1%
11 A 50 PERSONAS	19%	2,317,815.79	5%
51 A 250 PERSONAS	58%	10,238,332.37	8%
251 Y MAS PERSONAS	74%	46,377,469.02	6%

C. Empresas que no obtuvieron financiamiento por otras razones

Estratos de personal ocupado	U. E. como proporción del total (%)	Pago / unidades económicas	IVA PAGADO / Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	1%	5,366,869.10	3%
0 a 10 personas	0%	151,682.15	0%
11 a 50 personas	12%	1,860,792.39	4%
51 a 250 personas	40%	8,913,048.99	5%
251 y más personas	64%	112,655,288.08	3%

D. Empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o de confianza

Estratos de personal ocupado	U. E. como proporción del total (%)	Pago / unidades económicas	IVA PAGADO / Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	1%	4,241,665.42	3%
0 a 10 personas	1%	327,274.97	0%
11 a 50 personas	13%	2,134,715.01	3%
51 a 250 personas	46%	6,634,395.12	5%
251 y más personas	72%	30,235,376.78	3%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Las pautas de comportamiento descritas respecto al pago del IVA también se observan respecto a los demás impuestos que pagan las unidades económicas. De esta manera, se tiene que para las entidades que obtuvieron crédito bancario, una mayor proporción de éstas paga impuestos, el pago por unidad económica es ligeramente mayor; y en promedio estas erogaciones

representan una menor proporción de los ingresos de este grupo de unidades económicas (Cuadro 7).

Cuadro 7. Pago de impuestos excepto IVA

A. Empresas que obtuvieron crédito bancario

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas como proporción del total (%)	Pago /unidades económicas	Pago de impuestos excepto IVA/ Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	6%	2,197,039.08	1%
0 A 10 PERSONAS	1%	103,603.93	0%
11 A 50 PERSONAS	20%	464,199.10	1%
51 A 250 PERSONAS	51%	1,476,570.23	1%
251 Y MAS PERSONAS	62%	17,157,417.76	2%

B. Empresas que obtuvieron financiamiento no bancario

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas como proporción del total (%)	Pago /unidades económicas	Pago de impuestos excepto IVA/ Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	1%	1,252,677.64	1%
0 A 10 PERSONAS	0%	63,088.25	0%
11 A 50 PERSONAS	14%	344,085.11	1%
51 A 250 PERSONAS	44%	1,126,509.00	1%
251 Y MAS PERSONAS	59%	11,322,508.70	1%

C. Empresas que no obtuvieron financiamiento por otras razones

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas como proporción del total (%)	Pago /unidades económicas	Pago de impuestos excepto IVA/ Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	1%	461,920.58	0.2%
0 a 10 personas	0%	38,024.74	0.0%
11 a 50 personas	9%	297,152.70	0.5%
51 a 250 personas	32%	836,926.00	0.4%
251 y más personas	53%	5,391,529.88	0.1%

D. Empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o de confianza

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas como proporción del total (%)	Pago /unidades económicas	Pago de impuestos excepto IVA/ Ingreso total en bienes y servicios
TOTAL	1%	1,608,016.09	0.7%
0 a 10 personas	0%	289,984.67	0.2%
11 a 50 personas	9%	402,605.54	0.4%
51 a 250 personas	34%	1,592,463.91	0.9%
251 y más personas	57%	12,492,440.48	1.0%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

2.5 ¿Cuál es la fuente de financiamiento más barata?

Una baja proporción de empresas que obtuvo crédito bancario o financiamiento no bancario reporta haber efectuado pagos por intereses. Este dato puede reflejar ciertas limitaciones del Censo, pues en general, sólo reporta este tipo de erogaciones el 8% de las entidades que obtuvieron crédito bancario, el 1% de las que obtuvieron financiamiento no bancario, y prácticamente ninguna de las empresas que no obtuvieron financiamiento en 2008 (si bien éstas pueden reportar los pagos por intereses de préstamos contratados con anterioridad).

No obstante lo anterior, como es de esperar, al comparar los dos primeros grupos se aprecia que el pago por intereses por unidad económica es menor entre empresas que recibieron crédito bancario, excepto entre las micro y pequeñas empresas, con respecto a empresas que obtuvieron financiamiento no bancario. Si bien la información censal no permite saber si esto se debe a que detrás de esta erogación hay un mayor monto del préstamo o una mayor tasa de interés, el estudio de Hernández, Pagán y Paxton (2005) ofrece alguna evidencia de que, en efecto, al menos entre las microempresas el tamaño promedio de los préstamos bancarios es casi 17 veces el tamaño de la aportación promedio proveniente de préstamos personales, amigos y parientes. Por su parte, Cotler (2008) señala el monto relativamente grande de los préstamos como una posible limitante al acceso al crédito bancario entre microempresas.

En cuanto a los grupos que no obtuvieron financiamiento, se observa que el número de unidades económicas y el monto total de intereses pagados es mayor entre las empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o confianza que en el otro grupo, lo cual es consistente con la interpretaciones de racionamiento voluntario e involuntario que hemos asociado a cada grupo.

No obstante, los pagos por unidad económica son mayores en el segundo grupo que en el primero.

Cuadro 8. Pagos por intereses sobre préstamos y créditos recibidos

Promedio / Pesos

A. Empresas que obtuvieron crédito bancario

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas	U. E. como proporción del total (%)	Pagos por intereses (miles de pesos)	Pago / unidad económica
TOTAL	13,518	8%	25,196,447	1,863,918
0 A 10 PERSONAS	2,050	2%	599,307	292,345
11 A 50 PERSONAS	5,920	26%	3,146,123	531,440
51 A 250 PERSONAS	4,341	66%	8,150,171	1,877,487
251 Y MAS PERSONAS	1,207	82%	13,300,846	11,019,756

B. Empresas que obtuvieron financiamiento no bancario

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas	U. E. como proporción del total (%)	Pagos por intereses (miles de pesos)	Pago / unidad económica
TOTAL	4,906	1%	60,835,044	12,400,131
0 A 10 PERSONAS	1,234	0%	238,559	193,322
11 A 50 PERSONAS	1,837	6%	804,621	438,008
51 A 250 PERSONAS	1,324	27%	2,660,768	2,009,644
251 Y MAS PERSONAS	511	41%	57,131,096	111,802,536

C. Empresas que no obtuvieron financiamiento por otras razones

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas	U. E. como proporción del total (%)	Pagos por intereses (miles de pesos)	Pago / unidad económica
TOTAL	1,411	0%	2,812,363	1,993,170
0 a 10 personas	346	0%	30,652	88,590
11 a 50 personas	552	2%	825,695	1,495,824
51 a 250 personas	406	14%	1,165,874	2,871,611
251 y más personas	107	23%	790,142	7,384,505

D. Empresas que no obtuvieron financiamiento por falta de interés o de confianza

Estratos de personal ocupado	Unidades económicas	U. E. como proporción del total (%)	Pagos por intereses (miles de pesos)	Pago / unidad económica
TOTAL	2,611	0%	4,709,284	1,803,632
0 a 10 personas	455	0%	109,812	241,345
11 a 50 personas	964	1%	367,246	380,961
51 a 250 personas	822	9%	1,371,069	1,667,967
251 y más personas	370	16%	2,861,157	7,732,857

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

2.6 ¿Cuál es el destino del financiamiento obtenido?

En cuanto al uso del financiamiento que las empresas obtuvieron, los datos del censo sugieren que la proporción de unidades económicas que reporta destinar el financiamiento a categorías relacionadas con “inversión” (creación o apertura del negocio, equipamiento o ampliación del negocio, y compra de local o vehículo), es menor que la proporción que reporta destinarlo a categorías de capital de trabajo y otros rubros de gasto corriente (pago de deudas, adquisición de insumos, pago de salarios y otros usos). No obstante lo anterior, la proporción de empresas que reportan dedicar el financiamiento a inversión respecto al total, es mayor entre las empresas que obtuvieron crédito bancario que entre las que obtuvieron financiamiento no bancario.

Por otro lado, cabe señalar que el análisis de los usos del financiamiento también sugiere que el monto de los préstamos de las empresas que acudieron a los bancos tiende a ser mayor que el recibido por las que acudieron a fuentes no bancarias. Independientemente del tamaño, las unidades que obtuvieron crédito bancario reportan un mayor número de usos para el crédito obtenido, de manera que la suma de éstos supera al número de usos que les dio la categoría de empresas que obtuvo financiamiento no bancario.

Cuadro 9. Uso de préstamos y créditos recibidos

A. Empresas que obtuvieron crédito bancario

Estratos de personal ocupado	Total	Inversión (creación o apertura del negocio, equipamiento o ampliación del negocio, y compra de local o vehículo)	Capital de trabajo y otros rubros de gasto corriente (pago de deudas, adquisición de insumos, pago de salarios y otros usos)	Inversión / Total
TOTAL	167,358	96,037	111,472	57%
0 A 10 PERSONAS	136,128	79,999	78,770	59%
11 A 50 PERSONAS	23,164	11,395	22,195	49%
51 A 250 PERSONAS	6,587	3,708	8,420	56%
251 Y MAS PERSONAS	1,479	935	2,087	63%

B. Empresas que obtuvieron financiamiento no bancario

Estratos de personal ocupado	Total	Inversión (creación o apertura del negocio, equipamiento o ampliación del negocio, y compra de local o vehículo)	Capital de trabajo y otros rubros de gasto corriente (pago de deudas, adquisición de insumos, pago de salarios y otros usos)	Inversión / Total
TOTAL	792,270	169,985	180,346	21%
0 A 10 PERSONAS	757,523	163,879	168,024	22%
11 A 50 PERSONAS	28,670	4,856	8,750	17%
51 A 250 PERSONAS	4,820	967	2,593	20%
251 Y MAS PERSONAS	1,257	283	979	23%

Nota: Cada unidad económica reporta todos los usos que le dio al financiamiento, por lo que la suma de los usos difiere del total de unidades económicas.

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

2.7 Otros aspectos relevantes del crédito a empresas relacionados con la información del Censo

El Censo muestra claramente que las microempresas, debido a la preponderancia que tienen en la economía mexicana, constituyen la mayoría de los clientes de los bancos. Sin embargo, dentro de este numeroso grupo de empresas hay una gran proporción de entidades productivas que experimentan

racionamiento involuntario de crédito bancario asociado a diversas condiciones de la oferta crediticia que no le son atractivas, tales como que consideran que las tasas de interés son altas o creen que no cumplen con los requisitos (Grupo C). Lo anterior puede suceder a pesar de que según datos de la Asociación de Bancos de México (ABM) el crédito bancario otorgado a empresas micro, pequeñas y medianas (MIPYMES) creció de enero de 2006 a enero de 2010 de 61 mil a más de 153 mil.⁹

Es importante señalar que a pesar de que el Censo Económico 2009 ofrece una perspectiva más completa que la de otras fuentes oficiales que reportan la evolución del crédito bancario a empresas, que se basan en muestras de datos, el Censo no mide con exactitud el número de empresas que contaron con financiamiento, sea este de origen bancario o no bancario, en 2008. La razón es que en el cuestionario censal se solicita una respuesta afirmativa o negativa a la pregunta de si la unidad económica obtuvo crédito o financiamiento en 2008; y a la pregunta acerca de las razones por no haber obtenido un crédito, varias empresas contestaron que la razón era que ya contaban con algún préstamo otorgado con anterioridad.¹⁰ Desde esta perspectiva, la información censal podría estar indicando el número mínimo de empresas del sector privado y paraestatal que contaban con financiamiento de fuentes externas a las empresas en ese año. La verdadera cantidad podría ser ligeramente mayor.

En relación a lo que otras fuentes oficiales indican respecto al crédito a empresas en México, es pertinente señalar el diseño muestral de la ECMC que Banxico publica trimestralmente y la ENAMIN que ha levantado el INEGI en otros años como una posible fuente de diferencias entre los indicadores reportados aquí con los que se pueden obtener de esas encuestas.¹¹ La ECMC se levanta entre una muestra de empresas de cobertura nacional extraída del Censo de 2004. En cada levantamiento trimestral se busca que por lo menos 450 empresas de la muestra respondan de manera voluntaria y confidencial. Cabe añadir que la ECMC, que indica un mayor acceso a crédito que el que indica el Censo, define el tamaño de las empresas en función de las ventas anuales. Tanto el número de años de operación como el valor de ventas, según se señala en este documento, influyen en la probabilidad de que una empresa acceda a crédito con independencia del número de personas ocupadas.

A su vez, la ENAMIN, que indica un menor acceso a crédito entre micro empresas que el que indica el Censo, utiliza una muestra que se enfoca en

⁹ Estas cifras incluyen solamente a las empresas que obtuvieron crédito de las nueve instituciones bancarias que voluntariamente proporcionan estadísticas a esa asociación. Por consiguiente, aunque estas cifras tampoco son exactas sí son indicativas de la rápida expansión del crédito a las MIPYMES experimentada en esos años.

¹⁰ Entre las empresas grandes, otras razones citadas para no haber obtenido un crédito en 2008 incluyen estar en una situación de pérdidas o en suspensión de pagos, ser empresas de capital extranjero y/o contar con créditos contratados por la matriz en el exterior, ser maquiladoras, disponer de recursos provenientes de Estados Unidos y/o ser organismos públicos. Fuente: INEGI.

¹¹ Una comparación más detallada de los indicadores de acceso a crédito a empresas obtenidos del Censo Económico, la ECMC y la ENAMIN se presenta en Salazar y Ríos (2012).

empresas que cumplen la definición de micronegocios de INEGI. Esa definición de micronegocios no solo utiliza números de personas ocupadas más pequeños que los del Censo para definir el segmento de micro empresas; sino que toma en cuenta, además de las empresas que operan en un establecimiento o local comercial, a aquellas unidades económicas que no tienen un local comercial y que operan en el domicilio particular del dueño (patrón o trabajador por cuenta propia) o en el domicilio de sus clientes y otro lugar. En este sentido, la ENAMIN no sólo considera microempresas (o establecimientos que ocupan hasta 10 personas) sino también personas físicas que trabajan por su cuenta que carecen de un establecimiento. Esto marca parte importante de las diferencias entre los datos del Censo y la ENAMIN que contribuyen a la menor proporción de empresas con acceso al crédito en la segunda fuente.

Los bancos y las autoridades han reconocido la necesidad de impulsar el crédito a MIPYMES. Así, durante 2010 y 2011 estas entidades continuaron trabajando de manera conjunta para modificar diversas regulaciones para promover el otorgamiento del crédito bancario dirigido a este segmento. Esto lo han hecho solicitando menos requisitos e incrementando el monto de los apoyos oficiales para la constitución de garantías para primeras pérdidas de créditos que se otorguen a empresas de menor tamaño.

Entre las condiciones y requisitos para otorgar crédito que se relajaron destacan: la eliminación del requisito de presentar la Cédula Fiscal en la solicitud de crédito y la flexibilización de la documentación requerida según el monto del crédito. Para esto último ahora se permite el uso de Estados de Cuenta Bancarios en lugar de flujos de caja proyectados para créditos menores a 2 millones de UDIS y de Estados Financieros Auditados para financiamientos menores a 4 millones de UDIS. Otra medida de apoyo consistió en el incremento de fondos públicos destinados para otorgar las garantías de primeras pérdidas.¹²

Por otra parte, consideramos que existen otras medidas que pueden impulsar el crédito a empresas y ayudar a reducir el riesgo crediticio. Un par de éstas son la universalización del buró de crédito y el mejoramiento de los registros de garantías. La universalización del buró de crédito es un elemento fundamental para que el monitoreo del riesgo se amplíe a más empresas y a sectores, además de permitir que éste siga siendo eficiente.¹³

Para incorporar a más empresas, especialmente a las de menor tamaño, a las bases de datos de las sociedades de información crediticia, se podrían añadir los datos acerca de los pagos del gobierno por sus compras a diversos proveedores de bienes y servicios y por subsidios o programas de ayuda, así como los de las contribuciones de las empresas en beneficio de sus trabajadores a la seguridad social y a los institutos públicos de vivienda. A su vez, debido a que los indicadores más recientes del Doing Business Report

¹² Para más detalles, ver Werner (2010).

¹³ En *Situación Banca México Marzo 2011* se presentan y analizan tres propuestas para mejorar la calidad y cantidad de información de las Sociedades de Información Crediticia en México.

(Banco Mundial) señalan que los tiempos, costos y procesos para registrar propiedades en México son altos con respecto a los de otros países emergentes, la mejora de estos aspectos institucionales resalta como un elemento importante para que más microempresas, que suelen tener historiales de crédito más cortos por tener menos tiempo de operación en el mercado, puedan utilizar sus activos fijos muebles e inmuebles como colaterales para solicitar crédito bancario. Tales reformas además disminuirían la necesidad actual de dedicar fondos públicos al otorgamiento de garantías de crédito y también permitirían destinar tales fondos hacia empresas o proyectos de inversión en infraestructura o en el sector agrícola.

A pesar de que el estudio de la relación causal entre crédito e informalidad no está dentro de los objetivos del presente análisis, la marcada relación que se aprecia en los datos entre acceso a crédito, por un lado, y ciertos patrones de la contratación de empleados sin salarios fijos y bajos niveles de pago de diversas contribuciones impositivas, por otro lado, merece atención. La falta de financiamiento es una posible causa para que las empresas no crezcan y/o no se formalicen, también existen muchas otras de carácter institucional que podrían estar contribuyendo a este fenómeno, como la excesiva reglamentación o la facilidad de evasión fiscal. Por lo tanto, de manera aunada al diseño de productos de crédito más apropiados para las micro y pequeñas empresas, sería positivo profundizar en los esfuerzos gubernamentales para simplificar los trámites para abrir negocios. Un estudio reciente (Bruhn, 2012) ha encontrado resultados alentadores, aunque modestos, para disminuir la informalidad empresarial asociados a la implementación del Sistema Rápido de Apertura de Empresas (SARE).¹⁴ Por un lado, más dueños de negocios informales que tienen características personales comunes a los dueños de micro empresas formales tienden a formalizarse a través del SARE una vez que esta plataforma está disponible en un municipio. Por otro lado, los dueños de negocios informales que tienen características personales comunes a las de los empleados asalariados aunque tienden menos a convertirse en micro empresarios formales tienden más a convertirse en trabajadores asalariados una vez que se crean las oportunidades de empleo, incluyendo las derivadas de la formalización de micro empresas a través del SARE. Siendo la apertura de empresas solo uno de los muchos requisitos para operar un negocio en México, es deseable profundizar la agenda de simplificación de los procesos para efectuar trámites en los tres niveles de gobierno.

2.8 Algunas conclusiones

Con base en la información del Censo se encontró que existen diferencias muy importantes entre las empresas que recibieron crédito bancario y las que obtuvieron financiamiento de fuentes no bancarias. Esas diferencias también son de gran magnitud con empresas que no obtuvieron crédito o financiamiento porque enfrentaron racionamiento involuntario (Grupo C) o voluntario (Grupo D)

¹⁴ Para más detalles acerca del SARE, consultar el sitio de la Comisión Federal de Mejora Regulatorio (COFEMER): www.cofemertramites.gob.mx

Las diferencias son particularmente de gran magnitud en términos de la antigüedad de la empresa o número de años que tiene en operación, de sus ingresos, de sus activos fijos, y del empleo por unidad económica, entre otros indicadores económicos y financieros relevantes. De lo anterior puede inferirse que las empresas que tienen una reconocida capacidad de pago, medida ésta a través de distintas características como tener altos índices de productividad, obtener altos ingresos, contar con garantías, y crear empleos, son las que implican menor riesgo crediticio, y por tanto podrán acceder con mayor facilidad al crédito bancario.

Los datos revisados indican que el conjunto de estas ventajas o fortalezas es un factor que le facilita a las empresas el acceso al crédito bancario. Además, esta información sugiere que, ex ante, se da un monitoreo apropiado de los riesgos en el otorgamiento de crédito comercial.¹⁵ De esta forma, todos los elementos que permitan cuantificar y acotar el riesgo de otorgar crédito a empresas estarán permitiendo que las unidades económicas cuenten con financiamiento en el largo plazo para apoyar la expansión de la planta productiva y, por tanto, al proceso de crecimiento económico del país.¹⁶ El reto para los bancos está en diseñar los productos y servicios, basados en una infraestructura para el monitoreo de riesgos y administración de los préstamos apropiado, que puedan satisfacer las necesidades de financiamiento de más empresas, las cuales en promedio van a tener una menor capacidad para pagar y/o para ofrecer colateral que las empresas que ya son clientes de los bancos.

Para cuantificar el impacto que podría tener el crédito bancario en el crecimiento económico y de los avances de las medidas para incrementar el crédito dirigido a las MIPYMES es recomendable contar con una encuesta oficial que se levante con mayor frecuencia que el Censo Económico (pues el próximo levantamiento de éste ocurrirá hasta 2014). Durante 2011 las autoridades financieras CNBV, Banxico y el BID, con el apoyo del INEGI) levantaron la Encuesta Nacional de Financiamiento a Empresas (ENAFIN).¹⁷ Sus resultados se darán a conocer en el futuro próximo. Si la ENAFIN ofrece datos comparables con los del Censo Económico, será posible medir si entre 2008 y 2011 ha mejorado el acceso al financiamiento bancario en el país. De esta manera, se dispondrá de un instrumento oportuno para tomar mejores decisiones en materia de inclusión financiera tanto de las empresas como de sus empleados.

¹⁵ Este resultado coincide con el hallazgo de evidencia de un monitoreo eficaz de riesgos ex ante en el otorgamiento de crédito a microempresas en Hernández-Trillo, Pagán y Paxton (2005).

¹⁶ Es importante recordar que los datos examinados, de corte transversal, no son adecuados para establecer el sentido de la causalidad entre financiamiento y características de las empresas, de manera que estos hallazgos también pueden interpretarse como indicativos del impacto positivo que tiene el crédito bancario en el crecimiento económico.

¹⁷ Salazar y Ríos (2012) presenta una breve descripción de la ENAFIN con algunos resultados preliminares, así como una comparación de las estadísticas de acceso a crédito bancario con los que se obtienen de las demás fuentes de información para México.

3. ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009 respecto al manejo de cuentas bancarias entre las empresas mexicanas?

3.1 Estadísticas descriptivas acerca del uso de cuentas bancarias entre empresas

De las 3,437,645 unidades económicas del sector privado y paraestatal reportadas por el Censo, sólo 668,574 (19.4% del total) manejaron una cuenta bancaria de depósito, ya sea de cheques, ahorro o inversión (Cuadro 10). De esta manera, la proporción de empresas que contaron con cuentas bancarias en 2008 es 4 veces mayor que la de empresas que contaron con crédito bancario en ese año. El uso de este instrumento varía considerablemente de acuerdo con el tamaño de la empresa, medido a través de su personal ocupado. Entre las empresas más pequeñas (con 0 a 10 personas ocupadas) sólo 16.7% del total (550,296 unidades económicas), contaron con una cuenta bancaria.

Los datos del Censo indican que a medida que el tamaño de empresa se incrementa, el porcentaje de unidades con una cuenta bancaria también aumenta, siendo este mayor a 90% entre empresas con 50 o más personas ocupadas. Cabe señalar que las empresas con 10 o menos personas ocupadas son las preponderantes dentro del total de unidades económicas y también lo son considerando el total que maneja una cuenta bancaria pues representan el 82% del total de empresas que manejan una.

Cuadro 10

Unidades económicas que operaron en 2008, por condición de manejo de cuenta bancaria

Número de Unidades y %

Estratos de personal ocupado	Número de unidades económicas del sector privado y paraestatal*			Proporción por estrato de personal ocupado (%)		Proporción del total que maneja cuenta bancaria
	Total	Manejaron cuenta bancaria	No manejaron cuenta bancaria	Manejaron cuenta bancaria	No manejaron cuenta bancaria	
TOTAL	3,437,645	668,574	2,769,071	19.4%	80.6%	100.0%
0 a 10 personas	3,287,048	550,296	2,736,752	16.7%	83.3%	82.3%
11 a 50 personas	124,165	94,037	30,128	75.7%	24.3%	14.1%
51 a 250 personas	21,447	19,488	1,959	90.9%	9.1%	2.9%
251 y más personas	4,985	4,753	232	95.3%	4.7%	0.7%

* Corresponde a información proporcionada por matrices y establecimientos únicos, no incluye sucursales.

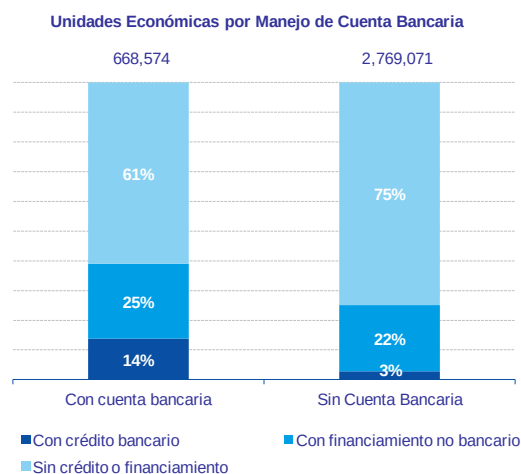
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Del total de las 668,574 unidades económicas que manejaron una cuenta bancaria, 14% de éstas contaron con crédito bancario, 25% con financiamiento no bancario y el resto (61%) no reportó crédito o financiamiento (Gráfica 16). De manera congruente con la idea de que si una empresa tiene una cuenta bancaria es más probable que tenga otros productos bancarios, 39% del total de empresas con cuenta bancaria obtuvieron algún tipo de financiamiento (14% bancario y 25% no bancario), porcentaje superior al 25% (3% bancario y 22% no bancario) de empresas que obtuvieron algún tipo de financiamiento a pesar de no haber manejado una cuenta bancaria (Gráfica 16).

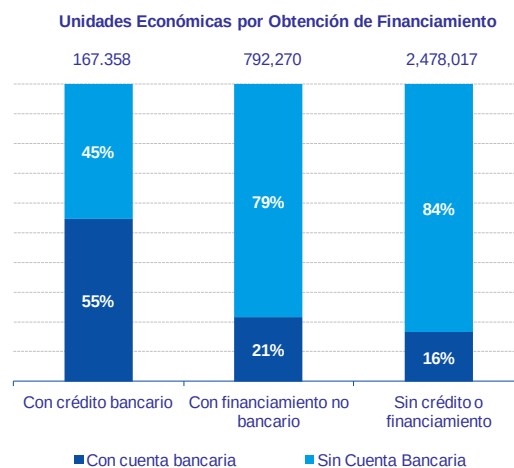
Por otro lado, de las unidades económicas que obtuvieron crédito bancario (167,358 en 2008), el 55% manejó una cuenta bancaria. Esta proporción es

mayor a la de empresas que contaron con financiamiento no bancario o que no obtuvieron financiamiento, Este dato nuevamente es indicativo de la relación positiva que existe entre tener una cuenta bancaria y tener crédito bancario. (Gráfica 17). Además, el hecho de que las cifras del Censo señalen que un alto porcentaje de empresas que obtuvieron crédito bancario no reportan contar con una cuenta bancaria de depósito (45%) sugiere limitaciones del propio Censo en la medida en que generalmente los bancos depositan los recursos que otorgan como crédito en una cuenta bancaria. También es posible que este depósito se haya efectuado en la cuenta bancaria personal del dueño de la empresa y no en la de la entidad productiva.

Gráfica 16
Proporción de Obtención de Financiamiento.
% del total de unidades económicas por condición de cuenta bancaria.



Gráfica 17
Proporción de Manejo de Cuenta Bancaria
Como % del total unidades económicas por condición de obtención de crédito o financiamiento



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Adicionalmente, de la comparación entre las Gráficas 16 y 17 también destaca que el número de unidades que no tienen cuenta bancaria (2,769,071) es 12% más alto que el número de unidades económicas que no cuentan con crédito o financiamiento (2,478,017).

3.2 ¿Cuáles son los motivos para no manejar una cuenta bancaria?

Con respecto a los motivos por los cuales no se tiene cuenta bancaria, de las 2,769,071 unidades económicas que no manejaron cuenta bancaria, el 60.3% (1,669,429) declaró que se debe a que no les hizo falta. Esta respuesta es la más frecuente incluso entre las empresas con mayor número de personas ocupadas (Cuadro 11). El segundo motivo más mencionado para no manejar una cuenta bancaria es que las comisiones o cuotas son altas, seguido del desconocimiento del procedimiento para solicitarla y de otras razones.

Por otro lado, en el Cuadro 11 se aprecia que el nivel de las comisiones y cuotas y el desconocimiento del procedimiento de solicitud se citan con mayor frecuencia entre las microempresas (aquellas con 0 a 10 personas ocupadas) que entre las demás empresas.

Cuadro 11
Motivos para no contar con una cuenta bancaria
Número de Unidades y %

Estratos de personal ocupado	Sin Cuenta Bancaria		No les hizo falta		Las comisiones o cuotas son altas		Desconocían procedimiento para solicitarla		Otras razones	
	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria	Número de Unidades Económicas	% del total sin cuenta bancaria
TOTAL	2,769,071	100.0%	1,669,459	60.3%	935,360	33.8%	330,333	11.9%	71,532	2.6%
0 a 10 personas	2,736,752	100.0%	1,647,279	60.2%	927,503	33.9%	327,952	12.0%	69,831	2.6%
11 a 50 personas	30,128	100.0%	20,735	68.8%	7,399	24.6%	2,221	7.4%	1,491	4.9%
51 a 250 personas	1,959	100.0%	1,290	65.8%	422	21.5%	145	7.4%	175	8.9%
251 y más personas	232	100.0%	155	66.8%	36	15.5%	15	6.5%	35	15.1%

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009. En el caso de motivos para no contar con una cuenta bancaria, la suma de porcentajes por estrato de personal ocupado puede sumar más de 100% pues la unidad económica pudo mencionar uno o varios de los motivos considerados.

3.3 Racionamiento voluntario vs. racionamiento involuntario

Los motivos reportados para no contar con una cuenta bancaria son útiles para clasificar a las unidades económicas pues la causa o motivo de la falta de uso de un producto o servicio puede provenir de: i) las preferencias del usuario, las cuales el oferente tiene menos posibilidades de modificar, o de ii) las características inherentes al producto o servicio, las cuales el oferente puede modificar para hacerlo más atractivo e incentivar su uso. Para el análisis subsecuente se clasificará a las empresas conforme a los siguientes grupos:

- **Grupo E:** Unidades económicas con cuenta bancaria
- **Grupo F:** Unidades económicas sin cuenta bancaria por falta de interés, pues éstas declararon que no les hace falta. Este caso se considera racionamiento voluntario de servicios de depósito
- **Grupo G:** Unidades económicas sin cuenta bancaria por otras razones, lo cual se considera racionamiento involuntario de servicios de depósito. Esta situación corresponde a las unidades que registraron como motivo para no tener una cuenta que las comisiones son altas, desconocer el procedimiento para solicitarla y otras causas.

Así, comparando con el caso de obtención de crédito o financiamiento revisado en la sección anterior, destaca que para el uso de cuentas bancarias el “racionamiento involuntario” (Grupo G) resulta ser un fenómeno mucho más importante: mientras que 32% de unidades económicas manifestaron carecer de una cuenta bancaria por razones distintas a la falta de interés¹⁸, sólo el 22% del total reportó no tener crédito o financiamiento por razones distintas a la falta de interés¹⁹ (Cuadro 12). Además, como se reportó en relación al crédito en la sección 2, el racionamiento involuntario afecta más a las empresas de menor tamaño.

Por otro lado, el racionamiento voluntario de crédito es mencionado con una frecuencia más uniforme entre las empresas de distintos estratos de personal ocupado (entre 44.8% y 52.4%). En el caso de racionamiento voluntario de

¹⁸ Para manejo de cuenta bancaria estas razones incluyen: comisiones o cuotas altas, desconocer el procedimiento para solicitarla y otras.

¹⁹ Para la obtención de crédito o financiamiento estas razones incluyen: intereses altos, desconocer el procedimiento para solicitarlas, las instituciones quedan lejos, se solicitó pero no fue otorgado y otros.

cuentas bancarias, la frecuencia es mucho más alta en las empresas más pequeñas (50.1% comparado con 16.7%, 6.0% y 3.1% en el resto de los estratos de personal ocupado). Esto sugiere que este tipo de empresas están más alejadas de la formalidad debido a que todas sus transacciones las realizan en efectivo. Lo anterior tiene implicaciones importantes en términos de la declaración de ingresos gravables para el pago de impuestos como el IVA y el ISR, como se verá más adelante.

Cuadro 12
Obtención de Crédito o Financiamiento y Manejo de Cuenta Bancaria por disponibilidad y motivos
% del Total por Estrato de Personal Ocupado

Estratos de personal ocupado	Obtención de crédito o financiamiento				Manejo de Cuenta Bancaria		
	A. Con crédito bancario	B. Con financiamiento no bancario	C. Sin crédito o financiamiento por otras razones	D. Sin crédito o financiamiento por falta de interés	E. Con cuenta bancaria	F. Sin cuenta por falta de interés	G. Sin cuenta por otras razones
TOTAL NACIONAL	4.9%	23.0%	22.2%	49.9%	19.4%	48.6%	32.0%
0 a 10 personas	4.1%	23.0%	23.0%	49.8%	16.7%	50.1%	33.1%
11 a 50 personas	18.7%	23.1%	5.8%	52.4%	75.7%	16.7%	7.6%
51 a 250 personas	30.7%	22.5%	2.0%	44.8%	90.9%	6.0%	3.1%
251 y más personas	29.1%	24.7%	0.0%	46.2%	95.3%	3.1%	1.5%

↑ Racionamiento Voluntario ↑
 ↑ Racionamiento Involuntario ↑

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

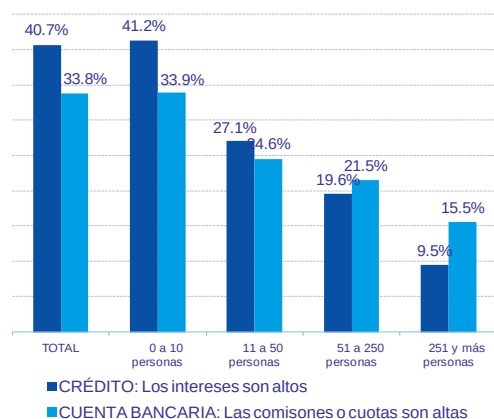
En las preguntas del cuestionario censal se pueden identificar dos motivos compartidos para no contar con financiamiento o cuenta bancaria. El primero está asociado al costo de cada uno de los servicios. En el caso de crédito este motivo es que los intereses son altos y en el caso de cuentas bancarias que las cuotas o comisiones son altas.

Así, en el agregado el 40.7% de las unidades económicas que no tienen crédito o financiamiento reportaron que se debe a que los intereses son altos mientras que 33.8% menciona que no tiene cuenta bancaria porque las comisiones o cuotas son altas (Gráfica 18).

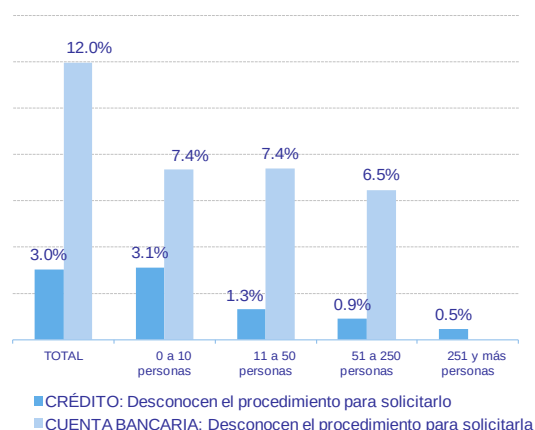
La importancia de ambos tipos de costos varía conforme se incrementa el tamaño de la unidad económica. Para las empresas más pequeñas, la razón citada con mayor frecuencia para no tener un crédito bancario son los altos intereses mientras que para las empresas más grandes las comisiones y cuotas altas son mencionadas más frecuentemente como razón para no manejar una cuenta bancaria.

El otro motivo común que se cita para no contar con crédito o manejar una cuenta bancaria es el desconocimiento del procedimiento para solicitarlos. En este caso, dicho desconocimiento se menciona más frecuentemente como motivo para no contar con una cuenta bancaria que para no contar con crédito o financiamiento. Además, el patrón entre la importancia de este motivo y el tamaño de la empresa es menos acentuado que el que se aprecia cuando se comparan el motivo de costos (Gráfica 19)

Gráfica 18
Proporción de Unidades Económicas sin Crédito o Cuenta Bancaria por Motivos Asociados al Costo del Servicio
 (% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



Gráfica 19
Proporción de Unidades Económicas sin Crédito o Cuenta Bancaria por Desconocer el Procedimiento para Solicitarlos
 (% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

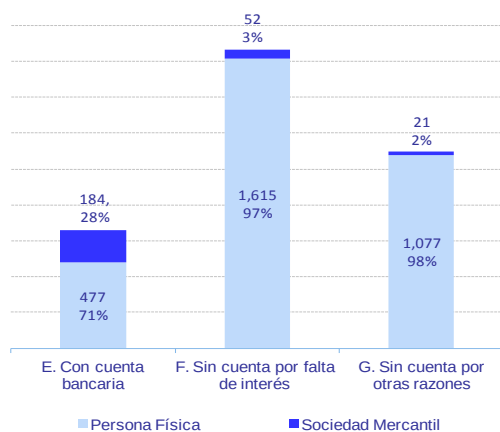
3.4 Las unidades económicas con cuenta bancaria se constituyen con mayor frecuencia como sociedades mercantiles y registran mayor antigüedad de operación

Como se mencionó en la sección anterior, el Censo proporciona información respecto al tipo de propiedad que adoptan las unidades económicas. Por ser el sector privado de mayor interés para este análisis, a continuación sólo se considera la distribución entre persona física con actividad empresarial y sociedad mercantil.

La mayor parte de las unidades económicas están constituidas por personas físicas con actividad empresarial (Gráfica 20); sin embargo, un porcentaje considerablemente mayor de empresas que maneja cuenta bancaria está constituido como sociedad mercantil (28%) comparado con las empresas que no manejaron una cuenta por cualquier motivo (3% y 2%, Gráfica 21), independientemente del estrato de personal ocupado.

Las diferencias más acentuadas en cuanto a tipo de propiedad se observan en las unidades más pequeñas. Por ejemplo, en 2008 el 18% de las empresas que tenían hasta 10 empleados y además contaban con cuenta bancaria declararon estar constituidas como sociedades mercantiles. Esto se compara con sólo 3% de las empresas constituidas como sociedades mercantiles que no manejaron cuenta bancaria por falta de interés y 1% para las que no tenían cuenta bancaria por otras razones (Gráfica 21).

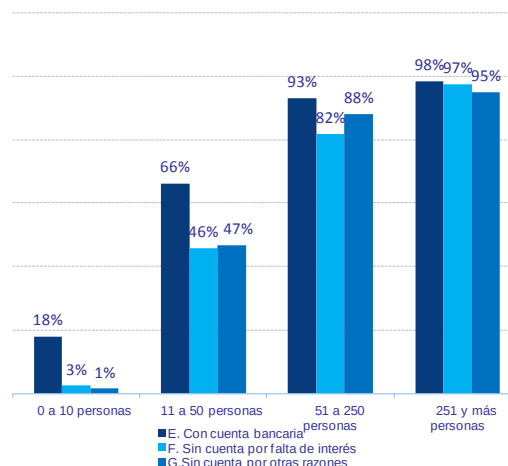
Gráfica 20
Unidades Económicas por Tipo de Propiedad por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria
(Miles de unidades económicas, % del total)



Nota: La suma de porcentajes es menor a 100% en el Grup E pues la gráfica no incluye a las unidades económicas que realizan actividades de gobierno y a los organismos internacionales.

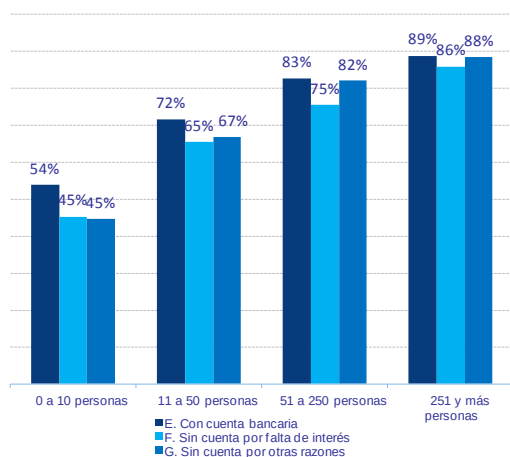
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 21
Unidades Económicas Constituidas como Sociedad Mercantil
(% por Estrato de Personal Ocupado y por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria)

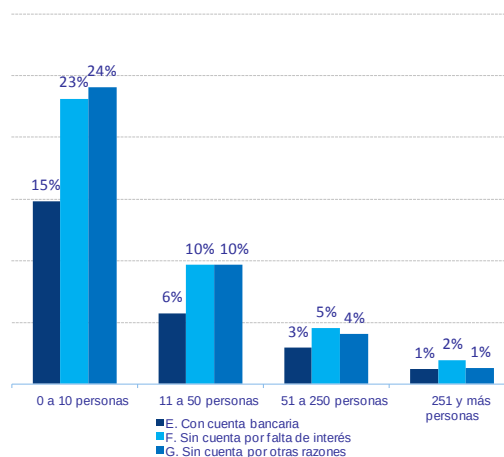


En cuanto a la antigüedad de operación, se observa que un mayor porcentaje de las unidades económicas con cuenta bancaria registró operaciones antes de 2004, para cualquier tamaño de empresa (Gráfica 22). Dicha diferencia es más perceptible entre las unidades con menos de 11 personas ocupadas (54% vs 45%), pero se atenúa a medida que se incrementa el tamaño de la unidad económica.

Gráfica 22
Unidades Económicas que Iniciaron Operaciones antes de 2004
(% por Estrato de Personal Ocupado y por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria)



Gráfica 23
Unidades Económicas que Iniciaron Operaciones en 2008
(% del por Estrato de Personal Ocupado y por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

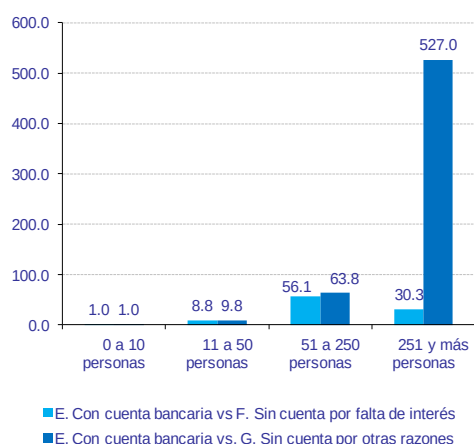
Entre las empresas más jóvenes, o aquellas que iniciaron operaciones en 2008, se observa que es menos frecuente disponer de una cuenta bancaria. Sin embargo, en marcado contraste con este patrón el uso de este instrumento es más común en las unidades económicas más pequeñas que entre las de mayor tamaño. Es decir, mientras que el 15% de las unidades económicas jóvenes con hasta 10 personas ocupadas maneja una cuenta bancaria, tan solo el 6%, 3% y 1% de las unidades de mayor tamaño también manejan este producto (Gráfica 23). Esta patrón puede deberse al hecho de que las empresas más pequeñas están constituidas como personas físicas por lo que estarían utilizando la cuenta bancaria del propietario y no manejando una cuenta separada para las operaciones de la empresa. Este punto bien podría ser una limitante de la información del Censo en la medida en que no se distingue cuál caso es aplicable: uso de cuenta particular o uso de cuenta de la empresa.

3.5 Los flujos de efectivo tienden a ser mayores entre las empresas que manejan una cuenta bancaria

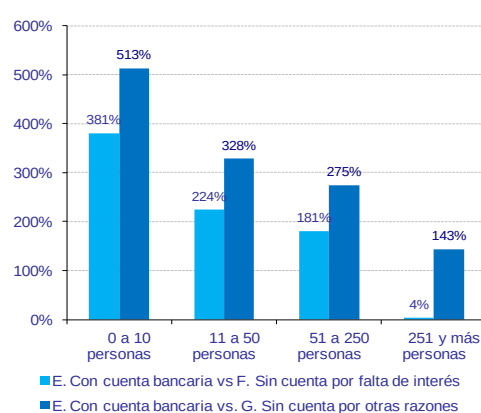
A medida que los flujos de ingresos y gastos generados por la operación de una empresa se incrementan, la disponibilidad de una cuenta bancaria se vuelve más atractiva por sus ventajas como importante instrumento de control administrativo y como medio de pago, pues la cuenta bancaria aumenta la conveniencia, oportunidad y seguridad de las transacciones y se reduce el costo y la incertidumbre de las mismas. Adicionalmente, la generación de un historial de ingresos, gastos y, en consecuencia, la construcción de información de flujos y la comprobación de sus márgenes de utilidad puede facilitar la obtención de crédito.

De acuerdo con la información recopilada por el Censo, las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria obtienen mayores ingresos que las que no poseen este instrumento financiero, independientemente del tamaño de la empresa (Gráfica 24). Como proporción de los ingresos obtenidos, las unidades con cuenta bancaria obtienen considerablemente mayores ingresos que las que enfrentan un racionamiento involuntario de este servicio financiero (Grupo G. No tienen una cuenta bancaria por razones distintas a la falta de interés, Gráfica 25).

Gráfica 24
Diferencia en Ingresos por el Suministro de Bienes y Servicios*
(Millones de Pesos Promedio por Unidad Económica)



Gráfica 25
Diferencia en Ingresos por el Suministro de Bienes y Servicios*
(%)

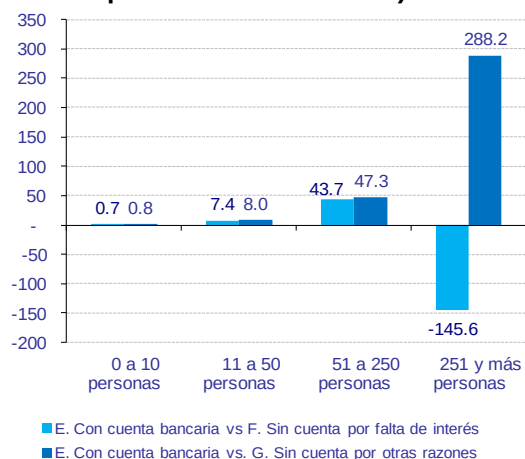


*Se refiere a la resta de ingresos promedio de las unidades con cuenta bancaria (Grupo E) menos los ingresos promedio de las unidades sin cuenta bancaria (Grupo F o G según sea el caso). La diferencia porcentual se calculó como: (Ingresos por unidad económica con cuenta bancaria – Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria) / Ingresos por unidad económica sin cuenta bancaria.

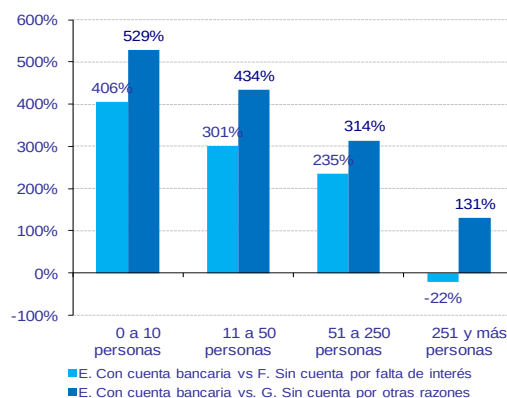
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Por otro lado, las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores gastos por el consumo de bienes y servicios (Gráfica 26 y 27). Este patrón podría explicarse a raíz de obligaciones de índole fiscal pues, de acuerdo con la Ley del Impuesto sobre la Renta, para hacer deducibles los pagos mayores a \$2,000 éstos deben efectuarse mediante cheque nominativo, tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o a través monederos electrónicos autorizados. Esto presupone el manejo de una cuenta bancaria por parte del contribuyente. Indirectamente, este resultado puede ser un indicador de formalidad ya que para cumplir con algunas obligaciones fiscales y de seguridad social, se requiere contar con una cuenta bancaria ya sea para efectuar los pagos respectivos o para ejercer los derechos previstos en la normatividad fiscal.

Gráfica 26
Diferencia en el Gasto por el Consumo de Bienes y Servicios*, (Millones de pesos Promedio por Unidad Económica)



Gráfica 27
Diferencia en el Gasto por el Consumo de Bienes y Servicios*
(%)



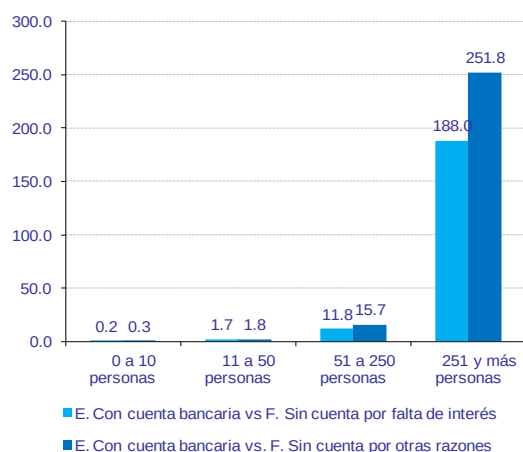
*Se refiere a la resta de gastos promedio de las unidades con cuenta bancaria (Grupo E) menos los gastos promedio de las unidades sin cuenta bancaria (Grupo F o G según sea el caso). La diferencia porcentual se calculó como:

$(\text{Gastos por unidad económica con cuenta bancaria} - \text{Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria}) / \text{Gastos por unidad económica sin cuenta bancaria}$.

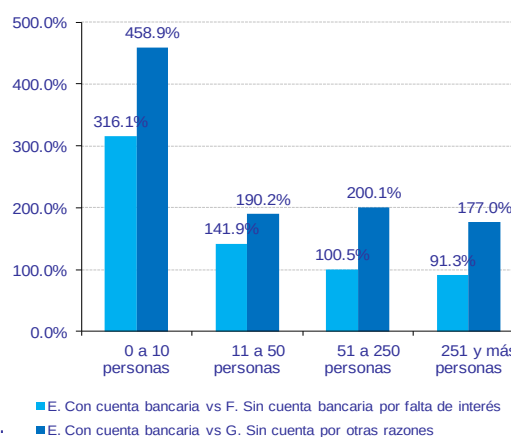
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Respecto al margen de utilidad, las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores utilidades, tanto en términos absolutos como en términos relativos, en comparación con las empresas que no tienen una cuenta bancaria, independientemente del motivo por el cual carecen de este instrumento financiero (Gráficas 28 y 29). La diferencia en el margen de utilidad es más marcada cuando se compara con las empresas que enfrentan algún tipo de racionamiento involuntario (Grupo G). En el caso de las unidades más pequeñas esta diferencia es 458%, y se mantiene por encima del 150% para el resto de los tamaños de empresa por estrato de personal ocupado.

Gráfica 28
Diferencia en el Margen de Utilidad por Unidad Económica
(Millones de pesos promedio por unidad económica)



Gráfica 29
Diferencia en el Margen de Utilidad por Unidad Económica
(%)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

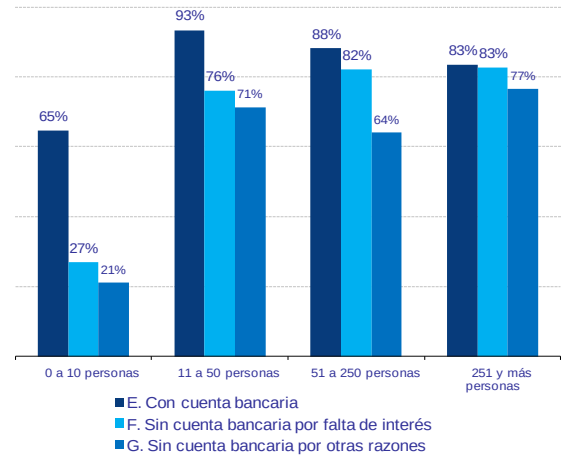
3.6 Las unidades económicas con servicios bancarios registran en general: mayores trabajadores asalariados, mayor pago de remuneraciones y mejores indicadores de productividad

Las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria tienen una mayor proporción de trabajadores remunerados con sueldos y salarios para cualquier estrato de personal ocupado. Las diferencias más marcadas de este indicador se registran en las empresas con menos de 51 personas ocupadas (Gráfica 30). En el caso de las unidades más pequeñas (hasta 10 personas ocupadas), aquellas que tienen una cuenta bancaria reportan que el 65% de su personal es asalariado, en tanto que para las empresas del mismo tamaño que no tienen cuenta bancaria este porcentaje es significativamente menor: 27% en aquellas sin cuenta bancaria por falta de interés (Grupo F) y 21% en las que experimentan racionamiento involuntario (Grupo G).

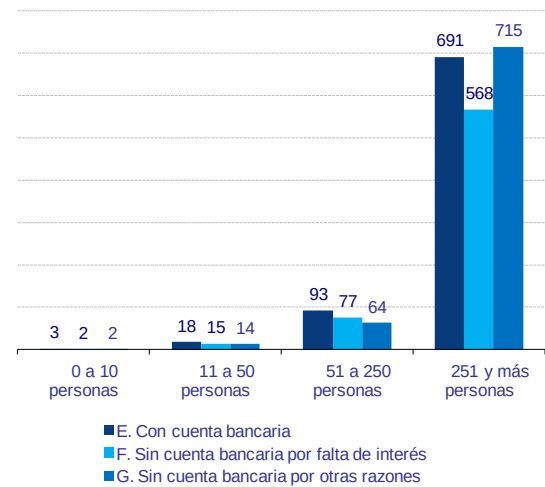
Adicionalmente, para unidades económicas con hasta 250 personas ocupadas, el promedio de trabajadores asalariados es mayor en las empresas que manejaron una cuenta bancaria (Gráfica 31). Para el caso de las unidades económicas con más de 250 personas ocupadas y con racionamiento

involuntario (Grupo G), estas sólo reportaron tener 77% de personal asalariado, sin embargo al el promedio de trabajadores asalariado (715) fue mayor que para las empresas con cuenta bancaria (691) o las que no tienen cuenta por falta de interés (568). Los datos anteriores sugieren un área de oportunidad para acercar productos bancarios a las unidades económicas de mayor tamaño que experimentan racionamiento involuntario, no solo para su operación como negocio sino también por el número de usuarios de cuentas de nómina que podría apoyar el proceso de bancarización del país.

Gráfica 30
Proporción de Unidades Económicas con
Trabajadores Remunerados con Sueldos y
Salarios fijos por Condición de Manejo de
Cuenta Bancaria
(%)



Gráfica 31
Trabajadores Remunerados con Sueldos y
Salarios Fijos por Condición de Manejo de
Cuenta Bancaria
(Promedio por Unidad Económica)



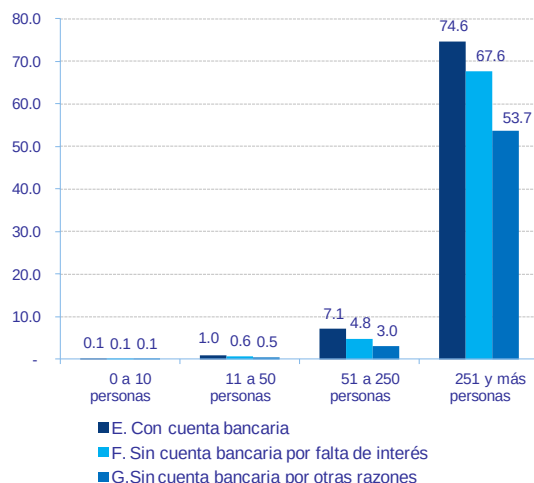
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Estas dos características (porcentaje de personal asalariado y promedio de trabajadores asalariados), ilustran el potencial que las unidades económicas que ya participan en el sector financiero pueden tener para facilitar que otros usuarios también se integren al sistema bancario. En este caso, las empresas que tienen una cuenta bancaria pueden utilizar las mismas como vehículo para pagar a sus proveedores o su nómina mediante depósito bancario a la cuenta del trabajador. Por su parte los trabajadores pueden disponer de sus recursos mediante una tarjeta de débito, la cual pueden utilizar para retirar efectivo y realizar compras. La cuenta de nómina también funciona como un comprobante de ingresos del trabajador, el cual le puede ser de gran utilidad si éste quiere solicitar un crédito. El beneficio que obtienen las empresas es la realización ágil y transparente de sus diversos pagos y erogaciones

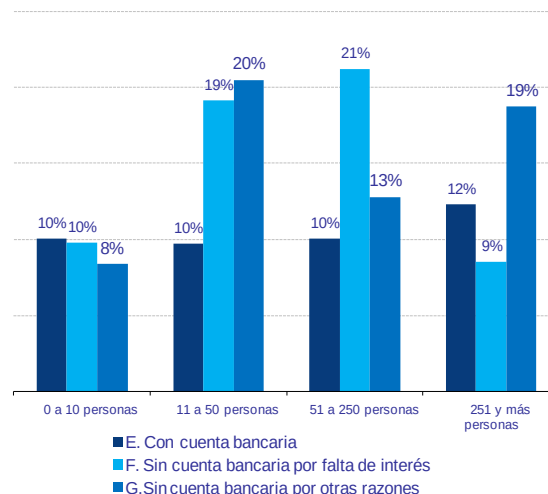
Por otro lado, las remuneraciones ilustran los flujos monetarios asociados al pago del empleo asalariado. Como es de esperarse, las empresas con cuenta bancaria pagan, en promedio, mayores remuneraciones que las unidades que no tienen cuenta bancaria. En este caso, las diferencias son más marcadas entre empresas medianas y grandes (con más de 50 personas ocupadas, Gráfica 32).

Al revisar la relación entre el total de gastos en bienes y servicios y los gastos destinados al pago de sueldos y salarios, destaca que, para cualquier estrato de personal ocupado, las empresas que manejan una cuenta bancaria destinan una proporción similar al pago de remuneraciones al personal asalariado, la cual se encuentra entre 10% y 12% (Gráfica 33).

Gráfica 32
Sueldos, Salarios y Utilidades Repartidas por Condición de Manejo de Cuenta Bancaria (Millones de Pesos, Promedio por Unidad Económica)



Gráfica 33
Sueldos, Salarios y Utilidades Repartidas como Proporción del Gasto Total (% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



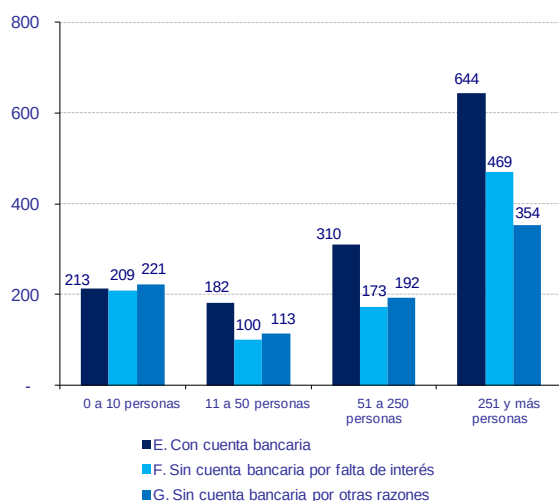
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Las variaciones de sueldos pagados por tamaño o estrato de personal ocupado son más marcadas en las empresas que no disponen de una cuenta bancaria, independientemente del motivo por el cual carecen de dicha cuenta. Destaca que, entre las empresas que muestran racionamiento involuntario (Grupo G, sin cuenta por otras razones) la proporción de gasto destinado al pago de remuneraciones para unidades con más de 10 personas ocupadas supera el 10% observado en las empresas que manejan una cuenta bancaria (20%, 13% y 19% para los tamaños de empresa respectivos). Lo anterior vuelve a sugerir que existe potencial en este tipo de empresas para introducir servicios que faciliten la administración de su nómina.

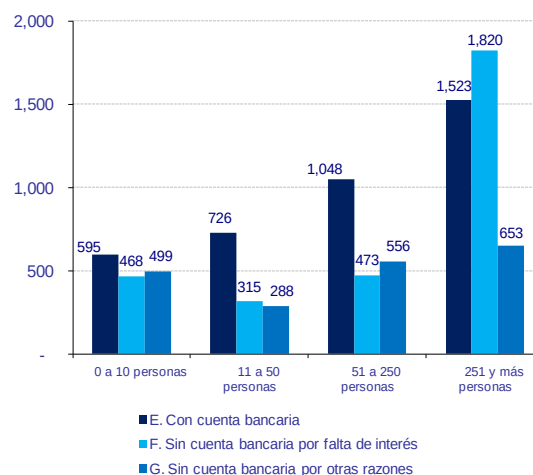
Los patrones observados en las remuneraciones pagadas por las unidades económicas podrían estar asociados a diferencias en la productividad media del trabajo, las cuales en general se hacen más marcadas a medida que se incrementa el tamaño de las empresas. Por ejemplo, el valor total de los activos por trabajador asalariado es mayor en las unidades económicas con cuenta bancaria y esta diferencia es más marcada para empresas medianas y grandes (con más de 50 personas ocupadas, Gráfica 34). En el caso de las empresas más pequeñas (con hasta 10 personas ocupadas) llama la atención que la diferencia en activos por trabajador no es significativa entre empresas con cuenta bancaria y aquellas que no la tienen por falta de interés y que, las que no tienen cuenta por otras razones registren un valor de los activos por trabajador mayor. Lo anterior no se debe a que las empresas sin cuenta bancaria cuenten con mayores activos, sino a que cuentan con un menor número de trabajadores asalariados, lo cual sesga hacia el alza este indicador.

Por otro lado, para unidades con menos de 250 personas ocupadas, el ingreso promedio generado por trabajador remunerado es mayor para las empresas que manejan una cuenta bancaria (Gráfica 35). En el caso de unidades económicas con más de 250 personas ocupadas, las que presentan mayores ingresos por trabajador son aquellas que no tienen cuenta bancaria por falta de interés. De nuevo el resultado no está generado por una mayor productividad, sino (como muestra la Gráfica 31) está generado porque este grupo de empresas registra cerca de 18% menos trabajadores asalariados que las empresas que manejaron cuenta bancaria.

Gráfica 34
Valor Total de los Activos Fijos por
Trabajador Remunerado con Sueldos y
Salarios fijos,
(Miles de Pesos, Promedio por Unidad
Económica)



Gráfica 35
Ingresos por Trabajador Remunerado con
Sueldos y Salarios Fijos.
(Miles de Pesos, Promedio por Unidad
Económica)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

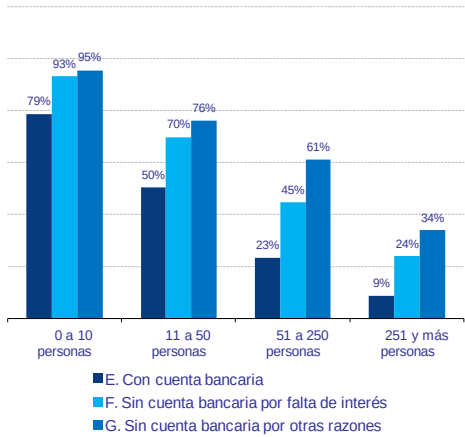
3.7 Las unidades económicas con cuenta bancaria registran mayores rasgos de formalidad, incluido el cumplimiento de obligaciones fiscales y de seguridad social

El tipo de relaciones laborales entre la unidad económica y el personal que ocupa, aunado a los patrones reportados de cumplimiento de obligaciones fiscales y de seguridad social, pueden dar indicios acerca de la formalidad de las actividades de dicha unidad económica. En particular, además de facilitar la gestión y el control de ingresos y de pagos a empleados y proveedores, la presencia de una cuenta bancaria también es útil para que, a través de esta se cumpla con los pagos asociados a la carga fiscal y de seguridad social que enfrenta la empresa. En este sentido es de esperar que las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria reporten mayores rasgos de formalidad.

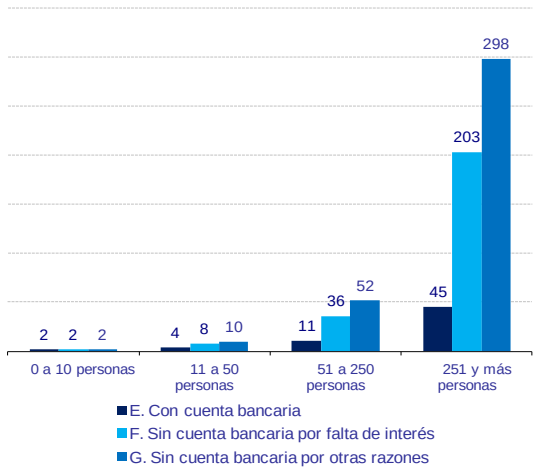
En el caso de tipo de relación con el personal ocupado, un menor porcentaje de unidades económicas con cuenta bancaria reporta tener personal no remunerado (propietarios, familiares y otros). Por ejemplo, en las unidades con menos de 11 personas ocupadas, el 79% de las que manejan cuenta bancaria reportó personal no remunerado vs 95% registrado en las unidades que no

tienen cuenta por razones distintas a la falta de interés (Gráfica 36). Además, el personal no remunerado es menor, en promedio, en las unidades que manejan una cuenta bancaria. La diferencia en este promedio se va ampliando conforme aumenta el tamaño de la unidad económica (Gráfica 37).

Gráfica 36
Proporción de Unidades Económicas con
Personal Ocupado no Remunerado
(% del Total por Estrato de Personal
Ocupado)



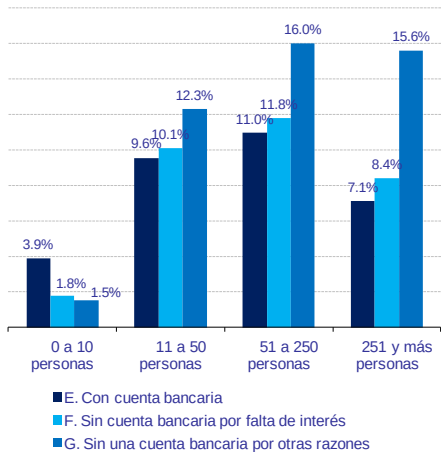
Gráfica 37
Personal Ocupado No Remunerado
Promedio por Unidad Económica
(Número de Personas)



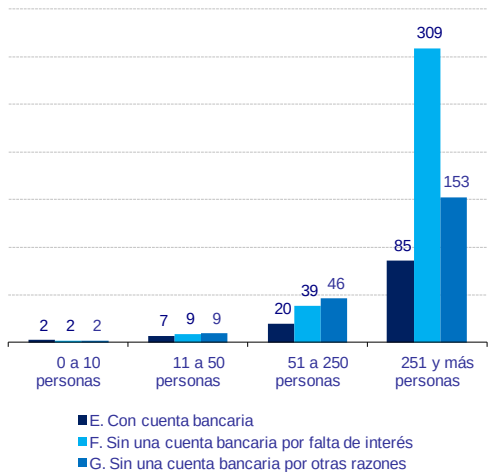
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Un tercer tipo de relación con el personal ocupado (además de asalariado y no remunerado, revisados anteriormente) es a través del pago de comisiones sin un sueldo base. En este caso, para unidades con más de 10 personas ocupadas, la proporción de personal por comisiones y el promedio de personas ocupadas en esta modalidad es menor en las unidades que manejan una cuenta bancaria (Gráficas 38 y 39).

Gráfica 38
Proporción de Unidades Económicas con
Personal por Comisiones sin Sueldo Base
(% del Total por Estrato de Personal
Ocupado)



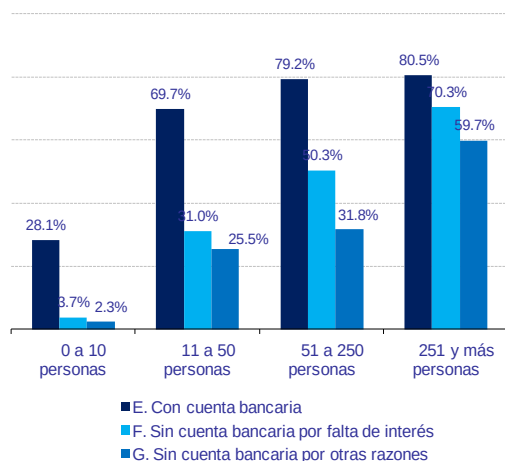
Gráfica 39
Personal Ocupado por Comisiones sin
Sueldo Base, Promedio por Unidad
Económica
(Número de Personas)



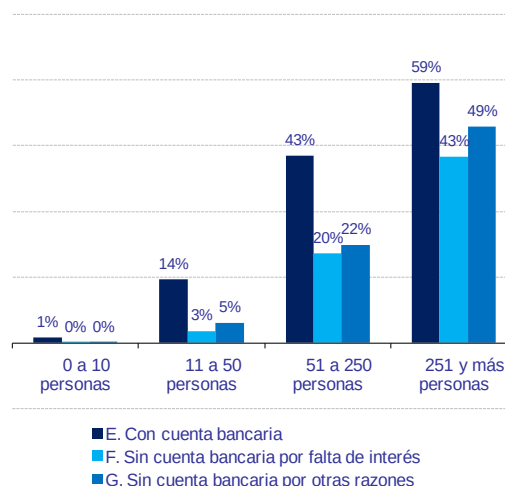
Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Otro de los rasgos que podrían sugerir mayor formalidad es el asociado con el pago de contribuciones de seguridad social. En este caso, una mayor proporción de empresas con cuenta bancaria hace contribuciones de seguridad social, independientemente del estrato de personal ocupado. La diferencia respecto a las empresas que no tienen cuenta bancaria por cualquier motivo es de gran magnitud para las empresas micro, pequeñas y medianas (Gráfica 40).

Gráfica 40
Proporción de Unidades Económicas con Contribuciones Patronales a Regímenes de Seguridad Social
(% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



Gráfica 41
Proporción de Unidades Económicas que Pagaron Impuestos (excepto IVA)
(% del Total por Estrato de Personal Ocupado)

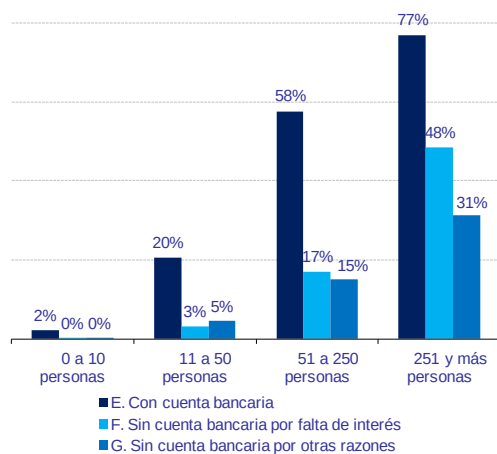


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

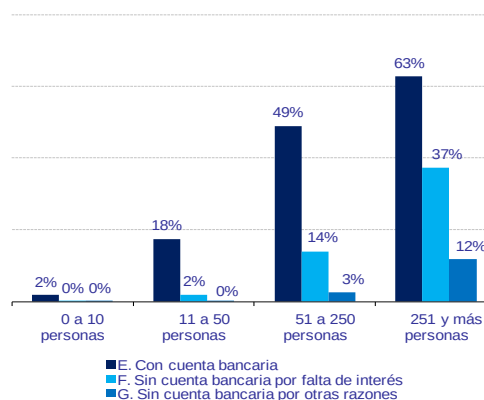
En cuanto al pago de impuestos distintos al IVA, una mayor proporción de unidades económicas que manejaron cuenta bancaria reportó pagar impuestos (Gráfica 41). Este porcentaje se incrementa con el tamaño de la unidad económica y pasa de 1% en aquellas con menos de 11 personas ocupadas hasta llegar a 59% en las que tienen más de 250 personas ocupadas.

Por lo que se refiere al cumplimiento en el pago y cobro de IVA se observa que una mayor proporción de unidades económicas con cuenta bancaria efectúa dichos pagos, independientemente del estrato de personal ocupado (Gráficas 42 y 43), Dicha diferencia es más notoria cuando se compara con unidades económicas del Grupo G (aquellas que experimentan racionamiento involuntario).

Gráfica 42
Proporción de Unidades Económicas con IVA Pagado por el Consumo de Bienes y Servicios
(% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



Gráfica 43
Proporción de Unidades Económicas con IVA Cobrado
(% del Total por Estrato de Personal Ocupado)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

3.8 Conclusiones referentes al manejo de cuentas bancarias.

El Censo Económico 2009 permite un primer acercamiento a las características de las unidades económicas que utilizan servicios bancarios de depósito. La evidencia apunta a que las empresas que manejan una cuenta bancaria muestran importantes atributos asociados a eficiencia y formalidad.

Conforme a la información censal, independientemente del estrato de personas ocupado, las unidades económicas que manejan una cuenta bancaria se constituyen más frecuentemente como sociedades mercantiles y tienen mayor antigüedad de operación.

En cuanto a la generación de flujos monetarios, también se registran diferencias importantes entre las unidades que manejan una cuenta bancaria y las que no. Las diferencias más marcadas se reportan al comparar contra empresas que experimentan racionamiento involuntario, las cuales, para cualquier estrato de personal ocupado, obtienen menores ingresos y márgenes de utilidad.

Al analizar variables relacionadas con empleo, remuneraciones y productividad, se observan importantes variaciones al considerar el manejo de cuenta bancaria. En la mayoría de los casos, las empresas con este instrumento reportan más trabajadores asalariados, pagan mayores remuneraciones y registran mejores indicadores de productividad medidos a través de activos o de ingresos.

Por otro lado, al considerar diversos rasgos de formalidad se encuentra que las empresas que manejan cuenta, reportan mejores indicadores como son menor personal ocupado no remunerado o por comisiones y mayor pago de seguridad social e impuestos.

Al comparar con los indicadores representativos para la obtención de crédito bancario destaca el hecho de que tanto para crédito como para manejo de cuentas bancarias, se presenta racionamiento voluntario, lo cual implica una ausencia de demanda de estos productos financieros, pues se manifiesta falta de interés o de necesidad. Este tipo de racionamiento es mayor y está más extendido en el caso de crédito, superando el 44% del total de unidades económicas. En el caso de manejo de cuenta bancaria, el racionamiento voluntario es más extendido, del orden de 50%, entre las empresas de menor tamaño. Dados los rasgos detectados en cuanto a relaciones con el personal ocupado y pago de contribuciones fiscales y de seguridad social, éste dato (mayor racionamiento voluntario en el manejo de cuentas bancarias) podría estar relacionado con el intento de no generar evidencia de los ingresos percibidos a fin de permanecer en la informalidad.

En el caso de racionamiento involuntario, el producto bancario más afectado son las cuentas bancarias. La causa del nivel de comisiones apunta una vez más al reto importante para las instituciones financieras de crear productos y servicios más apropiados, especialmente al tomar en cuenta que las Cuentas Básicas para el Público General parecen no haber tenido una aceptación importante entre personas físicas con actividad empresarial. La otra causa mencionada es el desconocimiento de los requisitos o procedimientos para abrir una cuenta bancaria. Para atenuar su importancia, la difusión de los beneficios del uso de la cuenta bancaria, cómo contratarla y el desarrollo de productos más ad-hoc a las necesidades específicas de las empresas, sobre todo para las de menor tamaño, podrían contribuir a expandir su adopción. En este caso el beneficio de la inclusión financiera podría multiplicarse, pues una vez que la unidad económica maneje una cuenta bancaria estaría en posibilidad de hacer sus pagos de nómina y proveedores, así como recibir el pago de sus clientes, a través de medios electrónicos, convirtiéndose en un canal para acercar servicios financieros a otros agentes. Cabe añadir que la difusión de los beneficios del uso de cuentas bancarias también podría contribuir de manera positiva a mejorar su aceptación entre las empresas que han optado por no usarlas por no necesitarlas.

Finalmente, es importante señalar que las diferencias encontradas entre empresas con cuentas bancarias y sin cuentas bancarias, están muy en línea con las que se distinguen entre empresas que tienen crédito bancario y las que no lo tienen (ver Gráficas Resumen del Anexo, donde se compara la totalidad de los Grupos por condición de acceso a servicios bancarios). Destaca el hecho de que a pesar de que el uso de cuentas bancarias no requiere de evidencia de capacidad de pago, muchas de las variables para inferirla (ingresos, activos, etc.) resultan relevantes para su adopción. Esto no tiene porque ser el caso y hay un reto importante en divulgar entre las empresas los beneficios que ofrece el manejo de cuentas bancarias para el manejo de sus flujos de efectivo.

4. Conclusiones sobre el uso de servicios financieros en las empresas.

El análisis de la información del Censo proporciona un importante acercamiento para conocer el uso de servicios financieros entre las unidades productivas del país (Gráficas 44, 45 y 46). Los datos indican que el uso de los servicios financieros proporcionados por los bancos se da entre empresas de todos los tamaños que se pueden catalogar como los “mejores riesgos” en cada segmento por contar con más antigüedad, generar más ingresos, contar con activos fijos más valiosos, pagar más impuestos, emplear a más trabajadores asalariados, etc. Esta información es útil no sólo desde el punto de vista de desarrollo de nuevos productos bancarios, sino también desde una perspectiva de diseño de política pública. Algunas ideas y puntos relevantes que se desprenden del análisis de la información del Censo son las siguientes:

Por lo que respecta al tema del acceso al crédito bancario, la división de las empresas en cuatro grupos según su condición de obtención de financiamiento permite que se planteen algunas preguntas cuya respuesta puede ayudar a cuantificar el potencial de crédito a las unidades económicas y el efecto que éste tendrá sobre el crecimiento de la planta productiva del país.

Un ejemplo relevante está dado por el hecho de que un alto porcentaje de empresas dijo que no necesita crédito bancario (y posiblemente tampoco necesita financiamiento no bancario), ¿Implica esta respuesta que las empresas:

- i. no tienen planes de expansión;
- ii. cuentan con recursos propios para satisfacer todas sus necesidades de financiamiento;
- iii. respondieron lo anterior porque no tienen capacidad de pago?

Por otra parte, en el caso de racionamiento involuntario, algunas empresas mencionaron que no solicitaron crédito bancario porque los intereses que tendrían que pagar son altos, entonces:

- i. ¿Qué nivel de tasa de interés o qué monto mensual de erogaciones pueden pagar las empresas de acuerdo con su tamaño?
- ii. ¿Está consciente la empresa del verdadero nivel de riesgo que tiene o cree que su nivel de riesgo es menor y que por tanto se le deberían de conceder tasas de interés más bajas aunque representen riesgos altos?

En el caso de que las empresas consideran que no cumplen con los requisitos para obtener un crédito bancario:

- i. ¿Tiene a la mano los recursos para en el futuro cercano poder cumplir con los requisitos solicitados?
- ii. ¿Las empresas tiene los medios y los incentivos para lograr ser más eficientes, controlar sus gastos, mejorar sus productos, y hacer todo lo necesario para aumentar sus flujos de efectivo y aumentar su capacidad de pago?
- iii. ¿Hasta qué punto las empresas no son eficientes porque no tienen crédito bancario o, por el contrario, no tienen crédito bancario porque no son eficientes? Los datos del Censo sugieren que las empresas que cuentan con ciertas características de eficiencia son las que tienen

- mayores posibilidades de acceder a un crédito bancario porque esas características favorables les reducen riesgo crediticio que representan.
- iv. ¿Qué importancia puede tener para incrementar el acceso al crédito el uso de herramientas como el puntaje o la calificación crediticia (Credit Score)? Un ejemplo de lo anterior lo da el Infonavit, pues esta institución requiere que el trabajador afiliado tenga un puntaje o calificación mínima de 116 puntos para que le otorgue un crédito. Las calificaciones crediticias bien se podrían establecer por tamaño de empresa o por ventas, y la información de los diferentes segmentos de empresas que ya cuentan con crédito podría utilizarse para construir el índice o desarrollar la herramienta estadística respectiva.

El tema de la antigüedad o de años en operación resultó ser relevante tanto para el acceso al crédito como para el manejo de cuenta bancaria. Cabe mencionar que un tema de gran utilidad consiste en poder determinar las causas por las cuales las nuevas empresas sobreviven y cuáles son las causas que generan la mayor mortandad de éstas. Este análisis permitiría conocer factores que pueden ayudar a mitigar el riesgo crediticio de las empresas y, por tanto, facilitar el acceso de éstas al crédito.

En el caso de manejo de cuentas bancarias, llama la atención que las autoridades hayan diseñado un producto de captación sin cargo de comisiones (cuentas básicas) para personas físicas, que en principio también pueden tener las personas físicas con actividad empresarial. Este hecho llama la atención a la necesidad de divulgar de manera más amplia los beneficios que pueden traer a las empresas la utilización de cuentas bancarias. Alternativamente, este hecho también apuntaría a la ausencia de un producto similar de bajo costo para las empresas que sea más apropiado para satisfacer sus necesidades.

Las interrogantes anteriores llaman a la necesidad de investigar con mayor profundidad los factores que influyen en las decisiones de las empresas para adquirir productos financieros. Es muy probable que los resultados del primer levantamiento de la ENAFIN, cuando éstos se den a conocer, ofrezcan detalles adicionales sobre estos factores que permitan contar con una visión más completa. Por otro lado, también sería útil contar con un levantamiento más regular de la ENAMIN, que es la encuesta de INEGI que en la actualidad está orientada a investigar sobre las características del grupo de empresas que más predomina en México.

Finalmente, consideramos importante señalar la necesidad de revisar con mayor profundidad, y preferentemente a través de una muestra representativa de la población, los resultados que hemos presentado y otra información acerca de las empresas que se reporta en el Censo. Con una base de micro datos sería factible estimar modelos multivariados que permitan cuantificar la importancia relativa de los distintos factores analizados en el acceso a crédito y a cuentas bancarias. Además, sería importante añadir a esa lista de factores algunos que no se tomaron en cuenta en este análisis, como lo es el sector de actividad económica y la ubicación geográfica. Por otro lado, la gran proporción de empresas que optan por no demandar servicios bancarios apuntan a la necesidad de analizar con mayor profundidad las causas de este fenómeno.

Gráfica 44

Características de las empresas por condición de obtención de crédito o financiamiento

A	Con crédito bancario
B	Con financiamiento no bancario
C	Sin crédito o financiamiento por otras razones (racionamiento involuntario)
D	Sin financiamiento por falta de interés (racionamiento voluntario)

1 Tipo de Propiedad								
1.1 Sociedades Mercantiles	Max	21.3%	A	D	B	C	4.3%	Min
2 Antigüedad								
2.1 Iniciaron operaciones antes de 2004	Max	55.5%	A	D	C	B	42.4%	Min
2.2 Iniciaron operaciones en 2008	Min	16.1%	A	D	C	B	25.8%	Max
3 Flujos de efectivo y Activos								
3.1 Ingreso promedio por unidad económica	Max	12.9 mdp	A	D	B	C	1.5 mdp	Min
3.2 Gasto promedio por unidad económica	Max	9.8 mdp	A	B	D	C	0.6 mdp	Min
3.3 Margen de Utilidad promedio por unidad económica	Max	3.1 mdp	A	C	D	B	0.6 mdp	Min
3.4 Valor de los activos promedio por unidad económica	Max	4.0 mdp	A	B	D	C	0.5 mdp	Min
4 Trabajadores asalariados y remuneraciones								
4.1 Unidades Económicas con trabajadores asalariados	Max	56.1%	A	D	B	C	27.6%	Min
4.2 Gasto en sueldos y salarios como % del total de gastos	Min	8.4%	A	D	B	C	14.0%	Max
4.3 Remuneraciones pagadas promedio por unidad económica	Max	1.5 mdp	A	B	D	C	0.3 mdp	Min
4.4 Asalariados promedio por unidad económica	Max	19	A	B	D	C	5	Min
4.5 Remuneraciones anuales por trabajador asalariado	Max	0.08 mdp	A	B	C	D	0.06 mdp	Max
5 Productividad								
5.1 Activos por trabajador asalariado	Max	0.5 mdp	B	C	A	D	0.2 mdp	Min
5.2 Ingreso promedio por trabajador asalariado	Max	1.2 mdp	A	C	B	D	0.8 mdp	Min
6 Formalidad								
6.1 Trabajadores no remunerados	Min	80%	A	D	B	C	93%	Max
6.2 Personal por comisiones sin sueldo base*	Max	4.7%	A	B	D	C	3.1%	Min
6.3 Pago de Contribuciones patronales de seguridad social	Max	31%	A	D	B	C	5.8%	Min
6.4 Pago de Impuestos (distintos al IVA)	Max	6.2%	A	B	D	C	0.5%	Min
6.5 Unidades económicas que pagaron IVA	Max	8.6%	A	B	D	C	0.8%	Min
6.6 Unidades económicas que cobraron IVA	Max	7.5%	A	B	D	C	0.2%	Min
7 Subsidios								
7.1 Unidades económicas que recibieron subsidios	Max	0.26%	A	B	C	D	0.04%	Min

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 45

Características de las empresas por condición de manejo de cuenta bancaria

E	Con cuenta bancaria
F	Sin cuenta bancaria por falta de interés (racionamiento voluntario)
G	Sin cuenta bancaria por otras razones (racionamiento involuntario)

		Grupo de Empresas					
1 Tipo de Propiedad							
1.1 Sociedades Mercantiles	Max	27.5%	E	F	G	1.9%	Min
2 Antigüedad							
2.1 Iniciaron operaciones antes de 2004	Max	57.4%	E	F	G	24.0%	Min
2.2 Iniciaron operaciones en 2008	Min	13.1%	E	G	F	23.0%	Max
3 Flujos de efectivo y Activos							
3.1 Ingreso promedio por unidad económica	Max	11.8 mdp	E	F	G	0.3 mdp	Min
3.2 Gasto promedio por unidad económica	Max	7.6 mdp	E	F	G	0.2 mdp	Min
3.3 Margen de Utilidad promedio por unidad económica	Max	4.1 mdp	E	F	G	0.1 mdp	Min
3.4 Valor de los activos promedio por unidad económica	Max	4.5 mdp	E	F	G	0.1 mdp	Min
4 Trabajadores asalariados y remuneraciones							
4.1 Unidades Económicas con trabajadores asalariados	Max	69.5%	E	F	G	21.6%	Min
4.2 Gasto en sueldos y salarios como % del total de gastos	Min	10.5%	G	E	F	11.1%	Max
4.3 Remuneraciones pagadas promedio por unidad económica	Max	1.5 mdp	E	F	G	0.1 mdp	Min
4.4 Asalariados promedio por unidad económica	Max	15.0	E	F	G	3.0	Min
4.5 Remuneraciones anuales por trabajador asalariado	Max	0.08 mdp	E	F	G	0.04 mdp	Min
5 Productividad							
5.1 Activos por trabajador asalariado	Max	0.4 mdp	E	G	F	0.2 mdp	Min
5.2 Ingreso promedio por trabajador asalariado	Max	1.1 mdp	E	F	G	0.5 mdp	Min
6 Formalidad							
6.1 Trabajadores no remunerados	Min	72.6%	E	F	G	95.3%	Max
6.2 Personal por comisiones sin sueldo base*	Max	4.9%	E	F	G	1.6%	Min
6.3 Pago de Contribuciones patronales de seguridad social	Max	35.8%	E	F	G	2.5%	Min
6.4 Pago de Impuestos (distintos al IVA)	Max	6.2%	E	F	G	0.2%	Min
6.5 Unidades económicas que pagaron IVA	Max	6.9%	E	F	G	0.3%	Min
6.6 Unidades económicas que cobraron IVA	Max	5.9%	E	F	G	0.2%	Min
7 Subsidios							
7.1 Unidades económicas que recibieron subsidios	Max	0.23%	E	G	F	0.02%	Min

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica 46

Características de las empresas por condición de uso de servicios financieros

Obtención de crédito o financiamiento			Manejo de cuenta bancaria								
A	Con crédito bancario		E	Con cuenta bancaria							
B	Con financiamiento no bancario		F	Sin cuenta bancaria por falta de interés							
C	Sin crédito o financiamiento por otras razones		G	Sin cuenta bancaria por otras razones							
D	Sin financiamiento por falta de interés										
Grupo de Empresas											
1 Tipo de Propiedad											
1.1 Sociedades Mercantiles	Max	27.5%	E	A	D	B	C	F	G	1.9%	Min
2 Antigüedad											
2.1 Iniciaron operaciones antes de 2004	Max	57.4%	E	A	D	C	F	B	G	24.0%	Min
2.2 Iniciaron operaciones en 2008	Min	13.1%	E	A	D	G	C	F	B	25.8%	Max
3 Flujos de efectivo y Activos											
3.1 Ingreso promedio por unidad económica	Max	12.9 mdp	A	E	D	B	C	F	G	0.3 mdp	Min
3.2 Gasto promedio por unidad económica	Max	9.8 mdp	A	E	B	D	C	F	G	0.2 mdp	Min
3.3 Margen de Utilidad promedio por unidad económica	Max	4.1 mdp	E	A	C	D	B	F	G	0.1 mdp	Min
3.4 Valor de los activos promedio por unidad económica	Max	4.5 mdp	E	A	B	D	C	F	G	0.1 mdp	Min
4 Trabajadores asalariados y remuneraciones											
4.1 Unidades Económicas con trabajadores asalariados	Max	69.5%	E	A	D	B	F	C	G	21.6%	Min
4.2 Gasto en sueldos y salarios como % del total de gastos	Min	8.4%	A	G	E	F	D	B	C	14.0%	Max
4.3 Remuneraciones pagadas promedio por unidad económica	Max	1.5 mdp	A	E	B	D	C	F	G	0.1 mdp	Min
4.4 Asalariados promedio por unidad económica	Max	19	A	E	B	D	C	F	G	3	Min
4.5 Remuneraciones anuales por trabajador asalariado	Max	0.08 mdp	E	A	B	C	D	F	G	0.04 mdp	Min
5 Productividad											
5.1 Activos por trabajador asalariado	Max	0.5 mdp	B	E	C	A	D	G	F	0.2 mdp	Min
5.2 Ingreso promedio por trabajador asalariado	Max	1.2 mdp	A	C	E	B	D	F	G	0.5 mdp	Min
6 Formalidad											
6.1 Trabajadores no remunerados	Min	72.6%	E	A	D	B	F	C	G	95.3%	Max
6.2 Personal por comisiones sin sueldo base*	Max	4.9%	E	A	B	D	C	F	G	1.6%	Min
6.3 Pago de Contribuciones patronales de seguridad social	Max	35.8%	E	A	D	B	C	F	G	2.5%	Min
6.4 Pago de Impuestos (distintos al IVA)	Max	6.2%	A	E	B	D	C	F	G	0.2%	Min
6.5 Unidades económicas que pagaron IVA	Max	8.6%	A	E	B	D	C	F	G	0.3%	Min
6.6 Unidades económicas que cobraron IVA	Max	7.5%	A	E	B	D	F	G	C	0.2%	Min
7 Subsidios											
7.1 Unidades económicas que recibieron subsidios	Max	0.26%	A	E	B	C	G	D	F	0.02%	Min

Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Referencias

Bruhn, M. (2012), "A Tale of Two Species Revisiting the Effect of Registration Reform on Informal Business Owners in Mexico," Policy Research Working Paper 5971, World Bank.

Censo Económico 2009, INEGI.

Cotler, P. (2008), "La oferta de financiamiento para las micro y pequeñas empresas en México", Documento de la Universidad Iberoamericana.

Hernández-Trillo, F., Pagán, J. A. y J. Paxton (2005), "Start-up Capital, Microenterprises and Technical Efficiency in Mexico", Review of Development Economics, 9(3), 434–447.

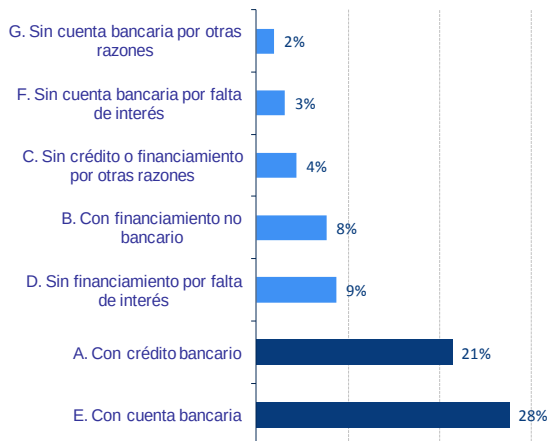
Salazar, S. y I. Ríos (2012), "Un comparativo entre encuestas sobre financiamiento bancario a empresas en México", Presentación en el Taller sobre Crédito Bancario a las Empresas, Dirección General de Estudios Económicos, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Febrero 2012.

Stiglitz, J. E. y Weiss, A. (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", The American Economic Review, Vol. 71, No. 3 (Jun., 1981), 393-410.

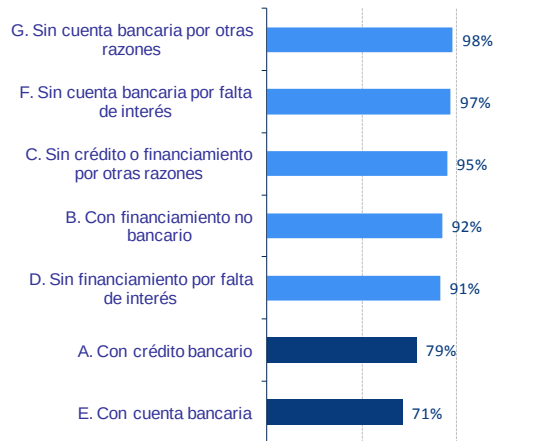
Werner, A. M. (2010) "Acciones Recientes Para Impulsar El Crédito" Conferencia de Prensa, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 13 de abril de 2010.

ANEXO

Gráfica A1
Proporción de Unidades Económicas
constituida como Sociedad Mercantil
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros)

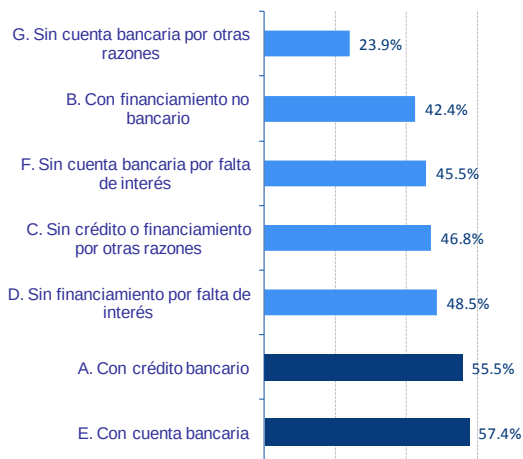


Gráfica A2
Proporción de Unidades Económicas
constituida como Persona Física (% del
Total por Condición de Acceso a Servicios
Financieros)

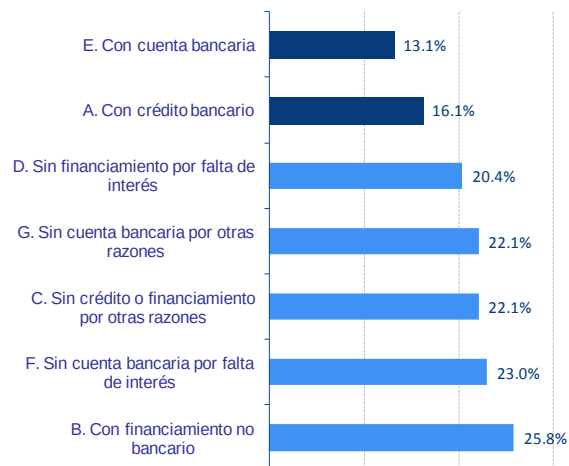


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A3
Proporción de Unidades Económicas que
iniciaron operaciones antes de 2004
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros)

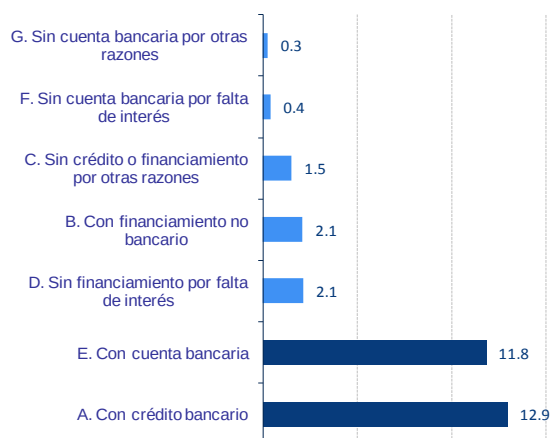


Gráfica A4
Proporción de Unidades Económicas que
iniciaron operaciones antes de 2004
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros))

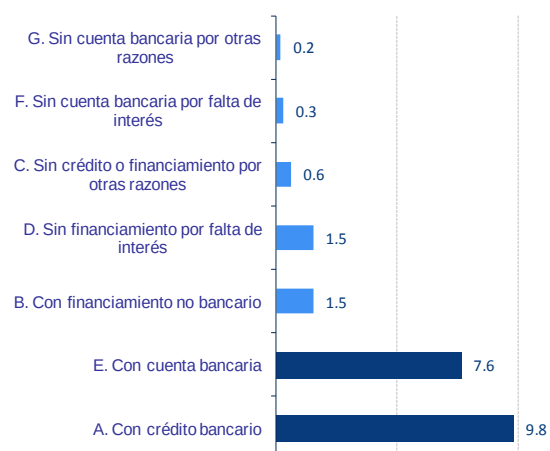


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A5
Ingresos Anuales Promedio por Unidad Económica
 (millones de pesos)

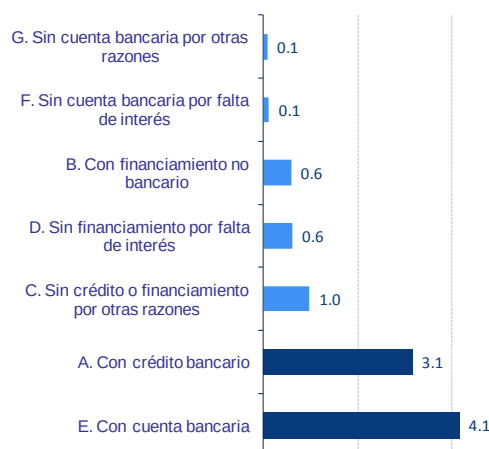


Gráfica A6
Gastos Anuales Promedio por Unidad Económica
 (millones de pesos)

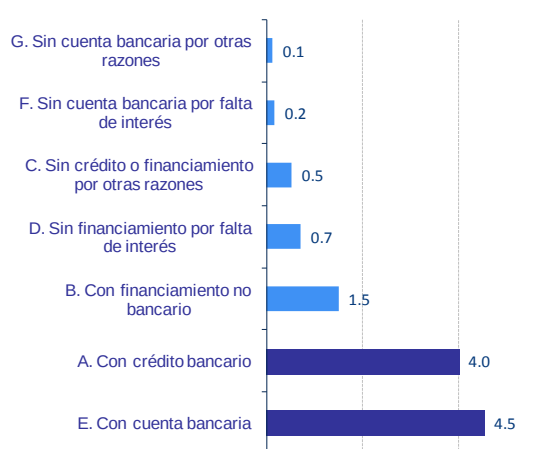


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A7
Margen de Utilidad Anual, Promedio por Unidad Económica
 (millones de pesos)

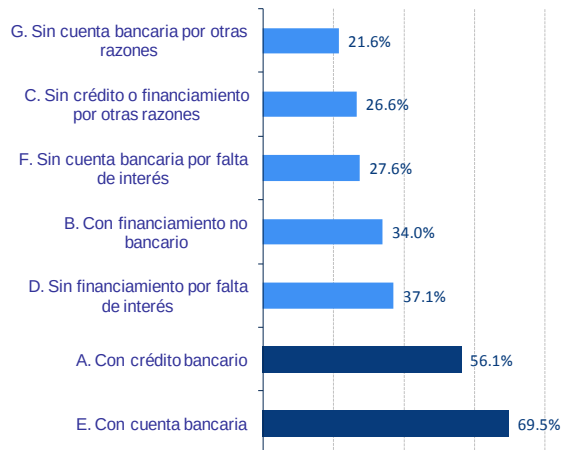


Gráfica A8
Valor de los Activos Fijos, Promedio por Unidad Económica
 (millones de pesos)

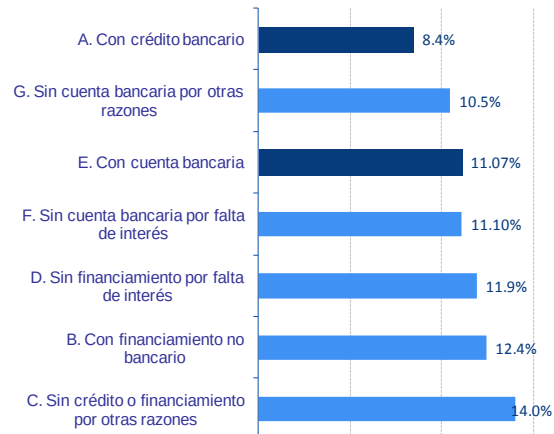


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A9
Proporción de Unidades Económicas con
trabajadores remunerados con sueldos y
salarios
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros)

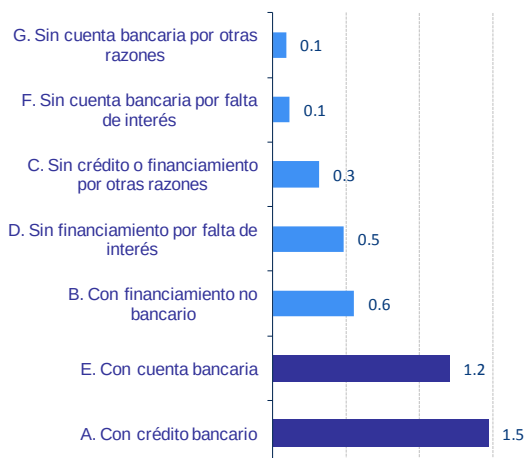


Gráfica A10
Gasto en Sueldos , Salarios y Reparto de
Utilidades como Proporción del Gasto
Total
(%)

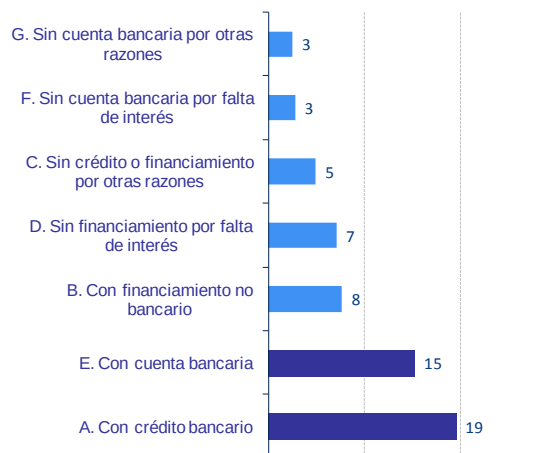


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A11
Gasto en Sueldos, Salarios y reparto de
Utilidades, Promedio por Unidad
Económica
(millones de pesos)

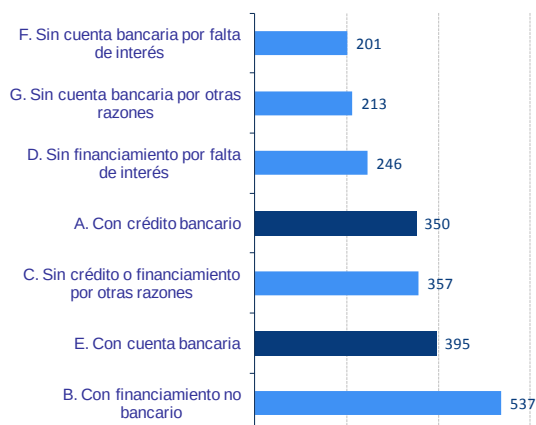


Gráfica A12
Personal Remunerado con Sueldos y
Salarios Fijos, Promedio por Unidad
Económica
(número de trabajadores)

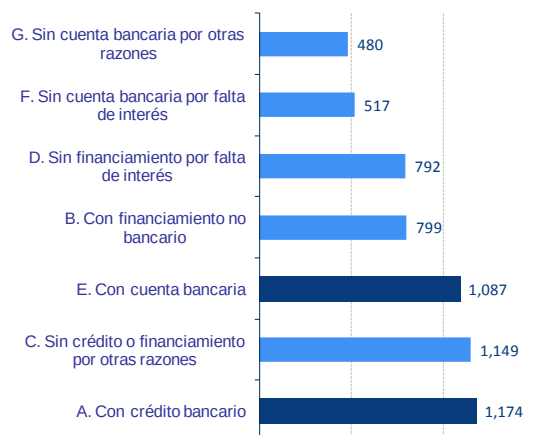


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A13
Valor de los Activos Fijos por Trabajador,
Promedio por Unidad Económica
(millones de pesos)

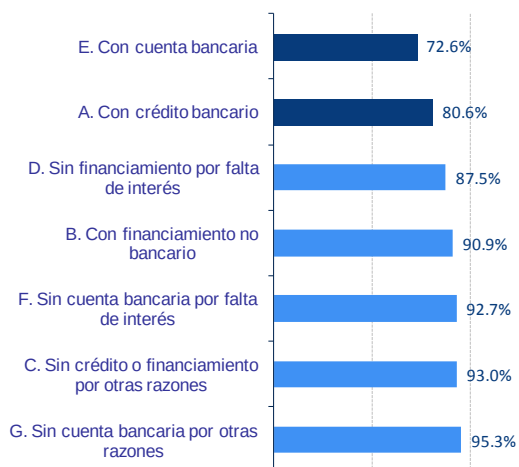


Gráfica A14
Ingresos por Trabajador, Promedio por
Unidad Económica
(miles de pesos)

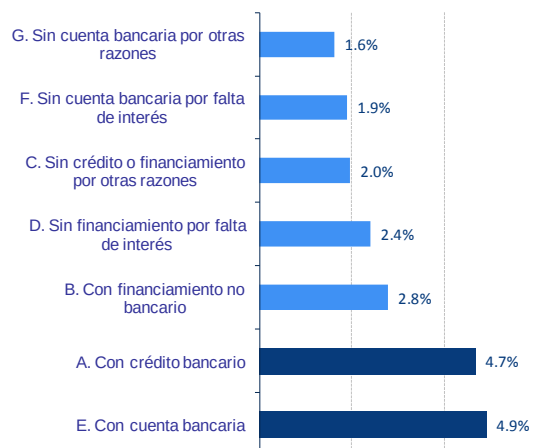


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A15
Proporción de Unidades Económicas con
Personal Ocupado no Remunerado
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros)

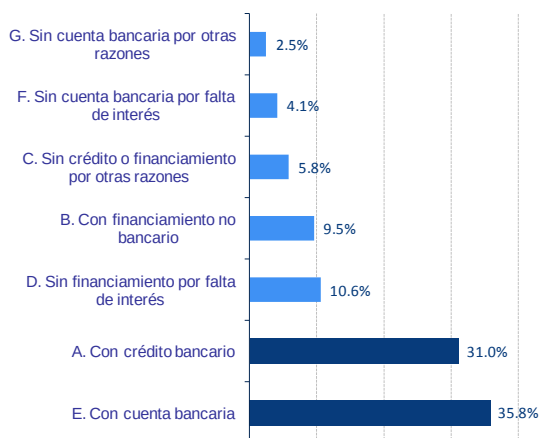


Gráfica A16
Proporción de Unidades Económicas con
Personal Ocupado sin Sueldo Base
(% del Total por Condición de Acceso a
Servicios Financieros)

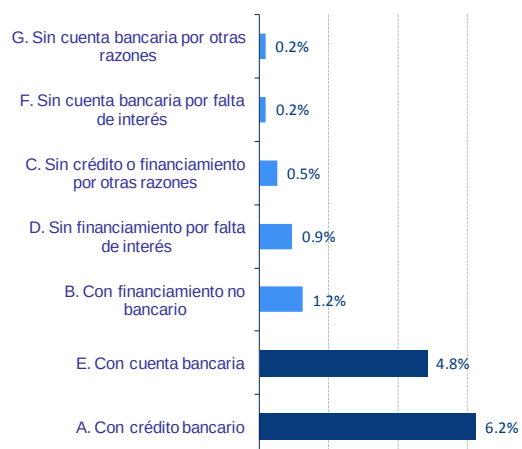


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A17
Proporción de Unidades Económicas con Contribuciones de Seguridad Social
 (% del Total por Condición de Acceso a Servicios Financieros)

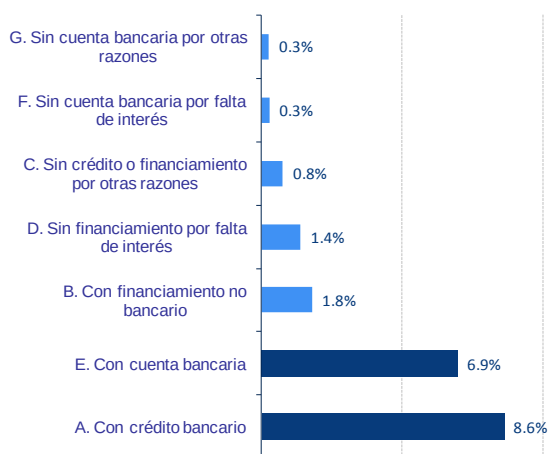


Gráfica A18
Proporción de Unidades Económicas que Pagaron Impuestos (Excepto IVA)
 (% del Total por Condición de Acceso a Servicios Financieros)

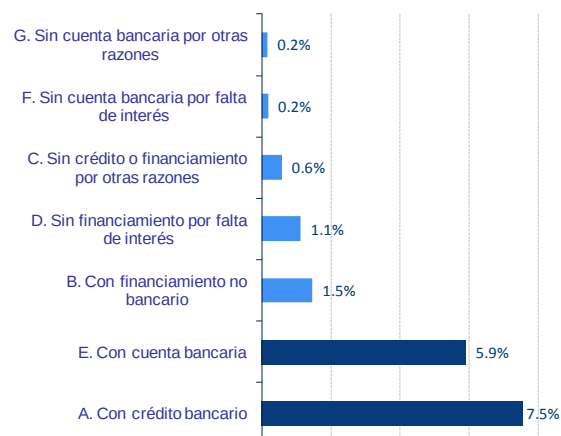


Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Gráfica A19
Proporción de Unidades Económicas con IVA Pagado
 (% del Total por Condición de Acceso a Servicios Financieros)



Gráfica A20
Proporción de Unidades Económicas con IVA Cobrado
 (% del Total por Condición de Acceso a Servicios Financieros)



Fuente: Elaboración propia con datos del Censo Económico 2009.

Documentos de trabajo

00/01 **Fernando C. Ballabriga y Sonsoles Castillo:** BBVA-ARIES: un modelo de predicción y simulación para la economía de la UEM.

00/02 **Rafael Doménech, María Teresa Ledo and David Taguas:** Some new results on interest rate rules in EMU and in the US.

00/03 **Carmen Hernansanz and Miguel Sebastián:** The Spanish Banks' strategy in Latin America.

01/01 **José Félix Izquierdo, Angel Melguizo y David Taguas:** Imposición y Precios de Consumo.

01/02 **Rafael Doménech, María Teresa Ledo and David Taguas:** A Small Forward-Looking Macroeconomic Model for EMU.

02/01 **Jorge Blázquez y Miguel Sebastián:** ¿Quién asume el coste en la crisis de deuda externa? El papel de la Inversión Extranjera Directa (IED).

03/01 **Jorge Blázquez y Javier Santiso:** México, ¿un ex-emergente?

04/01 **Angel Melguizo y David Taguas:** La ampliación europea al Este, mucho más que economía.

04/02 **Manuel Balmaseda:** L'Espagne, ni miracle ni mirage.

05/01 **Alicia García-Herrero:** Emerging Countries' Sovereign Risk: Balance Sheets, Contagion and Risk Aversion.

05/02 **Alicia García-Herrero and María Soledad Martínez Pería:** The mix of International bank's foreign claims: Determinants and implications.

05/03 **Alicia García Herrero and Lucía Cuadro-Sáez:** Finance for Growth: Does a Balanced Financial Structure Matter?

05/04 **Rodrigo Falbo y Ernesto Gaba:** Un estudio econométrico sobre el tipo de cambio en Argentina.

05/05 **Manuel Balmaseda, Ángel Melguizo y David Taguas:** Las reformas necesarias en el sistema de pensiones contributivas en España.

06/01 **Ociel Hernández Zamudio:** Transmisión de choques macroeconómicos: modelo de pequeña escala con expectativas racionales para la economía mexicana.

06/02 **Alicia García-Herrero and Daniel Navia Simón:** Why Banks go to Emerging Countries and What is the Impact for the Home Economy?

07/01 **Pedro Álvarez-Lois and Galo Nuño-Barrau:** The Role of Fundamentals in the Price of Housing: Theory and Evidence.

07/02 **Alicia García-Herrero, Nathalie Aminian, K.C.Fung and Chelsea C. Lin:** The Political Economy of Exchange Rates: The Case of the Japanese Yen.

07/03 **Ociel Hernández y Cecilia Posadas:** Determinantes y características de los ciclos económicos en México y estimación del PIB potencial.

07/04 **Cristina Fernández y Juan Ramón García:** Perspectivas del empleo ante el cambio de ciclo: un análisis de flujos.

08/01 **Alicia García-Herrero and Juan M. Ruiz:** Do trade and financial linkages foster business cycle synchronization in a small economy?

08/02 **Alicia García-Herrero and Eli M. Remolona:** Managing expectations by words and deeds: Monetary policy in Asia and the Pacific.

08/03 **José Luis Escrivá, Alicia García-Herrero, Galo Nuño and Joaquin Vial:** After Bretton Woods II.

08/04 **Alicia García-Herrero and Daniel Santabábara:** Is the Chinese banking system benefiting from foreign investors?

08/05 **Joaquin Vial and Angel Melguizo:** Moving from Pay as You Go to Privately Manager Individual Pension Accounts: What have we learned after 25 years of the Chilean Pension Reform?

- 08/06 **Alicia García-Herrero and Santiago Fernández de Lis:** The Housing Boom and Bust in Spain: Impact of the Securitization Model and Dynamic Provisioning.
- 08/07 **Ociel Hernández y Javier Amador:** La tasa natural en México: un parámetro importante para la estrategia de política monetaria.
- 08/08 **Patricia Álvarez-Plata and Alicia García-Herrero:** To Dollarize or De-dollarize: Consequences for Monetary Policy.
- 09/01 **K.C. Fung, Alicia García-Herrero and Alan Siu:** Production Sharing in Latin America and East Asia.
- 09/02 **Alicia García-Herrero, Jacob Gyntelberg and Andrea Tesei:** The Asian crisis: what did local stock markets expect?
- 09/03 **Alicia García-Herrero and Santiago Fernández de Lis:** The Spanish Approach: Dynamic Provisioning and other Tools.
- 09/04 **Tatiana Alonso:** Potencial futuro de la oferta mundial de petróleo: un análisis de las principales fuentes de incertidumbre.
- 09/05 **Tatiana Alonso:** Main sources of uncertainty in formulating potential growth scenarios for oil supply.
- 09/06 **Ángel de la Fuente y Rafael Doménech:** Convergencia real y envejecimiento: retos y propuestas.
- 09/07 **KC FUNG, Alicia García-Herrero and Alan Siu:** Developing Countries and the World Trade Organization: A Foreign Influence Approach.
- 09/08 **Alicia García-Herrero, Philip Woolbridge and Doo Yong Yang:** Why don't Asians invest in Asia? The determinants of cross-border portfolio holdings.
- 09/09 **Alicia García-Herrero, Sergio Gavilá and Daniel Santabárbara:** What explains the low profitability of Chinese Banks?
- 09/10 **J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferri:** Tax Reforms and Labour-market Performance: An Evaluation for Spain using REMS.
- 09/11 **R. Doménech and Angel Melguizo:** Projecting Pension Expenditures in Spain: On Uncertainty, Communication and Transparency.
- 09/12 **J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferri:** Search, Nash Bargaining and Rule of Thumb Consumers.
- 09/13 **Angel Melguizo, Angel Muñoz, David Tuesta y Joaquín Vial:** Reforma de las pensiones y política fiscal: algunas lecciones de Chile.
- 09/14 **Máximo Camacho: MICA-BBVA:** A factor model of economic and financial indicators for short-term GDP forecasting.
- 09/15 **Angel Melguizo, Angel Muñoz, David Tuesta and Joaquín Vial:** Pension reform and fiscal policy: some lessons from Chile.
- 09/16 **Alicia García-Herrero and Tuuli Koivu:** China's Exchange Rate Policy and Asian Trade.
- 09/17 **Alicia García-Herrero, K.C. Fung and Francis Ng:** Foreign Direct Investment in Cross-Border Infrastructure Projects.
- 09/18 **Alicia García Herrero y Daniel Santabárbara García:** Una valoración de la reforma del sistema bancario de China.
- 09/19 **C. Fung, Alicia García-Herrero and Alan Siu:** A Comparative Empirical Examination of Outward Direct Investment from Four Asian Economies: China, Japan, Republic of Korea and Taiwan.
- 09/20 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazábal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero y David Tuesta:** Un balance de la inversión de los fondos de pensiones en infraestructura: la experiencia en Latinoamérica.
- 09/21 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazábal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero y David Tuesta:** Proyecciones del impacto de los fondos de pensiones en la inversión en infraestructura y el crecimiento en Latinoamérica.
- 10/01 **Carlos Herrera:** Rentabilidad de largo plazo y tasas de reemplazo en el Sistema de Pensiones de México.

10/02 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazabal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** Projections of the Impact of Pension Funds on Investment in Infrastructure and Growth in Latin America.

10/03 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, Soledad Hormazabal, Ivonne Ordóñez, Carolina Romero, David Tuesta and Alfonso Ugarte:** A balance of Pension Fund Infrastructure Investments: The Experience in Latin America.

10/04 **Mónica Correa-López y Ana Cristina Mingorance-Arnáiz:** Demografía, Mercado de Trabajo y Tecnología: el Patrón de Crecimiento de Cataluña, 1978-2018.

10/05 **Soledad Hormazabal D.:** Gobierno Corporativo y Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP). El caso chileno.

10/06 **Soledad Hormazabal D.:** Corporate Governance and Pension Fund Administrators: The Chilean Case.

10/07 **Rafael Doménech y Juan Ramón García:** ¿Cómo Conseguir que Crezcan la Productividad y el Empleo, y Disminuya el Desequilibrio Exterior?

10/08 **Markus Brückner and Antonio Ciccone:** International Commodity Prices, Growth, and the Outbreak of Civil War in Sub-Saharan Africa.

10/09 **Antonio Ciccone and Marek Jarocinski:** Determinants of Economic Growth: Will Data Tell?

10/10 **Antonio Ciccone and Markus Brückner:** Rain and the Democratic Window of Opportunity.

10/11 **Eduardo Fuentes:** Incentivando la cotización voluntaria de los trabajadores independientes a los fondos de pensiones: una aproximación a partir del caso de Chile.

10/12 **Eduardo Fuentes:** Creating incentives for voluntary contributions to pension funds by independent workers: A primer based on the case of Chile.

10/13 **J. Andrés, J.E. Boscá, R. Doménech and J. Ferri:** Job Creation in Spain: Productivity Growth, Labour Market Reforms or both.

10/14 **Alicia García-Herrero:** Dynamic Provisioning: Some lessons from existing experiences.

10/15 **Arnoldo López Marmolejo and Fabrizio López-Gallo Dey:** Public and Private Liquidity Providers.

10/16 **Soledad Zignago:** Determinantes del comercio internacional en tiempos de crisis.

10/17 **Angel de la Fuente and José Emilio Boscá:** EU cohesion aid to Spain: a data set Part I: 2000-06 planning period.

10/18 **Angel de la Fuente:** Infrastructures and productivity: an updated survey.

10/19 **Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, David Tuesta y Javier Alonso:** Simulaciones de rentabilidades en la industria de pensiones privadas en el Perú.

10/20 **Jasmina Bjeletic, Carlos Herrera, David Tuesta and Javier Alonso:** Return Simulations in the Private Pensions Industry in Peru.

10/21 **Máximo Camacho and Rafael Doménech:** MICA-BBVA: A Factor Model of Economic and Financial Indicators for Short-term GDP Forecasting.

10/22 **Enestor Dos Santos and Soledad Zignago:** The impact of the emergence of China on Brazilian international trade.

10/23 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic y David Tuesta:** Elementos que justifican una comisión por saldo administrado en la industria de pensiones privadas en el Perú.

10/24 **Javier Alonso, Jasmina Bjeletic y David Tuesta:** Reasons to justify fees on assets in the Peruvian private pension sector.

10/25 **Mónica Correa-López, Agustín García Serrador and Cristina Mingorance-Arnáiz:** Product Market Competition and Inflation Dynamics: Evidence from a Panel of OECD Countries.

10/26 **Carlos A. Herrera:** Long-term returns and replacement rates in Mexico's pension system.

10/27 **Soledad Hormazabal:** Multifondos en el Sistema de Pensiones en Chile.

10/28 **Soledad Hormazabal:** Multi-funds in the Chilean Pension System.

10/29 **Javier Alonso, Carlos Herrera, María Claudia Llanes y David Tuesta:** Simulations of longterm returns and replacement rates in the Colombian pension system.

10/30 **Javier Alonso, Carlos Herrera, María Claudia Llanes y David Tuesta:** Simulaciones de rentabilidades de largo plazo y tasas de reemplazo en el sistema de pensiones de Colombia.

11/01 **Alicia García Herrero: Hong Kong as international banking center:** present and future.

11/02 **Arnoldo López-Marmolejo:** Effects of a Free Trade Agreement on the Exchange Rate Pass-Through to Import Prices.

11/03 **Ángel de la Fuente:** Human capital and productivity.

11/04 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Los determinantes de la migración y factores de la expulsión de la migración mexicana hacia el exterior, evidencia municipal.

11/05 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** La Migración Mexicana hacia los Estados Unidos: Una breve radiografía.

11/06 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** El Impacto de las Redes Sociales en los Ingresos de los Mexicanos en EEUU.

11/07 **María Abascal, Luis Carranza, Mayte Ledo y Arnoldo López Marmolejo:** Impacto de la Regulación Financiera sobre Países Emergentes.

11/08 **María Abascal, Luis Carranza, Mayte Ledo and Arnoldo López Marmolejo:** Impact of Financial Regulation on Emerging Countries.

11/09 **Angel de la Fuente y Rafael Doménech:** El impacto sobre el gasto de la reforma de las pensiones: una primera estimación.

11/10 **Juan Yermo:** El papel ineludible de las pensiones privadas en los sistemas de ingresos de jubilación.

11/11 **Juan Yermo:** The unavoidable role of private pensions in retirement income systems.

11/12 **Angel de la Fuente and Rafael Doménech:** The impact of Spanish pension reform on expenditure: A quick estimate.

11/13 **Jaime Martínez-Martín:** General Equilibrium Long-Run Determinants for Spanish FDI: A Spatial Panel Data Approach.

11/14 **David Tuesta:** Una revisión de los sistemas de pensiones en Latinoamérica.

11/15 **David Tuesta:** A review of the pension systems in Latin America.

11/16 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** La Migración en Arizona y los efectos de la Nueva Ley "SB-1070".

11/17 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Los efectos económicos de la Migración en el país destino.

11/18 **Angel de la Fuente:** A simple model of aggregate pension expenditure.

11/19 **Angel de la Fuente y José E. Boscá:** Gasto educativo por regiones y niveles en 2005.

11/20 **Máximo Camacho and Agustín García Serrador:** The Euro-Sting revisited: PMI versus ESI to obtain euro area GDP forecasts.

11/21 **Eduardo Fuentes Corripio:** Longevity Risk in Latin America.

11/22 **Eduardo Fuentes Corripio:** El riesgo de longevidad en Latinoamérica.

11/23 **Javier Alonso, Rafael Doménech y David Tuesta:** Sistemas Públicos de Pensiones y la Crisis Fiscal en la Zona Euro. Enseñanzas para América Latina.

11/24 **Javier Alonso, Rafael Doménech y David Tuesta:** Public Pension Systems and the Fiscal Crisis in the Euro Zone. Lessons for Latin America.

11/25 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migración mexicana altamente calificada en EEUU y Transferencia de México a Estados Unidos a través del gasto en la educación de los migrantes.

11/26 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Highly qualified Mexican immigrants in the U.S. and transfer of resources to the U.S. through the education costs of Mexican migrants.

11/27 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migración y Cambio Climático. El caso mexicano.

- 11/28 **Adolfo Albo y Juan Luis Ordaz Díaz:** Migration and Climate Change: The Mexican Case.
- 11/29 **Ángel de la Fuente y María Gundín:** Indicadores de desempeño educativo regional: metodología y resultados para los cursos 2005-06 a 2007-08.
- 11/30 **Juan Ramón García:** Desempleo juvenil en España: causas y soluciones.
- 11/31 **Juan Ramón García:** Youth unemployment in Spain: causes and solutions.
- 11/32 **Mónica Correa-López and Beatriz de Blas:** International transmission of medium-term technology cycles: Evidence from Spain as a recipient country.
- 11/33 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Potential outcomes of private pension developments in China.
- 11/34 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Posibles consecuencias de la evolución de las pensiones privadas en China.
- 11/35 **Enestor Dos Santos:** Brazil on the global finance map: an analysis of the development of the Brazilian capital market
- 11/36 **Enestor Dos Santos, Diego Torres y David Tuesta:** Una revisión de los avances en la inversión en infraestructura en Latinoamérica y el papel de los fondos de pensiones privados.
- 11/37 **Enestor Dos Santos, Diego Torres and David Tuesta:** A review of recent infrastructure investment in Latin America and the role of private pension funds.
- 11/38 **Zhigang Li and Minqin Wu:** Estimating the Incidences of the Recent Pension Reform in China: Evidence from 100,000 Manufacturers.
- 12/01 **Marcos Dal Bianco, Máximo Camacho and Gabriel Pérez-Quiros:** Short-run forecasting of the euro-dollar exchange rate with economic fundamentals.
- 12/02 **Guoying Deng, Zhigang Li and Guangliang Ye:** Mortgage Rate and the Choice of Mortgage Length: Quasi-experimental Evidence from Chinese Transaction-level Data.
- 12/03 **George Chouliarakis and Mónica Correa-López:** A Fair Wage Model of Unemployment with Inertia in Fairness Perceptions.
- 12/04 **Nathalie Aminian, K.C. Fung, Alicia García-Herrero, Francis NG:** Trade in services: East Asian and Latin American Experiences.
- 12/05 **Javier Alonso, Miguel Angel Caballero, Li Hui, María Claudia Llanes, David Tuesta, Yuwei Hu and Yun Cao:** Potential outcomes of private pension developments in China (Chinese Version).
- 12/06 **Alicia Garcia-Herrero, Yingyi Tsai and Xia Le:** RMB Internationalization: What is in for Taiwan?
- 12/07 **K.C. Fung, Alicia Garcia-Herrero, Mario Nigrinis Ospina:** Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?
- 12/08 **Matt Ferchen, Alicia Garcia-Herrero and Mario Nigrinis:** Evaluating Latin America's Commodity Dependence on China.
- 12/09 **Zhigang Li, Xiaohua Yu, Yinchu Zeng and Rainer Holst:** Estimating transport costs and trade barriers in China: Direct evidence from Chinese agricultural traders.
- 12/10 **Maximo Camacho and Jaime Martinez-Martin:** Real-time forecasting US GDP from smallscale factor models.
- 12/11 **J.E. Boscá, R Doménech and J Ferri:** Fiscal Devaluations in EMU.
- 12/12 **Ángel de la Fuente and Rafael Doménech:** The Financial Impact of Spanish pension reform: A quick estimate.
- 12/13 **Biliana Alexandrova-Kabadjova †, Sara G. Castellanos Pascacio ‡, Alma L. García-Almanza §:** The Adoption Process of Payment Cards -An Agent- Based Approach.
- 12/14 **Biliana Alexandrova-Kabadjova †, Sara G. Castellanos Pascacio ‡, Alma L. García-Almanza §:** El proceso de adopción de tarjetas de pago: un enfoque basado en agentes.
- 12/15 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales y Mariana A. Torán:** Análisis del Uso de Servicios Financieros por Parte de las Empresas en México: ¿Qué nos dice el Censo Económico 2009?.

12/16 **Sara G. Castellanos, F. Javier Morales and Mariana A. Torán:** Analysis of the Use of Financial Services by Companies in Mexico: What does the 2009 Economic Census tell us?

El análisis, las opiniones y las conclusiones que se incluyen en este documento son propiedad del autor, y no necesariamente del Grupo BBVA.

Las publicaciones de investigación de BBVA Research's se pueden ver en: <http://www.bbvaresearch.com>

Interesados dirigirse a:

BBVA Research Mexico

Av. Universidad 1200

Colonia Xoco

C.P. 03339 México D.F.

E-mail: researchmexico@bbva.bancomer.com