

**RELACIONES BANCARIAS:  
FACTORES EXPLICATIVOS Y  
EFECTO SOBRE LA DEUDA DE LA  
PYME**

**REALIZADA POR:** Ginés Hernández  
Cánovas

**DIRIGIDA POR:** Pedro Martínez Solano

**LUGAR DE CELEBRACIÓN:**  
Universidad Politécnica de Cartagena

**FECHA DE LECTURA:**  
29 de junio 2004

**TRIBUNAL:**

D<sup>a</sup>. Matilde O. Fernández Blanco  
(Presidenta)  
D. José Yagüe Guirao (Secretario)  
D. Juan C. Gómez Sala (Vocal)  
D<sup>a</sup>. Clara Cardone Riportella (Vocal)  
D. Domingo García Pérez de Lema (Vocal)

Los directivos de las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) suelen argumentar que no pueden obtener la deuda bancaria que necesitan en unas condiciones aceptables. La teoría financiera sugiere que la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados puede explicar por qué los recursos no siempre fluyen hacia las empresas con proyectos rentables. Se argumenta que la responsabilidad limitada

del empresario y su disparidad de intereses con el prestamista pueden incentivarle para adoptar comportamientos en beneficio propio y en perjuicio del intermediario financiero. Si además hay asimetría informativa, el coste de estos comportamientos oportunistas puede ser tan alto que el banco prefiere racionar los fondos antes que elevar su precio.

Tradicionalmente, la literatura en intermediación financiera señala como rasgo distintivo de los bancos su habilidad para adquirir información sobre los prestatarios y utilizarla en sus decisiones de préstamo y crédito. A partir de estas primeras aportaciones teóricas, la moderna literatura en intermediación financiera analiza la posibilidad de que banco y empresa vayan más allá de una simple y anónima transacción financiera y estrechen su vinculación. Este vínculo, al que se denomina relación bancaria, puede incrementar el flujo informativo entre prestatario y prestamista y resolver los conflictos existentes entre ambos, de modo que los bancos incurran en menos riesgos cuando prestan los fondos.

En España, como país cuyo sistema financiero se encuadra en el modelo continental, la financiación de las empresas se realiza fundamentalmente de forma intermediada. Además, el tejido empresarial español se compone básicamente de pequeñas y medianas empresas. Pese a todo, la relación banco-

PYME permanece prácticamente inexplorada en España. La literatura existente en torno a las relaciones bancarias se centra en las grandes sociedades. Por tanto, el principal objetivo de esta tesis es la presentación de evidencia empírica del efecto de la relación entre los bancos y las pequeñas y medianas empresas españolas sobre la deuda de éstas. Además, esto permitirá aportar nuevos resultados para el mercado europeo, donde la evidencia existente no permite extraer conclusiones claras sobre el efecto de la relación bancaria en la deuda de la PYME. La conveniencia de este trabajo también viene justificada por los cambios que se han producido en el mercado bancario español en los últimos años. Cabe esperar que dichas alteraciones afecten la orientación del negocio bancario y, por ende, la forma en que los bancos se relacionan con las empresas. Por tanto, el estudio de la relación bancaria permitirá adelantar la influencia de los cambios del mercado bancario sobre la disponibilidad y términos de la deuda de las empresas de reducida dimensión.

En este sentido, este trabajo de investigación tiene varios cometidos. En primer lugar, pretende establecer el marco teórico en el que se desarrolla la relación entre entidad bancaria y PYME. Para ello, se elabora un marco de referencia que, sobre la base de la teoría de agencia, permite caracterizar la relación de

endeudamiento que mantienen prestamista (el banco) y prestatario (la PYME), los conflictos que surgen entre ambos, el efecto que tienen estos problemas sobre el endeudamiento de la PYME en presencia de asimetría informativa, los beneficios y costes del fortalecimiento de la relación entre empresa y banco, así como su influencia sobre la deuda de aquélla.

En segundo lugar, se analiza el efecto de la relación bancaria sobre el endeudamiento de una muestra de PYMEs de la Región de Murcia para el año 2000. La existencia y fuerza de la relación bancaria se mide a través de su duración. La evidencia presentada indica que el uso de garantías no se ve afectado por la duración de la relación, sino que depende de la opacidad informativa de la empresa, del problema de riesgo moral y del riesgo de crédito del prestatario. Los resultados también muestran que las pequeñas y medianas empresas que mantienen relaciones bancarias más prolongadas tienen mayor disponibilidad de préstamos, pero soportan un coste más elevado en su deuda. Parece ser que la ventaja informativa que adquiere el banco en el transcurso de la relación permite a este último extraer rentas de monopolio.

Algunos investigadores sugieren que la existencia de varios prestamistas financiando la empresa puede solventar el problema del monopolio informativo, ya que genera competencia. Sin embargo, esta

medida hace menos creíble el compromiso del prestatario de prolongar la relación con el banco, que tiene así menos incentivos para invertir en la adquisición de información y conceder préstamos. Por otro lado, recientes investigaciones sugieren que es posible beneficiarse de una relación estable basada en la confianza sin reducir el nivel de competencia *ex-post*.

En este sentido, el tercer cometido de este estudio es analizar el efecto del número de relaciones bancarias y de la existencia de una relación de confianza sobre el acceso de las PYMEs a la deuda bancaria y su coste. A partir de la misma muestra de los análisis anteriores, los resultados indican que las PYMEs que mantienen dos relaciones bancarias tienen una deuda más barata que aquellas que establecen una relación de exclusividad o las que trabajan con más de dos bancos. En cambio, si una empresa quiere mejorar su acceso a la deuda bancaria, los resultados parecen sugerir que las PYMEs que toman prestado de dos bancos tienen más dificultades para renovar su deuda. También se ha obtenido que las empresas de reducida dimensión que entablan una relación de confianza con un banco pueden beneficiarse de un mejor acceso a la deuda y de una reducción en su coste.

En cuarto lugar, este estudio analiza los factores explicativos del número de relaciones bancarias para el mercado español, así como su efecto sobre la

disponibilidad de fondos. En este caso, los análisis se han realizado sobre un panel de PYMEs españolas que abarca un periodo de tres años (1996-1998). Los resultados indican que las empresas de mayor tamaño, edad y las más apalancadas tienen más probabilidades de mantener múltiples relaciones bancarias y trabajan por término medio con un mayor número de bancos. Si bien estas características (tamaño, edad y endeudamiento) se han tenido en cuenta cuando se ha analizado el efecto del número de relaciones bancarias sobre la deuda de la PYME, la literatura señala la existencia de otros muchos elementos que podrían distorsionar los resultados obtenidos. La única forma de controlar por dichos factores (sean observables o no) es por medio de la metodología de datos de panel. Los análisis realizados con el panel de PYMEs parecen indicar una mayor disponibilidad de fondos bancarios por parte de las empresas que mantienen más de dos relaciones bancarias. Esto sugiere que la existencia de múltiples prestamistas financiando la empresa permite encontrar siempre un banco con información privada sobre la empresa y con predisposición para conceder recursos.

Finalmente, la principal limitación de este trabajo es la utilización de una muestra de ámbito regional en algunos análisis. Sin embargo, debe resaltarse que los resultados obtenidos están en consonancia con la evidencia previa

encontrada en países europeos de nuestro entorno, tales como Bélgica, Alemania o Italia, cuyas economías, al igual que la española, se encuentran dominadas por los bancos.