

# “Too important to fail”: ¿Favorecen las relaciones bancarias la situación crediticia de las PYMEs españolas?\*

12



**Mª José Casasola-Martínez**  
Sección Organización de Empresas  
Universidad Carlos III de Madrid  
✉  
casasola@ing.uc3m.es

“Too Important to Fail”: Do Banking Relationships Improve Spanish SMEs Credit Conditions?

## I. INTRODUCCIÓN

Las PYMEs son el principal motor de la economía europea. En el caso español, las PYMEs constituyen el 99,8% del tejido industrial, representan más del 50% del PIB y dan empleo a cerca del 75% de la población activa<sup>2</sup>, porcentajes similares al resto de países de la Unión Europea. La opacidad en la gestión y la elevada concentración de riesgos constituyen dos de los principales problemas a los que tradicionalmente se han enfrentado las PYMEs a la hora de obtener financiación, cuya falta en muchos casos les impide alcanzar un crecimiento significativo.

Las restricciones de crédito se han acentuado como consecuencia de la crisis financiera actual, como pone de manifiesto una encuesta reciente realizada por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2009). Tales restricciones pueden producirse de cuatro formas. En primer lugar, en **cantidad**, cuando las empresas reciben menos capital que el que han solicitado. En segundo lugar, en **precio**, cuando el crédito se encarece al aumentar los tipos de interés cobrados. En tercer lugar, en **plazo**, cuando la PYME accede al crédito a plazos más cortos de los esperados. Por último, en **garantías**, cuando las



**Clara Cardone-Riportella**  
Dpto. Economía de la Empresa  
Universidad Carlos III de Madrid  
✉  
ccardone@emp.uc3m.es

**CODIGOS JEL:**  
G30, G19

Fecha de recepción y acuse de recibo: 20 de marzo de 2009. Fecha inicio proceso de evaluación: 24 de marzo de 2009.  
Fecha primera evaluación: 20 de abril de 2009. Fecha de aceptación: 24 de julio de 2009



### RESUMEN DEL ARTÍCULO

Las dificultades para acceder al crédito han constituido tradicionalmente uno de los principales frenos al crecimiento de la PYME e incluso de su supervivencia, pero las PYMEs son “*too important to fail*”. Este trabajo explora si el desarrollo de sólidas relaciones bancarias mejora las condiciones de financiación para la PYME. A partir de una muestra de PYMEs españolas encontramos apoyo a esta idea. En primer lugar, hallamos que el acceso al crédito mejora cuanto mayor es el número de entidades financieras con las que trabaja la PYME y mayor es la antigüedad de la relación bancaria. En segundo lugar, el coste del crédito disminuye cuando la relación bancaria se consolida a través de la contratación de productos financieros. Tercero, el plazo del crédito se amplía cuanto más antigua es la relación de la empresa con la entidad financiera. Por último, la exigencia de garantías por parte de la entidad financiera disminuye cuanto mayor es el número de productos financieros contratados.

### EXECUTIVE SUMMARY

One of the main reasons why SMEs have not been able to achieve an important growth or even survive is because of their difficulty to get credit access. But they are “*too important to fail*”. This study explores the possibility of developing strong banking relationships to improve the SMEs’ financial conditions offered by banks. This possibility has been empirically tested from a sample of Spanish SMEs. First of all, empirical evidence shows that the longer the banking relationship is, the better the credit access becomes. The same criterion applies where the number of financial entities is concerned: the more financial entities the SMEs work with, the easier the access to credit becomes. Secondly, credit cost diminishes when the banking relationship strengthens through the negotiation of new financial products. Thirdly, empirical results report that long-term credit is achieved when the duration of the banking relationship is longer. Lately, the requirement of guarantees by the financial entity lessens once SMEs contract other financial products with the same bank.

entidades financieras endurecen las condiciones de acceso al crédito mediante la exigencia de presentación de avales y otras garantías adicionales.

Para superar las restricciones de crédito se han empleado diferentes instrumentos tan diversos como el capital riesgo, los créditos participativos, los avales de Sociedades de Garantía Recíproca o la financiación con proveedores. Asimismo, se ha prestado atención a las relaciones bancarias entre prestamistas y prestatarios como un factor relevante a la hora de explicar el acceso al crédito. En este sentido, la consolidación de la relación podría facilitar el acceso al crédito, aunque no existe evidencia empírica suficiente. Por relación

bancaria se entiende *la prestación de servicios financieros por parte de un intermediario financiero a través del tiempo que permite obtener información, específica, relevante y privada, del cliente, evaluando los resultados de tales inversiones (Boot, 2000)*. Entre las dimensiones más relevantes que dan contenido a las relaciones bancarias, Berger y Udell (1992, 1995) y Petersen y Rajan (1994, 1995) destacan cuatro dimensiones: la duración de la relación, la cantidad de servicios recibidos de una sola entidad financiera, la concentración de préstamos con un solo prestamista y el número de entidades financieras con las que se trabaja. Para estos autores la relación bancaria adquiere valor con el tiempo ya que el aumento de la información obtenida por las partes fruto de la relación contractual permite lograr que los contratos sean más completos y de esta forma fortalece el

acceso al crédito. Entre los costes de las relaciones bancarias para las PYMEs destaca, básicamente, el estar informativamente capturados (*informationally captured*). En ocasiones las empresas no cambian de entidad financiera, no porque se sientan especialmente bien tratadas, sino porque la entidad financiera cuenta con información que podría compartirla con algún futuro cliente, competidor de la empresa captada, lo que obliga a las PYMEs, en ese caso, a seguir relacionada con dicha entidad financiera (Sharpe, 1990).

El objetivo del trabajo es examinar si la consolidación de las relaciones bancarias reduce los problemas de acceso al crédito en el caso de las PYMEs españolas. En concreto, se analiza el efecto que tiene el desarrollo de las dimensiones de las relaciones bancarias sobre cada uno de los cuatro tipos de restricciones de crédito mencionados.

***La opacidad en la gestión y la elevada concentración de riesgos constituyen dos de los principales problemas a los que tradicionalmente se han enfrentado las PYMEs a la hora de obtener financiación***

La contribución de este trabajo es doble. Por un lado, aportar información sobre la relación entre diversos factores que configuran las relaciones bancarias a partir de una muestra de PYMEs españolas. Por otro lado, se estudia en qué medida el desarrollo de sólidas y prolongadas relaciones bancarias se ve compensado por la obtención de mejores condiciones financieras para las PYMEs. Mientras que otros trabajos se han centrado básicamente en las restricciones referentes a las garantías y, especialmente, a las relativas al precio y la cantidad, este trabajo aborda, además de esos tres tipos de restricciones, el estudio de los efectos sobre las compensaciones exigidas por la deuda y el efecto del desarrollo de la relación bancaria en las restricciones financieras asociadas al plazo.

El trabajo se estructura del siguiente modo. Tras esta introducción, en la segunda sección, se realiza un breve análisis de la literatura en este campo. En la tercera sección se describen las características de las relaciones bancarias y los tipos de restricciones al crédito. En primer lugar, se describen las características asociadas a las dimensiones de la relación bancaria para una muestra de 386 PYMEs exportadoras. En segundo lugar, se emplea un modelo econométrico para analizar la influencia de las características de las relaciones bancarias sobre la mejora de las condiciones de acceso al crédito. Finalmente, en la sección cuarta se recogen las principales conclusiones y se exponen una serie de propuestas de investigación futura.

## 2. INVESTIGACIONES PREVIAS

Las primeras investigaciones sobre las relaciones bancarias se realizan sobre el caso de Estados Unidos (Petersen y Rajan, 1994 y 1995, Berger y Udell, 1995, Cole, 1998). En Europa, destacan los trabajos según los países: Italia (Angelini, Di Salvo y Ferri, 1998 y Detragiache, Gazella; Guiso, 2000 y D'Auria, Foglia y Marullo-Reedtz, 1999); en Alemania (Harhoff y Karting, 1998, Elsas y Krahnén, 1998 y Lehmann y Neuberger, 2001); en Bélgica (Degryse y Van Cayseele, 2000 y Bodt, Lobez y Statnik, 2001); en Portugal (Farinha y Santos, 2002); finalmente en Europa (Ongena y Smith, 2000). Los diferentes trabajos realizados sobre las relaciones bancarias coinciden en que éstas ayudan a recopilar información y crear relaciones próximas entre prestamistas y prestatarios. En cambio, no hay consenso en la literatura en cuanto al impacto que dichas relaciones tienen sobre la mejora o no de las condiciones del crédito (Montoriol,

### PALABRAS CLAVE

PYMEs, mercado de crédito, relaciones bancarias, restricciones de crédito, condiciones de financiación

### KEY WORDS

SME, credit market, banking relationships, financial constraints, financial conditions

2007).

La falta de consenso entre los distintos estudios se debe a dos tipos de razones. Por un lado, a razones metodológicas relacionadas con las características de las muestras utilizadas y las técnicas estadísticas empleadas en las diferentes investigaciones. Por otro lado, a las características propias de los diferentes sistemas financieros, tales como el tipo de sistema financiero, los niveles de competencia del sector bancario y el tamaño del prestamista.

Según Berglöf (1990) los sistemas financieros se pueden clasificar en dos tipos: *orientados hacia el mercado (modelo anglosajón*, EEUU y Reino Unido) y los *orientados hacia la banca (modelo continental*, propio de países de la UE). En el caso de los primeros, se ha encontrado que el establecimiento de estrechas relaciones bancarias mejora las condiciones del crédito, reflejándose esto en tipos de interés más bajos y en la solicitud de menores garantías. Por el contrario, las investigaciones realizadas en contextos *orientados hacia la banca*, concluyen que la información obtenida por la entidad de crédito a través de las relaciones bancarias endurece las condiciones de acceso al crédito en lugar de mejorarlas, constatando un incremento de los costes y de la solicitud de garantías, lo cual se debe a que en este marco las alternativas de financiación son reducidas y por ende las PYMEs se ven obligadas a aceptar tales condiciones.

Con respecto al nivel de competencia del sector, Petersen y Rajan (1995) concluyen que en *mercados concentrados*, las entidades financieras son más proclives a prestar a tipos de interés más bajos al principio de la relación, incrementándolos cuando ésta se consolida. En cambio, en los *mercados competitivos*, las entidades financieras cobran mayores tipos de interés al inicio de la relación debido a la menor probabilidad de que ésta se consolide y por tanto se obtengan rentas futuras. Por su parte, Carbo, Rodriguez y Udell (2009), utilizando la escala de Lerner para medir el poder de mercado, encuentran una relación negativa entre el poder de mercado y la disponibilidad de crédito.

En relación al tamaño del prestamista, la evidencia empírica demuestra que en mercados donde las entidades financieras entran en procesos de fusiones o de adquisiciones, la oferta de crédito para las PYMEs disminuye, debido a que a las entidades financieras de mayor tamaño les resulta más costoso operar con PYMEs porque los gastos que esto supone (gastos de estudio, seguimien-

to, análisis de riesgos, entre otros) superan la rentabilidad que pueden obtener (Berger *et al* 1998; Sapienza, 2000).

En España, Hernández y Martínez (2007) analizan los determinantes del número de relaciones bancarias de las empresas, encontrando que las empresas más grandes, las más antiguas y las más apalancadas tienden a trabajar con un mayor número de entidades financieras. Montoriol (2007) examina la importancia de las relaciones bancarias para las PYMEs en términos de disponibilidad, madurez y coste del crédito y señala que el valor de las relaciones bancarias es mayor cuanto más joven, más pequeña y menos transparente sea la PYME. Por su parte, Jiménez, Saurina y Townsend (2007), al estudiar las características de las relaciones bancarias a través de las operaciones del crédito, concluyen que el número de las relaciones bancarias es inversamente proporcional al grado de riesgo del prestatario. Recientemente, Carbo, Rodríguez y Udell (2009) analizan la relación entre la estructura de mercado y las restricciones financieras, a través de un modelo dinámico de datos de panel.

### 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS RELACIONES BANCARIAS Y RESTRICCIONES AL CRÉDITO

El Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2009) ha publicado los resultados de una encuesta sobre financiación y acceso al crédito de las PYMEs españolas en el último trimestre del año 2008. Según este informe, el 80% de las PYMEs que han solicitado crédito han tenido dificultades para obtenerlo y, de ellas, el 17% no consiguió financiación alguna. Entre quienes sí consiguieron financiación, ésta fue en media un 53% inferior al volumen solicitado, lo que pone de manifiesto la existencia de restricciones financieras en cantidad. A un 25% de las empresas a las que se les concede el crédito, se les exige garantías o avales de carácter personal a la hora de solicitarlo, lo que supone la existencia de otro tipo o dimensión de las restricciones financieras, en este caso en garantías. Esto se ha traducido en la paralización de proyectos de inversión debido a la falta de financiación, con la consecuente ralentización de la actividad económica y la reducción de plantillas.

Estos datos, preocupantes por la actual situación de la economía, sin embargo, se vienen manifestando de igual forma desde principios de la década y ponen de manifiesto que la dificultad para acceder al crédito es un problema persistente en las PYMEs, indepen-

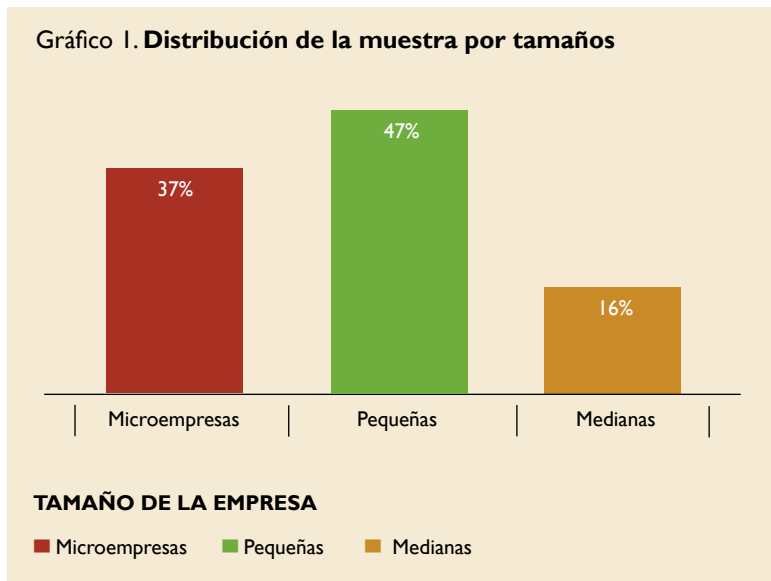


dientemente del ciclo económico.

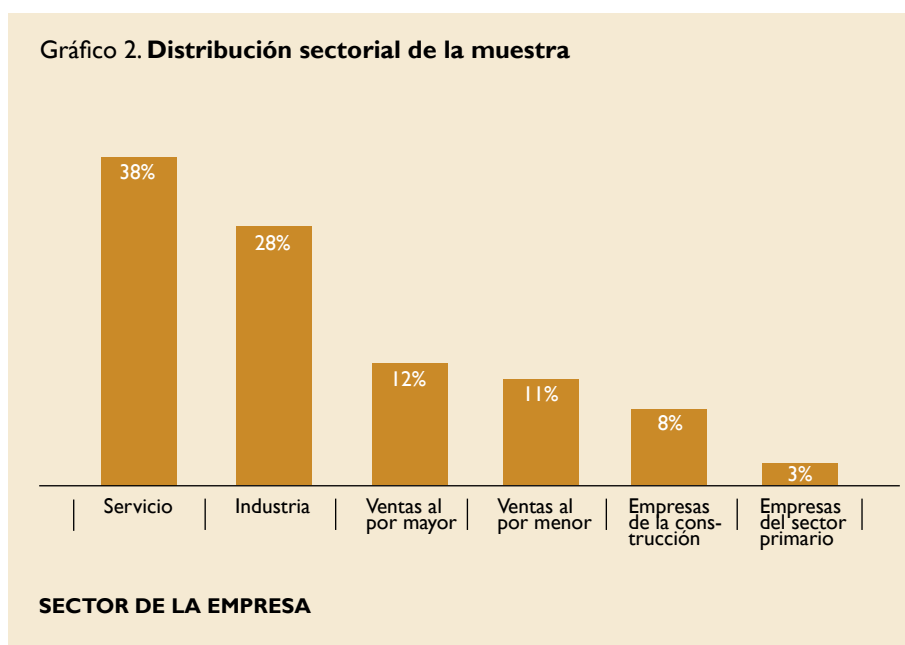
Para contrastar este fenómeno, nos servimos de un cuestionario elaborado *ad hoc* que se envió a través de e-mail a 13.200 empresas españolas. Las empresas pertenecen a la “Guía de Empresas de Internet”<sup>3</sup>. El índice de respuesta a dicho cuestionario fue del 3,1%. Una vez recibida la información, se contrastaron los datos y, finalmente, la muestra quedó constituida por 386 cuestionarios con información válida y completa.

El cuestionario consta de 28 preguntas divididas en tres bloques. El primero recoge información sobre el tamaño, el sector, la edad, la forma jurídica, la propiedad, la dirección y datos del balance de la empresa. El segundo bloque incluye cuestiones relacionadas directamente con la relación bancaria: número de entidades de crédito con la que trabaja, porcentaje de deuda solicitado como máximo a una entidad de crédito, antigüedad de la relación bancaria con las dos principales entidades con las que trabaja, tipos de interés de las operaciones a corto y largo plazo, tipos de relaciones que mantiene con las entidades de crédito e importancia, y fidelidad en las mismas. El tercer bloque contiene preguntas relacionadas con las garantías y compensaciones asociadas a los préstamos: tipo de compensaciones, tipos de garantías, razones de la solicitud de garantías, relación garantía-préstamo solicitada, y causas de la denegación del préstamo<sup>4</sup>.

Los **gráficos 1 y 2**, respectivamente, presentan información del tamaño y de los sectores de las empresas de la muestra.



Estos datos son coherentes con la distribución por tamaño y por sectores de las empresas a nivel global.



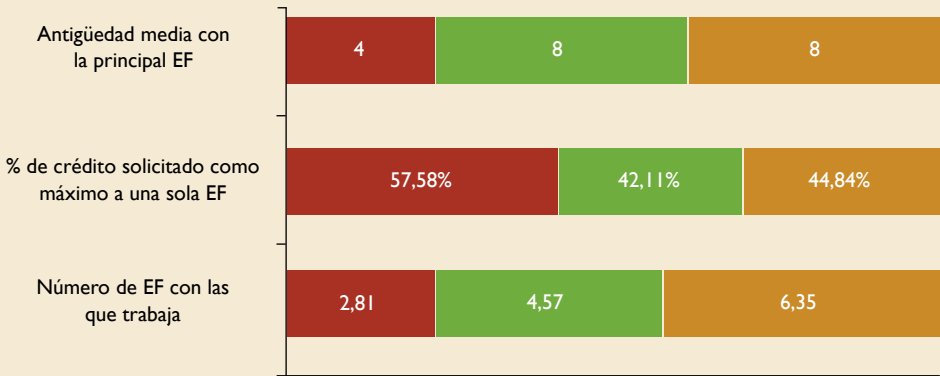
### a. Características de la relación bancaria

Los **gráficos 3 y 4** recogen los estadísticos asociados a las variables que miden las características de las relaciones bancarias como son la antigüedad en la relación bancaria (medida en años), el nivel de concentración máxima de deuda bancaria con una sola entidad financiera (en %), el número de entidades financieras con las que trabaja y la fidelidad de las empresas hacia la entidad de crédito. Esta última variable se mide a través de los productos financieros que contrata con la entidad, como son los anticipos en cuenta corriente, descuento de documentos, líneas de crédito, operaciones hipotecarias y otras operaciones.

Respecto al número de entidades financieras con las que trabajan las PYMEs, se observa que a medida que se incrementa el tamaño de la misma, también lo hace el número de entidades financieras con las que ésta trabaja (**Gráfico 3**). Esto se debe al mayor tipo de servicios al que acuden y a su mayor capacidad de negociación. En sintonía con este resultado, la concentración máxima de la deuda bancaria con una sola entidad financiera es superior en el caso de las microempresas, dado que establecen relación bancaria con un



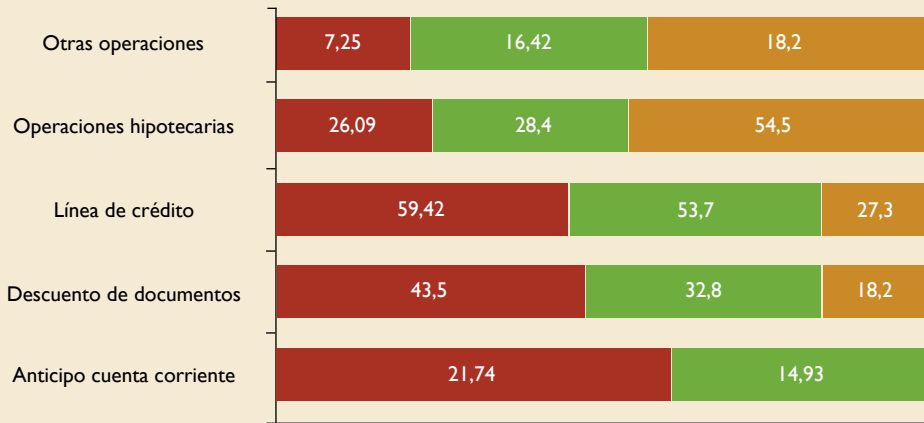
**Gráfico 3. Descripción de las relaciones bancarias por tamaños**



**DESCRIPCIÓN DE LAS RB POR TAMAÑOS DE EMPRESA**

■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas

**Gráfico 4. Fidelidad (%)**



■ Microempresas ■ Pequeñas ■ Medianas

menor número de ellas. Sin embargo, la duración de la relación bancaria entre la PYME y la entidad financiera se consolida a medida que aumenta su tamaño, siendo las microempresas las que mantienen una relación bancaria más corta (de 3 a 5 años de media) y las

empresas medianas las más largas (superando los 10 años).

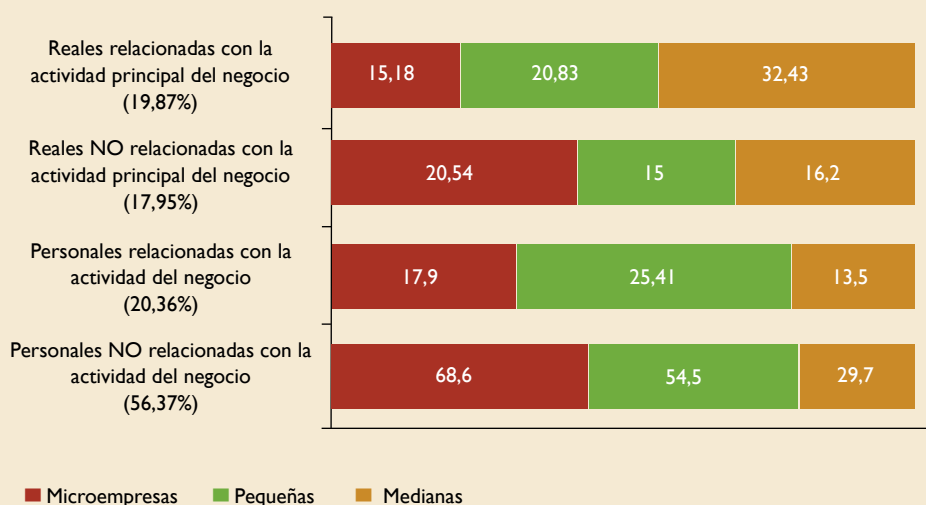
### b. Tipos de garantías y compensaciones

Los **gráficos del 5 al 8** recogen diferentes características asociadas a la solicitud de garantías y sus tipos, así como otra serie de condiciones adicionales a los contratos, todas ellas distribuidas según el tamaño de las PYMEs.

La proporción global de empresas a las que se les solicita la presentación de garantías se encuentra alrededor del 70%. En concreto, esto sucede en el 85% de las micro, en el 65% de las pequeñas y en el 51% de las medianas empresas.

Según las PYMEs, las principales razones por las cuales las entidades financieras les exigen la presentación de garantías en el caso de las microempresas son el importe del préstamo solicitado, el plazo de la operación y el riesgo asociado a la viabilidad de los proyectos. En cambio, en las pequeñas y medianas empresas los factores más relevantes son el volumen solicitado el préstamo y el riesgo asociado.

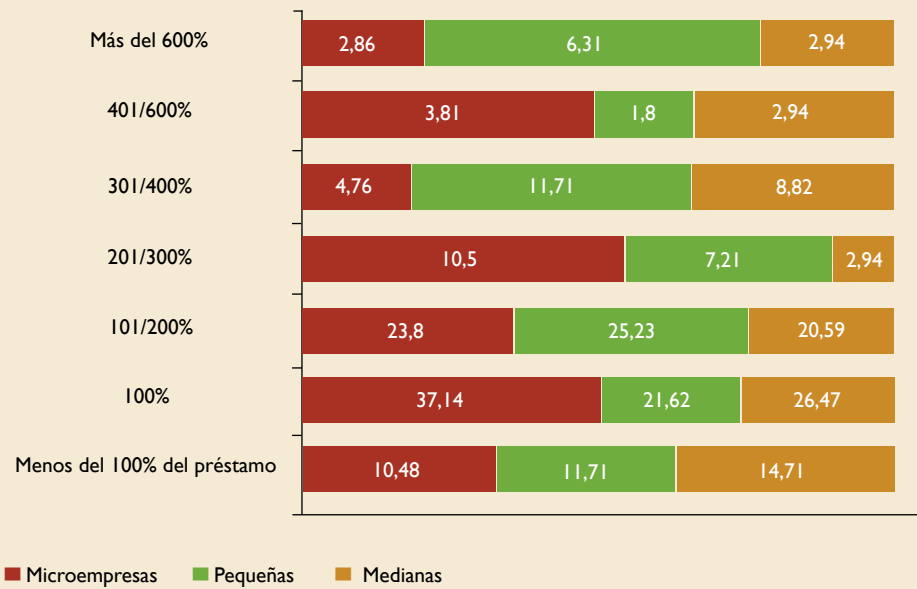
**Gráfico 5. Tipos de garantías solicitadas**



El **gráfico 5** muestra el tipo de garantías solicitadas. Tanto en el caso de las microempresas como en el de las pequeñas empresas se exigen, principalmente, garantías personales no relacionadas con la actividad principal del negocio tales como avales de terceros. En

cambio, a las empresas medianas se les exige en primer lugar garantías reales asociadas a la actividad principal que desarrollan (por ejemplo, activos inmobiliarios de la empresa) y, en segundo término, garantías personales no relacionadas. En suma, las garantías personales son más importantes en el caso de las empresas de menor tamaño, mientras que las garantías reales adquieren mayor importancia a medida que aumenta el tamaño de la empresa, dada la mayor complejidad de éstas y la vinculación del rendimiento asociado a los proyectos de inversión que se desarrollan.

Gráfico 6. Relación garantía / préstamos

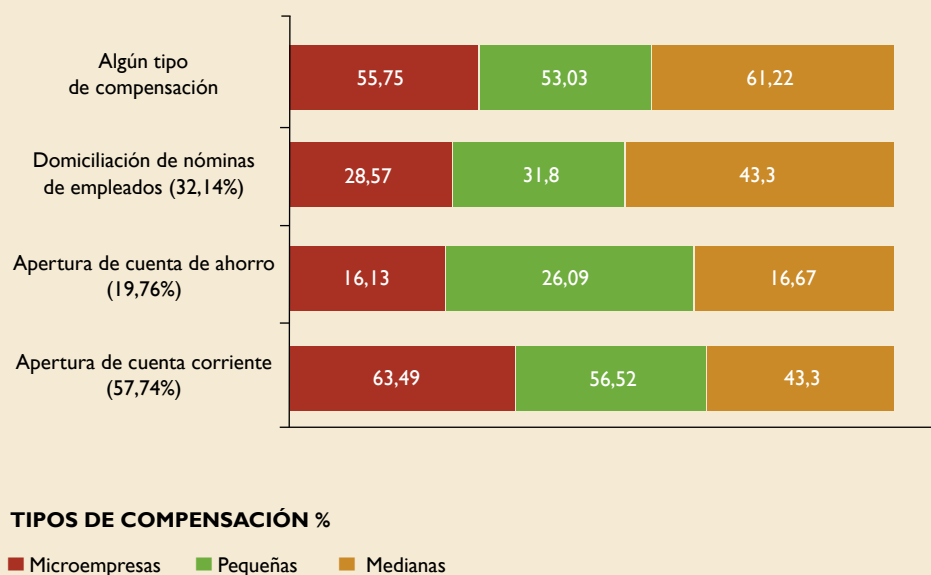


Como muestra el **gráfico 6**, no se encuentran diferencias significativas en la relación entre las garantías exigidas y el volumen del préstamo por tamaños, siendo las relaciones más comunes las del 100% y la de 101% a 200%.

Las compensaciones adicionales a las garantías (**Gráfico 7**), solicitadas por la entidad financiera a las micro y a las pequeñas empresas son, principalmente, la apertura de una cuenta corriente y la contratación tanto de seguros como de otros productos financieros (fondos de pensiones). Para las empresas medianas, la domiciliación de la nómina de los empleados y la apertura de la cuenta co-

riente están entre las compensaciones adicionales más solicitadas. Destaca el hecho de que la domiciliación de la nómina se hace más relevante cuanto mayor es la empresa, dado el mayor número de empleados y, por tanto, el negocio inducido que para la entidad supone esta circunstancia.

Gráfico 7. **Compensaciones exigidas por las entidades financieras**

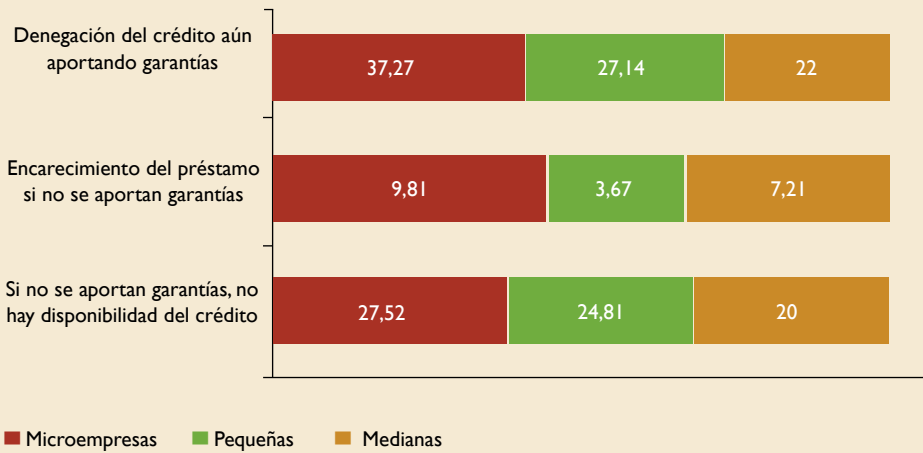


### c. Problemas de financiación: Causas de la denegación del préstamo

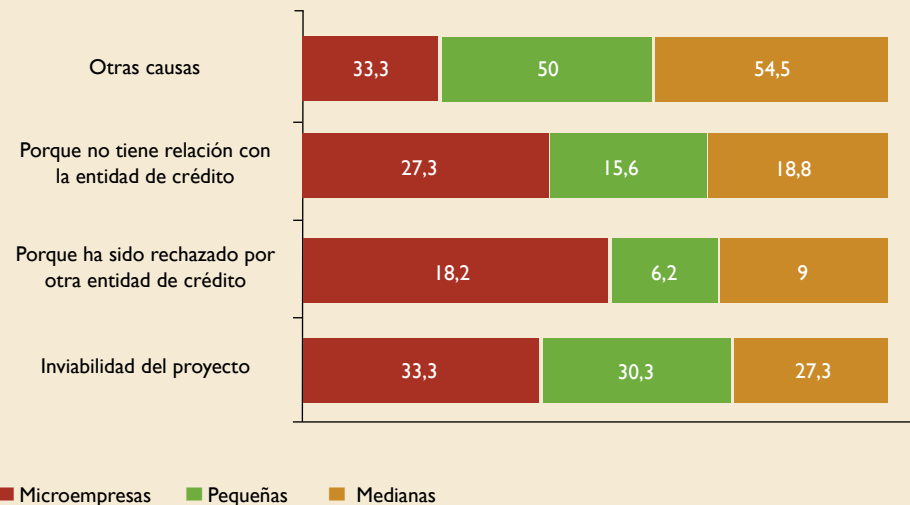
El **Gráfico 8** recoge características de la negociación del crédito, según los distintos tamaños de las PYMEs. Se observa que la no aportación de garantías es el motivo en el 27,5% de las microempresas, el 24% de las pequeñas y el 20% de las medianas; a la vez que se produce un encarecimiento de la financiación, más acusado en el caso de las microempresas (9,81%). Por su parte, la aportación de garantías no asegura, sin embargo, la concesión del préstamo ni una rebaja en el coste de éste. Así, se encuentra que un 37,27% de las microempresas que aportan garantías no disponen del crédito (reduciéndose este porcentaje a medida que aumenta el tamaño de la PYME).

En relación a las causas de la denegación del préstamo, el **Gráfico 9** muestra que, junto a otras causas (básicamente el riesgo de impago), el principal motivo de denegación del crédito es, incluso en el caso de aportar garantías, la inviabilidad del proyecto.

**Gráfico 8. Negociación del crédito**



**Gráfico 9. Causas de la denegación del crédito aún aportando garantías**



#### 4. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DIRECTIVAS

En este trabajo se ha estudiado la relación que existe entre el desarrollo de relaciones bancarias sólidas y su impacto en la obtención de mejores condiciones de crédito para las PYMEs españolas. Hemos identificado diversas pautas de comportamiento en la gestión de las relaciones bancarias a las que deberían prestar especial atención los responsables de la dirección financiera de las PYMEs para mejorar su acceso al crédito bancario. En primer lugar, el hecho de trabajar con un mayor número de entidades financieras facilita el acceso a un mayor volumen del crédito solicitado. En segundo lugar, cuanto más extensa en el tiempo sea la relación establecida entre la entidad financiera y la PYME, existen más posibilidades de obtener financiación y de que ésta sea a más largo plazo. En tercer lugar, la presentación de garantías por parte de la PYME favorece el acceso al crédito, si bien el que ésta contrate otros servicios y productos financieros le permite reducir tanto el coste de los préstamos como la exigencia de garantías<sup>5</sup>.

Dado que la supervivencia y el crecimiento de las PYMEs es fundamental para el crecimiento de la economía (éstas son “*too important to fail*”) y que el acceso al crédito es uno de los principales problemas al que se enfrentan las PYMEs en su desarrollo, es de suma importancia analizar qué factores pueden contribuir a facilitar el acceso al crédito. En este sentido, este trabajo pone de manifiesto que el desarrollo de sólidas relaciones bancarias entre las entidades financieras y la PYME constituye un factor de primer orden. Una de las implicaciones para la gestión que las PYMEs deberían tener en cuenta es la necesidad de esforzarse por ser más transparente en su relación con las entidades financieras, con el fin de reducir la falta de información que éstas padecen a la hora de valorar la concesión de financiación.

Por otra parte, los empresarios y directivos financieros de la PYMEs deberían realizar un análisis del entorno, en relación con las características actuales de los mercados financieros y su impacto en las relaciones bancarias, para ver los efectos que ello puede tener a la hora de definir sus estrategias. Así, planteamos las siguientes cuestiones tanto a empresarios como a directivos, y a las que los académicos podrían contribuir con investigaciones futuras: ¿Cómo afecta la utilización de nuevas tecnologías al desarrollo de las relaciones bancarias en el caso de las PYMEs, y en qué medida la desaparición del contacto directo entre prestamis-

*Una de las implicaciones para la gestión que las PYMEs deberían tener en cuenta es la necesidad de esforzarse por ser más transparente en su relación con las entidades financieras, con el fin de reducir la falta de información que éstas padecen a la hora de valorar la concesión de financiación*

## “TOO IMPORTANT TO FAIL”: ¿FAVORECEN LAS RELACIONES BANCARIAS LA SITUACIÓN CREDITICIA DE LAS PYMES ESPAÑOLAS?

ta y prestatario afecta, a priori, negativamente a la relación? ¿Cómo afecta la percepción que las entidades de crédito tienen sobre la importancia de la relación bancaria a largo plazo a las relaciones que mantienen con las PYMEs? ¿Qué importancia de la información generada por las agencias de calificación crediticia sobre las PYMEs? ¿Cuál es el efecto que la futura puesta en marcha del Mercado Alternativo Bursátil (MAB) puede tener en el mercado de crédito y en qué medida puede contribuir a incrementar la transparencia de la gestión en las PYMEs?



## Anexo. Cuestionario

1. Sector de la Actividad Productiva principal al que pertenece la empresa.	
2. Número de empleados.	
3. Volumen de ventas y de activos totales.	
4. Número de años desde que la empresa comenzó con la actividad principal.	
5. Las principales fuentes de financiación, en <b>términos porcentuales</b> , son:	
6. Indique el número de Bancos y Cajas de Ahorro con los que opera la empresa.	
7. Con relación a la deuda con las entidades financieras, ¿qué porcentaje solicita como máximo SOLO a una entidad financiera?	
8. Ordenando las entidades financieras de mayor a menor porcentaje de participación en la deuda financiera (conforme a la pregunta anterior), por favor indique la antigüedad de su relación con las cuatro principales.	
9. Indique el <b>tipo de interés pactado (a corto plazo y a largo plazo)</b> con la entidad financiera en las últimas operaciones de crédito de cada tipo.	
10. En una escala de 1 a 5 (5 la más importante), determine cuáles son sus relaciones comerciales con las cuatro principales entidades de crédito con las que opera.	Cuenta corriente (1 2 3 4 5) Descuento comercial Cuenta de ahorro Domiciliación de nómina de empleados Línea de crédito Participación de la entidad en su capital social
11. ¿Le ha pedido la entidad financiera compensación por el crédito concedido?	Abrir una cuenta corriente Abrir una cuenta de ahorro Domiciliar la nómina de empleado
12. A la hora de solicitar un crédito, el intermediario financiero ¿le solicita garantías?	SÍ NO
13. En caso afirmativo, ¿de qué depende que le soliciten garantías? En una escala de 1 a 5 (5 lo más importante) determine un orden de importancia.	Del importe del préstamo De la antigüedad de la relación con la entidad financiera De la viabilidad del proyecto cuya financiación se solicita Operaciones menores de 12 meses Operaciones entre 1 a 3 años Operaciones a más de 3 años
14. En caso afirmativo, por favor indique qué tipo de garantías le son solicitadas en la mayoría de los casos.	Personales NO relacionadas con la actividad del negocio Personales relacionadas Reales NO relacionadas Reales relacionadas
15. ¿Cuál es, en general, la relación garantía/préstamo solicitada por la entidad financiera?	Menos del 100% del préstamo 100%; 101/200%; 201/300%; 301/400%; 401/600%; más del 600%
16. Si no aporta garantías, ¿encarece el intermediario financiero el coste del préstamo? En caso afirmativo, preciser en término porcentual en cuánto puede encarecerse el coste del préstamo.	
17. Aún aportando garantías, ¿puede ocurrir que le sea negado el crédito? En caso afirmativo, por favor especifique en qué casos.	Inviabilidad del proyecto Porque ha sido rechazado por otra entidad de crédito Porque no tiene relación con la entidad de crédito

Fuente: Elaboración propia



---

## BIBLIOGRAFÍA

- Angelini, P.; Di Salvo, R.; Ferri, G. (1998): "Availability and cost of credit for small business: customer relationships and credit cooperatives", *Journal of Banking and Finance*, 22, 925-954.
- Berger, A.; Udell, G. (1992): "Some Evidence on the Empirical Significance of Credit rationing", *Journal of Political Economy*, 100 (5), 1047-77.
- Berger, A.; Udell, G. (1995): "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, 68, 3, 351-81.
- Berger A.N.; Saunders, A.; Scalisse, JM; Udell, G.F. (1998): "The Effects of Bank Mergers and Acquisition on Small Business Lending", *Journal of Financial Economics*, 50, 187-229.
- Berglöf, R. (1990): "Capital structure as a mechanism of control: A comparison of financial systems", in Masahiko Aoki, *et al*, Eds: The Firm as a nexus of treaties (Sage Publications, London).
- Boot, A. (2000.): "Relationship Banking: What do we Know", *Journal of Finance Intermediation*, 9, 7-25.
- Carbo, S., Rodríguez, F., Udell, G. (2009): "Bank Market Power and SME Financing Constraints", *Review of Finance*, 13, 309-40.
- Cole, R. (1998): "The importance of relations to the availability of credit", *Journal of Banking and Finance*, 22, 959-977.
- Consejo Superior de Cámaras de Comercio (2009): *EL País*, 5 de Febrero.
- D'Auria, C.; Foglia, A.; Marullo-Reedtz, P. (1999): "Bank interest rate and credit relationship in Italy", *Journal of Banking and Finance*, 23, 7, 1067-1093.
- Degryse, H.; Van Cayseele, P. (2000): "Relationship lending within a bank-based system: evidence from European small business data", *Journal of Financial Intermediation*, 9, 90-109.
- Detragiache, E.; Garella, P.; Guiso, L. (2000): "Multiple vs. single banking relationships: theory and evidence", *Journal of Finance*, 55, 1133-1161.
- De Bodt, E.; Lobe, F.; Statnik, J.-C. (2005): "Credit Rationing, Customer Relationship and the Number of Banks: An empirical Analysis", *European Financial Management*, (11) 2, 195-228.
- Elsas, R.; Krahn, J.P. (1998): "Is relationship lending special? Evidence from credit-file data in Germany", *Journal of Banking and Finance*, 22, 1283-1316.
- Farinha, L.; Santos, J. (2002): "Switching from single to multiple bank lending relationships: determinants and implications", *Journal of Financial Intermediation*, 11, 124-151.
- Harhoff, D.; Körting, T. (1998): "Lending relationships in Germany: empirical evidence from survey data", *Journal of Banking and Finance*, 22, 1317-1354.
- Hernández, G.; Martínez, P. (2007): "Effect of the Number of Banking Relationships on Credit Availability: Evidence from Panel Data of Spanish Small Firms", *Small Business Economics*, 28, 1, 37-53.
- Jiménez, G.; Saurina, J.; Townsend, R. (2007): "El número de relaciones bancarias de empresas e individuos en España: 1984-2006", Banco de España, Estabilidad Financiera, 13.
- Lehmann, E.; Neuberger, D. (2001): "Do lending relationships matter? Evidence from bank survey data in Germany" *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 45, 339-359.
- Montoriol, J. (2008): "Bank Mergers and lending Relationships", WP Series, 934, European Central Bank.
- Observatory of European Small and Medium Enterprises (2003).
- Ongena, S.; Smith, D. (2000): "What determines the number of bank relationships?, Cross-country evidence", *Journal of Financial Intermediation*, 9, 26-56.
- Petersen, M.; Rajan, R. (1994): "The benefits of lending relationships: evidence from Small Business data", *Journal of Finance*, 49, 1, 3-37.
- Petersen, M.; Rajan, R. (1995): "The effect of credit market competition on lending relationships", *Quarterly Journal of Economics*, 110, 407-443.
- Sapienza, P. (2002): "The Effect of Banking Mergers on Loan Contracts", *Journal of Finance*, 57, 1, 329-368.
- Sharpe, S. (1990): "Asymmetric information, bank lending and implicit contracts. A Stylized Model of Customer Relationship", *Journal of Finance*, XLV, 4, September, 1069-87.

---

## NOTAS

\* Los autores agradecen los comentarios recibidos de Roberto Sánchez y Javier Cenamor, así como las sugerencias recibidas por dos evaluadores anónimos. También agradecen la financiación recibida por parte del Ministerio de Ciencia e Innovación a través del proyecto ECO2008-01513/ECON, del Ministerio de Educación y Ciencia (SEJ2007-67448) y de la Comunidad de Madrid junto con la Universidad Carlos III a través del proyecto CCG08-UC3M/HUM-4152.

1. Autora de contacto: Sección Organización de Empresas. Universidad Carlos III de Madrid. Despacho 6.0.05 C/ Madrid 126. 28903 GETAFE (Madrid). España.

2. En el año 2003 (último año para el que el Observatorio Europeo de las PYMEs ofrece información agregada, 2003/7), el empleo en las empresas españolas, seguía siendo generado por las microempresas que agrupan al 50,5% del total de empleos. Estas cifras son muy distintas al 39,7% de la media de la Unión Europea (UE-15) y de los 25,2% de Irlanda. En ese año sólo Italia y Grecia, ambos con un 56,8%, superaban la media española.

3. La muestra de empresas a las que se envió el cuestionario procede de un directorio de empresas elaborado por la compañía GUIEMIN, del cual se obtuvieron los correos electrónicos para, posteriormente, solicitarles la información vía e-mail.

4. En el anexo se adjunta una parte del cuestionario, donde aparecen las preguntas relacionadas con los resultados aquí presentados.

5. Estas conclusiones se extraen de la aplicación de un modelo econométrico que analiza la relación entre el desarrollo y la consolidación de las relaciones bancarias y la mejora de las condiciones del crédito. En particular, se analiza el efecto de las características asociadas a las relaciones bancarias sobre las cuatro formas de restricciones financieras definidas en el texto.

