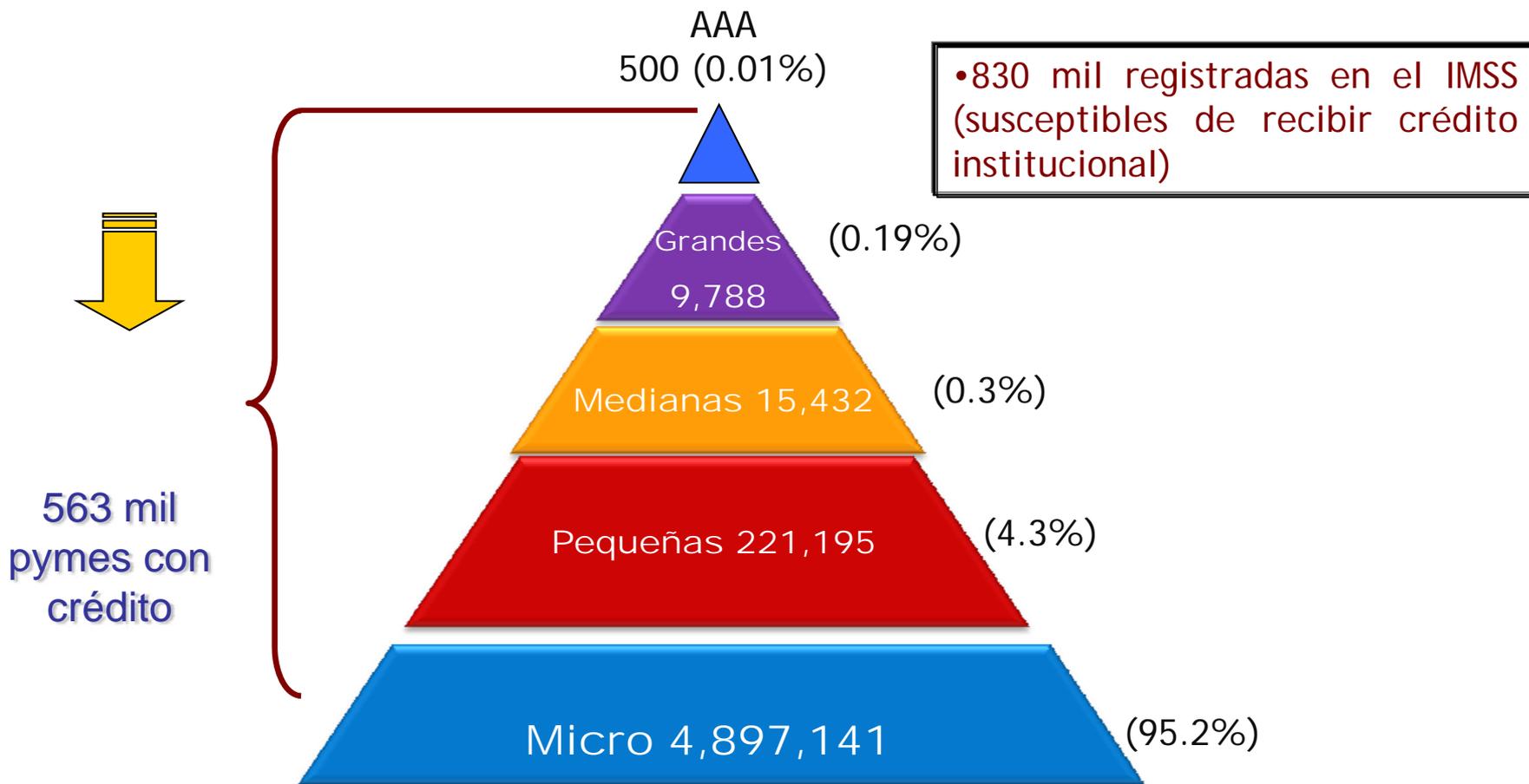




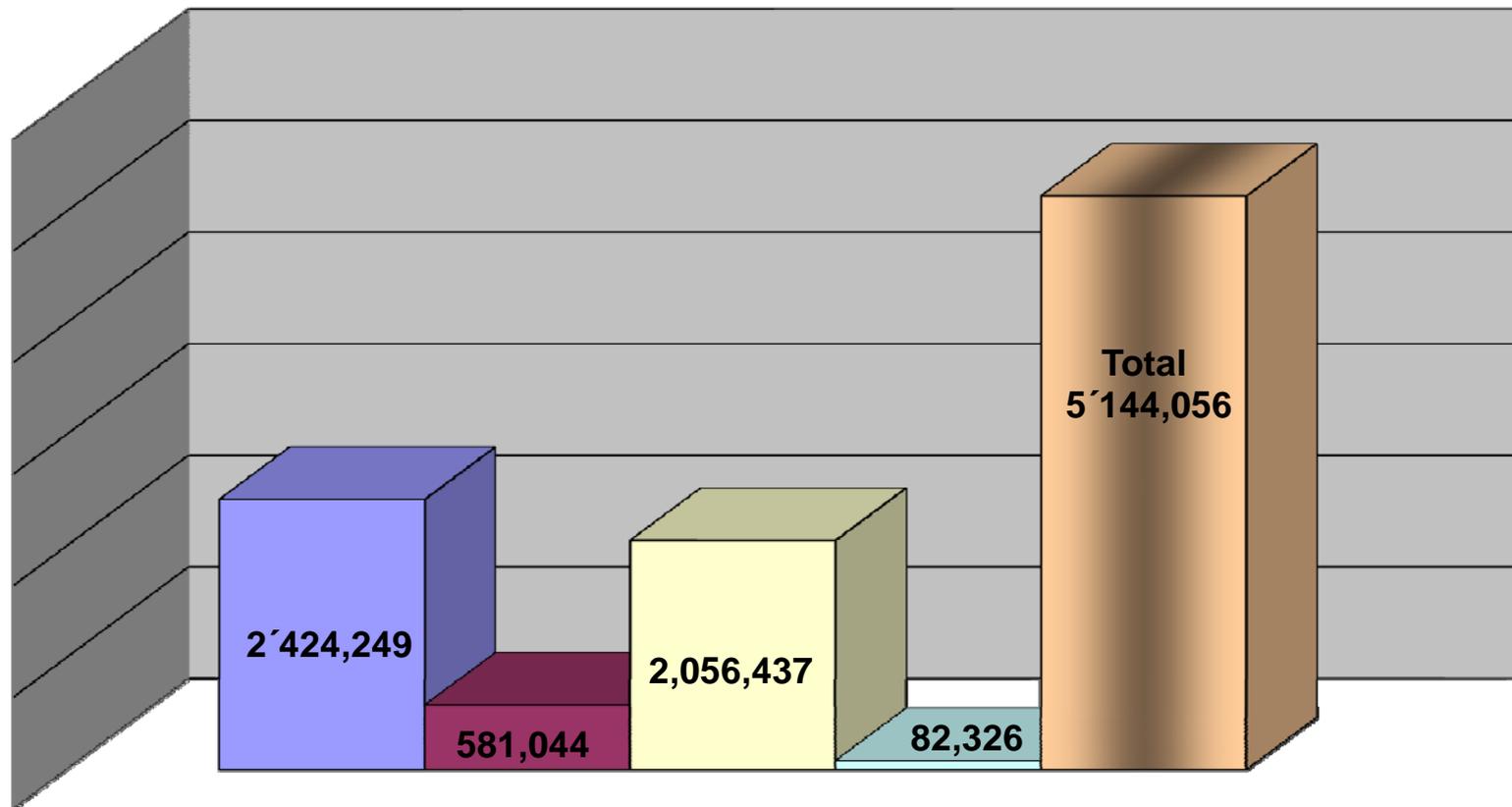
FINANCIAMIENTO DE LA BANCA AL SECTOR PRODUCTIVO

LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA

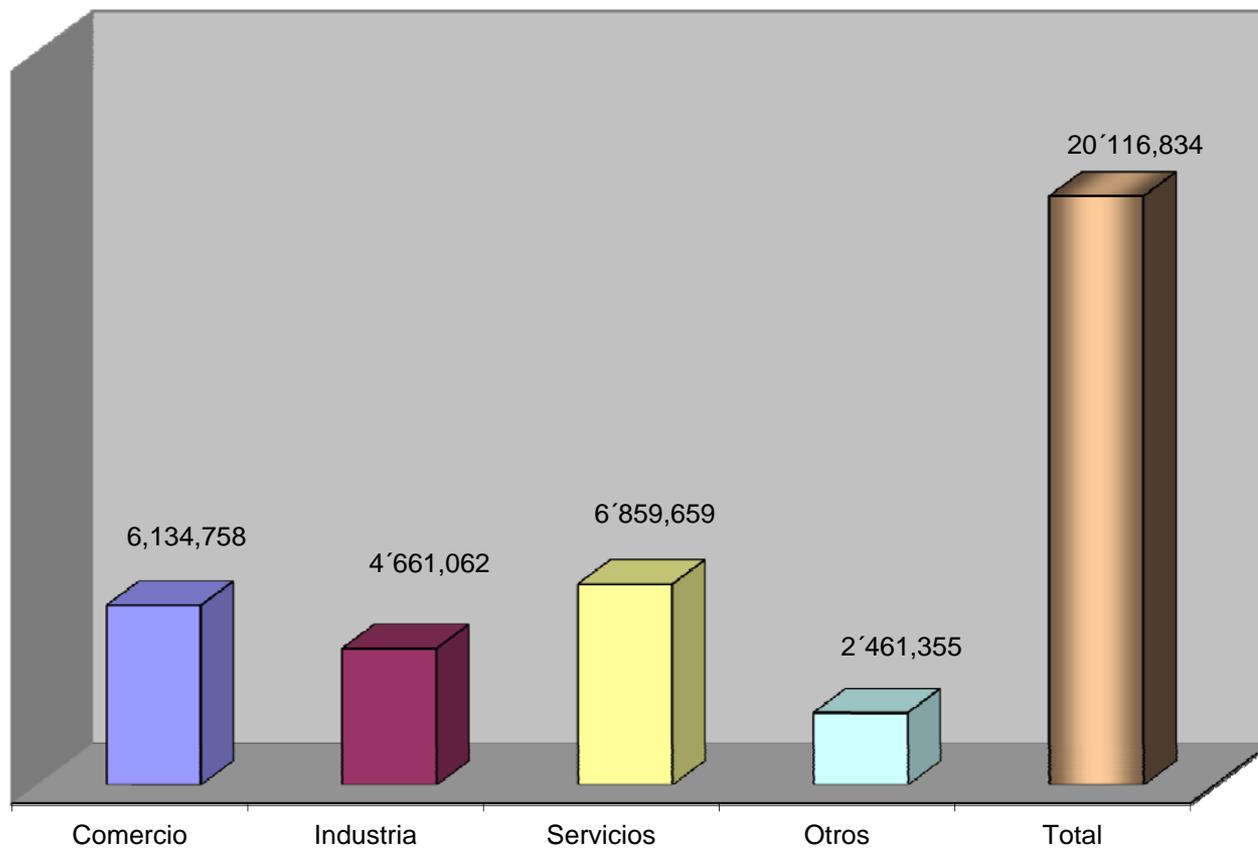
En México hay registrados alrededor de 5.1 millones de empresas (unidades económicas)



No. empresas por Sector



Personal Ocupado





Clasificación oficial de Empresas

Tamaño	Sector	Rango No. trabajadores	Rango monto ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeñas	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Medianas	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250		250

Tope máximo combinado = (# de trabajadores) X 10% + (monto de ventas anuales) X 90%

LA BANCA Y EL SECTOR PRODUCTIVO

Recursos

Ahorro
Personas
Empresas
Institucional
Gobierno

Inversionistas
Nacionales

Inversionistas
Extranjeros

**INTERMEDIACIÓN
BANCARIA**

Necesidades

Empresas
PM y PFAE
(Crédito Comercial)

Gobierno
(Crédito a Entidades
Gubernamentales)

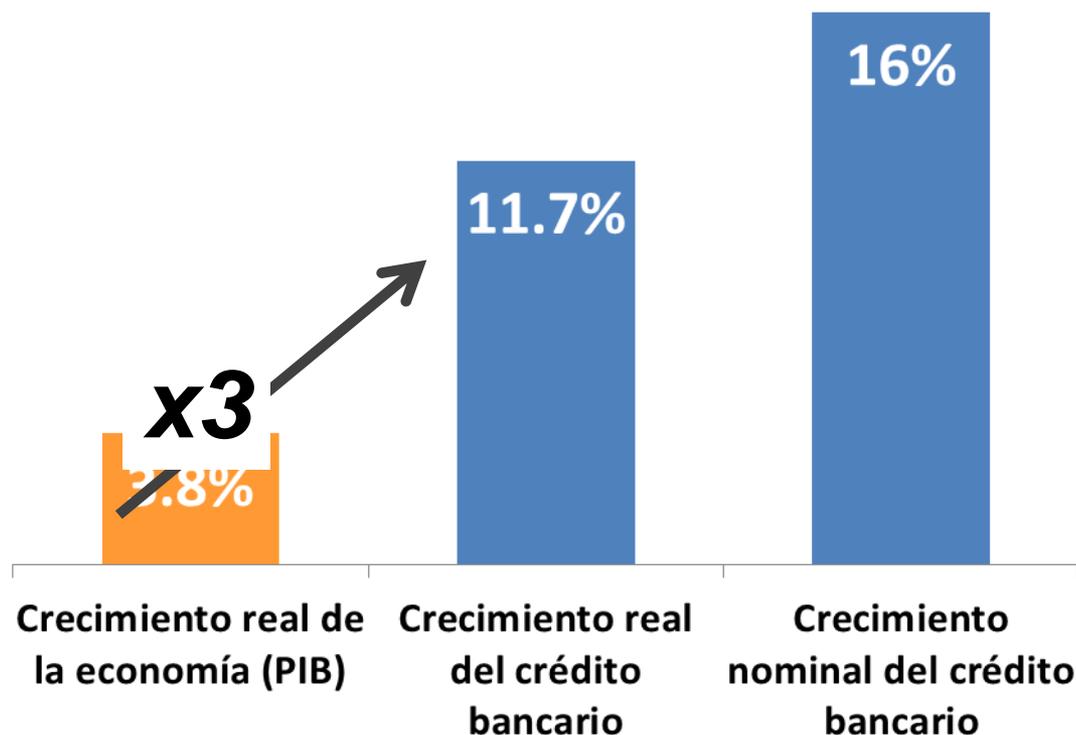
Familias
(Consumo y Vivienda)





Desempeño de economía y el crédito

Crecimientos porcentuales durante 2011



El crecimiento del crédito triplicó el crecimiento de la economía.

La Banca se siente muy contenta y orgullosa de poder contribuir con financiamiento al fortalecimiento de la demanda interna y de la economía nacional.



Dinámico crecimiento en 2011: +16%

Cartera de Crédito

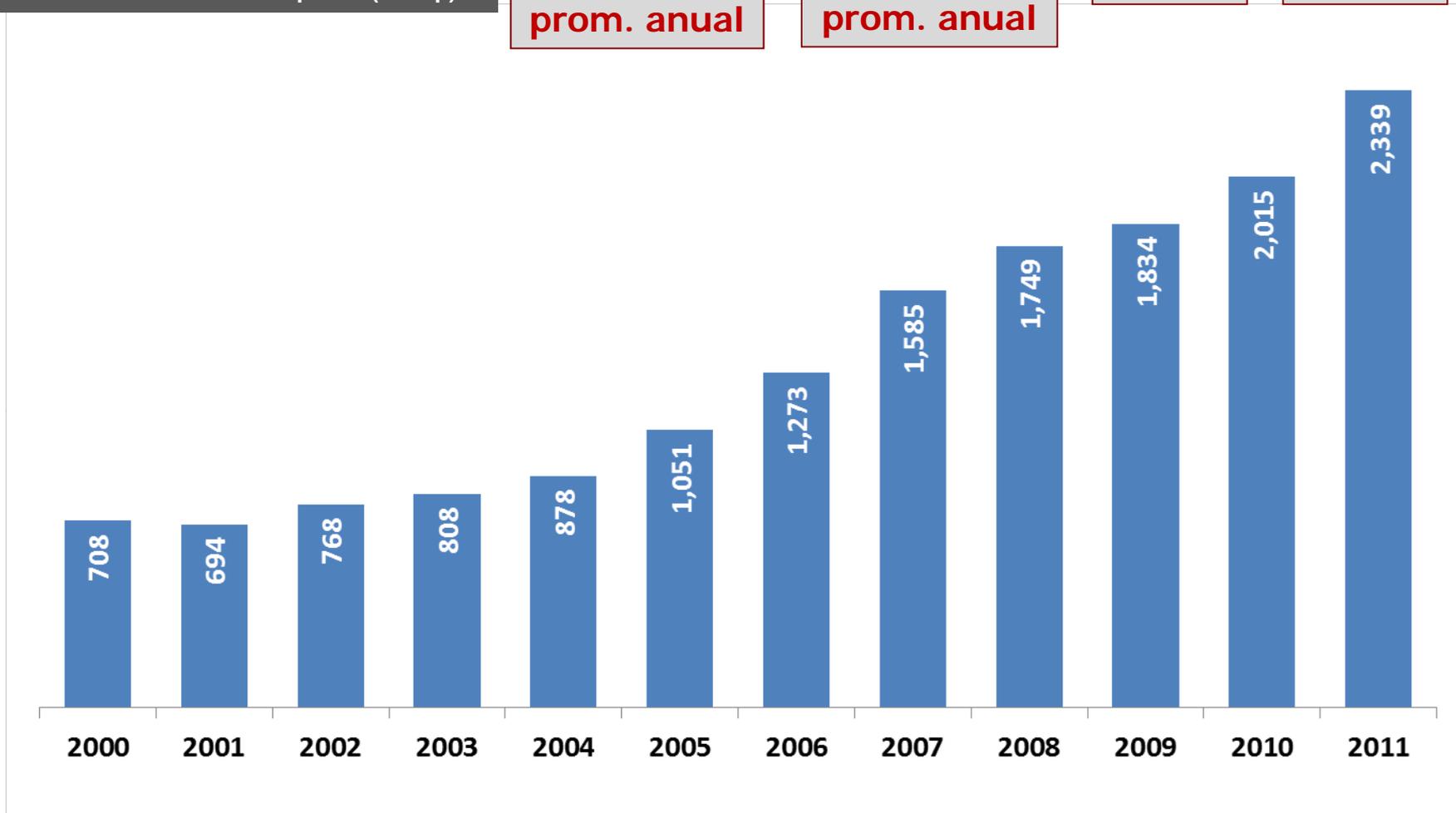
Saldos en miles de millones de pesos (mmdp)

2003-2007
+18%
prom. anual

2008-2009
+4.8%
prom. anual

2010
+10%

2011
+16%

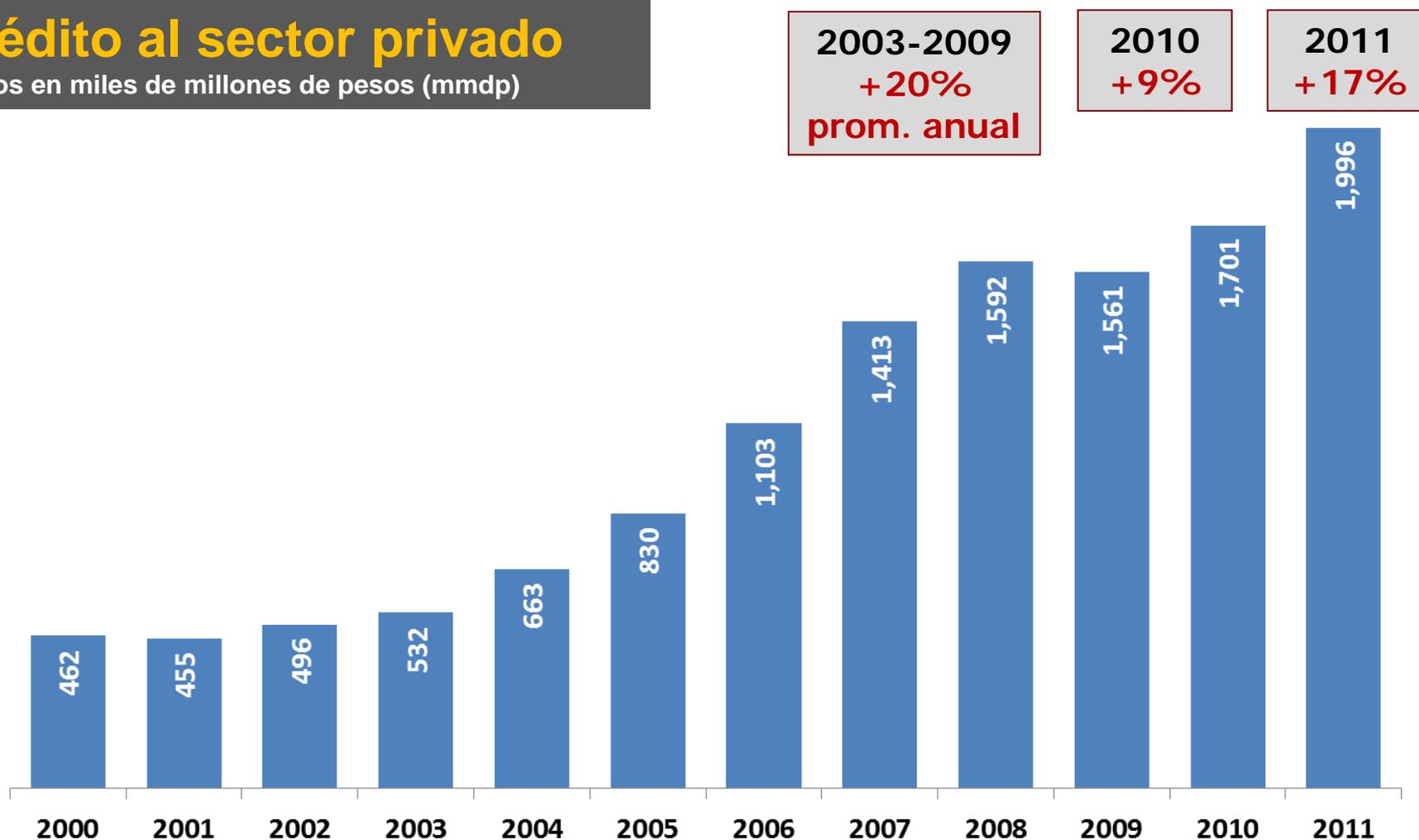




Con énfasis en el sector privado: +17%

Crédito al sector privado

Saldos en miles de millones de pesos (mmdp)





\$150'000 mdp de crédito adicional para las empresas durante 2011

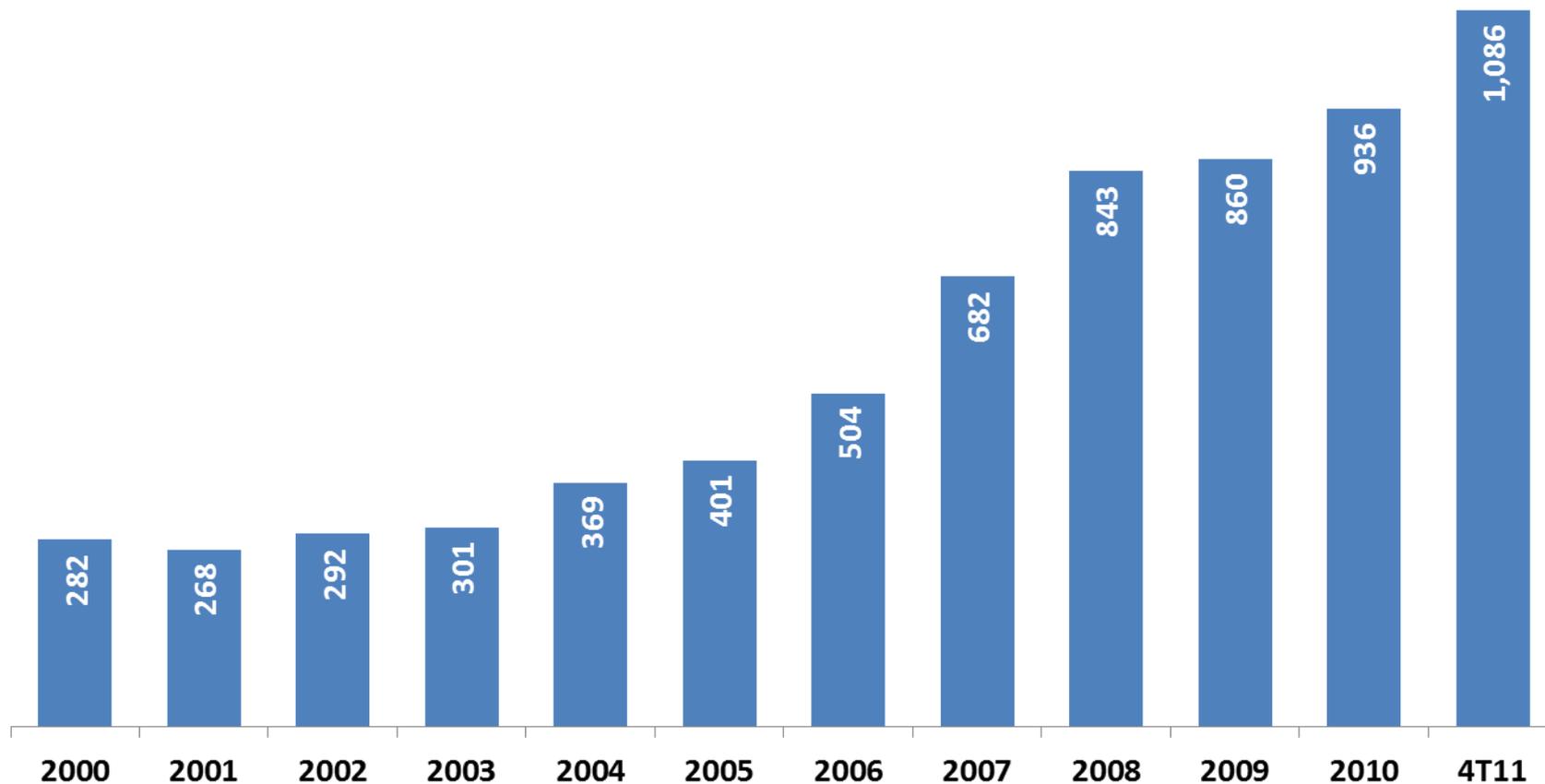
Crédito a las empresas

Saldos en miles de millones de pesos (mmdp)

2003-2009
+19%
prom. anual

2010
+9%

2011
+16%

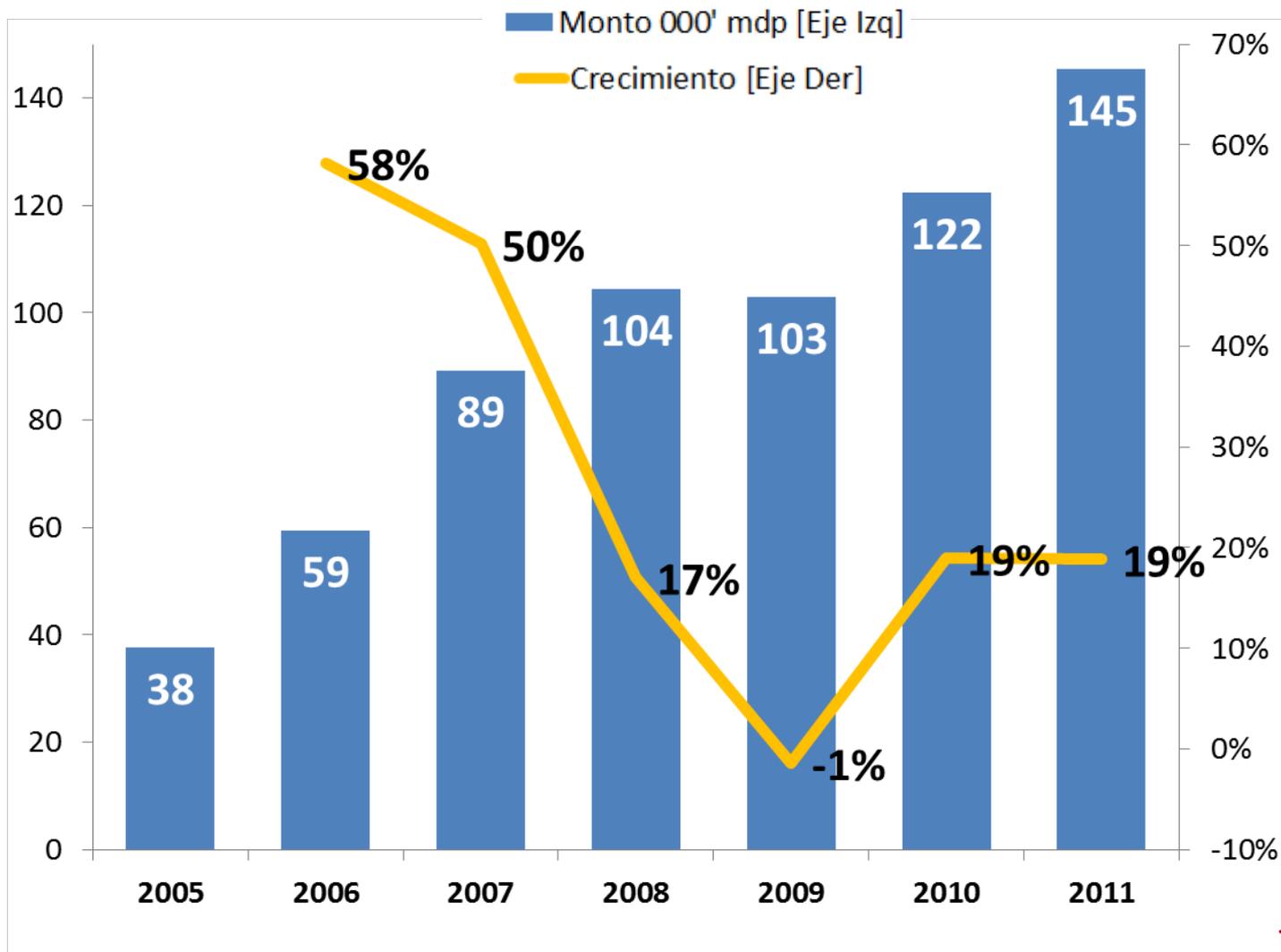




La Banca ha refrendado su compromiso con la pequeña y mediana empresa

Crédito a las PYMES

Saldos en miles millones de pesos (mmdp)



Cartera de crédito vigente.
Fuente: ABM con información del Banco de México.

- ✓ El crédito significa utilizar dinero que no tenemos.
- ✓ Obtener crédito implica convencer a una institución financiera para que nos proporcione un préstamo a cambio de la promesa de que devolveremos el dinero, más un cargo adicional llamado interés.
- ✓ El dinero que presta la institución financiera, proviene de un tercero (inversionistas, depositantes y ahorradores), a quienes a su vez les cubre también un interés.
- ✓ El interés que obtiene la institución financiera, lo utiliza para cubrir los costos de fondeo, de operación y su utilidad.

¿ME PUEDE BENEFICIAR EL CRÉDITO?

- ✓ Al usar crédito, puede obtener un bien o servicio hoy y pagarlo después
- ✓ Puede adquirir bienes de valor (una casa, auto, maquinaria, etc.).
- ✓ Asimismo le ayuda para capital de trabajo, cubrir eventualidades de tesorería, etc.

✓ La clave es dar buen uso al crédito





Las tres Cs” del solicitante de crédito:

¿Qué buscan las Instituciones Financieras en el Solicitante?

Capacidad.- Se refiere a tu habilidad para pagar un préstamo:

- ¿Cuánto tiempo tiene en su actividad productiva?
- ¿A cuanto ascienden sus ingresos mensuales o anuales?
- ¿Qué tan seguros son sus ingresos?
- ¿Tiene otras fuentes de ingreso? ¿Cuáles?
- ¿Tiene otros créditos o deudas? ¿Cuánto?

Carácter.- Se refiere a que tan responsable eres en el cumplimiento de tus compromisos.

- ¿Ha utilizado crédito antes? ¿De quien?
- ¿Puede proveer referencias sobre su confiabilidad? ¿Quiénes?
- ¿Cuánto tiempo tiene establecido en el domicilio?

Garantía Colateral.- Se refiere a que tipo de bienes o posesiones se ofrecen que permitan recuperar el monto del crédito en caso de incumplimiento.

- ¿Tiene cuentas bancarias? ¿En donde?
- ¿Es dueño de su casa habitación o del local?
- ¿Tiene automóvil propio?



¿ASPECTOS A CONSIDERAR AL SOLICITAR UN CRÉDITO?

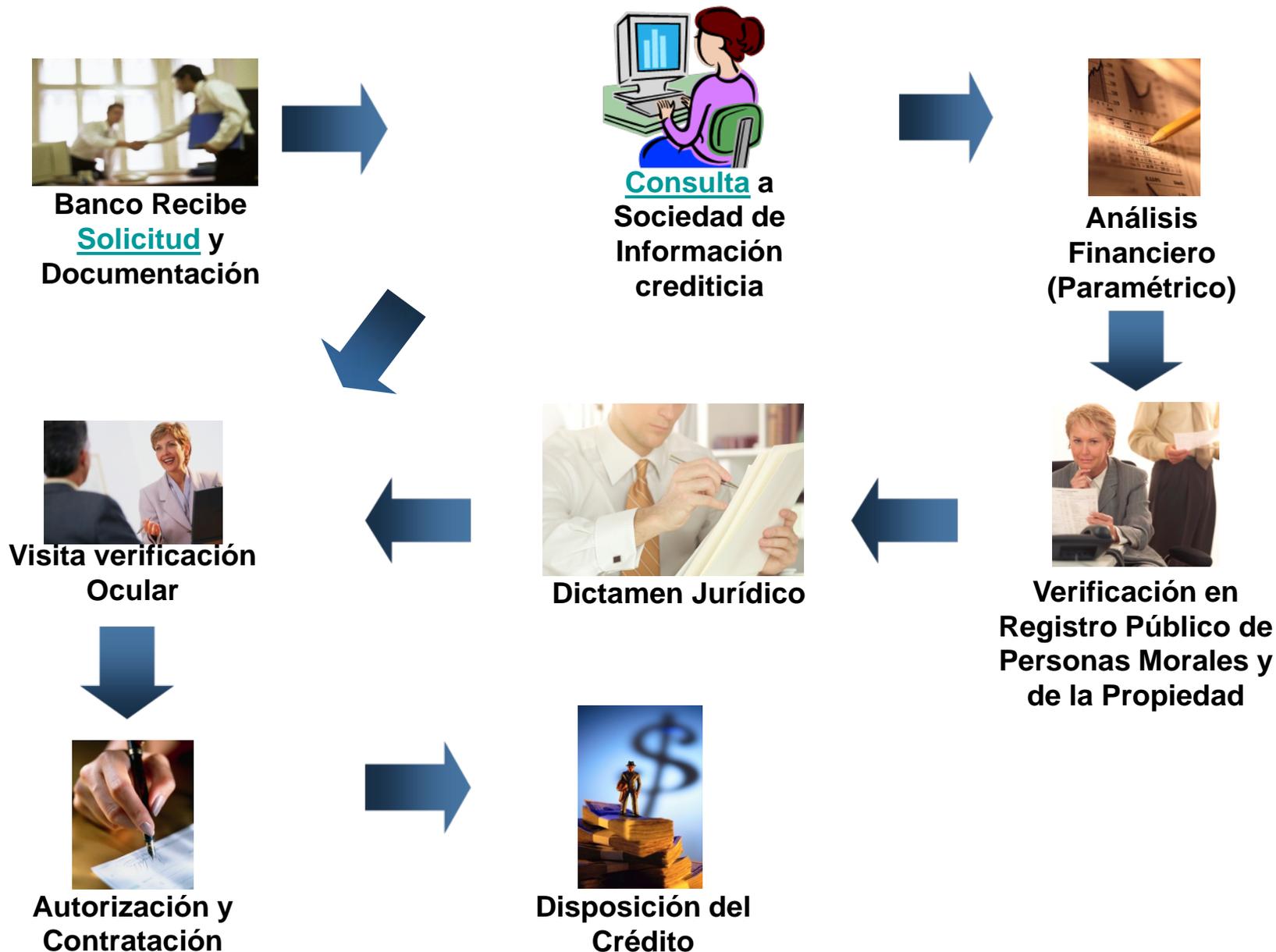
- ✓ La banca le apoya, pero es importante considerar que aportará una parte del monto que se necesita, el resto es responsabilidad del solicitante aportarlo.

- ✓ ¿ Tener claridad en el uso que se le dará
 - ¿Para qué requiero el crédito?
 - Según la necesidad específica, solicitar el monto adecuado
 - Disminuir riesgos

- ✓ La clave es dar buen uso al crédito

¿COMO PRESTA LA BANCA?

Proceso para otorgamiento de Crédito





¿Cómo evalúa un crédito la banca?

Para otorgar un crédito, la Banca realiza una serie de análisis:

- ❑ **Tipo de proyecto.**- Conocer el proyecto para el cual se solicita el crédito
- ❑ **Monto de la inversión total.**- Revisa la relación entre el requerimiento total y el monto del crédito solicitado.
- ❑ **Condición Legal.**- Revisar Acta Constitutiva (Antigüedad), Modificaciones (accionistas, poderes, capital, etc.)
- ❑ **Condición de mercado.**- Relación con clientes, proveedores, plazos de venta y compra.
- ❑ **Condición financiera.**- Balances, estado de resultados y flujo de caja.
- ❑ **Condición fiscal.**- Cumplimiento en el pago de las obligaciones fiscales.
- ❑ **Descripción del negocio.**- Capacidad instalada, capacidad aprovechada, No. de empleados, turnos de trabajo, etc.
- ❑ **Condición de la garantía.**- Revisión de las garantías y/o del aval.

Lo anterior, permite a la institución financiera conocer la viabilidad del solicitante para cubrir el monto del crédito solicitado.

Perfil del Solicitante

Perfil Básico
General

- Ser Persona Moral o Física con Actividad Empresarial, de nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente en el país.
- Tener de 1 a 2 años de antigüedad en la operación con la misma actividad
- Contar con la posibilidad de proporcionar un obligado solidario o aval, ya sea persona física o moral
- Contar con referencias comerciales y/o bancarias

Mejores condiciones de acceso al crédito

Anteriormente

1. Formato de solicitud de crédito
2. Cédula Fiscal (obligatoria)
3. Identificación oficial vigente del solicitante
4. Comprobante de domicilio
5. Declaración anual de 2 años
6. Estados financieros
7. Garantía hipotecaria (inscripción ante fedatario)
8. Autorización de consulta a Buró de Crédito
9. Aval u obligado solidario
10. Comprobación de ingresos
11. Proyecciones financieras
12. Estudio de crédito complejo 1 a 1

Ahora

1. Formato de solicitud de crédito
2. Identificación oficial vigente del solicitante
3. Comprobante de domicilio
4. Estados de cuenta bancarios
5. Relación patrimonial del obligado solidario
6. Autorización de consulta a Buró de Crédito

Documentos para conocer al cliente

Documentos para conocer su situación



Mejores condiciones de acceso al crédito

Formalización: Se eliminó para Personas Físicas la constancia de alta fiscal como requisito de contratación de crédito.

Requisitos Documentales: Se flexibilizó la documentación financiera requerida para el análisis de crédito:

Antes	Hoy
Flujos de caja proyectados para créditos menores a 2 millones de UDIS.	Estados de Cuenta Bancarios
Estados Financieros Auditados para financiamientos menores a 4 millones de UDIS.	Estados Financieros sin dictaminar

Mejores condiciones de acceso al crédito

Aumento en el monto para evaluación paramétrica: El límite para el otorgamiento bajo análisis paramétrico pasó de 900 mil a 2 millones de UDIS. Se agiliza el proceso de decisión al no requerir pasar por el Comité de crédito.

Integración de expedientes: La solicitud de crédito se convierte en el contrato de crédito en caso de que el financiamiento sea aprobado, eliminando un trámite en la integración de expediente.

Registro de garantías mobiliarias: Se permite ofrecer un aval u obligado solidario que proporcione una manifestación de bienes, sin el requisito de gravarlo ante notario público.

Renovación automática de créditos: Se permite utilizar la misma evaluación paramétrica en créditos subsecuentes, por montos de hasta el equivalente en pesos a 25 mil UDIS.

- El propósito de un buen expediente es presentar todos los hechos esenciales con el menor número de palabras posibles.
- Un descripción de su proyecto que deje preguntas sin responder es tan deficiente como una que llene al lector de información irrelevante.
- Algunas sugerencias para la efectiva presentación del Plan de Negocio:
 - Concentrarse en las variables claves de éxito y riesgo del negocio
 - Evitar el síndrome del ascensor explicando el "porque"
 - Concentrarse en el presente pero ante todo en el futuro
 - Sustentar las afirmaciones con hechos y cifras
 - Citar fuentes de información
 - Ser breve, claro, puntual y concluyente





Acciones conjuntas con la Banca de Desarrollo

Programas coordinados con Banca de Desarrollo

Cadenas Productivas (Factoraje)

- Pymes Proveedoras de Empresas de Primer Orden

Compras de Gobierno

- Pymes Proveedoras de la Administración Pública Federal

Programas Sectoriales

- Transporte, Cuero y Calzado
- Industria de la Construcción

Emprendedores

- Apoyo a los esfuerzos de nuevos emprendedores.
- Alianza con las Universidades



- **Financiamiento a las PYMES**

Durante 2011 la banca participó en 2 procesos de selección de Producto PYME, ambos procesos comprometieron una derrama crediticia de \$18 mil 905 millones de pesos, equivalentes a una potenciación de 21 veces respecto de los recursos asignados de garantía, para beneficio de poco más de 38 mil MIPYMES.

- **Programas Emergentes**

Derivado de las fuertes lluvias registradas en Tabasco, el Huracán Jova en Colima, el paro magisterial en Oaxaca y la sequia que afectó varios estados de la república, en conjunto con la Secretaría de Economía y Nacional Financiera, se implementaron “**Programas Emergentes**” con el objetivo de apoyar a las empresas afectadas, mediante el otorgamiento de recursos frescos para su reactivación

En los distintos programas participaron 9 bancos, quienes otorgaron créditos para capital de trabajo, adquisición, reconstrucción y remodelación de instalaciones en condiciones preferenciales de tasa y plazo. A través de estos programas la banca comercial otorgó financiamiento por un monto superior a los \$1,900 millones de pesos, beneficiando a más de 2,100 empresas.



- **Programa de Financiamiento a Proveedores del Gobierno Federal**

El programa conjunto con NAFIN iniciado en el segundo semestre de 2010, mediante el cual la banca comercial canaliza financiamiento a PYMES proveedoras del Gobierno Federal que obtuvieron contratos de las dependencias federales a través de licitaciones, invitaciones o asignaciones directas.

En el programa participaron activamente 7 bancos, y las cifras preliminares al cierre de 2011 indican que se otorgó financiamiento por \$852 millones de pesos.

- **Programa de Financiamiento a Agencias de Viajes**

El 15 de febrero de 2012, se dio a conocer el programa que pone a disposición a través de la Banca Comercial, recursos de financiamiento hasta por 500 millones de pesos en apoyo de 500 empresas de este segmento que cuenten con el distintivo “M”, otorgado por la Secretaría de Turismo por sus estándares de calidad.

El programa opera con un fondo de garantía de 50 millones de pesos con recursos del Fideicomiso México Emprende de la Secretaría de Economía, a través de Nacional Financiera (NAFIN). Los intermediarios financieros participantes son BBVA Bancomer y Santander quienes otorgan líneas de crédito a 12 meses para capital de trabajo con montos desde \$50 mil hasta 4.1 millones de pesos.



- **Programa de Financiamiento Industria de la Construcción**

En el mes de mayo de 2011, inició el “Programa de Financiamiento a Constructores de Obra Productiva, Comercial e Infraestructura.” El programa opera a través de NAFIN con un recurso de Garantía de Secretaría de Economía por \$100 millones de pesos.

Al cierre de marzo 2012, el programa reporta 472 empresas atendidas con créditos por un monto acumulado de \$736 millones de pesos. Los bancos participantes en el programa son BBVA Bancomer, Banamex, Banorte y Santander.

- **Programa de Financiamiento a Pymes Exportadoras**

En conjunto con la Secretaría de Economía, Bancomext y Gobiernos Estatales, se instrumentó un Proceso de Selección de Productos Pymex, con el objetivo de financiar a micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras directas e indirectas en los estados.

La meta del programa es alcanzar un monto de financiamiento de hasta \$240 millones de pesos, destinado a capital de trabajo, equipamiento y adquisición de activos fijos. Los bancos participantes en el programa son Santander y Banbajío.

¿QUÉ TIPO DE CRÉDITO SE ADAPTA
MEJOR A MIS NECESIDADES?



¿Qué tipo de créditos ofrece la Banca a las Empresas?

CUENTA CORRIENTE

- Financiamiento de corto plazo
- Para apoyo a capital de trabajo y necesidades transitorias de tesorería
- Plazo hasta 3 años (con revisiones anuales)

HABILITACION O AVÍO

- De corto o mediano plazo
- Para adquisición de materias primas, insumos y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos.
- Plazo en función del ciclo del negocio o sus flujos

Nota: Características e información genérica. Las condiciones pueden variar dependiendo de la institución bancaria y de las características del acreditado.



¿Qué tipo de créditos ofrece la Banca a las Empresas?

REFACCIONARIO

- De mediano o largo plazo
- Apoyar el equipamiento y la infraestructura de la empresa
- Plazo en función del ciclo del negocio o sus flujos

SIMPLE

- De corto o mediano plazo sin revolvencia
- Atender necesidades de tesorería y de inversión, consolidación de pasivos o reestructuras
- Plazo con base en la viabilidad del proyecto

Nota: Características e información genérica. Las condiciones pueden variar dependiendo de la institución bancaria y de las características del acreditado.



16 Instituciones financieras con soluciones a tus requerimientos de financiamiento





FINANCIAMIENTO DE LA BANCA AL SECTOR PRODUCTIVO