

FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PEQUEÑAS EMPRESAS MEXICANAS Y PERSPECTIVAS DE DESARROLLO

*Rosario Cota Yáñez**

*Martha Virginia González Medina***

Introducción

En México la micro, pequeña y mediana empresa revisten gran importancia como generadoras de empleo y de riqueza. A pesar de que constituyen el 99.2% del total de las empresas¹ uno de los principales problemas a los que se enfrentan es la falta de financiamiento, a lo que se suele sumar la falta de integración o articulación, debido a la inadecuada organización y planeación, así como la falta de competitividad.

Sucesos como los de 1982, 1988, 1994-1995 y de manera importante, la apertura del mercado interno a partir de 1986 y del 2004, demuestran que la mayoría de las empresas de México son altamente vulnerables. Carecen de líneas de innovación tecnológica no implantan nuevos modelos administrativos al carecer de divisiones gerenciales y administrativos alternativos a la composición y dirección familiar.

Tradicionalmente dependieron del Estado Benefactor a través de los subsidios indirectos al salario, por medio de los apoyos al consumo popular; servicios públicos subsidiados, apoyos financieros sin objetivos concretos y viables, proteccionismo comercial, entre otros. Apoyos

* Profesor-investigador Titular de la Universidad de Guadalajara, Departamento de Estudios Regionales DER-INESER. Periférico Norte 799, Módulo M, 2do. Nivel, Núcleo Los Belenes, Cp. 45100, Zapopan, Jalisco. macotaya@cucea.udg.mx Tel-fax 01 (33) 37 70 34 04; 01 (33) 37 70 33 00; Ext. 5253.

** Profesor-investigador Asistente del Departamento de Estudios Regionales-Ineser, CUCEA, Universidad de Guadalajara, vickyglez9@hotmail.com.

¹ Del total de empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano, SIEM, de las 607,181 empresas registradas: 92.36% son micro, 5.34% pequeñas, 1.5% medianas y .8% grandes. FUENTE: www.siem.gob.mx/portadsiem/estadisticas/repsector.asp?gpo=1 (fecha de consulta: 28/05/2007)

que ya no están disponibles para todos los empresarios. De aquí el requerimiento de una visión y trato global e integral hacia la empresa, pero que considere, entre otras cosas, las diferentes ramas económicas y aún dentro de cada sector productivo, para que a partir de ello se diseñen estrategias acordes a las necesidades de desarrollo de la región y/o de ramas específicas.

A pesar de que existen diversos y heterogéneos criterios para clasificar a las empresas como pymes. La OCDE determina que las empresas que emplean menos de 100 trabajadores son consideradas como pequeñas, mientras las que se encuentren entre 101 y 250, son consideradas como medianas. Sin embargo, cada país miembro de la OCDE establece sus propios criterios de clasificación. Aunque, existen otros criterios de tipo cualitativo como son: la estructura organizacional, los procesos administrativos, las características financieras y el posicionamiento del mercado.

Visto así, autores como Gómez (2006), López (2003), Pedroza y Sánchez (2005) consideran que en lo concerniente al crédito a las PyMES, enfrentan importantes desventajas a la hora del financiamiento.

Entre los impedimentos para acceder al financiamiento, están: el difícil acceso a la Banca Comercial y de Desarrollo y demás instituciones Financieras; el poco o nulo acceso a la información; la resistencia al cambio en su organización de tipo familiar; y la poca diversificación de fuentes de financiamiento alternativas que las convierte, en su gran mayoría, en grandes dependientes de los proveedores (Seijal, 1999; Secretaria de Economía 2003 y 2006).

El objetivo de este documento consiste en analizar las principales fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en México. La hipótesis se centra en el hecho de que a pesar de existir alternativas de financiamiento para este tipo de establecimiento no se accede fácilmente.

El documento se encuentra dividido en dos partes en la primera se habla de los requerimientos del estado, la apertura de los mercados y el intermediarismo bancario, enseguida, se analiza el mercado crediticio para las pequeñas empresas y fuentes alternativas de crecimiento y por último las conclusiones.

Los requerimientos del Estado, la apertura de mercados, el intermediarismo bancario y el extraordinario costo del dinero.

Apoyándonos en las reflexiones de Garrido (2005) podemos considerar que las perspectivas para la economía nacional dentro de la presente década. Es considerar la importancia que ha adquirido el costo del dinero y como éste se ha sobrevaluado por los requerimientos financieros y del deuda del Estado. Al grado de que se dispone de pocos recursos para financiar a las pequeñas y medianas empresas, sobre todo si se quiere que éstas se fortalezcan para generar empleos y niveles de bienestar. Ambos necesarios para garantizar la paz social que requieren las transnacionales que invierten en México. Problema estructural que se agudiza en la medida que se persigue la sobrevivencia de la banca comercial.

A partir de la de la década de los 80's, el Estado a parte de negociar el costo de los intereses ante el FMI y la banca internacional, tuvo que solicitar mayores préstamos externos, mismos que se dirigieron hacia los sectores y las empresa que sí estuvieron en condiciones de exportar. En sí, que los créditos blandos y a precios preferenciales para con las PyMES y a pesar de una banca recién estatizada, se hicieron mucho más selectivos, escasos y privilegiados. Porque a partir del pago de los intereses atrasados con la banca internacional, había que pagar a los banqueros expropiados.

En la medida que el Estado celebró algunos acuerdos internaciones y de carácter bilateral con Estados Unidos, para que los exportadores mexicanos gozaran de concesiones preferenciales, se permitió la paulatina apertura del mercado nacional en detrimento de los productores locales –incluidos aquellos que estaban vinculados con las industrias exportadoras. Al grado que éstos, últimamente y con base al Neoliberalismo, han cambiado de proveedores y en detrimento, consecuentemente, de la planta productiva y ocupacional del país.

No conforme a partir de 1986, el Estado permitió que los proveedores extranjeros, en particular las armadoras de electropartes y demás maquilas se instalaran en el país con poco o nula vinculación con el resto de los productores y fabricantes mexicanos. Mientras con base a los requerimientos del FMI y de la Banca Internacional para liquidar al Estado Benefactor o Interventor, se congeló el salarios a través de los pactos económicos entre el Estado, los empresarios y sindicatos para, uno, impedir el desempleo; y, dos, permitir que los empresarios reactivaran la planta industrial y ocupacional del país. Pero sin lograr la posible participación de la banca estatizadas debido a la escasez de capital y porque los escasos fondos ya estaban comprometidos para el pago de los intereses generados por la deuda externa e interna.

A partir de la segunda mitad del sexenio de De la Madrid se inició la liquidación, fusión y hasta la venta de algunas empresas paraestatales consideradas como no prioritarias, para adelgazar aún más los gastos del Estado pero sin lograr beneficiar a los consumidores. Mientras que los productores quedaron desarticulados y a la espera de quien lograra aglutinarlos y reencaminarlos hacia los grandes productores –que no tardaron en vincularse hacia el mercado externo.

Al grado que la administración Salinista se vio en la necesidad de crear sus propios banqueros. Vendíéndoles, incluso, los paquetes accionarios a crédito y permitiendo, además, que un porcentaje de los mismos se colocara, casi de inmediato, a la Bolsa de Valores para apalancar el pago de los bancos reprivatizados frente al Estado. Decretándose, además, la desaparición del encaje legal para que los bancos prestarán más allá del capital que retenían y sin que la Comisión Bancaria vigilara la viabilidad de las garantías que estaban recibiendo por los préstamos otorgados.

Mientras que la administración Salinista emitió bonos que podrían ser requeridos por nacionales como extranjeros, pero a partir de las Bolsas Mexicanas. Al grado, que los viejos y nuevos inversionistas no se interesaron por invertir directamente en las PyMES debido a sus pobres expectativas o porque los bonos del Estado ofrecían mejores condiciones de pago y de garantía.

Sin embargo, y en la medida que la banca reprivatizada comenzó a tener problemas de liquidez, se inició la intervención silenciosa por parte del Estado al grado de haber consumido los recursos que se habían recibido al privatizar las empresas estatales y por la venta incluso de los bancos anteriormente expropiados y posteriormente estatizados, y para que se emitieran letras a favor de los bancos. Provocando la escasez de créditos para con las pequeñas y medianas empresas ya desalentadas de por sí, por la ausencia de programas económicos y de apoyo tecnológico a nivel micro por parte del Estado y para vincularlos, posteriormente, hacía las empresas que estaban en condiciones de exportar.

Por el contrario, surgió un nuevo tipo de inversión y de vinculación ajena a las empresas mexicanas: la importación de accesorios y capitales para las empresas transnacionales radicadas en país pero a partir de sus centrales. Que y a parte de las excepciones fiscales, el precario costo de la mano de obra; ahora gozaban de las prerrogativas geográficas y comerciales que les otorgaba la leyenda: “armado en México” frente al TLC.

Los bancos apalancados con los pagarés que protegían el valor de su cartera vencida, en vez de ser liquidados fueron ofrecidos a la banca internacional por debajo de su precio

comercial y ofreciéndoles los intereses seguros de las letras estatales (los pagarés del Fobaproa) que resguardan entre sus pasivos (de modo, que paradójicamente: los bancos extranjerizados están “blindados” de cualquier posible quebrando). Pero sin que éstos se vean obligados a reactivar los créditos preferenciales para con los productores locales. Mientras que las grandes empresas contratan créditos internacionales y cotizan desde el extranjero. De que contratan sus insumos y hasta mano de obra en el extranjero. Mientras que a nivel local es más fácil importar productos terminados que elaborarlos en el país (la balanza comercial negativa, pese a la importación de capitales para con las maquilas que operan en el país).

A su vez, no hay que olvidar cómo el pago de los bonos estatales generados durante el Salinismo coincidió con el pago de algunos otros compromisos contratados con el FMI y la banca internacional. Descubriéndose, además, que se emitieron más bonos de los autorizados por el Senado de la República. Al grado que las reservas del Banco Central resultaron insuficientes. Escasez que provocó que el dólar estadounidense se incrementara de 1 a 12 pesos para con los primeros días del mes de diciembre de 1994 (los “errores de diciembre”) y estabilizándose, finalmente, a 8 pesos para mediados de 1995 (en sí, una macrodevaluación de poco más de 800 por ciento, con respecto a los precios de 1991-1992).

No obstante el daño ya estaba hecho: los empresarios que importaban bienes de capital y hasta materias primas vieron incrementados violentamente sus costos y deudas externas. Al grado de provocarse quiebras y cierres por motivo del quebrando nacional. Ocasionando, entre otras cuestiones, que la planta industrial del país parara hasta en un 70 por ciento y desaparecieran las líneas de crédito para el resto de las empresas, en particular, las pequeñas y medianas empresas.

Mientras que la administración Zedillista decretó que las empresas cubrieran sus correspondientes impuestos por medio de créditos fiscales de entre 2 a 3 años; por tal de ofrecerles liquidez. Y para que se recibiera un préstamo emergente por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos para cubrir el saldo de los bonos emitidos por Salinas, pero sin que la línea de crédito evitara el “efecto tequila”. En sí, la caída de los bonos nacionales y de toda Latinoamérica.

No conforme con ello y en la medida que la recesión amenazó la economía nacional (de entre 1994 a mediados de 1995, se calcula que el mercado provocó 4 millones de desempleados y el nivel de crecimiento se estabilizó en un valor cercano al cero. Mientras que el resto de las economías latinoamericanas, se colocaron por debajo del cero).

Provocando que PEMEX se constituyera en el único posible ingreso de la Federación para sus gastos corrientes y sin permitir que Petróleos Mexicanos ni la Comisión Federal de Electricidad pese a que había liberado el precio de sus servicios, recibieran inversión alguna –ni para el mantenimiento de su infraestructura. Por lo que se permitió, la participación de la inversión privada y hasta de carácter extranjero, en la generación de energía. Inversión y generación externa que continuara pagando hasta el año 2045.

Mientras que a nivel internacional el Estado se comprometió ante la comunidad internacional y financiera, uno, a resguardar una determinada cantidad de reservas internacionales para garantizar la paridad del peso (el “blindaje financiero”) y de los posteriores bonos que llegara a emitir; dos, a no recurrir al déficit público. De modo, que la obtención de recursos frescos para el gasto corriente, ha correspondido a los créditos internos. Provocando, consecuentemente, que el principal cliente de la banca extranjera pero asentada en el país, sea el Estado y sin que los particulares puedan ofrecer las garantías y rendimientos que ofrece el Estado (el extraordinario y artificial costo del dinero y la competencia desleal por parte del Estado).

Peor aún, a partir de 1995 se da el rompimiento entre el crédito bancario y las PyMES y se ha recurrido al sistema de garantías para poder acceder al financiamiento. Además se ha reformado el sistema jurídico que anteriormente permitía la quiebra con base al adeudo. Por el contrario, ahora las empresas sólo pueden declararse en quiebra hasta que el Juez en turno encuentre que no existe otro posible inversionista.

Hoy sabemos que los movimientos de la Inversión Extranjera Directa corresponden a operaciones entre las transnacionales de origen extranjero y sus filiales en México, y que la expansión internacional de las transnacionales mexicanas ha obedecido, en buena medida, a los créditos fiscales que se auto-otorgaron al retener hasta el año 2012 el correspondiente pago de sus impuestos para con el Estado y la sociedad mexicana...

Por su parte las pequeñas y mediana empresas sobreviven gracias a los créditos en especie de los proveedores. Mientras los particulares recurren a los créditos que les ofrecen las cadenas comerciales a través de poco más de 60 millones de tarjetas de plástico y sin que la más de las cadenas comerciales sean bancos apalancados por las letras que emitió el Estado (de aquí, quizás, la emergencia porque Wal-Mart y Coppel, por ejemplo, cuenten con bancos de primer nivel para que queden protegidos por la acostumbrada “solidaridad” del Estado mexicano pese a que los mexicanos continúan sin colocar sus precarios excedentes y ganancias en los bancos. Por el contrario, éstos continúan fugándose y/o reteniéndose a la

espera de mejores oportunidades o colocándose en el extranjero debido a escasas competitividad de la producción nacional. Al grado, por ejemplo, de que recientemente Banco Azteca y Banrural han anunciado su intención de incursionar en el mercado brasileño, en particular, en la generación de biocombustibles. Mientras que a nivel interno, el próximo quebrando financiero provendrá de las cadenas comerciales que mantienen la demanda efectiva del país por medio de los créditos al consumo y sin garantía predataria ni inmobiliaria alguna.

A su vez y dada las actuales perspectivas del proyecto de Reforma Fiscal y con base al discurso keynesianista, es de esperarse que se persiga el atesoramiento al penalizarse vía impuestos, los movimientos bancarios mayores a los 20 mil pesos mensuales. En sí, que a pesar del crecimiento desmedido de la economía informal, se espera penalizar a los ahorradores que no inviertan ni se declaren fiscalmente en cuanto que causantes menores o mayores.

El Mercado Crediticio para las MiPyMEs y fuentes alternativas de crecimiento.

De acuerdo a datos proporcionados por Banxico (Resultados Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio) en el segundo trimestre de 2007, el comportamiento del mercado crediticio para las chicas y medianas empresas ha sido una mayor dependencia con los proveedores. A pesar de que según datos de la Secretaría de Economía –en coordinación con la banca de desarrollo y las instituciones financieras– han diseñado 37 productos de crédito para PyMEs, a través de 16 entidades: 11 bancos (banca comercial y banca de desarrollo), 1 unión de crédito y 4 sofoles. (Véase anexo 1).

Las fuentes de financiamiento de las PyMEs corresponden a un 11% de la banca comercial (tarjetas de crédito), 13% de recursos propios y un 76 % con proveedores (pagos a plazos con un alto costo al tener implícito el interés). (Véase Anexo 2 y 3).

Más recientemente, durante la 1ra. Feria de Crédito que se realizo en la ciudad de Guadalajara los días 8 y 9 de junio de 2007, se ofertaron 25 tipos de financiamiento especializados para las MiPyMEs. Demostrándose que existe un marcado interés por parte de la banca comercial.

No obstante, cabe destacar que los créditos de la banca comercial y a pesar de que manejan capital garantizado por el Estado, no cubren las necesidades de todos los microempresarios. Toda vez, que los créditos nuevos y viejos excluyen a las nuevas empresas o “incubadoras”,

e incluye sólo aquellas que tienen más de 2 años operando sin pérdidas ni reteniendo adeudos crediticios con la banca ni con el Estado. Exigiéndose que cuenten con una planeación estratégica, organización y diseñando esquemas de crecimiento a corto y largo plazo. Estas empresas recurren también a fuentes de financiamiento alternativas, como lo son las cajas de ahorro y SOFOLES².

De acuerdo a información de Banxico las principales alternativas de financiamiento para las MiPyMEs son: 1. capital propio, 2. proveedores, 3. factoraje a cadenas productivas (Nafinsa), 4. créditos bancarios, 5. crédito con otros intermediarios no bancarios, como a) Uniones de crédito, b) Sofoles (de objeto limitado), c) Sofomes (de objeto múltiple), d) Arrendadoras y e) Factorajes.

Conclusiones

Después de 25 años de haber abandonado a las pequeñas y medianas empresas, existe una importante campaña de origen político y hasta electoral por financiarlas y por que se vinculen a las transnacionales de origen extranjero. Pero como simples talleres o subarmadoras de los productos extranjeros.

Mientras que a nivel interno la actual administración federal promete créditos frescos (por medio de la banca comercial) a las pequeñas y medianas empresas para que se vinculen a partir de sí mismo y como puedan a las transnacionales, incluidas las de origen nacional, pero ignorando que las PyMES son el eslabón más débil de la cadena productiva. basta con que las maquilas se trasladen a otra parte para dar traste a los créditos que pudieran solicitar las medianas y pequeñas empresas al no existir, de momento, vinculación industrial alguna. Y sin que las transnacionales nacionales estén operando en el país al contratar la tecnología, los insumos, las materias primas y hasta los obreros que requieren para su producción a partir de lo que ofrecen otros mercados y naciones.

Por el contrario se requiere de una política industrial basada en la orquestación de nuevos nichos e innovaciones tecnológicas que impulsen la vinculación de las PyMES desde su propio origen y empleando insumos, materias primas y de origen nacional. Requiriéndose, además, la vinculación tecnológicas de éstas con las Universidades públicas y privadas del

² En el país existen 12 organismos de integración del Sector Ahorro y Crédito Popular, de los cuales solo 5 de ellos están autorizados por la CNBV. La Ley de Ahorro y Crédito Popular de 2001 fue posteriormente modificada en 2005, persigue incorporar a las diferentes entidades para que se inserten en forma regulada u ordenada a un esquema financiero.

país, encaminadas, no simplemente, a la sustitución de importaciones sino con la finalidad de innovar.

Sin olvidar la posibilidad de que el Estado continúe endeudándose, pero a favor de las PyMES y por medio de una Reforma Fiscal que inicie por la finalización de los privilegios y alentando el resurgimiento de la banca social, más que a través de la banca comercial.

Por un lado, a) financiando a las empresas en condiciones de crecimiento pero a condición de que sus proveedores sean nacionales, y que éstos a su vez, b) sean financiados por el Estado pero a condición de que el mismo les dé la oportunidad de vincularse a las empresas en condiciones de crecer y exportar. Y, c) buscando la posibilidad de que los apoyos a la producción y hasta las excepciones fiscales de las grandes empresas, se acepten únicamente a partir del número de medianas y pequeñas empresas que estén en condiciones de hacer participes en la producción más que a través de la simple adquisición de materias primas.

Mientras que el CONACYT por medio de las universidades públicas y privadas, deberá apoyar a las pequeñas y medianas empresas que estén en condiciones de realizar las innovaciones tecnológicas y de servicios mercantiles y administrativos que proyecten las Universidades y sus Centros de Investigación para con las medianas y pequeñas empresas y para que éstas se vinculen no solamente a las transnacionales de origen mexicanos. Por el contrario, debe ser una exigencia válida y hasta obligatoria para con las transnacionales de origen extranjero que operan en nuestro país. Antes que el simple derroche de los escasos recursos financieros del Estado. Por el contrario, se debe perseguir el restablecimiento de las cadenas productivas que hicieron posible el crecimiento y hasta la internacionalización de las empresas nacionales que están incursionando en el extranjero.

Finalmente, no debemos olvidar la posibilidad de que éstas cubran sus respectivos créditos fiscales adquiriendo determinados porcentajes de entre lo que producirán las medianas y pequeñas empresas y a través del restablecimiento de los insumos nacionales que requieran para su producción imponiéndose impuestos para aquellos que importen tecnología e insumos existentes en el país.

Bibliografía

Galindo Lucas, Alfonso (2005), *El tamaño empresarial como factor de diversidad*, edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2005/agl3/

Garrido, Celso (2005), *Desarrollo económico y procesos de Financiamiento en México*, UAM/Azcapotzalco/Siglo XXI

Gómez, M. (2006) "El futuro de las pymes en el marco del TLC", en Rafael Regalado Hernández (comp.). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. México: Red Latinoamericana de investigadores en Administración, pp. 71-83

Hopkins, W. y Hopkins, S. (1997) "Strategic Planning- Financial Performance Relationships in Banks: A causal Examination", *Strategic Management Journal*, vol. 18, no. 8, pp.635-652.

López Moguel, María del Rosario (2003). "Estrategias de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (pymes): el caso del sector manufacturero de Jalisco en 2001", Tesis Maestría Economía de la Empresa, Universidad de Guadalajara, México.

Pedroza Zapata, Álvaro Rafael y José Sánchez Gutiérrez (2005), *Procesos de innovación tecnológica en la pequeña y mediana empresa*, Universidad de Guadalajara, México

Pérez De Lerna. Domingo García (dir.) (2004), *Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa (Estado de Veracruz)*, Universidad de Cantabria/Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C./Servicios de Publicaciones Universidad de Cantabria, Colección Biblioteca Master de la Universidad de Cantabria, México.

Rionda Ramírez, Jorge Isauro (2006), "Mediana, pequeña y micro empresa en México y su nexos con la producción flexible", *Carta Económica Regional/Universidad de Guadalajara*, México, Núm. 96, abril-junio: 27-35.

Secretaría de Economía (2006). Diagnóstico de las Micro, pequeñas y medianas empresas. <http://www.economia.gob.mx> (vi: 16 de enero de 2007).

------(2003), Primer Reporte de resultados 2002. Observatorio Pyme”,
Comisión Intersecretarial de Política Industrial.

Secretaría de Economía Del estado de Jalisco. SEIJAL (1999).

Hemerografía y páginas web

Periódico *La Jornada*: www.jornada.unam.mx (2004-2008)

Periódico *Mural*: www.mural.com (2006-2007)

Periódico *Público* (2006-2007)

www.seproe.jalisco.gob.mx

www.banxico.org.mx

ANEXO 1
PRODUCTOS DE CRÉDITO PyME

	BANCA DE DESARROLLO / INSTITUCION FINANCIERA	PRODUCTO	DESTINO	MONTO / VENTAS MINIMAS
1	GRUPO FINANCIERO BANORTE	a) CREDIACTIVO (BANORTE). b) CREDIACTIVO PARAGUAS (BANORTE).	a- activo fijo. b- capital de trabajo y activo fijo	a) \$ 100 000 - \$11.2 A / SVM. b) 20% del capital contable sin exceder \$ 1 millón A / S.V.M.
2	BBVA Bancomer	a) TARJETA A NEGOCIOS (BBVA).	a- Insumos, inventarios, enseres, etc.	a) desde \$ 75 mil hasta \$ 1 millón / \$75 mil M
3	HSBC	a) CRÉDITO A NEGOCIOS (HBSC). b) CRÉDITO A NEGOCIOS EQUIPAMIENTO MILLON (HBSC). c) CRÉDITO NEGOCIOS MILLON (HBSC). d) CRÉDITO A NEGOCIOS EQUIPAMIENTO. e) CRÉDITO A NEGOCIOS PARA REPECO.	a- capital de trabajo b- autos nuevos, flotillas pyme, transporte pesado. c- capital de trabajo. d- maquinaria y equipo. e- capital de trabajo y equipamiento	a) \$ 10 mil - \$ 400 mil A / min. \$3,500 máx. \$3 millones mensuales b) Autos nuevos hasta \$400 mil, flotilla pyme hasta \$600 mil, transporte pesado hasta \$1.5 millones /\$1 MILLON , \$36 MILLONES A c) \$401 mil hasta \$ 1.5 millones / \$ 1 millón a \$ 36 millones anuales d) \$100,000 hasta \$ 2 millones / \$ 36 MILLONES A e) \$10 mil hasta \$150 mil / \$ 400 mil anuales
4	SANTANDER SERFIN	a) CRÉDITO AGIL (SANTANDER-SERFIN). b) CRÉDITO PYME EMPRESAS EN MARCHA (SANTANDER-SERFIN). c) CRÉDITO PYME EMPRESAS EN MARCHA (SANTANDER-SERFIN).	a- abierto. b- capital de trabajo. c- activo fijo.	a) \$50 mil hasta \$1 millón / SVM b) \$50 mil hasta \$750 mil, simultáneos hasta \$1 millón / \$1 millón a \$20 millones anuales c)) \$50 mil hasta \$750 mil, simultáneos hasta \$1 millón / \$1 millón a \$20 millones anuales
5	BANREGIO (Banco Nacional de Monterrey, A.C.)	a) REGIO PYME. b) REGIO PYME.	a- activo fijo (maq. y eq.) b- capital de trabajo	a) \$30 mil hasta \$1 millón / SVM b) \$30 mil hasta \$400 mil / SVM
6	BANCO DEL BAJIO (Institución de Banca Múltiple)	a) PYME BAJIO. b) MIPYME-BAJIO..	a- activo fijo b- capital de trabajo	a) \$1 millón hasta \$5 millones / 4 veces el monto solicitado b) \$200 mil hasta \$999 mil / \$700 mil anuales
7	UNICRECE (Fideicomiso)	a) CREDI PYME UNICRESE. b) CREDI PYME UNICRESE. c) CREDI PYME UNICRESE. d) CREDI PYME UNICRESE.	a- capital de trabajo (empresas en marcha) b- activo fijo (empresas nuevas) c- capital de trabajo (empresas nuevas) d- activo fijo (empresas en marcha)	a) \$30 mil hasta \$250 mil / SVM b) \$30 mil hasta \$250 mil (máx. el 70% del valor del activo) / SVM c) \$30 mil hasta \$250 mil / SVM d) \$30 mil hasta \$250 mil (máx. el 70% del valor del activo) / SVM
8	HIR (PYME SOFOL)	a) FINANCIAMIENTO MAQUINARIA Y EQUIPO HIR PYME. b) FINANCIAMIENTO DE PEDIDOS Y DE LAS VENTAS A CRÉDITO HIR PYME.	a- maquinaria y equipo. b- pedidos y de ventas a créditos, de acuerdo a su ciclo productivo.	a) \$250 mil hasta \$3 millones / SVM b) \$250 mil hasta \$3 millones / SVM
	BANCA DE DESARROLLO /	PRODUCTO	DESTINO	MONTO / VENTAS MINIMAS

	INSTITUCION FINANCIERA			
9	GRUPO FINANCIERO MIFEL	a) CRÉDITO PYME MIFEL. b) CRÉDITO PYME MIFEL. c) CRÉDITO PYME MIFEL.	a- capital de trabajo. b- activo fijo. c- adquisición y remodelación de inmuebles.	a) checar b) 50 mil hasta 900 mil UDIS / ventas o ingresos netos de \$600 mil hasta \$40 millones anuales, no presente quiebra técnica c) checar
10	AFIRME	a) TRANSPORTE PUBLICO (AFIRME). b) CRÉDITO PYME (AFIRME). c) CRÉDITO PYME (AFIRME).	a- compra de equipo de transporte. b- activo fijo. c- capital de trabajo.	a) \$250 mil a \$5 millones / \$500 mil b) \$100 mil hasta \$2 millones /SVM c) 145 mil UDIS hasta 700 mil UDIS /SVM
11	BANSI	a) REFACCIONARIO / CRÉDITO SIMPLE (BANSI). b) ARRENDAMIENTO (BANSI). c) CRÉDITO SIMPLE (BANSI).	a- construcción o remodelación y adquisición de activos fijos. b- maquinaria de construcción y equipo de transporte. c- capital de trabajo.	a) 145 mil UDIS hasta 700 mil UDIS /SVM b) 145 mil UDIS hasta 700 mil UDIS /SVM c) 145 mil UDIS hasta 700 mil UDIS /SVM
12	MERCURIO	a) CRÉDITO PYME (FINANCIERA MERCURIO).b) CRÉDITO PYME (FINANCIERA MERCURIO).	a- capital de trabajo. b- activo fijo.	a) \$1 millón hasta \$5 millones/ superiores a \$5 millones al año, para otorgar créditos de más de \$1 millón hasta \$5 millones b) \$1 millón hasta \$5 millones/ superiores a \$5 millones al año, para otorgar créditos de más de \$1 millón hasta \$5 millones
13	FICEN	a) CRÉDITO PYME (FICEN). b) CRÉDITO PYME (FICEN). c) CRÉDITO PYME (FICEN).	a- capital de trabajo. b- financiamiento a largo plazo. c- proveedores y clientes.	a) \$1 millón hasta \$5 millones / \$5 millones a \$100 millones en promedio
14	BANAMEX	a) CRÉDITO REVOLVENTE (BANAMEX).	a- capital de trabajo.	a) \$550 mil / SMV
15	CRÉDITO PRONEGOCIOS	a) CRÉDITO PRONEGOCIOS (SOFOL).	a- capital de trabajo y activo fijo.	a) \$10 mil hasta \$50 mil / SMV
16	GRUPO SCOTIABANK	a) SCOTIA PYME.	a- capital de trabajo.	a) \$100 mil hasta equivalente a 900 mil UDIS línea revolvente sin plazo determinado /SMV
	Entidades	16		
	Productos	37		

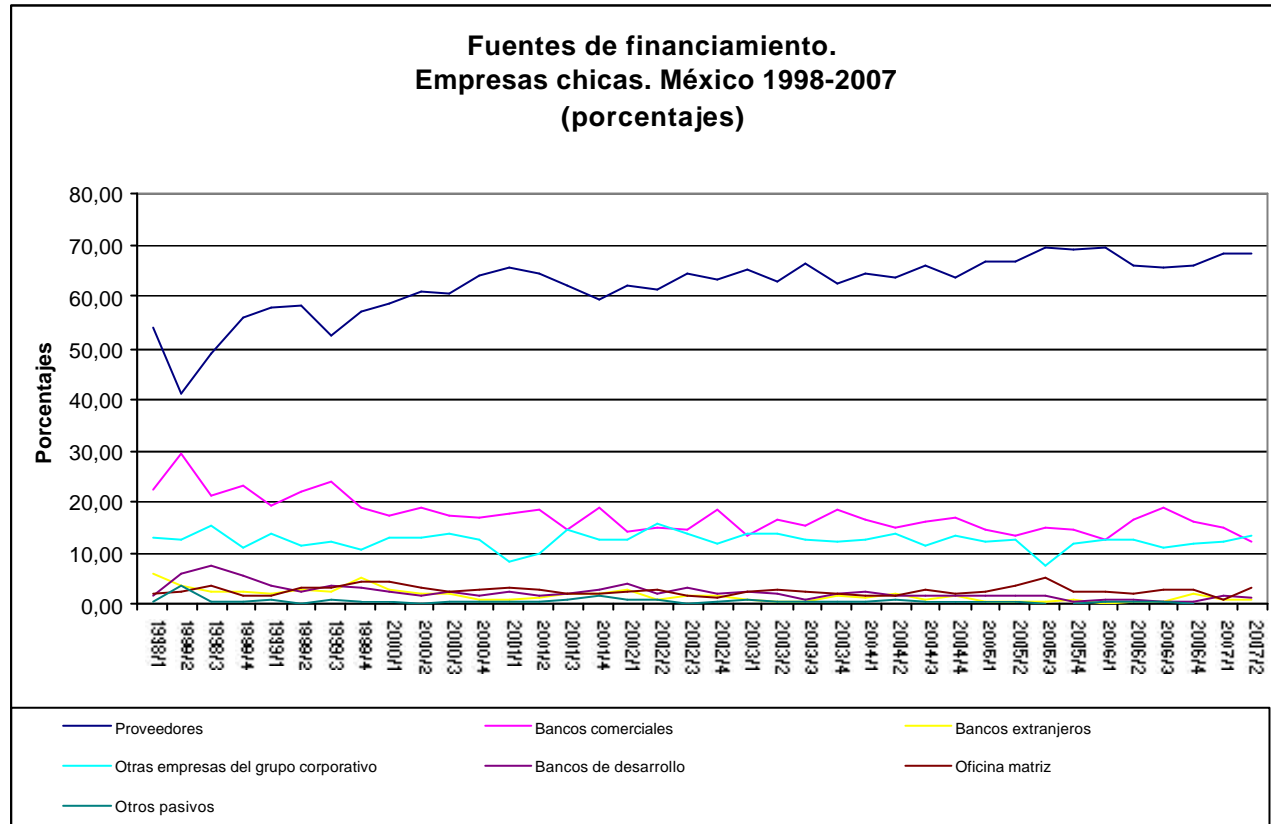
SVM = sin ventas mínimas, A = ANUALES, M = MENSUALES

NOTA.- La Secretaría de Economía, en coordinación con la banca de desarrollo y las instituciones financieras han diseñado productos de crédito para PyMEs. El presente catálogo de productos de crédito PyME no requieren de garantía hipotecaria, y el monto corresponde hasta por un millón de pesos, con tasa de interés topada y conocida.

El catálogo de productos de crédito PyME, puede consultarse en: http://www.contactopyme.gob.mx/extensionistas/PRODUCTO_PUB.ASP

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

ANEXO 2

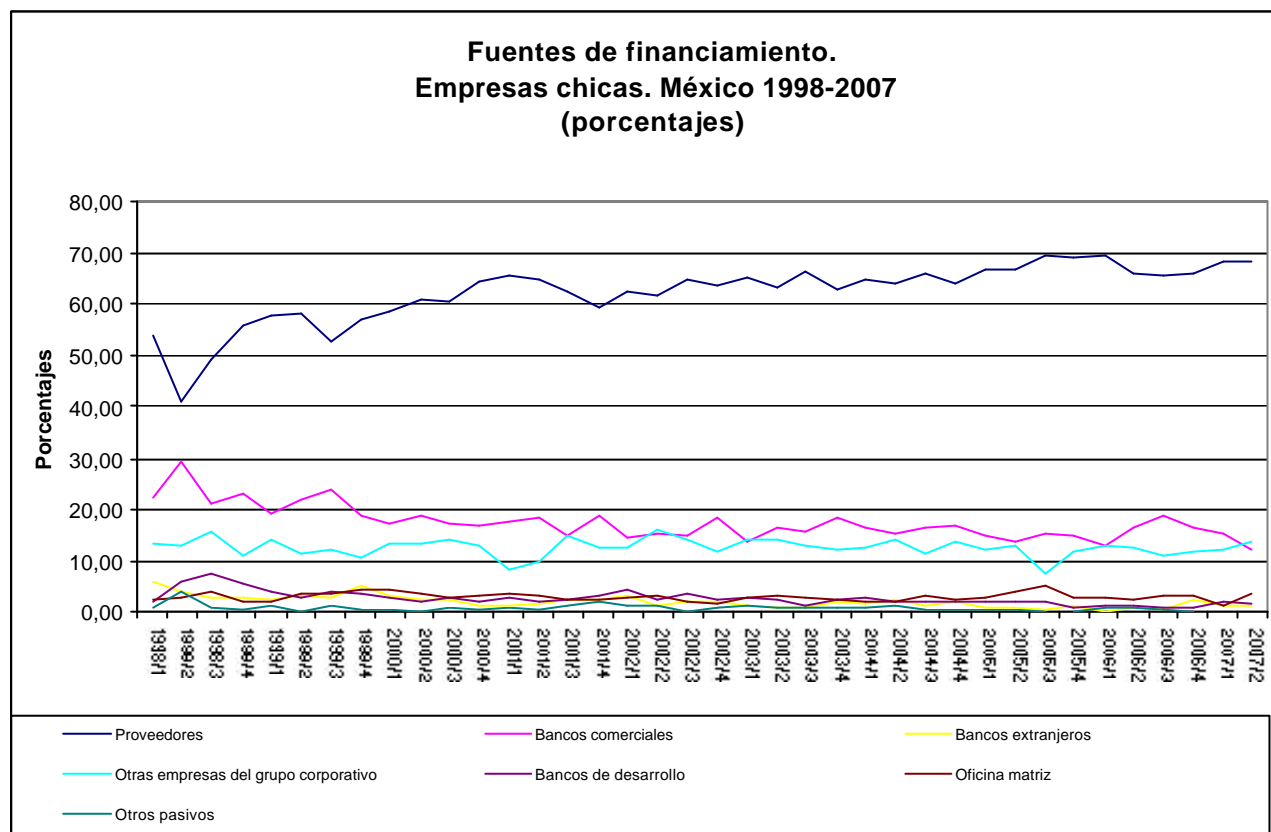


1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas = 101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/financBalanInterFinan/financBalanInterFinan.htm. Elaboración propia con datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio. Ene-mar 1998 a oct-dic 2006. Fecha de consulta: 20/08//07.

ANEXO 3



1/ Muestra con cobertura nacional de por lo menos 500 empresas.

2/ El tamaño de las empresas se determinó por el valor de ventas de 1997: Chicas = 1-100 millones de pesos, Medianas = 101-500 millones de pesos, Grandes = 501-5000 millones de pesos, AAA = Más de 5000 millones de pesos.

FUENTE: www.banxico.org.mx/polmoneinflacion/estadisticas/financBalanInterFinan/financBalanInterFinan.html. Elaboración propia con datos del Banco de México, Resultados encuesta de evaluación coyuntural mercado crediticio. Ene-mar 1998 a oct-dic 2006. Fecha de consulta: 20/08/07.

