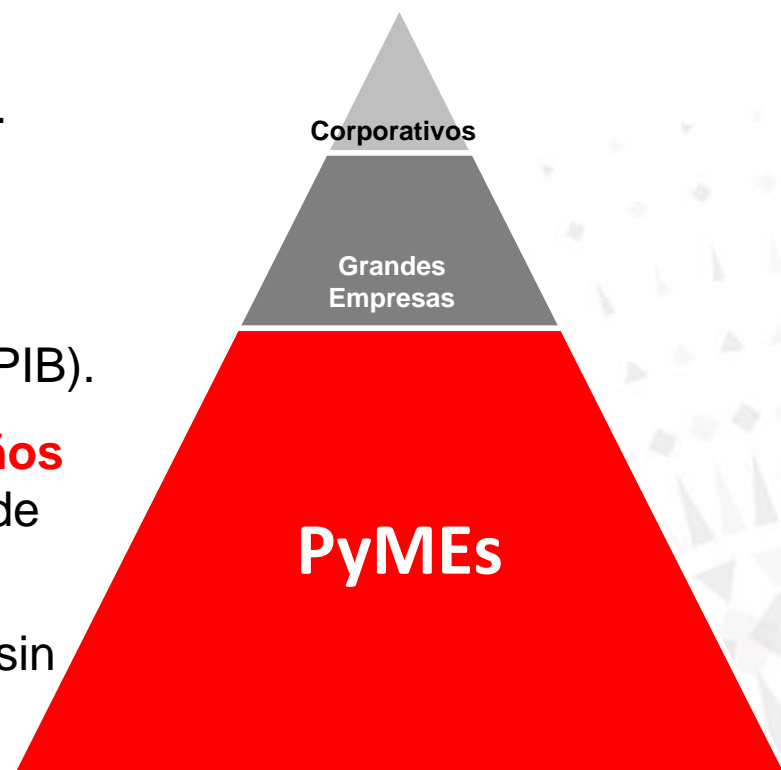


¿Qué es una PyME y su importancia en la Economía?

Definición: Las **Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs)** son un tipo de empresa con un número reducido trabajadores-generalmente entre 10 y 150 empleados- y cuya facturación es moderada.

- ❑ En México existen casi **5 millones** de empresas.
- ❑ Más de el **99%** son PyMEs.
- ❑ Representan el **71%** de la fuerza laboral **formal**.
- ❑ Contribuyen al **52%** del Producto Interno Bruto (PIB).
- ❑ El **82%** de las PyME´s mueren antes de los **2 años** de vida, y **7** de cada **10** atribuyen esto a la falta de financiamiento.
- ❑ La media de vida de las PyMEs es de **7.7** años, sin embargo el **45%** tienen **+12 años**.



Las PyMEs constituyen la columna vertebral de la economía nacional.

Requerimientos de las Pymes

Recibir Pagos

Cuentas de Cheques, TPV, Depósito Referenciado.

Invertir Excedentes de efectivo

Fondos de Inversión, Pagarés, etc.

Pagar a sus empleados

Nómina, Transferencias, SPEI, Cheques.

Pago a proveedores nacionales

Transferencias, SPEI, Cheques.

Pago a proveedores extranjeros

Transferencias Internacionales

Financiamiento

Créditos Simples, Revolventes, COMEX, etc.

Dar garantías de pago

Carta de Crédito, StandBy's, etc.

¿Qué es un Crédito Express?

El **Crediactivo Express** es un financiamiento otorgado a clientes y prospectos PyME ya sea Persona Física con Actividad Empresarial o Persona Moral de acuerdo a lo siguiente:

- ✓ Tasas de interés variable y fija.
- ✓ Plazo de 1 hasta 3 años.
- ✓ El monto máximo hasta 5mdp en moneda nacional.

Se otorga para financiar Activos Fijos y Capital de Trabajo. Se permite el financiamiento cuyo destino sea la compra de Terreno, siempre y cuando esté considerado integralmente en el proyecto de inversión.

La principal cualidad del **Crediactivo Express** es que su evaluación se hace a través de los flujos de efectivo del cliente que se observan en sus **Estados de Cuenta Bancarios**.

Conocimiento del cliente

- 1 ¿A qué se dedica?
- 2 ¿Cuánto vende anualmente?
- 3 ¿Quiénes son sus clientes y proveedores?
- 4 ¿Cuál es su política de cobro y pago?
- 5 ¿Cuántos empleados tiene?
- 6 ¿Importa o Exporta?
- 7 ¿Tiene puntos de venta al público en general?
- 8 ¿Las instalaciones son propias o rentadas?
- 9 ¿Quiénes son sus competidores en el mercado?
- 10 ¿Cuál es la ciclicidad del Negocio?
- 11 ¿Principales bancos en Crédito y Captación?



Barreras de Entrada para Crédito Express

1

La empresa debe tener constituida al menos 2 años si es cliente Banorte *con una cuenta de cheques mínima de 1 año* y 4 años si no lo es.



2

No participan empresas con giros restringidos o prohibidos.



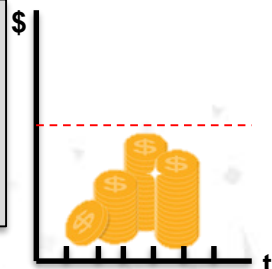
3

Los depósitos promedio deberán ser mayores a **\$100,000** en los últimos 6 meses.



4

Los saldos promedio deberán ser mínimo de **\$15,000** mensuales en los últimos **6 meses**.



5

Buen historial crediticio**



6

Propiedades inmobiliarias iguales o mayores a una vez el monto del crédito solicitado (**Aforo 1 a 1**)*







7

El Obligado Solidario deberá ser una persona relacionada (cónyuge, padre, madre, hijo, abuelo o hermano), con edad de 25 a 70 años.



• Giros Restringidos

Giro	Actividad	Condiciones
 Servicios educativos	Enseñanza de idiomas.	• Se apoyan cuando pertenezcan al sector privado y sean de corta estancia.
	Enseñanza de música, danza, artes y otros.	
	Enseñanza desde Kinder hasta Posgrado.	• Solicitudes con respaldo de una garantía hipotecaria con aforo 2 a 1. • La propiedad puede ser del principal accionista o un tercero. • El inmueble no debe estar relacionado con la actividad propia del giro.
 Servicios de salud	Hospitales.	
	Sanatorios.	
	Clínicas y clínicas de maternidad.	• Se apoyan si pertenecen al sector privado y sean ambulatorios.
	Consultorios, laboratorios, veterinarias u otros servicios médicos.	
 Servicios de alojamiento temporal	Hotel de negocios.	• Antigüedad de la empresa o PFAE sea mínimo de tres años. • No se puede financiar el pago de pasivos con ninguna otra Institución.
	Hotel de esparcimiento.	
 Información en medios masivos	Periódicos y revistas.	• No se puede otorgar crédito nuevo.
	Radiodifusora y teledifusora.	
	Otros servicios de telecomunicaciones.	• Crédito nuevo si las actividades son distribución, instalación y venta de insumos o materia prima, así como prestación de servicios relacionados con el giro.

• Giros Prohibidos

Actividades primarias*, fabricación de armas de fuego, minería, juegos de azar, compra venta de terrenos, Instituciones de intermediación crediticia, financiera o bursátil, desarrolladores e edificación residencial.



casinos o negocios de juegos de azar, asociaciones religiosas, políticas, laborales y sindicales.



*Actividades primarias= agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza. No caen en esta prohibición las agroindustrias

ABC del Crédito

A. ¿Para qué **necesita** el crédito?
(Destino)



B. ¿Cómo lo va a **pagar**?
(Liquidez)



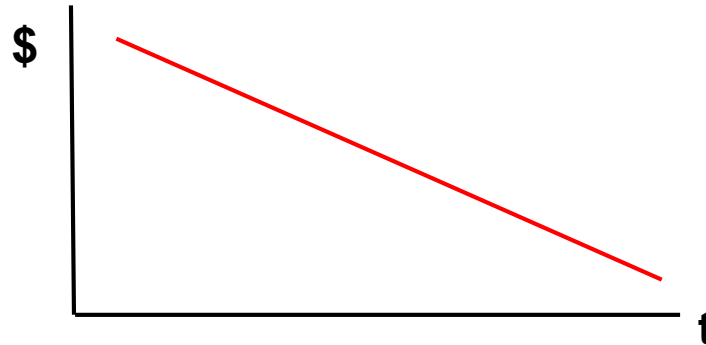
C. ¿Cómo lo va a **garantizar**?
(Solvencia)



Tipos de Crédito

Dependiendo de su disposición, los Créditos los podemos calificar en:

- **Crédito Simple:** Se deposita el monto del crédito en una sola exhibición y el crédito se va pagando con mensualidades de acuerdo al plazo del crédito. Su destino es compra de activo fijo, maquinaria y equipo o capital de trabajo permanente. Su plazo generalmente es de 1 hasta 3 años o más.

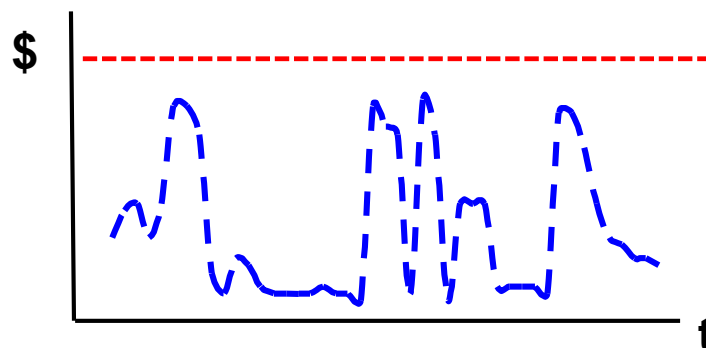


Revisamos **SALDOS PROMEDIO** y **UTILIDAD** y comparamos vs amortización.

Tipos de Crédito

Dependiendo de su disposición, los Créditos los podemos calificar en:

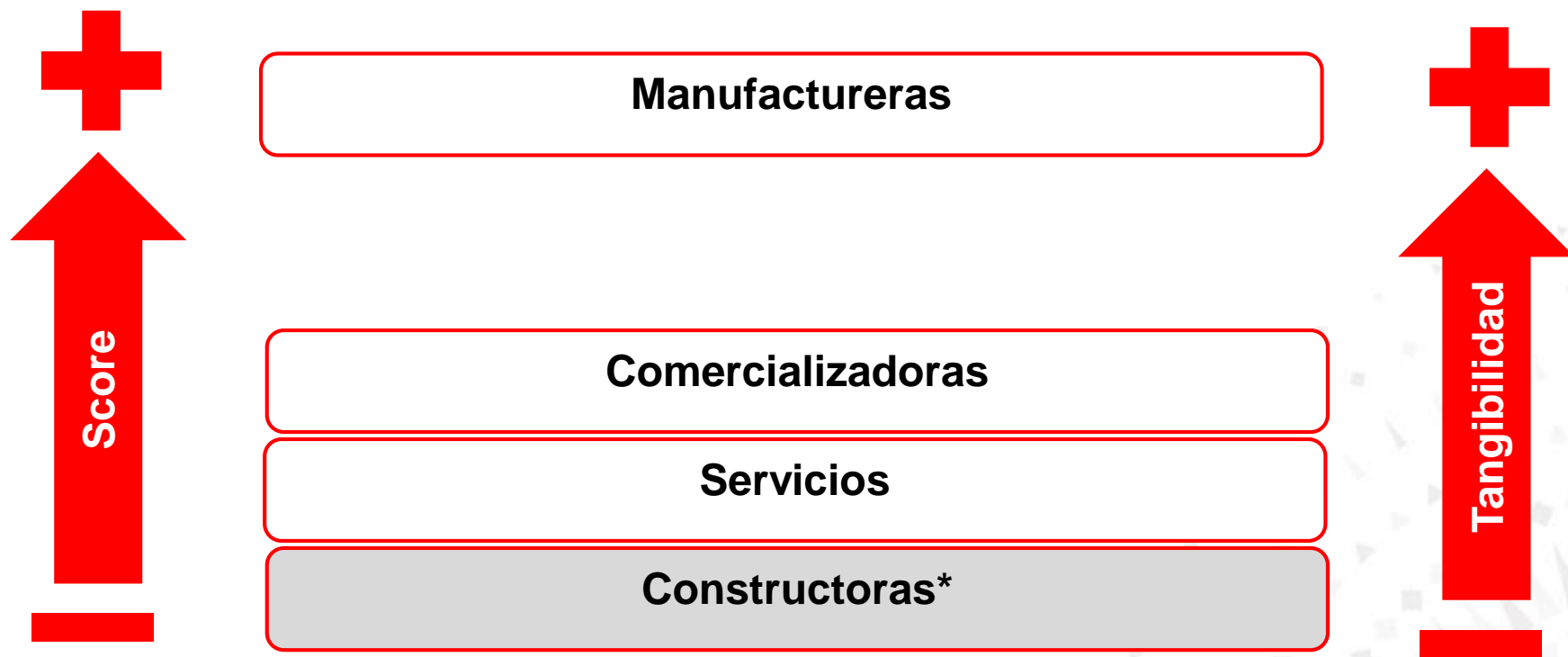
- **Crédito Revolvente:** Varias disposiciones de la línea sin que se supere el límite establecido. Su Destino es exclusivamente para capital de trabajo y posibles imprevistos de Tesorería. Generalmente son a corto plazo (12 meses).



Revisamos **DEPÓSITOS** y cuentas financiables (Clientes, Inventarios y Proveedores)

Score Crediticio

1. Giro del Cliente



*Dirigido a Personas Físicas con Actividad Empresarial y Personas Morales del sector construcción no vivienda, Solamente se pueden otorgar créditos ligados a un proyecto, y únicamente a clientes acreditados Banorte.

Score Crediticio

2. Buró de Crédito

Es la variable que tiene **más** peso para la evaluación del Score.

Se revisa:

1. Acceso al crédito

- Cantidad de créditos vigentes y liquidados
- Instituciones financieras que le otorgan

2. Monto solicitado VS histórico de montos

3. Antigüedad de créditos

4. Calidad de Crédito

5. Endeudamiento actual



Score Crediticio

3. Relación con el cliente

Dentro del análisis del cliente debemos revisar principalmente estos factores:

1) Antigüedad de la empresa



2) Cliente Banorte



Score Crediticio

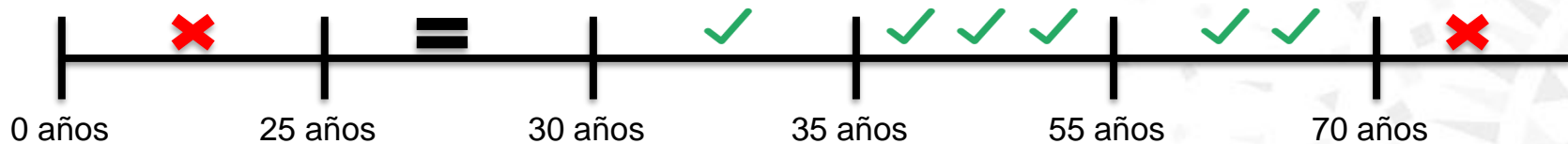
3. Relación con el cliente

3) Obligados Solidarios

a) Buró de Crédito

1. Acceso al crédito
2. Monto solicitado VS histórico de montos
3. Antigüedad de créditos
4. Calidad de Crédito
5. Endeudamiento actual

b) Edad



Score Crediticio

3. Relación con el cliente

c) Estado Civil

SOLTERO	CASADO
✓	✓ ✓ ✓

d) Cliente Banorte



Score Crediticio

4. Capacidad de Endeudamiento

En Banorte podemos prestar **hasta**:

Crédito Simple	
Score	Meses Venta
Malo	0
Regular	1
Bueno	2
Muy bueno	3
Excelente	4
Excelente c/ GH	5

Crédito Revolvente	
Score	Meses Venta
Malo	0
Regular	0.5
Bueno	1
Muy bueno	1.5
Excelente	2
Excelente c/ GH	2.5



****NOTA**** Dentro del endeudamiento se considera el saldo vigente del Buró de Crédito.

Score Crediticio

5. Capacidad de Pago

Crédito Simple:

¿Su saldo promedio mensual cubre la amortización de su crédito?

Mes	Saldos Promedio
1	\$55,000
2	\$90,000
3	\$70,000
4	\$800,000
5	\$95,000
6	\$100,000
Promedio 1	\$201,667
Promedio 2	\$82,000

** Ejemplo

Crédito Revolvente:

¿Sus depósitos promedio cubre la línea revolvente solicitada?

Mes	Depósitos Promedio
1	\$1,000,000
2	\$1,500,000
3	\$300,000
4	\$4'000,000
5	\$500,000
6	\$500,000
Promedio1	\$1,300,000
Promedio 2	\$760,000

** Ejemplo

En Resumen... ¿Cómo perfilar un Crédito Express?

1. **Conocimiento del Cliente**
2. **¿Cumple todas la Barreras de Entrada?**
3. **Score y Giro de la Empresa:**
 - Manufactura
 - Comercializadoras (¿Inventarios reales? ¿acordes a la actividad? ¿Hay pedimentos?)
 - Constructoras y Servicios (¿Contratos? ¿Back Log?)
4. **ABC del Crédito y su Destino**
 1. ¿Para qué lo quiere?
 2. ¿Cómo lo va a pagar? (Liquidez)
 3. ¿Cómo lo va a garantizar? (Solvencia)
5. **Que Tipo de Crédito requiere el cliente (Simple o Revolvente)**
6. **¿El monto de la solicitud es conforme a política de crédito?**
7. **¿Tiene capacidad de pago?**