

ASOCIACIÓN DE BANCOS DE MÉXICO

70 CONVENCION BANCARIA “LA BANCA: ALIADA ESTRATÉGICA DEL DESARROLLO”

Hotel The Fairmont Acapulco Princess

Versión Estenográfica

Acapulco, Gro., 22 de Marzo de 2007.

FORO DE FINANCIAMIENTO AL DESARROLLO

PYMES



**PANEL 2: FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA**



CUAUHTÉMOC MARTÍNEZ GARCÍA
Presidente de CANACINTRA

- **ROBERTO MENA, Moderador:** Amigos, estamos listos para continuar con nuestro Programa.

De antemano, agradecemos a nuestros panelistas el participar en el siguiente Foro que es precisamente el Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa.

Para iniciar nuestro Foro sobre las PYMES, agradecemos mucho la presencia de Cuauhtémoc Martínez, quien como ustedes saben, es Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, la CANACINTRA.

Para iniciar, el Presidente de CANACINTRA, Cuauhtémoc Martínez. Muchas gracias por su presencia.

- **CUAUHTÉMOC MARTÍNEZ GARCÍA:** Gracias.

Agradecemos a la Asociación Nacional de Bancos, la oportunidad de dirigirnos y presentar cuál es la problemática en el financiamiento a la pequeña y mediana empresa del país.

Como ustedes saben, la pequeña y mediana empresa, representa una manifestación de la creatividad empresarial y de las oportunidades que ofrece la competencia, así como las ventajas de un sistema de libre mercado, donde en un amplio núcleo se puede integrar fácilmente a la planta productiva.

La micro, pequeña y mediana empresa, juega un papel decisivo en la creación de empleos y en la reducción de la pobreza. Absorben actualmente aproximadamente el 71 por ciento de la fuerza laboral del país.

En el sector industrial, el 98 por ciento de las empresas son micro y pequeñas, el 1.6 medianas y el .4 por ciento corresponden a las grandes empresas en México.

También en el país existe una empresa por cada 30 habitantes, mientras que en los países desarrollados es 1 por cada 10. En conjunto, se genera en las PYMES el 60 por ciento el Producto Interno Bruto.

¿Cómo están catalogadas éstas? Las grandes industrias en México están inmersas en la globalización, orientadas principalmente al mercado internacional. La industria mediana es orientada al mercado nacional y la micro y pequeña al regional y local.

Un amplio sector de unidades productivas están incorporadas dentro de la economía informal del país.

La industria mexicana enfrenta obstáculos que dificultan su productividad, competitividad y eficiencia que la colocan en desventajas ante un mercado global.

Las micro, pequeñas y medianas, es el sector que requiere mayor apoyo, con políticas para cada sector diferenciadas y apropiadas para incorporarlas gradualmente al mercado internacional.

Aquí les presentamos una gráfica que nos muestra las encuestas realizadas de cómo afectan a la competitividad los diferentes factores, y tenemos en primer término al financiamiento, que según esto afecta mucho en el 87 por ciento; luego tenemos otros factores como son costo de energéticos, infraestructura, política fiscal, tipo de cambio, costo de transporte, tramitología, seguridad, incentivos fiscales, estado de derecho, capacitación, calidad, tecnología, pero

definitivamente el punto que se repitió más en esta encuesta, fue el factor financiamiento.

Éste se ha convertido en uno de los principales instrumentos de promoción de la empresabilidad en el mundo en desarrollo. Sin embargo, las crisis financieras que se registraron en los años 80's, 90's llevaron a este instrumento que perdiera supremacía en el mercado nacional.

En el caso mexicano, la situación severa del sistema financiero que se colapsó en 1994, no se ha logrado restituir el financiamiento que cargaba al sector privado.

¿Cómo tenemos nosotros conceptualizadas a las empresas en el país? Las micro, pequeñas, medianas y grandes de un total aproximado de 3 millones de empresas, de unidades económicas, 2 mil 800 son micros, 118 pequeñas, 27 mil medianas y 6 mil grandes.

En los últimos años, ¿cómo ha estado el financiamiento del sistema bancario al sector industrial? Vemos que en el año de '94 se otorgaron créditos por más de 150 mil millones de pesos; esto ha ido disminuyendo en los últimos años, y vemos que los últimos tres rondan por los 50 mil millones de pesos, esto considerado en pesos; pero si vemos la conversión, cuando lo hacemos en dólares, vemos que de 44 mil millones en el '94, andamos por alrededor de 4 millones de pesos, 12, 13 años después.

¿Cuál es la problemática financiera de las PYMES? No cuenta con las garantías requeridas por las instituciones financieras, no se cuenta también con formación, información y capacidad de gestión financiera; se tienen grandes costos de financiamiento, en relación con las grandes empresas, obviamente esas son mayores.

Escasez de fuente de financiamiento, renuencia a las instituciones financiera para financiar proyectos de bajo monto. Abrumadoras exigencia de trámites; estos insumen tanto el tiempo, que cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde en algunos casos para determinados proyectos.

Se niegan posibilidades a empresas con menos de 2 años de existencia y aquellas que tienen más tiempo por lo regular se encuentran en el Buró de Crédito, aunque éstas hayan caído, como muchos de nosotros sabemos, por

cuentas que pueden ser hasta por un teléfono que no se pagó o por una tarjeta que nos llegó que nunca supimos que se quedó en el correo y que se fueron cargando los 50, 100 ó no sé cuántos pesos mensuales de la misma.

Aunque se anuncia con frecuencia que existen programas de financiamientos, éstos no llegan a las PYMES.

También hemos estado trabajando ya con las instituciones financieras del país. Para tener una relación más directa y para que se pueda dar a conocer a todos los industriales, a todos los empresarios micro y pequeños, de los programas. Los organismos empresariales también estamos por crear en mayor cantidad ventanillas, donde podamos informar a nuestros agremiados de todos esos programas, y también podamos estar coadyuvando con ellos en la elaboración de todas las solicitudes de crédito, y poder ir formando los expedientes de los mismos.

¿Cómo están las fuentes de financiamiento? Como se ha comentado varias veces, el principal proveedor de éste, son los propios proveedores de las Empresas en alrededor de un 66 por ciento en las pequeñas, 61 en las medianas, en las grandes el 52; lo que nos da un total del 60 por ciento.

Los Bancos Comerciales están en 16 en la pequeña, 19 en la mediana, 20 en las grandes, dando un resultado del 18 por ciento.

Los Bancos Extranjeros directos, son el 2.2 a la pequeña, 2.5 a la mediana, 3.5 en la grande, para dar un total de 2.6 ponderado.

Otras empresas del Grupo Corporativo, 11.6, 14.3, 9.7, para un 12.2.

La Banca de Desarrollo, 0.9, 1.2, 2.8, para dar un total de 1.5.

Oficina Matriz, 3, 1.6, 9, para dar un 4.

Otros pasivos, básicamente las grandes empresas tienen acceso a ellos.

¿Cuál es la propuesta al Sector Industrial? Detectar las necesidades reales de financiamiento para la microindustria, agrupando a las proactividades y/o con requerimientos específicos.

Los montos y las condiciones del mismo. Aquí se ha hablado mucho de tanto la cuantía del crédito como las tasas y los plazos.

Esto es: para estar en las mismas condiciones que tienen otros empresarios del mundo, otros productores, puesto que actualmente ya nuestra competencia no son de los empresarios de Jalisco contra los de Nuevo León o contra los de Chihuahua, o contra los de Yucatán o el Estado de México. Actualmente los industriales de México, nuestra competencia son los productores que están en Japón, los que están en China, en Corea, en la India, en Alemania, en Italia, en Estados Unidos, en Brasil; en fin, en este mundo globalizado tenemos que estar en esta competencia.

También requisitos mínimos para determinar si el solicitante es sujeto de crédito, ¿para qué? Para que a la brevedad posible el industrial pueda saber a qué puede recurrir y no perder muchas veces el tiempo con la esperanza de tener un crédito, y que a los dos o tres meses le digan: "No fuiste sujeto de crédito". Necesitamos soluciones rápidas al respecto.

Flexibilizar su sistema de garantías en función de la viabilidad a los proyectos, sobre todo para las Empresas de nueva creación. Y vemos también cómo la Banca Internacional en otros países, las garantías se reducen realmente a la viabilidad de los proyectos. Así es como se debe de trabajar, así es como estamos ya trabajando, como algunos de los Bancos, que esto lo hemos hecho muy de cerca con Nacional Financiera principalmente.

Promover y concertar con los organismos financieros y con las entidades de fomento al establecimiento de criterios adicionales al de las garantías para proyectos que muestren altos niveles de rentabilidad, para que el otorgamiento selectivo del crédito, específicamente el que se orienta a las actividades relacionadas con la innovación tecnológica.

Aquí también es muy importante que estemos apoyando y fomentando los nuevos proyectos con alta tecnología.

Difundir toda la información relativa a las opciones crediticias, diseñadas para la modernización de las micro, pequeñas y medianas industrias.

Crear mecanismos en apoyos para el refinanciamiento de pasivos de la Industria, que sean promovidas por Nacional Financiera.

La política de financiamiento requiere de un ajuste importante para poder ser un instrumento de desarrollo empresarial.

Algunos programas de financiamiento gubernamentales o privados a diferentes niveles de Gobierno, logrando desatar dinámicas de promoción en el sector regional.

La falta de financiamiento al sector de la manufactura ha impactado el desarrollo del sector y ha permitido que sectores, como el comercio de los servicios, crezcan de una manera más acelerada.

La razón de ser de la Banca de Desarrollo debe sustentarse en suministrar los recursos financieros necesarios, y en condiciones accesibles para impulsar el desarrollo y modernizar a las empresas de todo el país.

No debe estar en función de la rama crediticia, sino el número de proyectos viable que apoya el empleo que genera, la productividad que aumenta y los sectores que desarrolla.

¿Cuáles son las perspectivas y condiciones para esto? Fortalecer el mercado interno; crear programas de apoyo; restaurar cadenas productivas con apoyos dirigidos a elevar la productividad y competitividad; fomentar inversiones de sectores que dejaron de participar; una política fiscal promotora del empleo a la inversión y no sólo recaudadora: sistema Tributario claro y sencillo.

Ampliar programas sociales; contar con una política que apoye a la tecnología a través del financiamiento; generar esquemas de financiamiento preferenciales y accesibles.

Sin duda, nuestra planta productiva constituye una prioridad nacional que requiere de la atención de todos los agentes económicos: trabajadores, empresarios, legisladores, investigadores, funcionarios públicos, desde luego la Banca. Y que sólo el esfuerzo conjunto, perseverante y sostenido nos permitirá alcanzar las metas nacionales en materia de desarrollo industrial.

Debemos trabajar como un gran equipo, conjuntamente empresarios, Banca Comercial y Banca de Desarrollo, y esto nos dará como resultado poder crear más empleos y mejor remunerados, que es una de las metas principales de la

Administración, y yo no diría tan sólo en Administración, sino que debe ser una de las metas principales del sector productivo y del sector social del país.

Debemos ser aliados estratégicos en todas estas políticas. Ya no debemos seguirnos viendo como diferentes sectores o como clases diferentes, aquellas luchas de clases que eran los empresarios, que eran los banqueros, sino que realmente debemos trabajar en equipo, porque ustedes son nuestros principales proveedores, y nosotros somos sus principales clientes.

Entonces, si trabajamos conjuntamente en objetivos comunes, creo que podemos lograr un objetivo principal, que nos estamos planteando, como es elevar el nivel de vida de la población.

Muy amables.



LUIS PEÑA KEGEL
Director General, Grupo Financiero BANORTE

- **MODERADOR:** Muchas gracias al Presidente de CANACINTRA, Cuauhtémoc Martínez. Y también muchas gracias por su puntualidad en el uso del tiempo.

A continuación vamos a pasar con el Director General de BANORTE, Luis Peña, quien tiene una maestría en Administración de Empresas por parte de la Universidad de Stanford. 21 años en BANAMEX, y desde hace poco más de 3 años, Director General de BANORTE.

Luis Peña Kegel.

- **LUIS PEÑA KEGEL:** Muchas gracias. Buenos días a todos ustedes.

En primer lugar, me gustaría decir que coincidimos al 100 por ciento con el diagnostico del Presidente de CANACINTRA, Cuauhtémoc Martínez, que la forma correcta de atacar el problema de falta de financiamiento para el sector de pequeña y mediana empresa, debe ser una verdadera alianza estratégica entre los empresarios, la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial.

En los siguiente minutos me gustaría compartir con ustedes cuál es el punto de vista de la contribución que puede hacer la Banca Comercial en este segmento tan importante.

En primer lugar, me gustaría decirles por qué las PYMES son importantes para la Banca. Muchos datos ya los dio Cuauhtémoc, los voy a repetir simplemente, pero la pequeña y la mediana empresa forma prácticamente la totalidad de las entidades en nuestro país, son el 98 por ciento de las empresas del país, generan 12 millones de empleos, que representan cerca de las dos terceras partes del Producto Interno Bruto de nuestro país.

Es por eso que son importantes definitivamente para la Banca.

Una breve semblanza, un recuento muy rápido de algo que es muy sabido. ¿Qué pasó, por qué se rompió la vertiente de crédito entre la Banca Comercial y las PYMES a raíz de la crisis del '95, que hizo que prácticamente el flujo de crédito de la Banca Comercial a las PYMES fuera nulo?

Bueno, en primer lugar, estaba, por un lado, la descapitalización de la Banca Comercial. No se nos debe de olvidar que una gran cantidad de Bancos de los 18 que fueron privatizados en 1991-92, quebraron o fueron intervenidos; y por el otro lado, estaba el tema de las PYMES, que tenían una situación financieras débil por el efecto combinado de la devaluación de la moneda y también de las altas tasas de interés que entraban en nuestro país.

Y por otro lado, también un esquema de información financiera muy limitada con el que cuentan la pequeña y la mediana empresa para acercarse a los Bancos.

Esta es una película muy rápida, pero nos gustaría presentárselas, porque en el 2001, 6 años después de esta crisis, esta es una película de cómo se financiaban las PYMES en nuestro país. Aquí tienen ustedes que en 2001, en una encuesta echa a pequeña y mediana empresa, vean ustedes cómo la parte predominante con la que la PYME financia su actividad comercial, es el financiamiento de proveedores, que es la parte azul.

Y simplemente llama la atención el ver que el 13 por ciento de las PYMES de nuestro país tuvieron la confianza, la iniciativa --habría que ver por qué no sienten esa apertura de la Banca y habría que ver cómo lo podemos cambiar-- se acercó a un Banco a pedir financiamiento. El 76 por ciento de los que fueron a pedir un financiamiento a un Banco, lo recibieron; y el 24 por ciento lo rechazaron.

Sin embargo, si hacemos la cuenta muy sencilla de los dos pays combinados, se darán ustedes cuenta de la conclusión, de que solamente una de cada 10 PYMES en nuestro país, en el 2001, se acercaron a un Banco y obtuvieron una respuesta favorable, que es un número notablemente bajo.

A raíz de este diagnóstico, que evidentemente es una participación muy pequeña de la Banca Comercial en las PYMES, se hizo un Sistema Nacional de Financiamiento PYME, en el cual con esta coparticipación de la Secretaría de Economía, de la Banca de Desarrollo y de la Banca Comercial, se estableció un esquema de garantías para que las PYMES puedan acceder al financiamiento de la Banca Comercial de forma más fácil.

También se estableció una mecánica de análisis de crédito parametrizado. Esto que suena muy sencillo ha dado un gran resultado, porque permite la resolución de los créditos en un tiempo mucho menor que el análisis de crédito tradicional que venimos realizando los Bancos en casos de créditos grandes.

Y también un esquema que echó a andar, particularmente Nacional Financiera, que es el de extensionistas financieros, que son promotores externos que nos ayudan a los Bancos de Desarrollo y a los Bancos Comerciales a colocar crédito para acercarnos más a las PYMES.

A la vuelta de unos años pensamos que la acción coordinada de las piezas del rompecabezas que ustedes ven aquí, es clave para tener éxito. La PYME

necesita de la concurrencia efectiva de un mejor estado de derecho, de una coparticipación del marco regulatorio por parte de nuestras autoridades, y la complementación --y aquí quiero hacer el énfasis en la palabra "complementariedad"-- entre la Banca de Desarrollo y la Banca Comercial.

Esto quiere decir que la Banca Comercial actúe fundamentalmente como Instituciones de primer piso, y la Banca de Desarrollo funcione como eso, como Instituciones de fomento que no compiten con la Banca Comercial.

Esta complementariedad nos debe de dar éxito para atender las tres principales demandas. Hay muchas más, pero tratamos de englobar en tres grupos cuáles son las demandas más frecuentes que tenemos de la pequeña y mediana Empresa los Bancos Comerciales, y ahí están acezadas las tres.

La primera es el acceso, ya lo comentaba Cuauhtémoc, la PYME siente que tiene un acceso muy limitado y muy tortuoso al financiamiento de la Banca Comercial. El costo del crédito es la segunda demanda muy sentida de parte de la pequeña y mediana empresa; y la tercera, que también la mencionó Cuauhtémoc Martínez, es el tiempo de respuesta, que no siempre es el mejor en caso de los Bancos Comerciales que atienden a la pequeña y mediana empresa.

Déjenme abordar cada uno de estos temas de manera muy breve. Bueno, en el tema de la Banca Comercial, simplemente decirles que en 2007, 6 años después de esto, varios Bancos han abordado el tema de la atención a la pequeña y mediana Empresa de forma bastante decidida. Existen más de 25 productos especializados en 12 Bancos Comerciales para atender al sector.

Algunos, no todos, los Bancos cuentan con estructuras exclusivas de atención para el sector de las PYMES. Y muchos de ellos cuentan con departamentos y sistemas de análisis para créditos dedicados a este segmento de la economía.

Los resultados en estos 6 años son: 185 mil empresas atendidas en el segmento de las PYMES, y una rama crediticia de alrededor de 35 mil millones de pesos. Después vamos a ver en la conclusión si este número es mucho o es poco.

Pero pensamos que existe mucho mayor potencial de que el sector tenga mayor acceso de financiamiento sin concurren las fuerzas coordinadas que estábamos comentando, que son las que pasamos a ver a continuación.

En primer lugar, en estado de derecho sentimos nosotros que hay muchas cosas que se pueden hacer para mejorar la calidad institucional de nuestro Sistema de Administración de Justicia.

Una idea que se ha explorado, y no es la primera vez que la queremos mencionar, es la de contar con algo que no tenemos en el país, que son juzgados con una mayor especialización en materia mercantil y financiera para mejorar el funcionamiento de nuestros Tribunales.

¿Esto qué quiere decir? Pues que las disputas comerciales entre Bancos y Empresas se resuelven en Tribunales Ordinarios, que no tienen este grado de especialización, y ven temas civiles, mercantiles, del fuero federal, del fuero común; en fin, no hay una especialización de parte de los Tribunales. Y pensamos que una administración más expedita de la justicia se lograría si hubiera una mayor especialización en estos Tribunales.

También se puede hacer mucho para agilizar el proceso de notificación y adjudicación de garantías.

¿Esto qué quiere decir? Que el Registro Publico de la Propiedad y el Comercio no funciona igual en todas las entidades federativas de nuestro país. Hay algunas en las que el Sistema de Inscripción de garantías hipotecarias, de ejecución de las mismas, es particularmente lento en comparación con otros Estados de la Republica, donde funciona mejor esto.

Y también nos gustaría poder explorar la posibilidad de llegar a un registro de garantías de bienes muebles automatizado, como existe en Estados Unidos, donde un intermediario financiero que da un crédito basado en inventarios o en cuentas por cobrar en bienes muebles, puede establecer esa garantía de forma automatizada, y el establecimiento, la ejecución de esa prenda es muy ágil.

Y finalmente, otra idea que queremos poner sobre la Mesa es el de acudir en lugar de la justicia tradicional, que es lenta en muchas ocasiones, el poder establecer el arbitraje comercial, en el que las partes se sujetan al laudo de

arbitro en lugar al veredicto de un juez; y también establecer la posibilidad de establecer juicios mercantiles 4entre empresas y Bancos de carácter oral.

En materia de autoridades, queremos empezar por una cosa que es muy simple, los Bancos Comerciales, los Bancos de Desarrollo y las PYMES, y seguramente todos ustedes entienden diferentes definiciones de lo que es una PYME.

Si ustedes le preguntan a la persona que está sentada junto a ustedes ahorita en el salón qué es una PYME, les aseguro que tendríamos respuestas totalmente diferentes entre todo los Bancos.

Nos hemos puesto de acuerdo entre la CANACINTRA, BANCOMEX, NAFIN y la Banca Comercial, de que una buena forma de atacar el problema es empezar por definir lo que es un PYME. Y nos pusimos de acuerdo en las pasadas semanas, en este grupo de trabajo, de que el tamaño de las ventas es una forma bastante arbitraria, pero bastante uniforme de reportar lo que es una PYME.

Le llamaremos una microempresa a toda aquella que venda menos de 2 millones de pesos al año; una pequeña empresa, la que venda de 2 a 40, es la "P" de PYME; y una mediana, la "M" de PYME, una empresa que venda de 40 a 100 millones de pesos.

Más allá de eso, pensamos que la relación que cada Empresa tenga como corporación con su Banco Comercial, le puede dar acceso a financiamiento en condiciones favorables.

También pensamos entablar relaciones con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para subir el tope de un crédito paramétrico.

¿Esto por qué es importante? Hoy un crédito paramétrico tiene que ser de 900 mil UDI's para abajo, cerca de 3 millones 600 mil pesos. El poder dar un crédito parametrto a los Bancos y las PYMES nos facilita mucho la vida, porque la resolución en muchos Bancos es en la sucursal; y la resolución es con un estudio paramétrico, que es muy rápido de ejecutar.

Una vez que se rebasa este tope, se tiene que hacer un estudio de crédito mucho más complicado, y el flujo de información de la pequeña empresa al Banco es mucho más complicado.

Por eso pensamos pedirle a la Comisión Nacional Bancaria que suba este tope de crédito a 2 millones de UDI's, cerca de 8 millones de pesos, y con eso pensamos nosotros corregir de raíz uno de los problemas que señalaba Cuauhtémoc que es el tiempo de respuesta que tiene la Banca a la PYME.

Y finalmente, también la flexibilización de reservas. Hoy la Comisión Nacional Bancaria nos pide un establecimiento de reservas que consideramos alto, en el que al primer incumplimiento de la Banca, tienen que reservar el 15 por ciento del no pago, al segundo el 30 y al tercer incumplimiento 45 por ciento.

Esto quiere decir que en un crédito de corto plazo, digamos de un año, los Bancos tenemos que reservar el 45 por ciento como si lo fuéramos a perder, y nosotros tenemos la evidencia empírica para demostrarles a las autoridades que las pérdidas de crédito en este sector, son mucho menores que estos montos.

Esto evidentemente incide en el costo de crédito al usuario final, pensamos que una flexibilización de esta política de reservas, que no quiere decir la actitud, nos permitiría bajar el costo de crédito para la pequeña y la mediana empresa.

En materia de banca de desarrollo, pensamos que es muy importante el homologar los programas, los procesos y los criterios de supervisión que hay entre los diferentes Bancos de Desarrollo. No es igual de fácil interactuar como Banco Comercial, con diferentes Bancos de Desarrollo.

Pongo el caso de Nacional Financiera, donde es muy fácil la interacción entre Banca Comercial y la Banca de Desarrollo a través de NAFIN, pero no todos los Bancos de Desarrollo tenemos la misma suerte, y pensamos que una homologación de los programas y criterios, a través de toda la Banca de Desarrollo, sería muy deseable.

También el poder diferenciar lo que cobra la Banca de Desarrollo en materia de seguros de crédito a los Bancos, dependiendo el perfil de Banco del que estemos hablando. Hay Bancos que tienen unos mejores criterios de

otorgamiento de crédito y que esto incide en una menor creación de reservas y menor costo de crédito.

Entonces, que los Bancos de Desarrollo establezcan un programa de garantías, cobrando diferenciadamente por la calidad de portafolio de cada Banco de primer piso, y finalmente tomar una idea también que ha dado muy buen resultado en el crédito hipotecario y que es la de fomentar el uso del seguro de crédito, como una alternativa al Programa Tradicional de Garantías.

Continuando con la Banca de Desarrollo, ampliar y profesionalizar los programas de pensionistas que tan buen resultado nos están dando en Nacional Financiera a otros Bancos de Desarrollo; también el estimular el fomento tecnológico y la capacitación para un tema que yo considero que es central, que es el de cultura financiera.

Hay un, lo platicábamos con Cuauhtémoc en el desayuno de hoy, hay una gran desconexión entre lo que los Bancos de Desarrollo y los Bancos comerciales le podemos entregar a una PYME, y la percepción que tiene la pequeña y la mediana empresa que podemos hacer.

Hay un gran problema yo creo de falta de cultura financiera y de difusión por parte de los Bancos a las Cámaras Empresariales para que estas cosas que podemos hacer los Bancos se conozcan mejor.

Y finalmente también, una de las ideas que ha resultado mejor en la Administración pasada, que fue los Programas de Cadenas Productivas. ¿Qué quiere decir las cadenas productivas? Imagínense ustedes una pequeña empresa, que no es sujeto de crédito por tener una situación financiera débil, pero que al montarse a ser proveedor del Instituto Mexicano del Seguro Social, de PEMEX o de CFE, por poner tres ejemplos, esa empresa con una situación financiera relativamente débil, se vuelve sujeto de crédito automático, al tener un papel de estas grandes corporaciones a las que puede ceder.

Este programa de cadenas productivas --lo va a abordar Mario Laborín más a fondo--, ha permitido acreditar una gran cantidad de empresas que no serían sujetos de crédito, y creo que una buena parte ahora, se puede explorar el Programa de Cadenas Productivas para exportadores a través de BANCOMEXT como se ha hecho en NAFIN.

La Banca Comercial, queremos seguir impulsando con este nuevo tope que estamos proponiendo de cerca de 8 millones de pesos el crédito paramétrico, cosa que nos puede dar una mucho mayor agilidad y bajar el costo en el otorgamiento de los financiamientos a las pequeñas empresas, difundir, difundir y difundir programas conjuntos de la Banca de Desarrollo y los Bancos a través de las Cámaras Empresariales para que se conozca más de lo que somos capaces de hacer, y una buena noticia que tenemos es el Buró de Crédito.

Lo platicaba también Cuauhtémoc Martínez, que existe una gran cantidad de empresas pequeñas que tienen un incumplimiento relativamente menor en monto y de hace muchos años. Entonces, vamos a entablar ya negociaciones con el Buró de Crédito, con su Director General, hablamos en esta misma semana, para emprender un programa de depuración de expedientes, para que quede en el Buró de Crédito la información verdaderamente relevante y también tratar de desmitificar la información que existe de que una empresa está en el Buró.

Todas las empresas están en el Buró, las más cumplidas, las menos cumplidas, todas tienen un historial de crédito diferente, dependiendo de su calidad crediticia, pero todas las empresas y personas físicas que tengan un crédito están en el Buró. Simplemente queremos depurar estos expedientes con incumplimientos pequeños.

Y también hemos dado con una idea, que puede ser muy buena y la vamos a proponer, para que una PYME tenga su información del Buró de Crédito, cosa que tiene todo derecho a saberla, hoy hay un proceso muy tortuoso: hoy la pequeña empresa tiene que ir al Buró de Crédito de forma directa, el Buró de Crédito tiene que dictaminar si esa firma de solicitud tiene los poderes suficientes para pedir esa información de crédito y el flujo de información es muy lento.

Lo que le estamos proponiendo al Director General del Buró de Crédito es que la información sea de la PYME al Banco, el Banco tiene toda la información y las firmas registradas de esta pequeña empresa y entonces con la solicitud de información crediticia de esa empresa al Buró de Crédito, nosotros los Bancos, vamos a conseguir esa información, y aparte durante un año la vamos a ofrecer de manera gratuita.

De tal forma que todas las PYMES del país podrán conocer cuál es su situación real, sin mitos en el Buró de Crédito de manera gratuita a través de cualquier Banco.

En la Banca Comercial, también pensamos que la bancarización va mucho más allá de un tema que sea crédito. El crédito, es cierto --lo mencionaba Cuauhtémoc--, es muy importante en cuanto a un elemento importantísimo de vinculación entre la Banca y las PYMES, pero ciertamente no es el único elemento.

La bancarización de las PYMES lleva muchos elementos más. Pongo tres ejemplos aquí: el complementar la oferta de crédito con soluciones tecnológicas, otra vez tema no conocido para las PYMES.

Sacamos un gran promedio de lo que es la atención de la Banca Comercial a las PYMES y vimos que girar un cheque a una pequeña empresa, en promedio evidentemente hay muchas variaciones. Pero en promedio hacer un cheque a una empresa, le cuesta más o menos 6 pesos en un Banco.

Y el girar una transferencia electrónica de un Banco a cualquier otro Banco, el promedio de los Bancos estamos cobrando 3 pesos por esa transferencia. Es una cosa que se conoce poco y queremos poner a discreción y disposición de todas las pequeñas empresas porque no solamente es mejor en cuanto a control y más seguro, sino más ágil.

Y también continuar en conjunto con el Gobierno Federal un programas que ha sido exitoso, pero que todavía tiene mucho potencial de despegue adicional, que es el Programa de Terminalización.

Esto es básicamente para el sector comercio, en el que queremos decirle a todos los pequeños comercios, que son sujetos de tener un mayor poder de venta, si aceptan tarjetas de crédito y débito en nuestro país, hay 60 millones de plásticos ya en nuestro país, y el aceptar plásticos a los negocios les viene bien, porque les aumenta su poder de venta.

Además la instalación de la terminal de punto de venta es gratis y hay una renta fija de 90 pesos al mes independientemente del monto de ventas de ese negocio.

En conclusión, la última gráfica que quiero presentarles a ustedes es el tratar de hablar de los tres principales circuitos de crédito que tiene nuestro país y la evolución que han tenido de los tres principales canales de crédito que tiene la Banca Comercial para atender personas físicas, o sea, familias y empresas.

En primer lugar, tienen en la parte superior izquierda de la tabla, el tema de vivienda, que claramente ha sido un éxito en el sexenio pasado y esperamos que siga así en esta Administración.

La tasa anual de crecimiento de crédito de vivienda es de 21 por ciento, viene creciendo de forma importante; el crédito del consumo, que es el crédito fundamentalmente de tarjeta de crédito y créditos personales, creciendo tasas del 45 por ciento anual, y aquí ven ustedes el rezago que existe, comparando lo que es el crédito a la pequeña y mediana empresa, comparado con los otros dos sectores.

La PYME crece a una tasa anual del 25 por ciento. Ciertamente no se ve tan mal en tasa de crecimiento, pero no pierdan ustedes de vista el número que aparece arriba de cada una de las barras.

Vivienda. El crédito de la vivienda a través de la Banca Comercial es de cerca de 221 mil millones de pesos; el crédito de consumo es casi de 400 mil millones de pesos, el doble de lo que es vivienda; y en PYMES, si sumamos la porción de lo que es el crédito de la Banca de primer piso, que son 42 mil millones, más lo que hace NAFIN a través del Programa de factoraje, atendiendo directamente a Empresas, son otros 28 mil millones.

Es un número que sí es cierto, es mucho más alto que el que teníamos en 2000, que eran 18 mil millones, pero 70 mil millones de pesos a todas las PYMES de nuestro país, claramente luce como un número que tiene mucho mayor potencial de crecimiento, es una tercera parte de lo que damos en vivienda, y una fracción muy pequeña de lo que damos en consumo.

De tal forma que pensamos que con la acción coordinada y los elementos que acabamos de mencionar, se pueden alcanzar cifras mucho más ambiciosas, que daremos a conocer ya en la Junta de mañana, como una proyección de lo que podemos lograr hacia el 2002.

Muchas gracias.



MARIO LABORÍN GÓMEZ
Director de NAFIN y BANCOMEXT

- MODERADOR: Muchas gracias a Luis Peña.

Y a continuación le toca el turno a Mario Laborín. Él es egresado del Tecnológico de Monterrey, con maestría en administración de empresas y finanzas del propio TEC.

Tiene una amplísima experiencia en Grupos Financieros y Grupos empresariales. Llega a Nacional Financiera en diciembre del 2000, y a partir del pasado diciembre es también, además de la Dirección General de Nacional Financiera, como ustedes saben, se ha hecho cargo de la Dirección General del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Gracias por su participación. Mario.

- **MARIO LABORÍN:** Voy a hablar de dos Bancos, pero muy rápido.

Si quieren arrancamos, simplemente para ir de acuerdo con lo que hemos estado escuchando de Cuauhtémoc y Luis, las pequeñas empresas en México no se atendían, para que tengan una idea.

NAFINSA, que es el Banco de Desarrollo encargado de apoyar pequeñas empresas, en el 2000 atendíamos a 15, que es el 2 por ciento de las PYMES formales inscritas en el IMSS, formales.

Lo hacíamos con mucha gente. Eso nos da una proporción de 8 empresas atendidas por empleado.

Para que tengan una idea. El mundo que lo hace bien: Italia, España, Japón, atienden más o menos 600 empresas por empleado cuando tiene PYMES.

A parte estábamos quebrados, traíamos 6.7 de capitalización, menos del 8, para poder abrir. Simplemente en el año 2000 perdimos 4 mil millones de pesos.

Entonces, teníamos una Empresa que no atendía su mandato, no atendía PYMES, y no tenía dinero.

Normalmente en el Gobierno cuando quebraban a cada rato las Bancas de Desarrollo, si recuerdan, BANRURAL para cerrarlo se le metieron 50 mil millones de pesos, nada más para cerrarlo. Quebraban y te daban un cheque, y seguías vivo.

Ahora con la democracia y la negociación de los presupuestos hay que buscar como generar los recursos mientras ven si te dan los fiscales, como en todo el mundo, que aquí hasta ahorita no ha sido el caso.

Como estábamos así, pues nos pusimos a partir casi de cero. Fuimos a ver lo que hacían los buenos en el mundo para copiarlos, y también encuestamos a las pequeñas empresas, al cliente, que hace mucho no se hacía.

Lo que encontramos, que es mucho de lo que platica Luis, es que para atender pequeñas empresas no puedes hacerlo de uno en uno en la sucursal, tienes que empaquetarlos, tienes que entrarle a la tecnología para poder distribuir a un costo muy barato.

El caso del cheque es dramático, por eso los Bancos no ponen sucursales en Chiapas, ponen cajeros o buscan banca electrónica. Eso fue mucho de lo que nos metimos a hacer.

Cuando encuestamos a mil 400 pequeñas empresas, esto fue en el año 2001, nos dijeron: "Quiero información de calidad, igual que las grandes. Quiero que me capacites y quiero crédito". Concretamente nos pidieron liquidez. Y puntualmente el 62 por ciento nos dijo: "Ayúdame con el crédito de proveedores". "Es un crédito caro, inestable, por favor, ahí ayúdame".

Entonces, nos metimos nosotros a diseñar un producto para proveedores. Hicimos –ahorita vamos a verlo más adelante-- una plataforma en base a Internet, precisamente para empaquetar y distribuir barato.

Le metimos muy fuerte en la parte de tecnología. Entramos a tratar de revivir la Empresa, la pusimos a competir por premios. Tenemos una Empresa que a las 3:30 de la tarde no había un sólo coche en el estacionamiento, pero podían haber sido a las 11:00 y tampoco hubiera pasado gran cosa.

Entonces, quisimos montar la Empresa en una competencia. Sacamos la mejor empresa del sector publico todas las veces, y varios premios, ahí Yahoo, etcétera.

Y después dijimos: "Somos un Banco, vamos a competir con el sector privado no contra el sector publico", y ahí traemos algunos reconocimientos: la mejor

transacción de América Latina, la Terminal II del Aeropuerto. Estamos entre las 15 empresas más innovadoras de México, la única del sector público.

Fuimos el único finalista por México dentro del sector privado en el concurso en Estocolmo, que son 117 países, y hay algunas cosas más.

Luego, ¿cómo se transforma esto al negocio, que es lo importante? El año pasado el 95 por ciento de lo que vendimos fue por Internet o teléfono, contra cero en el año 2000.

También como lo comentaba Luis, es la única forma de hacer transacciones con pequeñas, pudiéndolo hacer a un costo bajo. Nos cuesta una treintava parte de lo que nos costaba hacerlo por sucursal.

De hecho, somos el segundo portal más visitado del mundo en Banca de Desarrollo para hacer negocio.

No trabajábamos con los Bancos, que es con los que debemos de trabajar complementarios, no compitiendo. En el 2000 trabajábamos con dos Bancos, porque todo lo hacíamos en papel, nos tardábamos mucho, y Roberto Hernández me dijo: "Mario, quieres que le preste a chicos, que son más riesgosos, barato. Te tardas en resolverme" "Maestro, yo tengo que hacer negocio". Me dijo: "Si quieres aquí en seguida esta la oficina de Donativos, a ver si queda algo ahí para darles".

Entonces, transformamos a NAFINSA en un Banco electrónico. Ahorita todas las transacciones son electrónicas con los Bancos. Y en lugar de pedirle al Banco que se monten los productos de NAFINSA, nosotros nos montamos en el producto de cada Banco.

Ahorita todos los créditos de un millón de pesos para abajo empresariales, tenemos que ver con el 42 por ciento. Y con créditos de 10 millones para abajo, tenemos que ver con el 23 por ciento de los Bancos.

Tenemos tres canales para distribuir: el primero, el que más nos pidieron fue el de proveedores. Aquí diseñamos una plataforma en base Internet, que montamos en la Empresa, nos fuimos primero a las empresas más grandes para llegar más rápido al mayor número de proveedores.

Este es un ejemplo que me gusta poner. Wal-Mart, como ustedes saben, es la Empresa más grande del mundo. Todo los créditos comprobados de Wal-Mart los hace a través del vehículo de Nacional Financiera.

Si ustedes son un cliente de Wal-Mart, esta seria la página, estas serian las facturas. Todo es electrónico. Ustedes le venden a Wal-Mart, nos gira una factura electrónica y tienen 24 horas, tenemos el compromiso nosotros de que tienen depositado su dinero los PYMES.

Este es un crédito sin subsidio. Lo que estamos haciendo es pasar el riesgo grande al chico, y tenemos casos como Wal-Mart y otros, que el crédito promedio de las PYMES es alrededor de TIE más 1 o TIE más 2, sin comisiones, sin garantía adicional, sin buró de crédito, y en menos de 24 horas.

Ponemos a competir a la Banca, esto no lo he hecho nunca cuando era Director General de BANCOMER, pero ahora me toca estar de este lado.

Ya tenemos, yo les diría, el 80 por ciento de las grandes empresas de México montados en este sistema. Algo bien importante, en el sector público lo hace doblemente interesante porque agregamos transparencia en el pago, es un pago electrónico, no tenemos que ir con el Tuercas a negociar la factura, ya tenemos montados 30 Estados, tenemos montadas varias paraestatales, tenemos el IMSS que funciona, CFE y varios, y ahorita al final como producto les voy a dar una noticia que creo que es trascendental para México, por Ley, a partir de este año, todo el Gobierno Federal va a tener que pagar a través de Nacional Financiera y todos van a ser pagos electrónicos.

Y con eso va a facilitar, aparte de la transparencia, que las PYMES puedan operar más fácil con él, con un programa de compras al Gobierno que vamos a ver.

Nada más para tener una idea, es de mucha revolvencia, pero hemos dado más de 4 millones de créditos en este instrumento, por más de 30 mil millones de dólares.

Estar intermediando el 2 por ciento del mercado de factoraje, ya traemos el 64; de hecho un poquito reinventamos el mercado de factoraje en México que se había echado a perder por facturas falsas y muchas cosas de eso, ahora todo es electrónico, somos como el INDEVAL de las facturas electrónicas.

El Banco Mundial acaba de recomendar este instrumento como mejor práctica para países desarrollados y en vías de desarrollo para los dos.

Si estuviéramos compitiendo en Estados Unidos, seríamos de los tres más grandes del mercado, con 10 billones de dólares el año pasado. Ese es el producto, si quieren, anclas, el que nos pidieron los clientes; este país se nos olvida de repente que no tuvo Banca desde el '81 hasta el '90, luego tuvo y tronó. Entonces, tenemos más de 20 años sin una Banca estable hasta ahorita.

Por eso los clientes se siguen financiando mayormente por vía proveedores; por eso tenemos un 22 por ciento del PIB como financiamiento bancario. O sea, por eso es que los proveedores siguen siendo todavía este año muy importantes.

Después tenemos los tradicionales segundo piso, en NAFINSA todo lo hacemos en segundo piso, el 99 punto y feria, nada más usamos el primer piso para pilotear y luego lo cambiamos a segundo.

Nos estamos yendo mucho a las garantías, como le hacen en todo el mundo, en el 2001 en México el 0.1 por ciento del PIB era lo que usábamos para garantizar a pequeñas empresas, cuando en Japón es el 8 por ciento. Ahí nos movimos en un modelo que ha ido funcionando.

En este modelo ya tenemos incorporados a 26 Bancos, 26 intermediarios, como pueden ver, de dos que arrancamos en el 2000.

Como un gran resumen, en el año 2000 nosotros prestábamos 16 mil millones de pesos, todo es saldo, el año pasado 46 mil millones; o sea, triplicamos la cantidad y algo importante, hemos buscado cada vez prestarle más chicos, hemos bajado 80 por ciento del crédito promedio, estamos hablando de 80 mil pesos ahorita.

La cartera vencida la tenemos a menos del 1 por ciento, que esto es muy importante ahora, porque no nos dan recursos fiscales, si no cuidamos el capital, paramos.

La tenemos muy reservada, quisimos limpiar el balance y dejarlo fuerte.

Como un resumen de avances, de estar atendiendo a 15 mil empresas, en el 2000, el año pasado atendimos a 740 mil, de las cuales 500 mil que es lo rojo, es con crédito; atendimos eso con 60 por ciento menos de personal y 70 por ciento menos de metros cuadrados que vendimos.

Si agregamos personas físicas en un plan que traemos de ahorro de energía, con la CFE, llegaríamos a casi 900 mil clientes.

Estamos, de apoyar a 8 empresas por empleado, ya estamos apoyando 700, ya nos parecemos a los que nos debemos de parecer, los que lo hacen bien.

Y de estar pidiendo dinero, 15 años seguidos, llevamos 5 ganando, el año pasado 800 millones, repartimos utilidades a los trabajadores por primera vez en 17 años; y de tener un balance, que no podíamos abrir la puerta, ya traemos 15.5 de capitalización, sin facilidades regulatorias.

Como nuevos productos y que mañana vamos a profundizar un poco más, es el que les mencionaba. Todo el Gobierno Federal va a tener que pagar a través de nosotros, a través de este instrumento, van a ser pagos electrónicos, eso es una gran noticia, y de ahí nos vamos a montar también para establecer un programa parecido al de Estados Unidos, donde por Ley el Gobierno le tiene que comprar a pequeñas empresas mexicanas.

En el de pagos electrónicos vamos bien, vamos en tiempo con las Secretarías, con las paraestatales, unas arrancan en abril, otras arrancan en Agosto, traemos 245 dependencias y en el programa de compras del Gobierno, estamos tratando que en el sexenio va a ser gradual, pero al final el 35 por ciento de las compras, sean a pequeñas empresas mexicanas. Por eso hay tanta pequeña empresa en Estados Unidos, más de 20 millones.

El Gobierno de Estados Unidos es el comprador más grande del mundo, y por Ley el 23 por ciento tiene que comprarlo a Empresas Domésticas pequeñas.

Eso es lo que pretendemos hacer. Ya tenemos el producto, lo estamos liberando, estamos conectados a COMPRANET, vamos a informar, vamos a prestar. Si se sacan la licitación, en automático van a tener el 50 por ciento del crédito, y lo vamos a cobrar con el factoraje.

En el lado de BANCOMEX, la situación actual es que hemos reducido dramáticamente el financiamiento y el número de empresas. Del '90 para acá, como ven, se ha caído 61 por ciento el financiamiento. Y ahorita vamos a ver que eso incluye Gobierno.

Todo lo que hablé de NAFINSA y todo lo que debemos de hablar de BANCOMEX, es sector privado.

El Gobierno le entramos cuando nos conviene a los dos. Es como la mesa de dinero. Entonces, nuestro objetivo es ser siempre el sector privado.

Y de estar atendiendo a 4 mil empresas, estamos atendiendo a 500; o sea, tenemos un Banco Corporativo más concentrado que cualquiera del que tengan ustedes. Ahorita van a ver.

Del 2000 para acá, simplemente ver que el crédito al sector privado, que es el sector financiero más el sector privado, juntos, bajó como 70 por ciento.

En 10 empresas tenemos el 33 por ciento del crédito, y en 20 el 51 por ciento del crédito, siendo un Banco de Desarrollo.

La otra vez platicando con Tony me dijo que estaba bastante más concentrado.

El crédito promedio es 4.3 millones de dólares. Otra vez, estamos hablando de empresas grandes.

Y lo que estamos tratando de hacer ahora es reenfocar la actividad de BANCOMEX. A las Empresas grandes las vamos a atender como las atienden los Bancos del mundo, los EXI Bank del mundo: con seguros, acompañándolos con recursos fiscales, pero el enfoque va a ser irnos hacia PYMES.

Entonces, vamos a concentrarnos fuertemente ahí, y también en los productos de EXI Bank, que también los abandonamos. A ustedes les interesa si exportan más que yo tome el riesgo quienes están comprando en Colombia a que les preste para capital de trabajo.

Entonces, son los dos grandes rubros: irnos a PYMES y reestablecer los productos de EXI Bank.

Estamos lanzando la próxima semana tres productos: cadenas productivas internacionales, que este es un factoraje que estamos haciendo en México, en NAFINSA, ya lo vamos a hacer internacional. O sea, que cuando ustedes vendan a Wal-Mart en Estados Unidos, no tengan que ir a ningún Banco, por teléfono, por Internet van a tener su crédito de inmediato.

Estamos haciendo un programa de PYMES-Porta y otro de garantía de PYMES-Exportadores. PYMES-Porta es un programa prácticamente automático que vamos a tener en primer piso como piloto, y otro va a ser a través de los Bancos con garantías.

El de cadenas productivas, lo estamos haciendo primero en América: tenemos Canadá, Estados Unidos y Latinoamérica. Ya traemos un piloto con BIMBO, Wal-Mart y CEMEX; y estas son las etapas que vamos a concluir antes de 6 meses, las dos, a parte de Estados Unidos, Guatemala, Honduras, El Salvador. Todos esos y todos los que ven en la segunda fase.

PYMES-Porta es un producto dirigido a sus exportadores y a sus proveedores. Estas son más o menos las características, van a ser créditos hasta 600 mil dólares; y si son de 300 mil dólares para abajo sin garantía hipotecaria, para que sean rápidos, más bien buscando más paramétrico. Y vamos a garantizarle a los Bancos también para que puedan hacerlo en automático.

Tenemos Bancos que ahorita nosotros estamos garantizando en NAFINSA, el 50 por ciento de su portafolio de 10 millones de pesos para abajo, de todo el portafolio, y pretendemos hacer algo similar con los productos de BANCOMEX. O sea, nos vamos a ir en BANCOMEX al segundo piso.

Lo que decía Luis es correctísimo, la Banca de Desarrollo no debe de competir con la Banca Comercial, con la Banca privada. Entonces, vamos a buscar complementarlos y aprovechar la infraestructura, y no duplicarla.

Eso sería un gran resumen.

La relación que tenemos con la Banca, este es el saldo de cartera de crédito de los créditos a la Banca. Si le agregamos garantías, eso pasaría. Si le agregamos otros intermediarios financieros, que no son Bancos, le agregamos otros 8 mil, y esa es la evolución: de 12 mil 900 a 46 mil millones de pesos de saldo.

También aquí se ve claramente lo que pretendemos hacer. En el mundo como funciona es con garantías la Banca de Desarrollo, básicamente con garantías. Lo ideal es que dejáramos de ser Bancos y nos convirtiéramos en agencias para ser más baratos, más eficientes, y simplemente darle a la Banca Comercial lo que necesita para llegarle a los demás riesgos.

Y esa es la tendencia. Como ven la parte de garantías, la verde es la que más ha ido creciendo, el fondeo es el que ha ido bajando, y la parte de cadenas, que son los proveedores, sigue siendo el 60 por ciento del financiamiento de este país.

Entonces, ése hay que irlo convirtiendo también a crédito bancario.

Tenemos las alianzas con Bancos y las Cámaras. Lo que nosotros le pedimos a la Banca Comercial es flexibilizar los productos de PYMES en cuanto a origen, precio y garantías. Al final la competencia te ayuda mucho a eso. Bancarizar lo más que se pueda, apoyar a emprendedores y franquicias.

Ahí traemos un programa que hemos analizado más de 4 mil proyectos con 86 universidades. Apoyamos temas de impacto social, como los desastres naturales, que hay un Huracán en Cancún, pues ahí le entramos. Ya lo estamos haciendo el 100 por ciento el segundo piso.

Y también le pedimos a la Banca entrarle a los sectores no atendidos, sobre todo los micro.

La verdad, con toda esta modernidad de pagos electrónicos y todo eso, hay forma de empaquetar paramétricamente y entrarle a esos temas de una forma eficiente.

A las Cámaras, fomentar la cultura crediticia, hemos trabajado mucho con Cuauhtémoc en ese tiempo; de hecho Cuauhtémoc es consejero nuestro y nos ha insistido siempre en eso; promover la capacitación, que es algo que hace mucha falta, no es nada más el crédito.

Tenemos algo que le llamamos fábrica de crédito, donde nosotros a través de extensionistas buscamos al cliente, le hacemos su solicitud, lo digitalizamos y lo

mandamos a los Bancos, y entrar en general a todos los programas, enterarnos de los programas de NAFIN, BANCOMEXT y promocionarlos.

También algo que es importante para las cámaras empresariales que lo hacemos con muchos Estados, sobre todo los de más riesgo, entrarle con fondos de contragarantía. Yo creo que eso le va a servir a todo mundo.

Eso sería todo. Muchas gracias.

- **MODERADOR:** Amigos, este ha sido el panel para el financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

Vamos ahora a pasar, si no tienen inconveniente nuestros panelistas, vamos a pasar directamente a la sección de preguntas y respuestas.

Desde luego que nuestro agradecimiento a nuestros tres panelistas por su participación y creo que vale la pena reiterar el hecho de que las conclusiones de los tres paneles que se están viendo esta mañana tarde, estarán dándose mañana viernes, antes de la Ceremonia de Clausura.

De manera que anticipamos esas conclusiones y si tienen preguntas, están listos nuestro panelistas para contestar cualquier duda que puedan ustedes tener.

¿Alguna pregunta? Nuevamente quedó todo perfectamente claro. No hay ninguna duda en lo absoluto.

O sea, que son ustedes muy claros, muy específicos y muy precisos.

Muchas gracias.

No sé si tengas algún comentario, Luis. Muchas gracias a todos ustedes.

- - -o0o- - -