

“CAPITAL SEMILLA”

Impartida por Lic. Germán Jesús Galindo Longoria*

EN MÉXICO, LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyMES) SE CARACTERIZAN PORQUE EL 95% DE ELLAS tienen menos de tres trabajadores; dos de cada tres empresas son informales, además, tienen garantías limitadas, no cuentan con historial crediticio, carecen de información financiera y requieren montos pequeños de financiamiento. Lo anterior implica que enfrenten un difícil acceso al crédito.

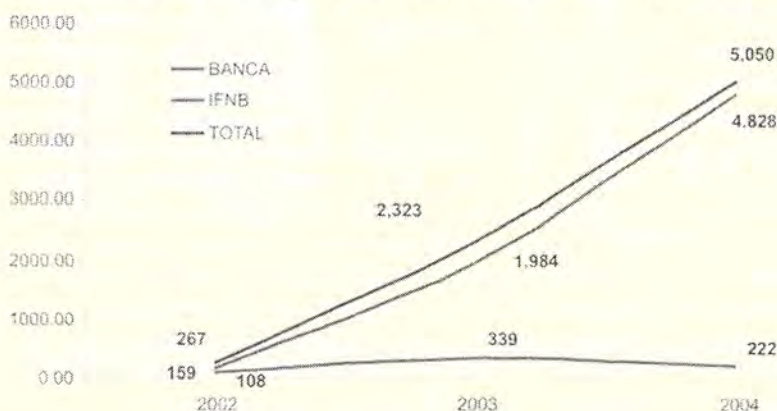
La Secretaría de Economía (SE) apoya a las PyMES en su acceso al financiamiento porque considera que tal financiamiento es una palanca para el desarrollo económico. La SE impulsa la competitividad de las empresas, la generación de empleo, la creación de nuevas empresas, así como el desarrollo de sectores y regiones.

Lo que busca la SE es facilitarle a las PyMES el acceso al financiamiento en condi-

ciones competitivas. La misión que se persigue es que ninguna PyMES, con un proyecto viable, deje de recibir financiamiento, a menos que sea informal, tenga antecedentes de crédito negativo o su actividad pertenezca a sectores restringidos. Y por otra parte, que el crédito se otorgue por la solvencia moral del solicitante y la viabilidad de su proyecto, no por el valor de sus activos y garantías.

Lo que ha logrado la SE mediante el Sistema Nacional de Financiamiento que contempla un engranaje de canales, productos, extensionismo, un Sistema Nacional de Garantías, y otros apoyos es tener como eje de la estrategia de financiamiento otorgar créditos a las PyMES accesibles y competitivos. Ello lo podemos observar en el monto de crédito garantizado en el mismo periodo (cuadro 1) y el número creciente de PyMES apoyadas del 2002-2004 (cuadro 2).

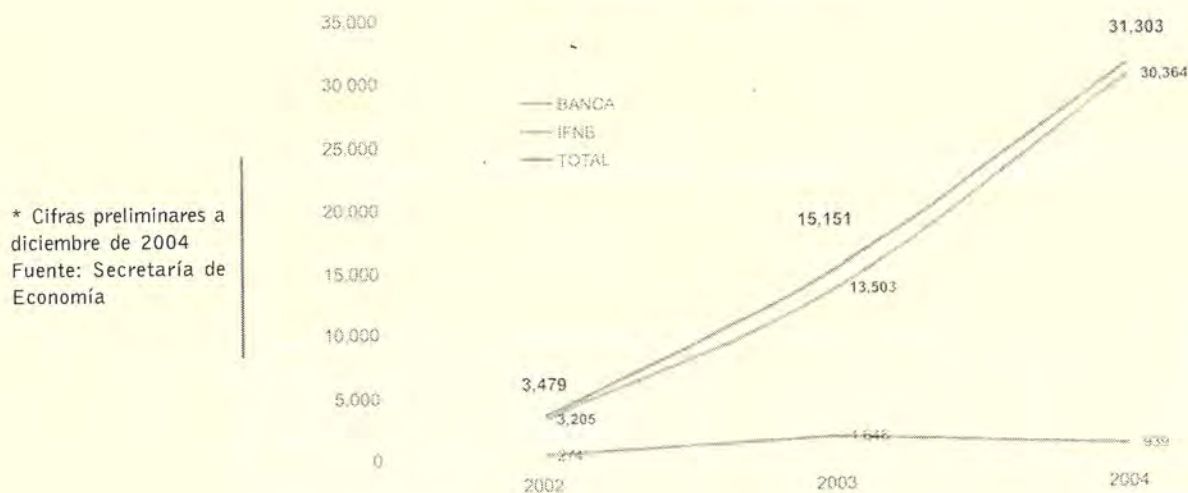
Cuadro 1. Crédito garantizado 2002-2004 (Millones de Pesos*)



* Cifras preliminares a diciembre de 2004
Fuente: Secretaría de Economía

* Licenciado en Administración por la Universidad del Valle de México. Durante más de 10 años se ha desempeñado como consultor e instructor de empresas. Actualmente es director de Modernización de la Secretaría de Economía donde colabora en la elaboración de políticas de apoyo y seguimiento a los programas de emprendedores y incubadoras de empresas.

Cuadro 2. PYMES apoyadas 2002-2004



En consecuencia, los recursos se han potenciado, y esto se ha dado gracias a las experiencias de pago con las PYMES, la suma de recursos de otras fuentes, tales como gobiernos estatales e intermediarios financieros especializados, se ha adoptado un esquema tipo "seguro" de crédito, y a la competencia entre las instituciones de crédito. Lo que ha logrado la SE es aumentar la oferta de productos PyME; hoy, todos los bancos ofrecen al menos un producto orientado a las PYMES, además, con la Garantía PyME se han apoyado 16 productos a través de bancos comerciales tales como Bancomer, Banorte, Santander Serfin, Banregio, Banamex, Scotia Bank, Bansi, entre otros.

Las condiciones de acceso ahora son mejores, ya que todos los créditos PyME son apoyados con programas de garantía de la SE, y se ofrecen sin garantía hipotecaria (en créditos de hasta un millón de pesos), con tasa de interés máxima conocida, y con trámites más sencillos. De igual manera los canales de financiamiento se han ampliado, y se han logrado alianzas con la Banca de Desarrollo, la Banca Comercial, uniones de crédito, arrendadoras, SOFOLES, y entidades de ahorro y crédito popular. Lo anterior se ha complementado con acompañamiento en la gestión, de ahí que se haya conformado una Red de Extensionistas en 12 entidades federativas.

Uno de los elementos fundamentales en toda esta estructura es el Sistema Nacional

de Garantías, cuyas características permiten trámites más sencillos, no existencia de garantía hipotecaria (en créditos de hasta un millón de pesos), tasa de interés máxima conocida, potenciación de 20 a 1 de los recursos aportados, y aportaciones 1:1 por el Fondo PyME-Gobiernos Estatales (hasta 10 millones de pesos). Por ejemplo, bajo el Sistema Nacional de Garantías existen distintos programas (en 2005), como el Programa Garantía PyME, Crediemprendedor PyME, Credifranquicias PyME, CrediSectorial PyME, MicroCrédito PyME, CrediPyME exportador; todos ellos con distintas orientaciones.

Se han desarrollado más canales de financiamiento. Los canales de financiamiento con los bancos presentan ventajas y desventajas: las ventajas son masividad, alta potenciación, mayor cobertura, variedad de productos, competencia y mejora de condiciones. Mientras que las desventajas implican nichos de poco interés, regiones con poca atención y la falta de descentralización de decisiones. Entonces, el desarrollo de canales de financiamiento es indispensable, particularmente intermediarios financieros especializados, lo que significa adoptar estrategias de fondeo, capacitación, sistematización y asociatividad.

Por otro lado, las empresas tienen un ciclo de vida muy particular, y los instrumentos de financiamiento durante tal ciclo de vida son diversos. Para ello en la etapa inicial de la idea y del modelo de negocios, la SE ha pensado en un esquema de financiamiento

denominado "Capital Semilla". En la etapa de arranque se ha pensado en un esquema de financiamiento denominado "Capital de Desarrollo".

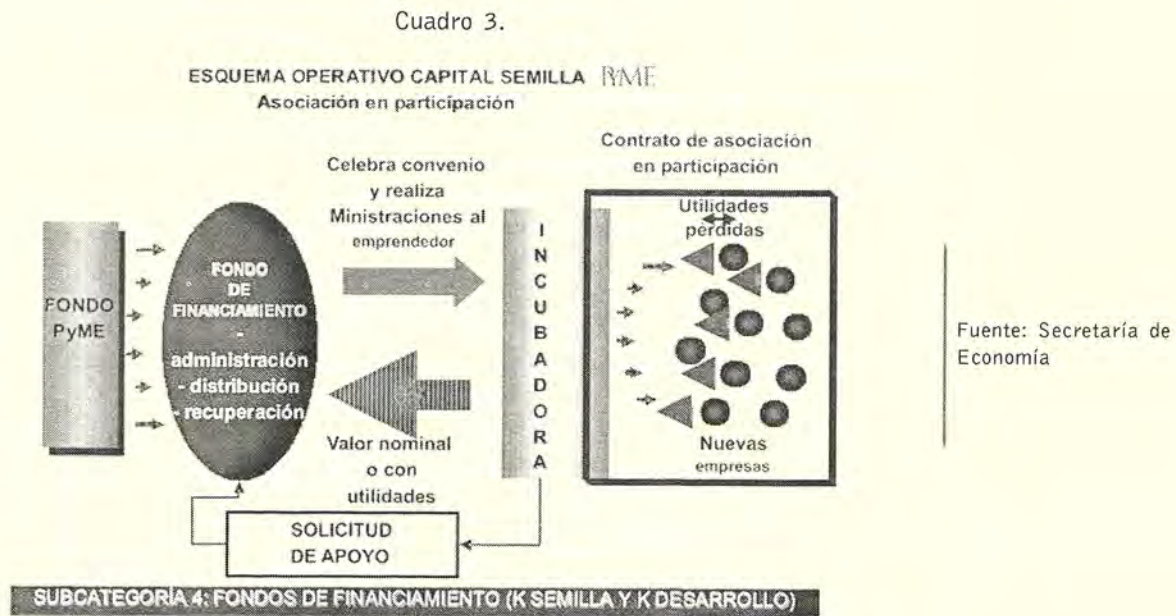
El Capital Semilla es la inversión inicial en un proyecto de reciente creación para iniciar una actividad productiva, orientada a la realización de planes de negocios o apoyar la adquisición de maquinaria y equipo.

El objetivo fundamental del Capital Semilla es fomentar el financiamiento a emprendedores. Tradicionalmente la Banca Comercial no les presta porque no tienen un historial empresarial, no tienen antecedentes crediticios, en lo general, no cuentan con garantías, no se han establecido legalmente, y no cuentan con un plan de negocios. Son las incubadoras de empresas las que ayudan al emprendedor a desarrollar su prototipo, su plan de negocios, y facilita el arranque de la empresa. El esquema de Capital Semilla PyME, a través de las incubadoras, permite financiar las necesidades de esta etapa con las siguientes ventajas: por un lado, reducir los costos

de transacción y, por otro lado, presentar condiciones muy favorables.

El Capital Semilla puede tomar dos formas, la primera es la Asociación en Participación, que comprende un contrato entre un asociado (incubadora) y a un asociante (emprendedor) en el que se definen: el porcentaje de aportaciones al proyecto, la duración y el reparto de los resultados (utilidades o pérdidas). Sus ventajas son que no está atada a una tasa de interés, se goza de un periodo de gracia durante toda la vida del proyecto, y facilita la calidad de la incubadora. La segunda forma es Cuasicapital, que son los recursos que en forma de crédito se otorga a un emprendedor para el financiamiento de sus proyectos en su etapa de pre-arranque y arranque del negocio. Igualmente esta segunda forma goza de muchas ventajas, no tiene garantía, existe un periodo de gracia adecuado, la tasa de interés es atractiva y vinculada a resultados, y se considera un prepago sin penalización.

El esquema operativo del Capital Semilla es el siguiente:



En la etapa de arranque, el esquema que se ofrece es el de Capital de Desarrollo. Se define como los recursos que en forma de cuasicapital se otorgan para financiar las inversiones requeridas en los proyectos de las MIPyMEs. Se ofrece en distintas modalidades,

desde crédito simple, crédito subordinado hasta crédito convertible en acciones.

El crédito simple se destina a financiar nuevas inversiones, tecnificación, ampliación o diversificaciones en empresas nuevas o ya existentes. El crédito subordinado es lo que

financia el crédito simple, adecuándose a los niveles de apalancamiento conforme a las necesidades y resultados del proyecto productivo. Permite no contabilizar este crédito para fines de cálculo de apalancamiento. El crédito convertible en acciones se destina a financiar, directa o indirectamente, nuevas inversiones, tecnificación, ampliación o diversificaciones en empresas nuevas o ya existentes, de tal forma que a un plazo determinado, estos instrumentos financieros puedan ser convertibles en acciones o certificados de participación social (CPS).

Otro producto importante es el denominado OPCION, que es un instrumento generado mediante el Fondo PyME para incentivar la inversión productiva en las MIPYMEs. Su objetivo es garantizar las inversiones al permitir una recuperación de hasta el 70% y facilitar la salida en proyectos con resultados no satisfactorios. ¿Quiénes son elegibles? Sociedades de inversión de capitales, clubes de inversionistas (con estructura formal) y fondos de capital de riesgo mixtos o privados.

De entre los muchos otros apoyos que se otorgan por la SE figuran el de Extensionismo financiero, ello ayudando a las PyMES en sus gestiones de crédito, sin costo para el empresario, de tal forma que se le apoya en el diagnóstico, la integración del expediente y la gestión del financiamiento, así como el seguimiento.

Figuran además apoyos a Intermediarios Financieros No Bancarios, con el objetivo de fortalecerlos a través de la adquisición de sistemas de cartera, sistemas de administración de riesgos, sistemas de administración financiera, así como metodologías crediticias. Se apoya en compra, arrendamiento y contratación de servicios externos. Tanto Intermediarios Financieros No Bancarios y Entidades de Fomento son sujetos de apoyo. El monto del apoyo es de hasta el 50% del costo del proyecto siempre y cuando no exceda los tres millones de pesos.

Se otorgan además apoyos en capacitación y consultoría.