

2025-07-15

## Financiamiento para Mipymes y créditos bancarios

Autor: Redacción

Género: Nota Informativa

<https://www.veritas.org.mx/Economia-y-finanzas/Finanzas/financiamiento-para-mipymes-y-creditos-bancarios>

El financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en México ha estado dominado por los bancos durante las últimas cinco décadas; sin embargo, desde hace 10 años esta posición se ha visto desafiada. Actualmente, la banca formal, paraфинancieras, casas de empeño y préstamo, así como las fintech, compiten por el liderazgo en el financiamiento futuro.

¿Por qué se rechaza un crédito a una Mipyme?

Primero, es relevante destacar que un crédito comercial o Pyme se otorga a aquellos que lo requieren para aplicarlo en su actividad productiva; por ello, y debido a la reforma fiscal de 2014, para que una empresa pueda tener acceso a la banca formal y obtener mayores prestaciones, es necesario estar inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC).

Por otra parte, las principales razones por las que los bancos rechazan solicitudes, y que deben ser consideradas para obtener un crédito, son las siguientes:

**Historial crediticio negativo:** los bancos y la mayoría de las entidades financieras consultan el Buró de Crédito y el Círculo de Crédito, las cuales son entidades que concentran cerca de 90% del historial crediticio en el mercado mexicano. En estas bases de datos figuran bancos y compañías como Telmex, Telcel o AT&T, quienes publican la información de sus clientes. La evaluación del historial crediticio dependerá del comportamiento del usuario; si es puntual en sus pagos, se verá beneficiado; por el contrario, si tiene tendencia a ser moroso, tendrá un historial negativo.

**Historial crediticio inexistente:** no tener historial es una causa frecuente de rechazo; incluso, suele ser denegado aunque se cuente con aval.

**Insolvencia o falta de liquidez:** las entidades financieras evalúan la capacidad de pago de sus clientes analizando el historial crediticio, la solvencia y su situación patrimonial, lo cual actúa como indicador de la capacidad de pago en caso de que los negocios bajen.

**Perfil de riesgo:** las empresas con ingresos variables, dependientes de giros con altos riesgos operativos, con pocos clientes o dedicadas a giros riesgosos (como bares y centros nocturnos) son consideradas de alto riesgo. La regularidad y el promedio de los ingresos totales son evaluados en su totalidad por los analistas.

**Verificación de ingresos dudosa o inexistente:** generalmente, la falta de antigüedad fiscal está vinculada a no disponer de una cuenta bancaria donde se depositen los ingresos. Dado que la verificación bancaria es el método principal para comprobar ingresos y solvencia, operar el negocio sólo en efectivo resulta contraproducente.

**Antigüedad en la actividad:** los bancos y financieras prefieren apoyar negocios con más tiempo de actividad formal y registrados ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Esto provoca que se niegue financiamiento a negocios nuevos.

**Endeudamiento excesivo:** aunque se cuente con alta ante el SAT, declaración fiscal de ingresos y estados de cuenta con flujos, el análisis del endeudamiento reflejado en el reporte de Buró de Crédito o los estados

financieros son un indicador de la salud del negocio. Si presenta deudas altas o si sus pagos mensuales afectan significativamente los ingresos, es probable que se rechace la solicitud.

Saturación del historial de solicitudes de crédito: las financieras formales y todos los bancos consultan y publican en las sociedades de información crediticia. Aquí se informan los créditos otorgados, así como las solicitudes firmadas (incluso, si no se concretan). Si una persona realiza muchas solicitudes en un corto periodo, éstas se verán reflejadas en su historial, acción que puede ser interpretada como urgencia y llevar al rechazo inmediato.

Procesos judiciales pendientes: los procesos judiciales generan incertidumbre sobre el posible resultado y esto es motivo suficiente para negar la solicitud debido a la imposibilidad de medir el riesgo de forma adecuada.

Adeudos fiscales y resultados financieros negativos: el SAT publica en el Buró de Crédito a los contribuyentes con créditos fiscales firmes no pagados; las oficinas de hacienda de los tres niveles de Gobierno pueden publicar a sus deudores. Ante esto, la solicitud de financiamiento puede ser condicionada o negada (según el monto adeudado). La quiebra técnica y la declaración reiterada de pérdidas también son causas de rechazo (aunque el solicitante ofrezca garantías).

La banca formal, paraфинancieras, casas de empeño y préstamo, así como las fintech, compiten por el liderazgo en el financiamiento futuro.

Como dejan ver estos factores recurrentes, el objetivo de una financiera formal sana es prestar y recuperar su dinero más intereses; cualquier resultado distinto no es viable ni rentable. En lo general, el protocolo de análisis conlleva estos pasos:

Reporte de Buró de Crédito de los firmantes y la persona moral (si aplica).

Capacidad de pago, determinada a través de los ingresos, el porcentaje de utilidad y los promedios reflejados en los últimos meses. Se analiza en montos menores mediante flujos de caja y, para créditos iguales o superiores a cinco cifras, revisando estados financieros y declaraciones fiscales.

Evaluación del endeudamiento actual que considera los pagos mensuales en relación con las utilidades, esto con el fin de determinar si la persona será capaz de cumplir con las amortizaciones al recibir un crédito adicional.

Liquidez reflejada en los saldos promedio; dado que un negocio que tarda más en cobrar que en gastar, y cuya cuenta está casi siempre en ceros, es un mal candidato en cualquier escenario.

Activos del solicitante y sus avales para créditos a mediano plazo, acompañados por informes de sostenibilidad que serán paulatinamente requeridos junto con los estados financieros.

Estos criterios requieren que el negocio tenga antigüedad para poder reflejarse en documentos. Por esta razón, el crédito Pyme no suele estar disponible para nuevos negocios ni emprendimientos, pues los bancos y financieras no pueden calcular riesgos sin antecedentes; asimismo, las aseguradoras no otorgan seguros sin un expediente histórico que permita conocer el riesgo.

Recomendaciones para obtener créditos

Sumado a lo referido, los negocios nuevos no tienen acceso a financiamiento con tasas anuales menores a 20%; usualmente, deben recurrir a créditos personales con tasas superiores a 30% anual. Por lo tanto, alternativas como las líneas a corto plazo de los mayoristas son una fuente clave de financiamiento en México (incluso, en medianas empresas).

El consejo más valioso para un emprendedor y, en general, para cualquier individuo, es crear un historial crediticio sólido desde la etapa de planificación del proyecto. Esto puede lograrse mediante la contratación de

pequeños créditos que no necesariamente tienen que utilizarse (tarjeta de crédito departamental o una línea celular), los cuales cotizan en Buró de Crédito y permiten iniciar la generación de historial. También, existen empresas que emiten tarjetas de crédito sin consultar el buró, lo cual facilita el acceso al mundo crediticio.

Aunado a lo anterior, antes de solicitar un crédito es fundamental analizar si realmente representa una solución viable. Los pequeños empresarios recurren al financiamiento para cubrir déficits operativos con frecuencia, lo cual suele ser sólo un paliativo que, lejos de resolver el problema de fondo, puede llevar a una situación financiera aún más complicada en el futuro. Por ello, se deben considerar todas las variables posibles con anticipación, desde leer las condiciones del crédito o producto, las tasas de interés, el Costo Anual Total (CAT), los gastos de administración y otros conceptos que incrementan el costo real del financiamiento.

Otras opciones, como el uso de una tarjeta de crédito, pueden resultar saludables, siempre que no se gaste más de lo que se gana. Si una persona gasta 20,000 pesos al mes, puede mantener esa cantidad en su cuenta creando saldo promedio, usar la tarjeta sin exceder esa cifra y pagarla al corte. Aunque los bancos aumentan rápidamente los límites para tentar a los clientes a gastar más y pagar intereses, con disciplina se pueden obtener beneficios sin caer en esta trampa.

Además, operar en efectivo es algo que se debe evitar, ya que los bancos no reconocen dichas ventas si no se bancarizan; por ende, se sugiere cobrar con tarjeta o mediante transferencias bancarias. Los negocios que usan estos métodos pueden recibir ofertas de crédito tras siete u ocho meses de uso de sus cuentas, esto porque los bancos calculan la liquidez y capacidad de pago según los promedios de depósitos y saldos.

## Conclusiones

Las Mipymes, así como los profesionistas independientes, deben formalizarse ante el SAT, abrir una cuenta bancaria comercial, bancarizar sus ingresos y crear un historial crediticio, manejando responsablemente sus créditos, en especial, las tarjetas de crédito o departamentales. Lo anterior les permitirá, de forma paulatina, acceder a mejores condiciones de crédito y garantías.