

El financiamiento:

Importante aportación para el impulso de las PYMES

El reconocimiento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), como un motor de la economía actual, ha llevado al sector público y privado a desarrollar diversos programas de financiamiento para incentivar el crecimiento y consolidación de estas empresas en México.

Ante la mayor exigencia competitiva de los tiempos actuales, la mayoría de las Pymes se han convertido en compañías que planean de manera estratégica su futuro, contando con una mayor organización, explorando de manera analítica la forma de explotar su potencial e implementando esquemas de crecimiento a corto y largo plazo. Con esta nueva actitud, las empresas cuentan actualmente con un mayor sentido profesional.

Se ha identificado que las Pymes muestran un comportamiento con facetas comunes entre ellas, lo que ha provocado que las instituciones financieras desarrollen programas específicos para atender a este segmento. Las instituciones bancarias ahora cuentan con un área especializada para crear nuevos esquemas y productos que son ofrecidos por especialistas en este sector.

Esto también ha dado pie a una nueva relación comercial más responsable y de mayor compromiso entre las fuentes de financiamiento y las empresas, aplicándose a esta relación el significado del origen de la palabra crédito (*credere*) "creer". Esta confianza con base en la credibilidad se establece por la nueva actitud de los empresarios, la cual se refleja en un manejo más estructurado de sus compañías. Asimismo, esta nueva actitud ha provocado como respuesta una nueva aproximación y compromiso por parte de la banca hacia este sector.

La seriedad y compromiso que han demostrado los empresarios ha sido el impulsor de mejores y mayores opciones de financiamiento, pudiendo acceder a este en distintas formas; por ejemplo, siendo al principio sujeto de crédito como persona física con actividad empresarial, podrá al consolidarse su negocio ser sujeto de crédito como empresa y de esta manera acceder a productos más flexibles y complejos.

“Para un buen proyecto, siempre hay dinero”

El disponer de financiamiento se convierte en una herramienta positiva; el hacer de esta posibilidad un medio accesible para su consolidación y crecimiento es estar al día para aprovechar el propio potencial de su negocio.

Apoyo en todas las etapas de la empresa. La flexibilidad y diversidad de productos y servicios ha hecho que el financiamiento permita:

- Otorgar facilidades a empresas de reciente apertura para su desarrollo, las cuales requieren un apoyo para su impulso, el cual puede ser complementando su capital o con opciones para crear su infraestructura base y tener un mínimo capital de trabajo, así como con la adquisición inicial de equipos y mobiliario. Esto permitirá a las empresas enfocar sus esfuerzos a la comercialización y establecimiento de los procesos para su operación y fabricación de sus productos.
- Apoyar en la consolidación de las empresas que ya cuenten con un mercado establecido, con un crecimiento estable y fácil de pronosticar. Estas empresas requieren, entre otras cosas, un refuerzo para el capital de trabajo, un apoyo en la cobranza y a veces una reestructura de sus pasivos.
- Contar con posibilidades para propiciar el crecimiento y expansión de las empresas e impulsar nuevos desarrollos que les permitan competir más eficientemente, así como desarrollar el equipo de talentos y buscar un mayor crecimiento sostenido.

Realizar un buen planteamiento es importante a fin de acceder al crédito.

Gran parte de la respuesta positiva de una institución bancaria en relación al otorgamiento de un crédito depende de que el empresario sepa transmitir con claridad su objetivo, el potencial de su giro, la eficacia de su infraestructura, así como de los resultados positivos y del éxito que ha tenido su negocio. En pocas palabras, que su negocio sea viable.

Esta información bien estructurada permitirá que la institución bancaria comprenda el potencial del negocio, lo que hará más ágiles y fáciles los trámites para su obtención. Adicionalmente, y pudiendo variar acorde al banco, se debe entregar la siguiente información:

- Legal: representante legal, aval y garantías.
- Financiera: estados financieros firmados por el contador público en donde asiente su número de



cédula, relación patrimonial y cinco referencias bancarias/comerciales.

- Complementaria, así como contestar formatos de financiamiento.

Gozar de tener crédito es un privilegio bien ganado. Los empresarios, al dimensionar adecuadamente su capacidad de pago (flujo y solvencia), ganancias que genera su negocio (rentabilidad), las eficiencias en su operación y cobranza (liquidez), la evaluación de sus necesidades reales (las presentes y las futuras), así como al presentar un manejo serio del cumplimiento de sus obligaciones, podrán determinar de manera óptima sus requerimientos de crédito traducidos éstos en monto, plazo, destino y uso del préstamo, así como las condiciones que se ajustan a sus posibilidades y planes. Estos aspectos son los que evalúa una institución financiera para analizar los riesgos financieros, de la industria o propios del país.

Una empresa, entre más utilice créditos y haga un buen manejo de éstos, tendrá mayores oportunidades de financiamiento. Hay que recordar que el historial de la empresa queda registrado en las sociedades de información crediticia (burós de crédito), por lo que tener buenas referencias en éstas es indispensable para la obtención de cualquier préstamo.

Lo que demandan las empresas.

Las principales razones por las que las Pymes solicitan financiamiento son:

- Capital de trabajo, para contar con los recursos necesarios para el día a día del negocio.
- Apoyo a la tesorería, ante la tardanza en la cobranza o para tener liquidez que facilite la operación.
- Adquisición de equipo adicional o a sustituir.
- Consolidación de pasivos, cuando hay deudas con diversas condiciones y es más fácil unificar los adeudos en un solo contrato.
- Reestructuración de pasivos, para mejorar las condiciones de adeudos que también permita más flexibilidad en su disposición y pago.

Financiamiento para subsanar consecuencias del negocio y eventualidades.

Actualmente se han puesto a disposición del público diversas oportunidades de financiamiento, las cuales deben contar con la publicidad necesaria, a fin de que se den a conocer ampliamente entre los sujetos que las soliciten y de esta manera se pueda hacer un correcto uso de las mismas, dando como resultado la apertura

de alternativas para optimizar su operación, subsanar eventuales situaciones negativas, implementar lo necesario para desarrollar nuevos productos o permitir la permanente actualización y modernización de las empresas.

Productos para todas las necesidades.

Bajo las bases antes mencionadas, los empresarios podrán obtener productos para diferentes requerimientos que les darán flexibilidad en su operación, para:

- Adquirir o vender materias primas: crédito comercial y crédito simple.
- Anticipar la recuperación de la cobranza: crédito de descuento y factoraje
- Cualquier destino: préstamo quirografario y revolvente.
- Compra de maquinaria, equipo de transporte, ampliaciones o pago a deudas: préstamo refaccionario y arrendamiento financiero.
- Adquisición de sus oficinas, local comercial o nave industrial: crédito hipotecario.
- Para poder hacer deducibles fiscalmente sus gastos de viajes y representación: tarjeta de crédito corporativa

El conocer las nuevas alternativas de financiamiento permite disponer de herramientas actuales, las cuales —si son utilizadas correctamente— permiten a cualquier empresario enfocar sus esfuerzos en la operación y comercialización de sus productos, aprovechando sabiamente sus conocimientos financieros para la consolidación y crecimiento de su negocio.^E

