



ROEST

EMPRESARIAL

CRÉDITO ARRENDAMIENTO FACTORAJE

Crédito
Empresarial
En tiempos de

COVID

Introducción

Capítulo 1

Panorama del financiamiento para las empresas.

Capítulo 2

Retos y oportunidades del financiamiento en tiempos de COVID.

Capítulo 3

Cómo y dónde conseguir un crédito empresarial.

En Roest Empresarial

Contenido

Introducción

El COVID ha traído consigo una ola de grandes cambios en el mundo y el sector empresarial no es la excepción.

La resiliencia, la capacidad de innovar y abrir nuevos canales de venta, son habilidades que los empresarios han tenido que aprender para mantener a flote sus negocios, pero una de las más importantes es la capacidad de obtener un financiamiento en plena pandemia.

Las consecuencias económicas negativas derivadas de este virus han puesto un peldaño más a las pequeñas y medianas empresas a la hora de obtener un crédito que les permita invertir y reactivar sus negocios.

Por esta razón, creamos esta guía: para que conozcas los retos y oportunidades que tiene tu negocio en esta pandemia y cómo puedes incrementar tus posibilidades de obtener un financiamiento.



Capítulo 1

Panorama del financiamiento para las empresas.

Más que simples negocios.

Primero debemos entender cuál es la relevancia de las empresas en la economía mexicana y cómo es que el crédito empresarial les ayuda.

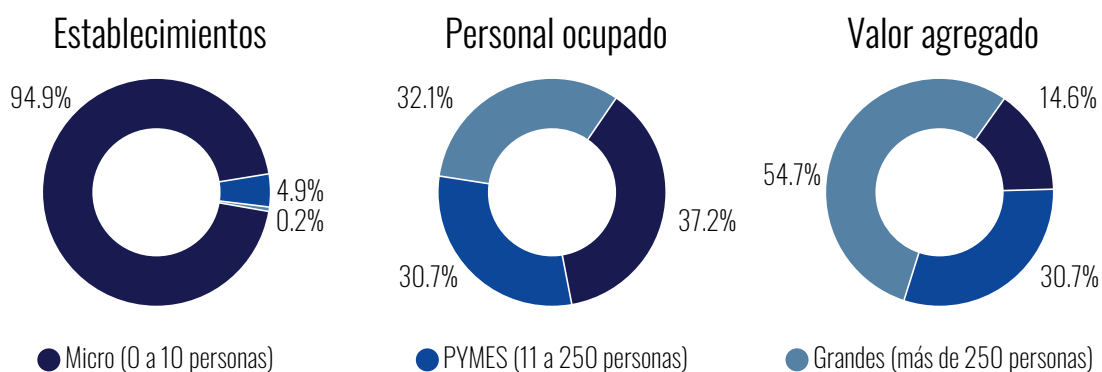
La importancia del crédito para los negocios y sus repercusiones por la falta de este van más allá de afectaciones individuales, en este caso para los empresarios, pues su impacto trasciende hasta el crecimiento económico del país.

En México, el 99.8% de las empresas son micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generan el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) y 70% del empleo del país.

Pese a ello, su participación en el financiamiento de la banca tradicional es de apenas del 20%, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Banco de México.



Los establecimientos siguen siendo predominantemente micronegocios; emplean a 4 de cada 10 Personas Ocupadas y generan 15 de cada 100 pesos del Valor Agregado Censal.



Fuente: Censo Económico 2019. Porcentajes de una base de 6.3 millones de establecimientos.

El financiamiento es en gran medida el eje rector del crecimiento y supervivencia de los pequeños y medianos negocios. Solo 25% de estos sobrevive más de dos años. De entre quienes no sobreviven, el 40% afirma que no crece por falta de financiamiento, según un análisis del Centro de Desarrollo para la Competitividad Empresarial.

En pocas palabras el financiamiento es muy importante para tu empresa y para el desarrollo económico del país.

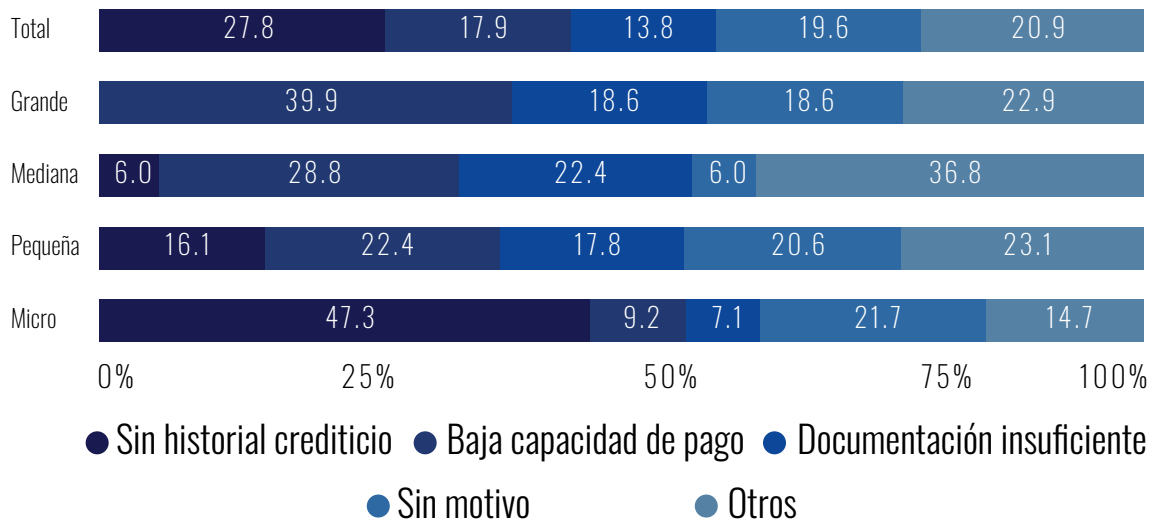


Motivos de rechazo.

Si bien hay muchos factores que influyen en el financiamiento de las empresas, hay que prestar atención a los motivos de rechazo. Esta información puede ayudar a los empresarios a atender estos problemas y perfilar mejor sus negocios para aumentar sus probabilidades de obtener liquidez.

Según la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN), las principales causas del rechazo de un crédito empresarial por parte de las instituciones financieras son:

Distribución de las empresas según el motivo de rechazo del crédito, 2018.



La opción Otros incluye: No pudo comprobar ingresos, Sin garantía o aval, Mal historial crediticio y Sobreendeudamiento.



Crédito y recuperación económica para los negocios.

Otro factor importante que deben tomar en cuenta los empresarios para acceder al financiamiento en tiempos de COVID es la recuperación que se tendrá en cada sector económico.

No todas las empresas son iguales y su recuperación tras la pandemia tampoco lo será.

Este punto es de suma relevancia en el contexto del financiamiento, ya que en la medida que una empresa sea más susceptible de recuperarse, su acceso al financiamiento podrá ser más rápido frente a otros sectores cuya recuperación sea más lenta.

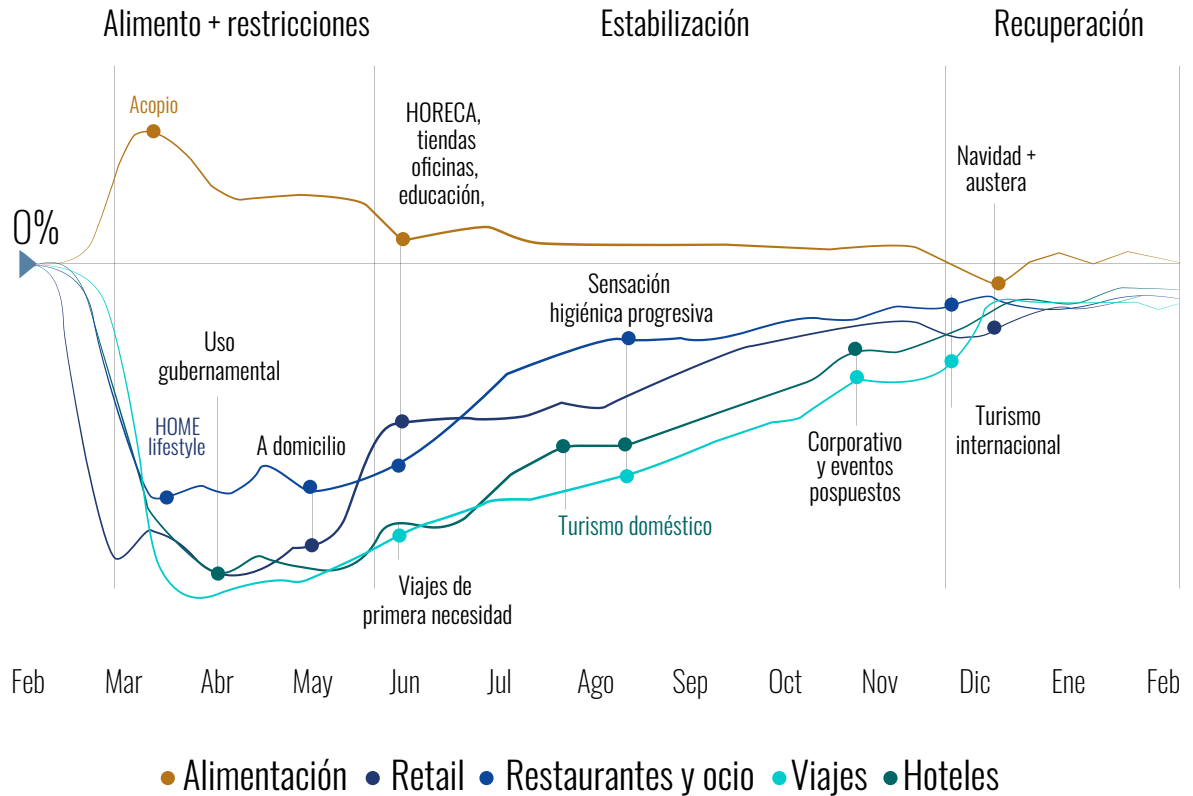


A continuación, te compartimos el posible escenario de la recuperación económica según Deloitte, una de las mayores consultoras a nivel mundial:



Recuperación por sectores de la crisis del COVID.

Análisis sectorial (%Var. sobre Año Anterior)



Fuente: Deloitte.

La recuperación económica será paulatina, pero no por ello debe convertirse en una sentencia de muerte para las empresas y un papel muy importante para evitar esto lo tiene el financiamiento.



Los bancos no son la única opción.

Si bien el panorama para las empresas luce complicado, hay opciones menos rígidas y complejas de los servicios financieros que ofrece la banca tradicional, brindando un respiro a los empresarios en estos momentos de crisis.



En Roest Empresarial sabemos lo importante que es obtener un crédito para las empresas en estos momentos difíciles, por eso les ofrecemos soluciones financieras más flexibles, siendo una financiera con más de 15 años de experiencia, que ha logrado destacar rápidamente en el sector financiero en gran medida por la capacidad de nuestro equipo, así como la gran innovación y eficiencia de nuestros productos.

El desempeño que nuestro personal ofrece a nuestros clientes, nos ha permitido posicionarnos como una de las financieras de mayor crecimiento a nivel nacional.



Capítulo 2

Retos y oportunidades del financiamiento en tiempos de COVID.

Hay un gran reto para la empresa en México tras el COVID. La subsistencia de los negocios dependerá en gran medida de la capacidad de reacción y resiliencia por parte de los empresarios, por lo que tendrán que hacer uso de todas las herramientas a su alcance. Una de ellas, la más importante: el financiamiento.

¿Por qué utilizar un crédito empresarial ante una crisis?

Un error muy recurrente entre los empresarios es creer que las empresas pueden salir adelante sin la necesidad de un financiamiento. Los efectos del COVID han demostrado que no siempre es así.

Grandes empresas con flujos de caja importantes han tenido que detener sus operaciones y en el caso de las pequeñas y medianas empresas los resultados han sido críticos.



Un financiamiento para tu empresa en estos momentos de pandemia es una “inyección” de capital que le permitirá hacer frente a sus necesidades de corto plazo, entre otros:

- Comprar nuevos aditamentos para la nueva normalidad.
- Adquirir insumos.
- Pagar la nómina y proveedores.
- Cumplir con los pagos a tus acreedores.
- Cubrir imprevistos.

Comprendiendo los retos.

Tomar mejores decisiones significa comprender los retos y oportunidades que tiene tu empresa derivados de la crisis sanitaria, por ello te compartimos algunos puntos que debes tomar en cuenta para ayudar a tu negocio a sobrevivir.

Aceptar el cambio.

La pandemia de COVID no está poniendo a prueba tu capacidad de resistencia como empresario, sino tu habilidad de adaptación. Uno de los retos más importantes para los negocios es aceptar que todo cambió.

Tip:

Lo primero que debes hacer es reconocer que las cosas cambiaron y que no volverán a la normalidad. Las crisis, en especial las económicas, son de un desarrollo lento y se puede tardar años en salir de una, por eso, debes actuar rápido. La peor estrategia es esperar.



Cambiar de mentalidad.

Tu forma de ver el negocio debe ser diferente. Por ejemplo, si antes tu cliente iba a tu local a consumir, ahora tú debes llevar los productos hasta él. No esperes a que las cosas vuelvan a la “normalidad”. Ese tiempo de esperar puede significar un mayor detrimento en la salud financiera de tu empresa.

Tip:

Un buen inicio es preguntar a tus clientes cómo podrías seguir llevando tus productos hacia ellos o cómo facilitarles su compra. Abre nuevos canales de atención y venta, un ejemplo, es vendiendo por medio de canales digitales como e-commerce, página web o redes sociales.

Analizar antes de actuar.

Entender las afectaciones que la pandemia generó sobre tu negocio y al mercado al que se dirige, te permitirá tener un punto de partida y la información para tomar mejores decisiones.

La urgencia es tu peor enemigo en estos momentos, ya que te hará tomar decisiones precipitadas que muy probablemente se convertirán en problemas más adelante.

Tip:

Date a la tarea de juntar información de tu empresa como sus ingresos, gastos, compromisos de corto plazo, nivel de endeudamiento, proveedores, líneas de crédito, etc. Con esta información identifica sus fortalezas y debilidades en materia financiera, para así actuar sobre las áreas débiles del negocio.



Obtener un financiamiento.

El COVID ha complicado la obtención de créditos para las empresas, pero ello no significa que sea imposible.

Un crédito para tu negocio te permitirá tener recursos inmediatos para afrontar los gastos en el corto plazo. Recuerda, la reactivación de tu negocio necesitará de liquidez.

Tip:

Ten tu documentación y la de tu negocio actualizada y disponible para acortar los tiempos de respuesta al solicitar un financiamiento empresarial. Evita financiar tu negocio con tarjetas de crédito o préstamos personales. A la larga representan una carga financiera muy pesada para tu empresa, ya que la tasa de interés puede ser muy alta. En cambio, un financiamiento empresarial cuenta con tasas de interés bajas en comparación a otro tipo de créditos y sus condiciones están hechas para atender las necesidades de las empresas. En Roest Empresarial seguimos financiando a las empresas mexicanas. Contáctanos para que un asesor te brinde la información necesaria para abrir una línea de crédito con nosotros y puedas reactivar más rápido tu negocio.

Oportunidades en la crisis.

Siempre que surge una crisis económica, también surgen las oportunidades para las empresas. La tarea principal de un empresario es encontrarlas, pero sobre todo aprovecharlas. Estas son algunas de las oportunidades que tiene tu empresa para salir con fuerza una vez termine la cuarentena.



Acercarse más al cliente.

Una de las más importantes es la posibilidad de crear un vínculo con tus clientes. Esto le permitirá a tu marca tener una mayor exposición y preferencia. Lo que repercutirá positivamente en tus ventas.

Tip:

Para lograrlo puedes crear contenido como webinars, cursos o blog post con temas relevantes para tus clientes y al público al que quieres llegar. Enfoca tus esfuerzos en resolver sus dudas y generar confianza. Al final pregunta en qué puede mejorar tu servicio y establece compromisos con tu audiencia para mejorar.

Generar alianzas.

Estas sinergias pueden ayudar a tu negocio a alcanzar otro tipo de público y por ende incrementar tus posibilidades de generar más ventas. Además, pueden diversificar tu oferta de servicios, lo que es un plus para tus clientes actuales.

Tip:

Analiza las necesidades de tus clientes y busca alianzas con otras empresas que puedan cubrirlas. Si tú eres el que busca una alianza, no llegues con las manos vacías. Prepara un resumen de tus servicios y cómo podrían estos ayudar a los objetivos de tu posible aliado. Recuerda que en una alianza el objetivo es que ambas partes se vean beneficiadas.



Desarrollar nuevos productos y soluciones.

En épocas de crisis los esfuerzos para mantener en pie tu negocio se deben multiplicar; no apuestes a la misma receta. La prioridad número uno que debes tener en la cabeza es mejorar tus ingresos.

Tip:

Adapta el modelo de negocio de tu empresa a la nueva normalidad. Crea productos y servicios acorde a los nuevos hábitos de consumo de tus clientes. Siempre busca las soluciones más ingeniosas en lugar de las más costosas.

Sembrar hoy y cosechar en el futuro.

Durante este confinamiento hay más personas atentas a los medios digitales, lo que se vuelve una gran oportunidad para generar prospectos de venta y llegar a más personas.

Tip:

Una buena manera de comenzar es por medio de campañas en redes sociales, campañas en buscadores o formularios en tu página web. Sé claro y lleva a tu próximo cliente paso a paso para que conozca tu oferta de productos y servicios, así como tu diferencial frente a la competencia.

Esa base de prospectos que puedas obtener te ayudará en un futuro muy cercano a darle continuidad a tus ventas.



Capítulo 3

Cómo y dónde conseguir un crédito empresarial.

Ya sabes cuáles son tus retos y oportunidades para adelantarte y sacarles el mayor provecho. Ahora toca el turno de aumentar tus probabilidades de obtener un crédito empresarial.

Entendiendo el crédito empresarial.

Elegir el crédito correcto para tu empresa es muy importante, ya que de ello dependerá su crecimiento. Para ello deberás tener claro que objetivo de financiar proyectos productivos del negocio que generan un rendimiento. Lo anterior no implica que no pueda ser utilizado para otros fines, pero sus resultados pueden ser diferentes a nivel contable, fiscal o financiero.

De esta forma, un crédito para tu negocio debe pensarse como:

“Dinero que se debe invertir para obtener un retorno, el cual, debe ser mayor a la tasa de interés del crédito solicitado”



¿Qué no es un crédito empresarial?

Un financiamiento de este tipo pierde su objetivo cuando:

- Se destina al pago de deudas personales.
- Se utiliza para comprar bienes o servicios que no tienen relación directa con la empresa.

Tener claro cuál es el objetivo del financiamiento empresarial, permite a las empresas enfocar sus esfuerzos y recursos hacia las actividades que generarán un rendimiento y mantendrán de pie la empresa, incluso, en los momentos de crisis.

Solicitar el financiamiento es el último paso.

Antes de evaluar tus opciones crediticias, debes conocer en qué estado financiero se encuentra tu negocio.

Solicitar un préstamo requiere de planeación, objetivos y conocimiento de las necesidades puntuales de tu negocio.

Algunas de las preguntas que tendrás que hacerte antes son:

- ¿Mi empresa puede contratar una nueva deuda?
- ¿Cuánto financiamiento necesitaré para un proyecto?
- ¿Podré generar utilidades con este crédito?
- ¿Con lo que obtendré podré pagar el interés del crédito?
- ¿El financiamiento será en pesos o dólares?



Una vez determines tus necesidades de financiamiento, tendrás las herramientas necesarias para solicitar un crédito que se adapte a las necesidades del negocio. No tener objetivos claros podrían tener un impacto negativo en las finanzas de tu negocio.

A continuación, te compartimos estos puntos básicos a tomar en cuenta al hacer una solicitud de un préstamo empresarial.

1. Revisa si tu empresa puede hacerse de un crédito nuevo o ampliar uno existente. Apóyate de tu contador para conocer el apalancamiento financiero de tu negocio.
2. El plazo debe ser adecuado al destino del crédito. No solicites créditos de largo plazo para financiar necesidades de corto plazo o viceversa.
3. Solicita solo lo necesario. El monto debe adecuarse al tipo de proyecto. Pedir de más, es pagar de más.
4. Pide financiamientos en la moneda que recibes ingresos. No solicites créditos en dólares, cuando tus ingresos son en pesos.



¿A quién debo pedir un crédito empresarial?

El tipo de institución a la que debes acudir para financiar tu negocio dependerá de:

- El estado de madurez de tu negocio.
- El monto, plazo y moneda.
- Tu disponibilidad de otorgar garantías.
- El estatus del buró de crédito.
- La urgencia.

Cuentas con opciones como bancos, Sociedades de Objeto Múltiple (Sofomes) o gobierno. Cada una tiene condiciones diferentes y pueden atender a sectores distintos, por lo que tendrás que investigar cuál de ellas se adecua a las necesidades de tu empresa.

Como primer acercamiento, podemos determinar que los bancos son instituciones cuya cartera de crédito es cerrada; es decir, sólo prestan a aquellas empresas que tienen una cuenta bancaria y cumplen con sus requisitos.

Por su parte, las Sofomes son instituciones que generalmente otorgan crédito a empresas sin necesidad de tener una cuenta y son más flexibles en los requisitos que los bancos, pero pueden tener tasas de interés un poco más altas que estos.

En el caso de los financiamientos gubernamentales, estos también te solicitarán un cierto perfil y sus condiciones pueden ser igual o un poco más flexibles que otras instituciones de financiamiento. Sin embargo, su principal desventaja es su intermitencia; no siempre podrás contar con ellos.



La recomendación es buscar diferentes opciones y compararlas entre ellas. Recuerda que no importa qué tan urgente necesitas un crédito, sino que este sea el adecuado para tu empresa.

Actuar rápido es tener todo en orden.

Una crisis como la vivida por el COVID puede comprometer la liquidez de tu negocio. Por eso, es de suma importancia actuar rápidamente. Una forma de hacerlo es tener la documentación de tu empresa y sus accionistas a la mano para solicitar un crédito.

Esta información te será requerida:

Información general.

- RFC.
- INE.
- CURP.
- Comprobantes de domicilio.

Información financiera y fiscal.

- Estados financieros parciales y anuales.
- Estados de cuenta de la empresa.



Información legal y corporativa.

- Acta constitutiva.
- Actas de asamblea.
- Poderes.
- Contratos de créditos vigentes.
- Certificado de Libertad de Gravamen (en el caso de una garantía).

Información cualitativa.

- El giro de tu negocio
- Principales clientes y proveedores.
- Plan de negocio.
- Proyecciones.
- Contra quién compite.



Expediente C.O.VI.D.

Una de las causas más comunes de rechazo de los créditos es la falta de documentación. Toma en cuenta esta técnica para reducir el tiempo de respuesta y la probabilidad de rechazo de tu solicitud con la documentación C.O.VI.D.

Tu documentación debe estar:

Completa.

Ten a la mano toda la información del solicitante del crédito, accionistas, empresa y tu garantía.

Ordenada.

Arma un expediente para cada uno de ellos, desde la información básica, hasta datos específicos.

Vigente.

Revisa que la documentación esté actualizada para evitar contratiempos.

Digitalizada.

Tus documentos físicos conviértelos a digitales. Súbelos a la nube para acceder a ellos en cualquier lugar con acceso a internet.

Pon en práctica toda esta información que te compartimos para que puedas reactivar y fortalecer tu negocio. Juntos saldremos adelante de esta crisis.



En Roest Empresarial somos El aliado financiero de tu empresa

Vivimos una era de grandes cambios tras la pandemia del COVID, por ello tu empresa necesita de grandes soluciones.

En ese sentido, reafirmamos nuestro compromiso con tu empresa otorgándole financiamiento en los momentos que más lo necesita.

Conoce las opciones que tenemos para crecer tu negocio:

Financiamiento dirigido a personas físicas con actividad empresarial o personas morales, que requieran capital de trabajo para el crecimiento de su empresa.



Línea de crédito que puede utilizarse de forma repetida, pues se renueva en la medida que el usuario va efectuando sus pagos.



Esquema financiero en el que se puede contratar el uso de un bien por un periodo específico de tiempo. Una vez que finaliza el contrato, puede devolver los bienes, o comprar el bien a valor de mercado.



Financiamiento para convertir los activos fijos de una empresa en capital de trabajo.





Aceleramos El Crecimiento De tu Empresa

477 390 92 48

info@roest.com.mx

Blvd. Campestre 210 int 6 C.P: 37160 León, Gto. México

