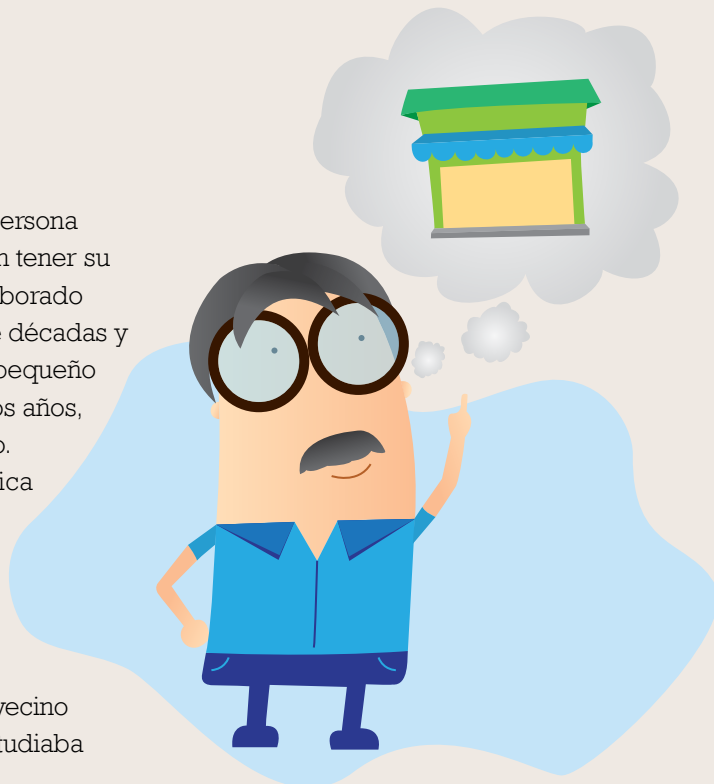


JOSÉ SÁNCHEZ  
Colaborador externo.

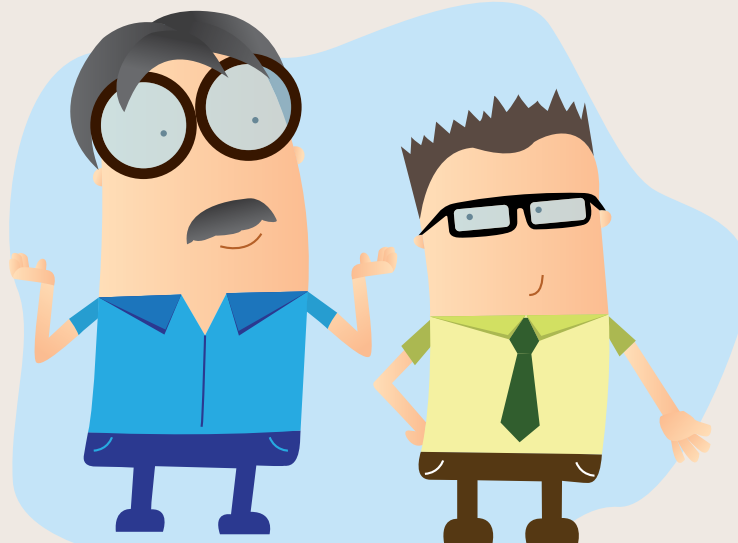
**D**on Armando es una persona que siempre soñó con tener su propio negocio. Ha laborado intensamente durante décadas y ahora cuenta con un pequeño capital, producto del ahorro de esos años, con el que busca poner su negocio.

Aparte del respaldo que significa su ahorro, ha descubierto que existe un producto financiero con el cual podría reunir el capital adecuado y consolidar su anhelado sueño.

Platicó entonces de ello con su vecino Raúl, al cual conocía desde que estudiaba



Ilustraciones: Oscar Martínez.



para ser contador, y lo saludaba todas las mañanas cuando se dirigía a la Universidad. A Armando le gustaba platicar con él de cómo le iba en sus clases y qué le habían enseñado. Por fortuna, ahora laboraba como asesor financiero y empresarial para PyMEs, así que era la persona adecuada que le daría información y asesoría.

La primera pregunta que le planteó Don Armando a Raúl fue ¿qué es una PyME?

Y la respuesta que le dio el asesor fue: las PyMEs son Pequeñas y Medianas Empresas, con un número no muy grande de trabajadores y con una facturación moderada.

Para asombro de Don Armando, dicha respuesta lo dejó un tanto confundido, no estaba satisfecho con la definición, y al darse cuenta de ello, el asesor continuó y detalló de qué se trataba.

Estas empresas son consideradas como el principal motor de la economía. Y es que en muchos casos, las PyMEs son las empresas que más empleo dan. Y es muy sencillo entender el porqué, ellas contribuyen de manera importante a la generación de empleos.

Es así, como un importante espacio del mercado, es cubierto por medio de estas empresas. Son la columna vertebral de la economía mexicana. Las micro, pequeñas y medianas

empresas (MiPyMEs) generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

En México hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo.

Las PyMEs se concentran en actividades como el comercio, los servicios y la industria artesanal, al igual que en trabajos independientes.

Y así es que el asesor siguió: Don Armando, quiero decirle que hablar de PyMEs y MiPyMEs no sería un tema completo sin hablar de los emprendedores. Muchos de ellos nunca habían sido sujetos de crédito por la banca privada. Ahora, se otorgan distintos tipos de créditos y garantías para este tipo de proyectos.

Iniciar un negocio representa la independencia financiera que tanto anhelamos casi todos; sin embargo no siempre es tan fácil, ya que no todas las personas cuentan con el dinero necesario para convertir ese sueño en realidad. Entonces, una alternativa es tratar de obtener un crédito o financiamiento.

Ante esto Armando inquirió: lo que me ha dicho hasta ahora me ha quedado claro, pero quisiera saber qué requisitos necesito cubrir

para que me otorguen un crédito, ya sé qué negocio quiero, pero dígame qué trámites debo realizar.

Y Raúl le dijo: A veces es difícil que los bancos otorguen créditos para nuevos negocios, ya que hay el riesgo de que el negocio quiebre, en especial cuando no hay un plan de negocio adecuado; casi todas las instituciones financieras que ofrecen financiamiento a PyMEs requieren de una garantía, y hay que tener cuidado con eso, ya que hay gente que toma la decisión de hipotecar su único patrimonio con tal de conseguir un crédito para un negocio que no tiene claro. Ese es un serio error, muchos han perdido su patrimonio por tratar de conseguir un crédito para un negocio que ni siquiera es seguro que va a triunfar.

Debe de quedar claro que hay que confiar en el negocio y tener seguridad de que todo saldrá bien, pero también por otro lado es adecuado estar preparados para que fracase. De esa manera no se sufre ni se pierde tanto, como dicen, más vale prevenir que lamentar.

Hay que tener en cuenta que la mayoría de los nuevos negocios no producen ganancia hasta después de un año, por lo cual se debe contar con un fuerte ahorro previo para afrontar gastos, y cuando comience a tener utilidades, lo ideal es reinvertir para hacer crecer el negocio.

Por otro lado, para las personas que necesitan un crédito para una empresa ya existente, es necesario que se aseguren de que el crédito que se va a obtener va a ser para invertirlo en aspectos que impacten directamente en el aumento de las ventas, el monto del crédito no debe sobrepasar un cierto porcentaje del capital total de la empresa, ya que un crédito mayor puede poner en riesgo su liquidez y operación.

En nuestro país hay varias instituciones tanto públicas como privadas que ofrecen créditos y financiamiento a PyMEs, entre ellos algunos bancos, instituciones gubernamentales y otros intermediarios financieros.

Y entonces es que le sugiero Don Armando, investigar por ejemplo acerca de los apoyos financieros que muchas veces ofrece el gobierno a las pequeñas y medianas empresas, por ejemplo Nacional Financiera, y algunos programas de la Secretaría de Economía y otras dependencias. También vaya a algunos bancos y verá que hay distintas opciones que le pueden servir.

En serio espero que esta información le sea útil. Si necesita volver a platicar, no dude que estoy para servirle.

