

En tiempo de crisis,
¡QUE NO SE HUNDA TU NEGOCIO!

Usa el crédito a tu favor



La actual crisis derivada de la pandemia del COVID-19 ha ocasionado que algunas pequeñas empresas o negocios pasen momentos difíciles en sus finanzas*. Si tienes un negocio y enfrentas esta situación, a continuación te damos algunas recomendaciones, para que se mantenga a flote tu patrimonio.

Análisis de la situación de la empresa.

El primer paso es conocer su **desempeño**; es decir, si los resultados y objetivos preestablecidos han sido alcanzados en el tiempo deseado. A partir de este análisis, se pueden definir metas específicas, acordes a las capacidades y limitaciones de la empresa para definir la estrategia a seguir.

Usualmente existen dos factores muy útiles para conocer la situación de tu empresa: *desempeño mínimo* recomendado y el *mínimo deseado*. Identificarlos te permitirá tener una idea de dónde se encuentra ubicada tu empresa.

No hace falta ser una persona experta en matemáticas para saber si a tu empresa le va bien o mal.

Pero sí necesitarás hacer actualizaciones financieras periódicas y tener disciplina para revisar los indicadores clave de desempeño que más cuentan como: las ventas, los márgenes de ganancias y el flujo de efectivo.

Es importante que revises la situación financiera todos los meses, porque eso te brindará la oportunidad de cambiar de rumbo y corregir cualquier estrategia durante el año. Si esperas a finales de año para verificar las cifras, quizá sea demasiado tarde, pues poco podrás hacer para cambiar los datos históricos.

Es indispensable desarrollar un plan estratégico que permita tener objetivos claros de desempeño.

Entender qué se necesita realizar y dónde.

Identificar el desempeño general de la empresa puede no ser suficiente, pero con estos dos pasos, es posible saber exactamente dónde están los errores y lo que su empresa está dejando de hacer.

Es indispensable desarrollar un **plan estratégico** que permita tener objetivos claros de desempeño, mismos que la empresa pueda seguir de una manera organizada y efectiva para alcanzar los resultados deseados.

Utiliza el crédito a favor de tu patrimonio.

Considera que si utilizas el crédito de una manera responsable y realizas los pagos puntuales, **este te podría servir para reactivar tu negocio.**

Existen diversas instituciones financieras que otorgan microcréditos, es decir, créditos a micro y pequeños empresarios con bajos recursos, y son otorgados principalmente por instituciones financieras pertenecientes al sector popular, como las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAP) y las Sociedades Financieras Populares (SOFIPO).



Para encontrar el microcrédito que más te conviene considera las siguientes características:

- **Tasa de interés.** Es la cantidad que cobra la institución financiera sobre el monto prestado, y varía de acuerdo al monto de la deuda y a la periodicidad de pago.
- **Periodicidad de pago del crédito.** Se refiere al tiempo que transcurre entre cada pago que se debe hacer por el crédito, puede ser semanal, quincenal o mensual.
- **Plazo.** Es el tiempo por el que te comprometes a terminar de pagar el crédito.
- **Comisiones.** Estos son cargos distintos a la tasa de interés, en este caso por otorgar el crédito con la finalidad de cubrir gastos administrativos, cómo: gastos de cobranza o de investigación y estudios socioeconómicos.
- **Requisitos.** Son aquellas condiciones para otorgar el crédito como aval o buen historial financiero. Toma en consideración lo que pagarás por el monto que piensas pedir; **cerciórate de que podrás cumplir con esta obligación y no te atrasarás en los pagos.**

Para conocer tu capacidad de pago apóyate en los estados de resultados de tu empresa o negocio, o bien, de un presupuesto, donde deberás restar de los ingresos de la empresa, los gastos y pagos, así como parte de la ganancia que destinarás para tus necesidades; el resultado será el monto que podrás destinar al pago del crédito.

No olvides conocer la tasa de interés, es decir, si será fija, desde la contratación o irá variando de acuerdo con diversos factores económicos, ya que podría aumentar la cantidad a pagar y tendrías un desajuste en tu capacidad de pago.

Haz uso de la tecnología para incrementar tus ventas.

Ahora que la tecnología se hace presente más que nunca, puedes realizar ventas vía internet, sin necesidad de crear una página *web* y ofrecer, por ejemplo, tus productos o servicios a través de las redes sociales y llevarlos a domicilio.

Otra forma en la que puedes aprovechar la tecnología es a través de las aplicaciones (*apps*), para asesorarte en tus finanzas, ventas, clientes o el sistema de pago.

Existen diversas *apps* que te ayudarán a llevar un presupuesto ordenado de tu negocio, además de apoyarte con la gestión de tus cuentas bancarias, manejo de pagos y gastos, así como para administrar tu negocio, el pago de servicios en línea o realizar facturas personalizadas.

Recuerda, si vas a contratar algún producto o servicio financiero, es fundamental comparar los costos y beneficios que te proporcionan.

Una opción para poder informarte es el **Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros**, el cual se encuentra en el Buró de Entidades Financieras de la CONDUSEF, consúltalo.



*Fuentes: Estimaciones de la Coparmex.