

Pymes deben conocer de educación financiera (El Financiero 24/08/11)

Pymes deben conocer de educación financiera (El Financiero 24/08/11) Jeanette Leyva Reus Miércoles, 24 de agosto de 2011 • Básico, tomar decisiones adecuadas. En un mundo cada vez más competitivo, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) mexicanas tienen que analizar de forma detallada toda la información que hay para obtener un crédito, saber cómo mejorar su negocio y mantenerse así en el mercado. En entrevista con EL FINANCIERO, Antonino García, director de Pymes de Banamex, consideró que las Pymes mexicanas tienen un gran potencial para crecer, si toman las decisiones adecuadas y si tienen los conocimientos básicos de educación financiera. "Lo más relevante que tiene que saber la Pyme es que el proyecto que esté desarrollando sea viable y sustentable; ése es el primer paso", afirmó. El acceso al crédito actualmente se ha flexibilizado para las Pymes; aún así, requieren tener cuando menos dos años operando, y en Banamex tener un año de relación comercial para obtener un financiamiento con tasas de interés competitivas, explicó García. "Pero se debe pensar primero en el proyecto y si (la Pyme) ya pasó los dos años de vida, el acceso al crédito se facilita." Emprendedores De acuerdo con el portal de Saber Cuenta de Educación Financiera Banamex, el estudio de mercado proporciona a las Pymes un perfil más detallado sobre los clientes, informa acerca de su situación socioeconómica y sus hábitos de consumo y los ubica frente a la competencia. Es decir, en qué posición se está en el mercado para aprovechar las oportunidades, prevenir las amenazas y aumentar las posibilidades de éxito minimizando los riesgos. Además, para garantizar una mayor permanencia de la Pyme, se recomienda que el producto o servicio que se ofrezca sea dominado por la Pyme; esto permitirá ayudar a monitorear a los competidores, saber qué manejan, conocer el precio, calidad, diseño, estrategias de promoción y comercialización para diferenciarse. Educación Financiera explica que para ser emprendedor se necesita soñar, imaginar y anhelar, pero es necesario visualizar las metas, plantear objetivos, analizar opciones, planear caminos, establecer los pasos a seguir, capacitarse y valerse de creatividad, constancia, dedicación y esfuerzo para alcanzar lo que se propone. Para tener acceso a un crédito, García indicó que en Banamex ofrecen distintos productos no sólo para las Pymes que ya tienen dos años de operación, sino para que las que van empezando pueden tener acceso a créditos personales. Una de las opciones que ofrece actualmente Banamex es el Paquete Profesionista, diseñado para satisfacer las necesidades de personas físicas con actividad empresarial, por lo que está dirigido a empresarios que de forma individual administran un negocio, como son médicos, arquitectos, abogados, consultores y comerciantes, entre otros. La documentación que se pide en el caso de las Pymes, es el acta constitutiva de la empresa, la identificación oficial, el alta ante Hacienda y el comprobante de domicilio; "la preocupación de la documentación no debe ser un problema, sino que tengan ya un negocio sustentable". A los que se financian todavía por medio de sus proveedores, les recomienda abrir una cuenta personal para relacionarse con un banco, y les recuerda que en promedio la tasa de interés que están ofreciendo es de 14 por ciento, por lo que con el crédito bancario tendrán mayores ahorros que acudir a un financiamiento de proveedores o de otro tipo, que son mucho más caros.