

## Explorar, aprender, compartir... estrategias para innovar

Estimados lectores, es un placer saludarlos. Esta semana tuvimos un evento importante en la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (CICEG): “Tópicos Fiscales 2018 y la Feria del Crédito”. Este evento fue dirigido a todos nuestros afiliados y está alineado a dos líneas estratégicas: el Fortalecimiento de la Industria y el Financiamiento.

En el evento participaron instituciones financieras como Banco del Bajío, Scotia Bank, Actinver, Banco Base, Multiva, Admic, Inbursa, BBVA Bancomer, Afirme, BanRegio, Santander, UCB Impulsa, HSBC y Banorte, ofreciendo a nuestros participantes sus principales servicios de créditos empresariales. Además contamos con la participación de Fondos Guanajuato, presentando los diferentes programas de financiamiento que se ajustan al perfil de nuestros empresarios del sector como por ejemplo el programa FOPRODE: Financiamiento a Proyectos Productivos, en el que el requisito es que tu negocio tenga al menos un año de operación. El programa FONDO DE ARRANQUE para emprendedores, donde se evalúan Proyectos Viabiles a través de una Incubadora de negocios o el Programa de Impulso Tecnológico, diseñado para las empresas que necesitan tecnología, como estrategia de crecimiento. También participaron el Buró de Crédito y la Condusef que juegan un rol importante en los diferentes esquemas de financiamiento, la actuación y regulación de las instituciones financieras.

En relación al crédito en México, quiero compartirles algunos datos del Banco de México al cierre de 2017. El financiamiento otorgado por la banca comercial, que incluye la cartera de crédito vigente y vencida y la cartera de valores, aumentó apenas 0.3 por ciento en términos reales anuales durante noviembre de 2017. En relación con los componentes de este indicador, destacan el financiamiento al sector privado, el cual presentó un incremento de 3.3 por ciento. Al mes de noviembre, la cartera de crédito vigente al sector privado de la banca comercial presentó un crecimiento real anual de 3.7 por ciento. El crédito vigente al consumo mostró un aumento de 1.5 por ciento real anual, mientras que el crédito vigente para la vivienda se incrementó en 2.2 por ciento real anual. Por su parte, el crédito vigente a las empresas y personas físicas con actividad empresarial presentó una expansión real anual de 5.1 por ciento.

Ahora bien, la idea central que quiero compartirte es ¿Cómo fomentar una cultura empresarial sana en el financiamiento? Esta es una necesidad de la mayoría de nuestros afiliados y lo constatamos al ver que muchos de nuestros socios se han acercado a CICEG para conocer alternativas para el financiamiento de sus proyectos. En este tenor, creo vital que consideres que es viable obtener créditos siempre y cuando estén sustentados a un sólido Plan de Negocios. Como empresarios, la estrategia financiera es vital para el desarrollo, expansión y consolidación de tus operaciones comerciales, pero para ello debe estar sustentada a un Plan de Negocios que te permita invertir en este sentido.

Procura no utilizar el crédito para financiar carteras vencidas, deudas, lujos, etc. porque es ahí, donde las empresas, dañan su capital de trabajo y la sustentabilidad de su negocio, desenfocándose de sus objetivos para generar ingresos y dañando éstos, que deberían seguir reinvirtiéndose en el crecimiento de la empresa, por cubrir otras necesidades. ¿Te suena familiar este escenario?

Creo que las instituciones financieras pueden ser un aliado importante en el desarrollo de cualquier empresa, y es en gran medida la confiabilidad de nuestras operaciones, lo que nos permite hoy acceder a créditos cada vez más competitivos. Factores clave como el estatus de tu empresa, el nivel de desarrollo, madurez y tus planes de expansión son esenciales para tomar una mejor decisión sobre ¿Qué tipo de financiamiento elegir?; sin embargo, recuerda que estas instituciones se basan en la detección de riesgos y su estrategia deja de ser viable, para nuestra empresa, cuando se incumple con los compromisos adquiridos, es ahí donde el financiamiento afecta nuestra operación.

Por ello creo que se requiere un planteamiento integral en nuestras organizaciones, de manera que las estrategias alineadas al crecimiento estén ligadas a proyectos medibles, estrategias específicas y que se fomente la rendición de cuentas, retorno de inversión y flexibilidad de análisis para la realización de ajustes. Esta manera de operar, te permitirá saber ¿Qué proyectos están diseñados para ser autosustentables y puedas potencializarlos con financiamiento?. Esta idea sustenta los dos escenarios: 1. Fortalecer tu Empresa a través de un Plan de Negocios sólido que te permita guiar las operaciones del negocio, con estrategias y proyectos que puedas medir, controlar y mejorar, contribuyendo en gran medida a enfocarte en la expansión y crecimiento; y 2. Diseño de este Plan de Negocios, que te permitirá tener un panorama confiable de las actividades que te brindaran resultados tangibles y en las que puedes financiarte con el menor riesgo posible y el máximo aprovechamiento para tu negocio.

Una vez definido el financiamiento, dentro de tu Plan de Negocios, acércate a las instituciones y compara ¿Quién te ofrece mejores condiciones, tasa de interés, costos, beneficios fiscales, etc.?, no existe un crédito estándar, debes contemplar tus prioridades y necesidades. Prioriza aquellos proyectos que pueden generar resultados en tu negocio. Si lo enfocas en maquinaria, busca el indicador específico de incremento en tu producción que genere un beneficio sustentable. Si inviertes en tecnología, tiene que reflejarse, entre otros indicadores en eficiencia operativa y velocidad en tu negocio; es decir, el enfoque del financiamiento sano es expansión y crecimiento; de no ser así, cuida no poner en riesgo la estabilidad de tu negocio.

Estamos en una nueva realidad, la información, requisitos y accesibilidad para expandir nuestro negocio a través del financiamiento están al alcance de todos los sectores productivos. Te invito a que te acerques a la Cámara de la Industria del Calzado y participes en los eventos que sumen a tu estrategia, ese es el objetivo, que se desarrollen nuevas ideas, que se despierte la curiosidad por hacer las cosas de maneras distintas, que tengas información que realmente se alinee a tu empresa. No debemos olvidar que sigue rigiendo la misma regla “Si te enfocas en los resultados, nada cambiará...pero si te enfocas en lo que tienes que cambiar, los resultados llegarán” Jack Dixon. Te espero la próxima semana en este espacio.

**Lic. Luis Gerardo González García**

**Presidente de CICEG**

[presidencia@ciceg.org](mailto:presidencia@ciceg.org)