

Credijusto /

Estrategias infalibles
para obtener financiamientos y
recuperar ventas **en tiempos de crisis**

Ponentes:



Ale Calatayud

Chief Growth Officer de Credijusto

Antes de ingresar a Credijusto, Ale ocupó cargos de alta dirección en Microsoft, tanto en México como en EU. Asimismo ocupó la Vicepresidencia y Gerencia General de la unidad de pagos corporativos para América Latina de American Express y, posteriormente fue Vicepresidenta General y Directora General del Global Corporate Group.



José Antonio Núñez

Chief Risk Officer en Credijusto

Antes de unirse a Credijusto, José fue Director Ejecutivo de Crédito Mayorista para Latinoamérica en HSBC.

Fue también miembro del consejo de Buró de Crédito (Dun & Bradstreet), CEO de BBVA Leasing, y Chief Risk Officer para Latinoamérica de GE Capital.

Las decisiones que tomemos hoy, cambiarán nuestro futuro para siempre.

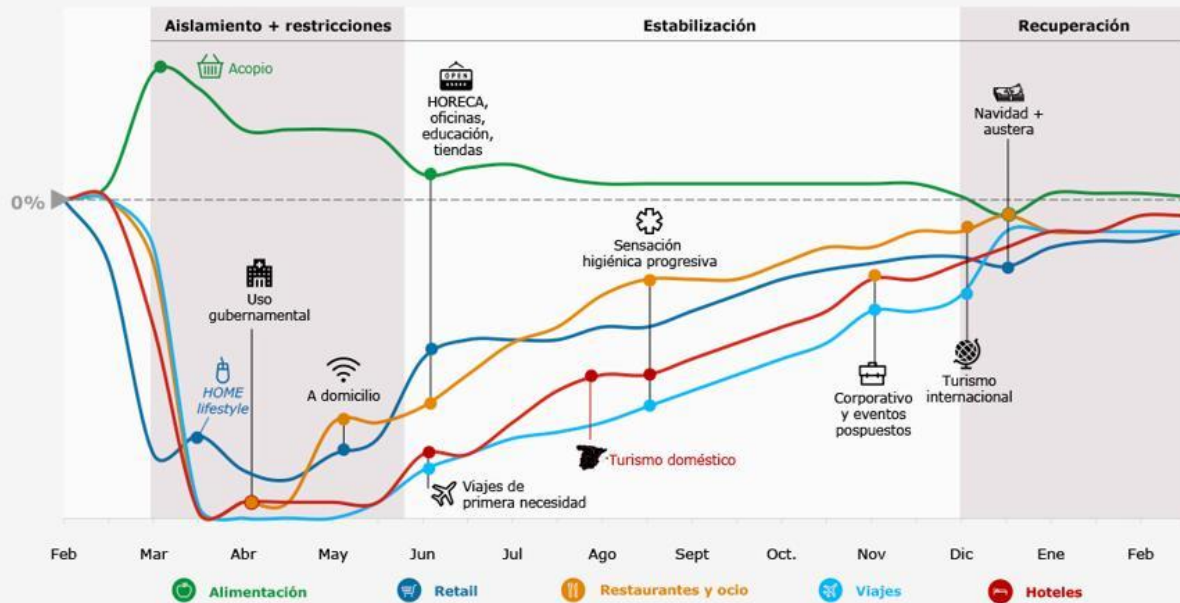
Pues el mundo será diferente a lo que conocemos.

Se deben contemplar las necesidades que las Pequeñas y Medianas EMpresas van a afrontar ante la recesión económica y por ende, la falta de liquidez.

Es un momento de reinversión para las empresas.

RECUPERACIÓN POR SECTORES DE LA CRISIS DEL CORONAVIRUS

Análisis sectorial (%Var. sobre Año Anterior)



Fuente: Deloitte.

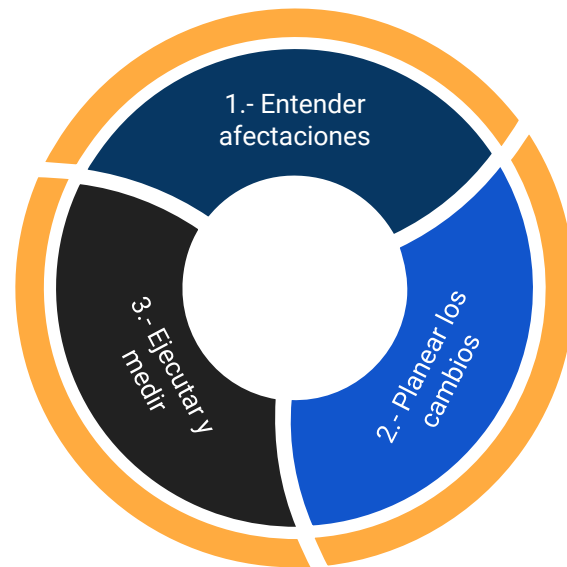
El rol de la empresa en la reactivación de la actividad económica será crucial. Los líderes deberán reimaginar estrategias de negocios y nuevos modelos operativos que les permitan adoptar la nueva normalidad lo más rápido posible.

¿Cómo recuperar **ventas** en
tiempo de crisis?

Aspectos a **considerar**

1. Acepta el cambio = Considerar que las cosas no regresarán a la normalidad mucho tiempo:
 - Ni nuestra realidad ni la de nuestros clientes.
 - Nuevo mindset.
1. ¿Cuáles son las afectaciones más importantes de mi industria con el COVID-19?
1. ¿Cuáles son las oportunidades que surgieron?

Ciclo de acción rápida en el contexto Covid

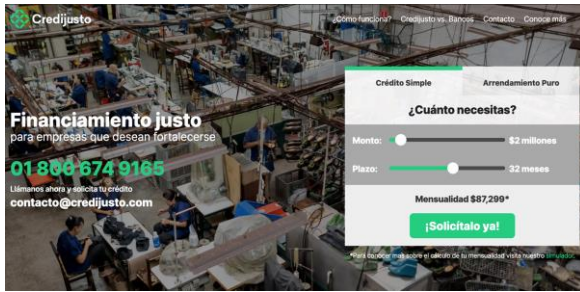


Aspectos a **considerar**



4. Este es un buen momento para Alianzas.
¿Cuáles son las sinergias que puedo concretar para mejorar mi situación?
5. Digital deja de ser una duda. Es momento de ir “All in en digital”: Menús digitales, delivery, etc.

¿Cómo aprovechar la cuarentena?



Credijusto

¿Cómo funciona? Credijusto vs. Bancos Contacto Copiar más

Financiamiento justo
para empresas que desean fortalecerse

01 800 674 9165
Llámanos ahora y solicita tu crédito
contacto@credijusto.com

Crédito Simple Arrendamiento Puro

¿Cuánto necesitas?

Monto: \$2 millones

Plazo: 32 meses

Mensualidad \$87,200*

¡Solicítalo ya!

*Para cualquier monto y el cálculo de tu mensualidad visita nuestro simulador

- Implementa estrategias con enfoque al cliente (Ej: Webinars, capacitaciones, cambios importantes).

- Desarrolla productos necesarios para el futuro.

- Capacita a tus empleados.

- Es tiempo de sembrar prospectos para cosechar en los siguientes meses.



Credijusto / ¿Por qué Credijusto? Productos ▾ Embajadores Contacto

Crédito para empresas en México

En Credijusto otorgamos créditos para pequeñas y medianas empresas en México

[Califica aquí](#)

Soluciones a la medida de tu negocio

Financiamiento empresarial que se adapta a tus necesidades.
Ofrecemos créditos desde \$200 mil hasta \$30 millones.



Analiza tu **Situación Financiera**



- **Establece “reglas COVID”** (Ej: reestructuras, ajuste de oferta, cambios de precio, condiciones con proveedores).
- Analiza tu situación financiera. **Cuida tu flujo de efectivo:** Entiende hasta cuánto te puede durar tu flujo de efectivo con los costos y entradas actuales.
- Considera la posibilidad de un **Crédito Empresarial.**

**¿Cómo obtener un
financiamiento?**

Uso del crédito en PyMEs

- Existen más de 4 millones de PYMEs en México
- Representan el 50% del PIB y el 70% del empleo
- Son el sector menos atendido por la banca, con un 20% de participación en el crédito otorgado (menos que consumo y vivienda).
- Las PYMEs se financian a través de su capital propio, de sus proveedores y en menor medida de préstamos de amigos y parientes.
- Menos del 25% de las PYMEs sobreviven más allá de dos años.
- Una de las razones más importantes para la alta mortandad de las PYMEs es por la falta de financiamiento.
- Aún en las que sobreviven, el 40% por ciento afirma que no crece por falta de financiamiento.



Contar con 4 grandes categorías:

- Información general
- Información financiera y fiscal
- Información legal & corporativa
- Información cualitativa

Información **general**

- **Identificación**
- **CURP**
- **RFC**
- **Comprobante de domicilio**

Información **financiera & fiscal**

Tener entre 2 y 3 estados financieros anuales de la empresa. De ser posible, que estén auditados por un despacho de contadores.

- Deben de estar firmados por el contador y el director general de la empresa.
- Deben reflejar, de la mejor manera posible, la situación de la empresa y deben revisarse para que las cifras cuadren.
- Deben tener los **anexos analíticos** necesarios para que puedan complementar a los mismos estados financieros.
- Tener las últimas 2 o 3 declaraciones anuales presentadas.
- El último año (12 meses) de todos los estados de cuenta de todas las cuentas de la empresa y del dueño o principal accionista.

Información legal & corporativa

- Actas Constitutivas
- Actas de Asamblea
- Poderes
- Papeles relativos a demandas
- Contratos de crédito contratados
- Contratos de arrendamiento de inmuebles arrendados
- Si aplica, un Certificado de Libertad de Gravamen (CLG)
- En el caso de los inmuebles que se pretendan dejar en garantía reporten un fideicomiso o hipoteca, es necesario solicitar al acreedor una Carta de Instrucción de Cancelación de Hipoteca o de Reversión de Propiedad.

Información **cuantitativa**

- **Crear un CV de la empresa**
 - Descripción del negocio: qué hace, qué vende, qué servicio presta
 - Contra quién compite
 - Características del mercado
 - Cómo compite
 - Proceso productivo
 - Principales clientes y proveedores
 - Estructura accionaria
 - Otras empresas del grupo
 - Resumen estados financieros
 - Plan de negocios a 1, 3 y 5 años
 - Proyecciones financieras

Aquel que siembra en tiempos
de crisis, cosecha en tiempos
de abundancia

-Walter Ocaña



¿Preguntas?

Credijusto /

contacto@credijusto.com



www.credijusto.com

