

**BERNARDO GARCÍA INFANTE**

Socio Director RD Impulsora de Negocios

**DIEGO GARCÍA INFANTE**

CEO RD Impulsora de Negocios

**ISRAEL GALLARDO RAMÍREZ**

Socio Director RD Impulsora de Negocios

**RICARDO FLORES MIRANDA**

Socio Director RD Impulsora de Negocios



**EMPRENDIMIENTO CON RESPONSABILIDAD**

En RD Impulsora de Negocios buscan ofrecer a los pequeños empresarios del país créditos hechos a la medida, a una tasa razonable y con tiempo de dispersión de recurso inmediato, siempre enfocados a proporcionar el mejor servicio y atención a sus clientes.

✍ Jaime Higuera Mariñelarena 📸 Bruno Sánchez 🗣 Carlos Cuevas

**DIEGO GARCÍA INFANTE**, CEO de RD Impulsora de Negocios, describe a su empresa como una SAPI de CV (Sociedad Anónima Promotora de Inversión de Capital Variable) que se dedica a apoyar a las PyMEs consiguiéndoles fondeo, uno de los procesos más complicados para estas compañías.

“Creo que las PyMEs están sub valuadas en México, siendo que estas empresas son la columna vertebral de la economía en nuestro país, con un 72% de los empleos otorgados por este tipo de organizaciones, de acuerdo al estudio de negocios del INEGI del año pasado”, clarificó.

Entendiendo que las PyMEs se dividen en micro, pequeña y medianas empresas, esto se determina por el nivel de facturación que se registra cada año y por el número de empleados que ésta posee. Una empresa que tiene menos de diez empleados y que factura entre 4 y 5

millones de pesos anualmente es considerada como microempresa, si cuenta con hasta 50 empleados y factura hasta 100 millones de pesos se le denomina pequeña empresa y la mediana tiene entre 50 a 200 empleados y factura entre 100 a 200 millones de pesos.

“Si conoces estas nociones puedes darte cuenta del tamaño que pueden tener las operaciones que son denominadas PyMEs. Por esto muchas personas pierden la noción de la cantidad de dinero con el que pueden contar dichas organizaciones”, añadió.

**La tendencia riesgosa de emprender**

Existe una relación estrecha entre las PyMEs y los emprendimientos en general. Nuestro país se caracteriza por ser uno de los ambientes donde más se propicia este tipo de iniciativas, siendo la segunda nación más emprendedora a nivel global.

En 2020 se abrieron 620 mil nuevas empresas en México, sin embargo, cerraron sus puertas un millón. Al año siguiente se iniciaron 1.2 millones de compañías a nivel nacional y tuvieron que terminar sus operaciones 1.6 millones de iniciativas.

“Vivimos un momento donde el emprender es una tendencia, pero

no todas las personas cuentan con los elementos o la preparación suficiente para llevar estos proyectos a buen puerto. Lamentablemente, 8 de cada 10 empresas que arrancan acaban teniendo que cerrar en su primer año”, complementó Diego.

El director también consideró que para lograr instaurar un negocio exitoso se requiere contar con un bagaje amplio en el sector que quieres desenvolverte y las personas que fundan estas iniciativas deben de contar con un don de liderazgo.

**Opciones de financiamiento**

Hablando de las posibilidades que tienen las PyMEs de conseguir un crédito bancario tradicional, Diego manifestó que las puertas se encuentran parcialmente cerradas para las personas que planean poner en marcha un emprendimiento, puesto que sus créditos PyME son para organizaciones que al menos llevan dos años de consolidación y cuentan con números negros.

“Es por esto que para mí uno de los retos más grandes de las PyMEs es la consecución de fondeo o de recursos para crecer, ahí es donde RD ha intentado ser un apoyo para ciertos sectores PyME”, estableció el CEO.

“Uno de los retos más grandes de las PyMEs es la consecución de fondeo o de recursos para crecer, ahí es donde RD ha intentado ser un apoyo para ciertos sectores PyME”.



**3 PUNTOS CLAVE PARA LOS NEGOCIOS QUE VAN COMENZANDO:**

- 1. Debe** de ser la disciplina y orden desde el inicio de sus operaciones, toma tu negocio con seriedad desde el día uno.
- 2. Consiste** en planear y ejecutar.
- 3. No tenerle** miedo al crédito, porque un crédito productivo es una de las armas principales de una empresa para progresar, asegurándote de que la tasa que vas a pagar por el crédito que estás pidiendo sea menor al porcentaje que tú le vas a sacar a ese dinero produciendo. Todo esto significa que tienes una claridad total sobre tus flujos de efectivo.

Referente al apoyo gubernamental que podría existir para este tipo de emprendimientos, en su momento existió en INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) organismo público desconcentrado de la Secretaría de Economía creado el 14 de enero de 2013 como apoyo a los emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, esta institución desapareció el 13 de agosto de 2019 para dar paso a la Unidad de Desarrollo Productivo (UDP) quien tendría las mismas tareas.

Desafortunadamente, el INADEM heredó 54 mil 84 proyectos de microempresas, que comprometen 12 mil 642 millones de pesos del erario, y que presentan rezago en la verificación de su cumplimiento hasta por la mitad de sus folios.

“La realidad es que aún en funcionamiento los apoyos otorgados por esta institución eran muy pequeños, es decir, estaban enfocados principalmente en las microempresas. El apoyo realmente es poco y está enfocado al campo, sector que es sumamente complejo y requiere mayor soporte que el del capital”, apuntó.

Diego complementó refiriéndose a que hay otras posibilidades de capitalizarse para estos negocios, uno consiste en utilizar una dispartadora de negocios si te encuentras en la posición de ser una PyME que ya está institucionalizada. En este proceso, la institución que financia el proyecto pondrá las condiciones en las cuales se desarrollará la empresa de ahora en adelante.

Otra opción consiste en acudir a una aceleradora de negocios, muchas instituciones educativas a nivel universitario cuentan con estos modelos y ayudan a las empresas en fases tempranas del crecimiento a desarrollarse.

“Nosotros lo que tratamos de hacer es conseguir buenas PyMEs, con buenos números y prestamos dinero con un modelo más abierto de lo que se implementa en los bancos. Aceptamos bienes de valor como aval, sin necesidad de que sean inmobiliarios. Contamos con varios esquemas de cómo podemos afianzar un crédito, negociando con cada uno de nuestros clientes para poder iniciar el proyecto”, subrayó Diego.

Una característica particular de RD Impulsora de Negocios es que otorgan un apoyo en el área financiera, contable y de impuestos. Ya que muchos de los empresarios principiantes pueden tener dificultades en estos rubros.

“Hay empresas que generan millones de pesos, que ni siquiera tienen su contabilidad en orden, ni tienen flujos de efectivo correctos. Ahí es donde nosotros damos un diferencial, al dar una asesoría para que nuestros clientes puedan pagar”, agregó.



### PyMEs, clave para el crecimiento nacional

En cuanto a la importancia de las PyMEs, el maestro en finanzas expresó que estas compañías deben tener una consolidación para lograr un efecto de mayor alcance y experimentar una maduración.

“Se debe de empezar a sostener a las PyMEs porque las empresas cuentan con un proceso de maduración, del año uno al año cinco aún es una empresa joven, quiere decir que estas aún son endeblas y son vulnerables a caer en la quiebra por un error. A partir del año cinco las compañías llegan a un momento conocido como el de la institucionalización o profesionalización, es decir, estas pasan de ser un negocio familiar y dependiente a formalizarse y despersionalizarse”.

Finalmente, opinó que una de las partes más importante para el desarrollo de México consiste en que las PyMEs entren en ese proceso de maduración y que los pequeños y medianos logren este proceso de institucionalización. ▾

### **i** EN BREVE...

- RD Impulsora de Negocios inicia operaciones en octubre de 2017.
- Su visión es impulsar el crecimiento económico de nuestro país.
- Su primer crédito fue colocado en Apizaco, Tlaxcala; medio año después, abrieron su segunda sucursal en Cuesta del Carmen, Michoacán.
- Dos meses después inauguran su tercera sucursal en Estado de México.
- Al cierre de 2021, RD apoya a 1,200 MiPyMEs.

- [www.rdimpulsora.com](http://www.rdimpulsora.com)
- 55 7582 2627
- [contacto@rdimpulsora.mx](mailto:contacto@rdimpulsora.mx)
- 55 3411 8383



“Contamos con varios esquemas de cómo podemos afianzar un crédito, negociando con cada uno de nuestros clientes para poder iniciar el proyecto”.