

# PRETMEX. UN ALIADO FINANCIERO PARA LOS MICROEMPRESARIOS

*Uno de los principales motores de la economía del país son las pequeñas y medianas empresas, dado que tienen un gran impacto en la generación de empleos, lo que incrementa la productividad en los diferentes sectores de la población.*

*Según datos del INEGI, en México hay aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% corresponden a las PyMES, lo que genera el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 72% del empleo del país. Estas cifras, nos permiten darnos cuenta de la relevancia que dichas empresas tiene para alcanzar un crecimiento económico, dado que por su propia estructura, otorga cierto dinamismo en diferentes sentidos.*



Fernando Padilla Ezeta  
Director General PRETMEX

Ante este panorama, en nuestro país existen empresas que se enfocan en impulsar y apoyar a microempresarios que están en búsqueda de más y mejores oportunidades. Tal es el caso de PRETMEX, una SOFOM que desde el 2007 desarrolla soluciones financieras innovadoras, a la medida de cada una de las empresas que se acercan con ellos, teniendo como principal objetivo coadyuvar en el fortalecimiento de sus finanzas y las de sus trabajadores.

Fernando Padilla Ezeta, Director General de PRETMEX, fue quien comenzó, a partir de su experiencia en el ámbito empresarial, a identificar las necesidades económicas que la fuerza laboral y los mismos empresarios tenían, observado que las instituciones bancarias realmente no resolvía

los problemas de liquidez de los trabajadores, lo que traía repercusiones en el tema de productividad y a su vez una alta rotación de empleados.

## LA NECESIDAD

**Una de las principales problemáticas identificadas en el ámbito empresarial era el otorgamiento del crédito nómina. Así que los socios de PRETMEX comienzan a buscar la manera de cubrir esa necesidad, aprovechando la apertura que en el 2006 se dio a la figura de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple.**

Una vez dentro del sector de las SOFOMES comienzan a crear otro tipo de modelo en el



*"Tu identidad es una de las cosas más importantes que posees, por lo tanto, debes saber como protegerla"*

## Soluciones de Seguridad en Biometría, Firma Electrónica Avanzada y Digitalización Certificada

### Beneficios:

- Cumplimiento con regulaciones
- Evita fraudes internos y externos
- Verificación automática de identidad
- Servicio eficiente de atención al cliente
- Ahorro en costo operativo
- Ágil implementación
- Adecuación e Integración a su proceso de negocio

**Contacto:** (55) 9000-3124 extensión 106, 117  
 Gabriel Velázquez / [gvelazquez@commlogik.mx](mailto:gvelazquez@commlogik.mx)  
 César Ortega / [cortega@commlogik.mx](mailto:cortega@commlogik.mx)

SEGURI 360

### Seguridad Integral



### Mercado Aplicativo

#### Sector Financiero

- AFOMES
- SOFIPOS
- Banca Múltiple. Banca de Desarrollo

#### Sector Gobierno

- Sector de Retail, Sector de Conveniencia
- Sector Industrial
- CNB y de Valores, Aseguradoras – AMIS
- Call Centers
- Sector de Seguridad de Valores, Federal, Estatal y Privada
- Sector de Seguridad Federal y Estatal

Montecito # 38, Piso 11, Oficina 23

World Trade Center México, D.F. 03810



## PRETMEX, UNA SOFOM QUE DESDE EL 2007 DESARROLLA SOLUCIONES FINANCIERAS INNOVADORAS

ámbito de servicios financieros cuyas características permitieran resolver el problema a los empresarios, porque éstos no solo tienen obreros, sino trabajadores indirectos pero que a la vez también dependen de una u otra manera de la empresa, por lo que empezaron a otorgar productos similares al crédito nómina, pero para personas físicas que tenían relaciones diferentes con la empresa.

El trabajo que han realizado desde sus inicios, ha sido otorgar a las empresas un producto financiero que pueda resolverle sus necesidades de estabilidad y productividad, principalmente dándole financiamiento a los trabajadores.

El modelo a seguir: ofrecer soluciones a los empresarios, así como al sector PyME, dado que las opciones existentes no responden a las necesidades propias del mercado, lo que genera de una u otra manera un sobre endeudamiento a los empresarios y a los mismos empleados.

### LOS PRODUCTOS

PRETMEX desde sus inicios se ha preocupado por seguir toda la normatividad existente para funcionar bajo la figura de la SOFOM y de esta manera, a partir de sus productos, otorgar seguridad a sus clientes.

#### A) Capital Humano / ADELANA

Como es sabido, no sólo basta con tener buenas ideas en el ámbito de los negocios, sino que además de llevarlas a cabo, es necesario estar rodeado de la mejor fuerza laboral. En este sentido, PRETMEX a través del producto ADELANA, ofrece créditos de nómina y programas de educación financiera a los trabajadores, minimizando el estrés laboral, dado que fortalece la relación entre la empresa y el trabajador, aumenta el esquema de prestaciones laborales, incrementa la productividad y reduce la rotación de personal así como los gastos en recursos humanos.

En el caso de la educación financiera, lo que se busca es capacitar a los empleados sobre cómo hacer un buen manejo de sus finanzas personales y con conocimiento puedan mejorar las decisiones que tomen en el ámbito financiero.

#### B) Empresariales / NECESITO CAPITAL

En el momento en el que escalaron el producto de nómina a las necesidades del empresario, surge NECESITO CAPITAL, cuyo objetivo es resolverle sus necesidades de deuda, donde más allá de que solicite una línea de crédito, entiendan las necesidades del empresario y crearle un producto financiero que realmente le ayude y sea competitivo.

Es decir, ofrecen un crédito PyME para empresas que necesitan aumentar su capital de trabajo para hacer crecer su negocio. Los productos son: Crédito básico, crédito avanzado, crédito revolvente, arrendamiento puro, arrendamiento financiero y factoraje.

#### C) Emprendedores / AVANZA

En el mundo del empresario PyME, está surgiendo una ola de emprendedores en busca de

oportunidades sobre todo financieras para poder iniciar sus negocios o bien, darle continuidad a sus ideas empresariales, pero es una realidad que las instituciones bancarias no están preparadas para atender sus necesidades.

Por ello, en PRETMEX se ha creado el producto AVANZA, una incubadora y aceleradora de proyectos desde un punto de vista financiero, dirigida principalmente a los emprendedores.

Este servicio tiene como objetivo asesorar a las empresas nuevas o de reciente creación a estructurar sus áreas financieras, impulsando las ventas y la rentabilidad de las mismas, pues esto será una de las bases para poder tener los resultados esperados y alcanzar el éxito.

Además de los servicios ofrecidos por PRETMEX, cuentan con la colaboración de CRETUM, empresa enfocada a resolver todos los temas de una banca de inversión que pueda tener este sector, para conseguirles inversionistas, capitalistas principalmente y son soluciones un poco más específicas -esto es cuando las PyMES ya están en crecimiento o cuando las empresas medianas ya están en un proceso de convertirse en grandes pero necesitan capital.

## EL MODELO

**Con el paso de los años, PRETMEX se ha convertido en el “aliado financiero” del empresario, principalmente del sector PyME. La idea es operar como una mano derecha del director o del empresario para realmente ayudarles a resolver sus necesidades financieras, desde emprendimiento, asesoría, financiamiento a trabajadores y a la empresa, inclusive en temas de banca de inversión para resolver temas de capital.**

Están integrando también soluciones de tipo de cambio y cuestiones de protección de

opciones coberturas, para transacciones internacionales, porque desean posicionarse como la banca de nicho del sector PyME, que es lo que realmente falta en México dado que los productos que se encuentran actualmente en el mercado son estandarizados y muy limitados.

**EL EMPRESARIO MEXICANO ES EL OBJETIVO PRINCIPAL DE PRETMEX Y LO QUE SE ESTÁ HACIENDO ES ATENDERLO, ESCUCHARLO Y DARLE LA SOLUCIÓN QUE MÁS SE ACOMODA.**

Actualmente son 45 personas con presencia en todos los estados de la República Mexicana con cartera en todos los estados, tienen productos de crédito nómina y créditos empresariales empresariales cuentan con las líneas de consultoría, incubación y banca de inversión con diferentes empresas enfocándose hacia el crecimiento.

Hasta la fecha tienen una red de aproximadamente 400 empresas, entre todas se emplean poco más de 600 mil trabajadores a nivel nacional.

## VENTAJAS COMPETITIVAS

**En PRETMEX siempre se busca entender al empresario y ayudarlo a resolver el problema que tiene, independientemente si es emprendedor o si su empresa ya está en funcionamiento.**

Se han asociado con empresas que pueden apoyar en otros sectores según las necesidades de la PyME. Además, pone a disposición de sus usuarios programas de capacitación o webinars enfocados al empresarios para fortalecerlo, pues de esta manera lograrán que la empresa alcance de una mejor manera sus objetivos.

La oferta de valor que PRETMEX considera para todos sus clientes radica en tres aspectos fundamentales:

**Velocidad.** Independientemente del tipo de producto que se ofrezca, la respuesta debe ser rápida, pues de esto depende que el empresario continúe o inicie su negocio.



EL 90% DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO SON PYMES Y NO ENCUENTRAN MUCHO APOYO EN EL SECTOR BANCARIO, POR LO QUE NECESITAN SOLUCIONES FINANCIERAS PARA CRECER O INICIAR.

**Flexibilidad.** De entrada, para poder ofrecerle algo a los clientes, es importante entender al empresario y darle una solución, ver el cómo sí se puede.

**Compromiso.** No sólo se le brindará la solución de lo que va buscando, sino que al interactuar con la empresa y el empresario, se puede identificar otro tipo de necesidades, convirtiéndose así en el aliado financiero y de esta manera dar múltiples soluciones.

### EL MENSAJE

Fernando Padilla Ezeta, Director General de PRETMEX, menciona que la idiosincrasia de cada uno de los empresarios es diferente, es importante entender sus negocios, es esencial ofrecerle un vínculo de confianza para que éste se vea fortalecido y vea resultados.

Considera importante el trabajo en equipo así como acercarse a otras empresas del sector financiero no bancario y trabajar en conjunto con la idea de hacer nuevos productos que ayuden a traer nuevas soluciones de mercado y de esta manera crecer como instituciones o como sector.

Buscan posicionarse como un líder de crédito empresarial a corto plazo y realizarán el lanzamiento de la plataforma de crowdfunding o de marketplace de financiamiento para empresarios y emprendedores.

A mediano plazo, están trabajando en su primer vehículo de fondeo público, levantar deuda y hacer una bursatilización. Para que a largo plazo PRETMEX se convierta en un banco de nicho.

Considera además, que "el sector financiero en México es muy pequeño, los bancos son pocos, las SOFOMES incluso son pocas, en realidad

el sector es muy pequeño para las necesidades que tiene el país, menciona que si queremos un México mejor, tenemos que hacer productos y estrategias que generen más negocios y empresas. Las empresas nacen con financiamiento, con crédito, pero necesitan el recurso para poder crecer, para invertir en maquinaria y productos y la única manera de hacerse en un mercado financiero pequeño, es trabajando en unión. Ese tema de decir que un banco es la competencia o la otra SOFOM es un error, pues hay un mercado muy grande que si se trabaja en conjunto vamos a ganar más, porque vamos a desarrollar más.

Tenemos que unirnos, los bancos deben entender que las SOFOMES somos una oportunidad para hacer un mercado que no es que no quieran sino que no pueden atender".

Hace hincapié en que los empresarios PyME al acercarse a las SOFOMES encontrarán caminos flexibles, con ganas de atenderlos mejor y que además buscarán solucionar los problemas o sus necesidades financieras. Son un buen vehículo para resolver sus necesidades.

Invita a leer su blog [www.capitalez.net](http://www.capitalez.net), en el que habla sobre el sector SOFOM, las PyMES y el sector financiero en todos los aspectos.

### EN CIFRAS

El crédito nómina empezó con crecimientos del **40% anual.**

El Crédito empresarial, en los últimos tres años ha tenido un **crecimiento del 100%**