

# CRÉDITO Y ARRENDAMIENTO OPORTUNO

## FINANCIERA BEPENSA OFRECE SUS SERVICIOS A PYMES Y PERSONAS FÍSICAS CON O SIN ACTIVIDAD EMPRESARIAL BAJO PROCESOS FLEXIBLES

DIEGO HERNÁNDEZ CASTILLO

**E**n el contexto de la pandemia de Covid-19, el sector de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes) está en una situación complicada por la cartera vencida y baja liquidez del mercado para conseguir fondeo.

Sin embargo, existen Sofomes como Financiera Bepensa que no han experimentado dichas dificultades. Así lo asegura Carlos González Maynez, CEO de la firma, quien señala que ello se debe a que ésta ha atendido en tiempo y forma las solicitudes de reestructura a sus clientes.

“Con el programa Apoyo Covid, hemos atendido casi al 20% de nuestra cartera con los programas que diseñamos. Incluso, Fitch Ratings nos mejoró la calificación de riesgos 2 notch llegando a AA+, lo cual nos ha permitido el fondeo a través de la BMV con nuestros certificados bursátiles, sin mayor problema”, explica el directivo.

Financiera Bepensa ofrece crédito y arrendamiento a Pequeñas y Medianas Empresas, Personas Físicas con Actividad Empresarial y Personas Físicas (sólo crédito), bajo procesos flexibles para atender con oportunidad a sus clientes.

“En arrendamiento puro pueden deducir fiscalmente las rentas mensuales, en crédito financiamos vehículos, motocicletas de alta gama, automóviles, camiones de bajo y alto tonelaje, equipo aliado o maquinaria amarilla, paneles solares y atender las necesidades de capital de trabajo empresarial, como Plan Piso para los distribuidores automotrices”.

Esta Sofom cuenta con un amplio espectro de atención, pues participa a cualquier sector empresarial, industrial, comercial, inmobiliario, automotriz y de servicios. De acuerdo con Carlos González Maynez, como firma tratan de adaptarse en todos los aspectos a cada uno.

“La tendencia es tener modelos de negocio digitales, de autoservicio y de autogestión, donde el cliente pueda servirse en cualquier plataforma multicanal y con omnipresencia, donde Financiera Bepensa ya está evolucionando hacia esta dinámica”, detalla.

En el contexto de la pandemia, esta sociedad financiera ha enfrentado y superado algunos retos,



*En arrendamiento pueden deducir fiscalmente las rentas mensuales, en crédito financiamos vehículos, motocicletas de alta gama, automóviles, camiones de bajo y alto tonelaje, equipo aliado o maquinaria amarilla, paneles solares y atender las necesidades de capital de trabajo empresarial, como Plan Piso para los distribuidores automotrices”*

explica su CEO: “El principal ha sido contener la cartera sana, con soluciones masivas de apoyo a nuestros clientes, de acuerdo al sector en que se encuentran, mediante una respuesta rápida de nuestros equipos”.

Ante la llamada ‘nueva normalidad’ en medio del brote de coronavirus, Carlos González Maynez es claro al prever que su empresa se tiene que reconvertir para atender las nuevas necesidades de servicios financieros de sus clientes, tanto los actuales como los nuevos, para lo cual el mundo digital será el que permanezca como el canal primordial.

“Además, será muy importante mantener buenos índices de capitalización y cuidando mucho la concentración y perfil de riesgo de nuestras carteras”, concluye el CEO de Financiera Bepensa. ➤