

FINANCIAMIENTO COMERCIAL

PARA SU NEGOCIO

Eli Sepúlveda

Principal Oficial de Crédito



Agenda

- I. Introducción
- II. Cómo encontrar el dinero que necesita
- III. Las Cinco C's de Crédito Comercial
- IV. La propuesta de préstamo



¿Cómo encontrar el dinero que necesita?

Al buscar financiamiento hay varias fuentes que debe considerar.
Es importante explorar toda opción antes de tomar una decisión.

Los **Bancos** le proveerán un préstamo si usted puede mostrar que su propuesta de negocio es sólida.

Las **Firmas de capital de riesgo** ayudan a crecer a las compañías en expansión a cambio de participación en el patrimonio de los accionistas o participación en la propiedad.



Conseguir un préstamo

- Con frecuencia se escucha que los pequeños negocios tienen dificultad para hacer un préstamo. Esto no es necesariamente cierto.
- Los bancos ganan dinero prestando dinero. Sin embargo, la inexperiencia de muchos dueños de pequeños negocios en asuntos financieros con frecuencia provocan que los bancos denieguen las solicitudes de préstamo.
- El solicitar un préstamo cuando usted no está preparado adecuadamente envía una señal a la institución financiera. Ese mensaje es: ¡Alto riesgo!
- Para lograr un préstamo, tiene que estar preparado y organizado. Tiene que saber exactamente cuánto dinero necesita, por qué lo necesita, y cómo lo pagará. Tiene que convencer a la institución financiera que usted es un buen riesgo de crédito.

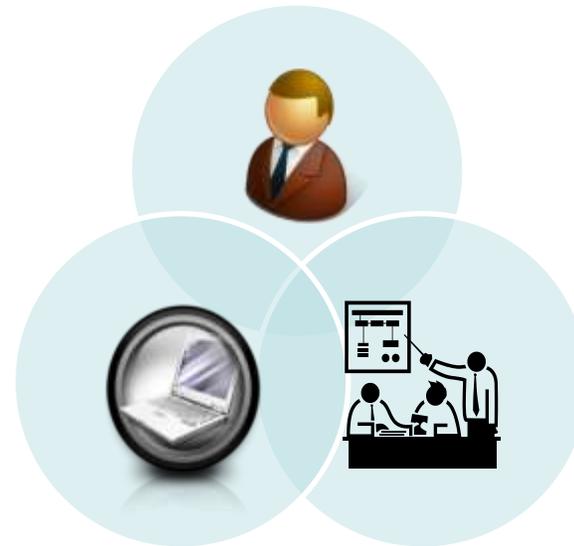


Las Cinco C's de Crédito Comercial



Las Cinco C's de Crédito Comercial

El **carácter** es un grupo de cualidades que el cliente representa a la institución financiera. Se considera que usted es lo suficiente confiable para pagar el préstamo o generar un rendimiento sobre los fondos invertidos en su compañía. Su experiencia académica, experiencia en negocios, historial de crédito y experiencia en su industria es fundamental. La calidad de sus referencias y los antecedentes y experiencia de sus empleados también se tomarán en consideración.



Las Cinco C's de Crédito Comercial

La **capacidad de pago**, es el factor más crítico. La institución financiera querrá saber exactamente cómo pagará el préstamo. Se tomará en consideración el flujo de efectivo del negocio, la prontitud del pago, y la probabilidad del pago exitoso del préstamo. El historial de pago de relaciones de crédito actuales – personales y comerciales – se considera como un indicador del desempeño en pagos futuros.

El **capital** es el dinero que usted personalmente ha invertido en el negocio y es indicativo de cuánto perdería usted si el negocio fracasa. Las instituciones financieras esperan que usted aporte de sus propios activos y que asuma un riesgo financiero personal, para establecer el negocio antes de recurrir a ellos para financiamiento. Si usted tiene una inversión personal significativa en el negocio, las probabilidades son que haga cuanto esté a su alcance para lograr que el negocio sea exitoso.



Las Cinco C's de Crédito Comercial

El **colateral** o garantías son formas adicionales de seguridad que usted le puede proveer a la institución financiera. El banco quiere asegurarse que hay una segunda fuente de pago, de no poder pagarse con la fuente de pago primaria que es el flujo de efectivo del negocio. Los activos tales como equipo, edificios, cuentas por cobrar y, en algunos casos, el inventario, se consideran posibles fuentes alternas de pago.

Las **condiciones económicas**, el ambiente económico y las condiciones locales dentro de la industria y en otras industrias que podrían afectar su negocio, también formarán parte del análisis del banquero.



Propuesta para solicitar un Préstamo Comercial



Su propuesta del préstamo tiene que responder las siguientes preguntas:

¿Quién es usted?

¿Cuánto necesita?

¿Cómo lo va a pagar?

¿Qué sucede si no lo puede pagar?



- **El resumen:**

Debe ser claro, conciso, preciso y atractivo. Requiere resumir cómo se usará el préstamo que se solicita, cómo se pagará y cómo beneficiará su negocio. Recuerde que está compitiendo con muchos otros, por lo que querrá señalar varias de las características que distinguen a su negocio.

- **Perfiles de la alta gerencia**

Necesitará incluir los perfiles de experiencia, cualificaciones y credenciales de todos los propietarios y miembros claves de su equipo gerencial.



- **Descripción del negocio**

Incluya una descripción general de la historia de su negocio, así como un resumen de sus planes en curso. Asegúrese de que demuestre claramente lo que comprende su mercado e industria (tendencias y riesgos actuales). Incluya material impreso que muestre sus productos o servicios. También es bueno incluir cartas de suplidores, clientes y otras referencias comerciales.

- **Proyecciones**

Incluya Estados de Ingresos, Gastos y Beneficios y Estados de Flujo de Efectivo por tres años. Sus suposiciones deberán estar claramente establecidas y ser realistas. Por lo general, no tiene que mostrar el “mejor” y el “peor” caso a menos que el banquero se lo solicite. Pero sí esté preparado para responder preguntas (en términos cuantificables) sobre qué sucedería si sus suposiciones no se hacen realidad.



- **Estados financieros**

El paquete de préstamo tiene que incluir estados financieros tanto del negocio como personales. Asegúrese que comprende a cabalidad la historia que reflejan sus estados financieros. Esté consciente de que su banquero analizará completamente el historial de sus estados financieros y calculará todas las proporciones. Por eso, prepárese por adelantado y señale cualquier tendencia significativa en un párrafo introductorio.

- **Propósito del préstamo**

Presente un estado detallado de cómo usará los fondos del préstamo en sus proyecciones de flujo de efectivo (y el interés en su estado de ingresos y gastos proyectado).



- **Cantidad**

Recuerde que usted le está ofreciendo al banco un trato mediante el cual ellos tendrán una ganancia – usted no está solicitando que le asignen una cantidad periódica. La actitud que usted debe asumir es preguntarse: “¿cuánto dinero necesito y cuánto me prestarán? y no ¿me lo prestarán? “

- **Planes de pago**

Usted tendrá que asumir ciertas posibilidades respecto a los términos del préstamo en su propuesta. En el primer paquete, usted propondrá los términos que usted quiere, pero al final esto será un punto que se negociará con el banco. El banco considerará diversos factores al evaluar el riesgo global del préstamo y esto tendrá impacto en los términos de pago que están dispuestos a concederle.



Financiamiento inicial

Un negocio necesitará la siguiente documentación para evaluar su solicitud de préstamo:

- **Perfil del negocio.** Un documento que describe el tipo de negocio, ventas anuales, número de empleados, tiempo que lleva en el negocio y quiénes son los propietarios.
- **Solicitud de préstamo.** Una descripción de cómo se usarán los fondos. Debe incluir el propósito, cantidad y tipo de préstamo.
- **Estados financieros del negocio.** Complete estados financieros de los últimos tres años y estados financieros interinos actuales.
- **Estados financieros personales.** Estados de dueños, socios, oficiales y accionistas que forman parte de los propietarios del negocio.
- **Colateral.** Descripción del colateral que se ofrece para asegurar el préstamo, incluyendo el neto patrimonial en el negocio, fondos tomados a préstamo y efectivo disponible.



¿Por qué no le concedieron el préstamo?

Los bancos deniegan crédito mayormente debido a:

- **Crédito adverso-** Un récord de crédito limpio es crucial tanto en las finanzas del negocio como personales. Cualquier situación en contrario envía señales de advertencia sobre las posibilidades de pagar el préstamo a tiempo o de pagarlo en sí.
- **Falta de cubierta para pago de la deuda (capacidad de pago)-** Es una razón para medir la habilidad de una entidad persona o entidad jurídica para producir suficiente efectivo para cubrir sus deudas.



Por qué no le concedieron el préstamo

Los bancos deniegan crédito mayormente debido a:

- **Colateral insuficiente** - Esto es común para negocios que no tienen colateral o activos significativos para pagar el préstamo si la compañía enfrenta tiempos difíciles. Sin embargo, podría compensarse con una garantía gubernamental.
- **Otras razones**- Si le deniegan la suya, le conviene averiguar por qué el Oficial de Crédito evaluó su propuesta como una muy arriesgada. El banco le podría sugerir qué modificaciones puede hacer para que su presentación sea más persuasiva.



¿Cómo se revisará su solicitud de préstamo?

finanzas en
TUS MANOS

- ¿Ha invertido ahorros o neto patrimonial personal en su negocio por un total de por lo menos 20-25% del préstamo que está solicitando?
- ¿Tiene un récord sólido de crédito como indica su informe de crédito, historial de trabajo y cartas de recomendación? Esto es muy importante.



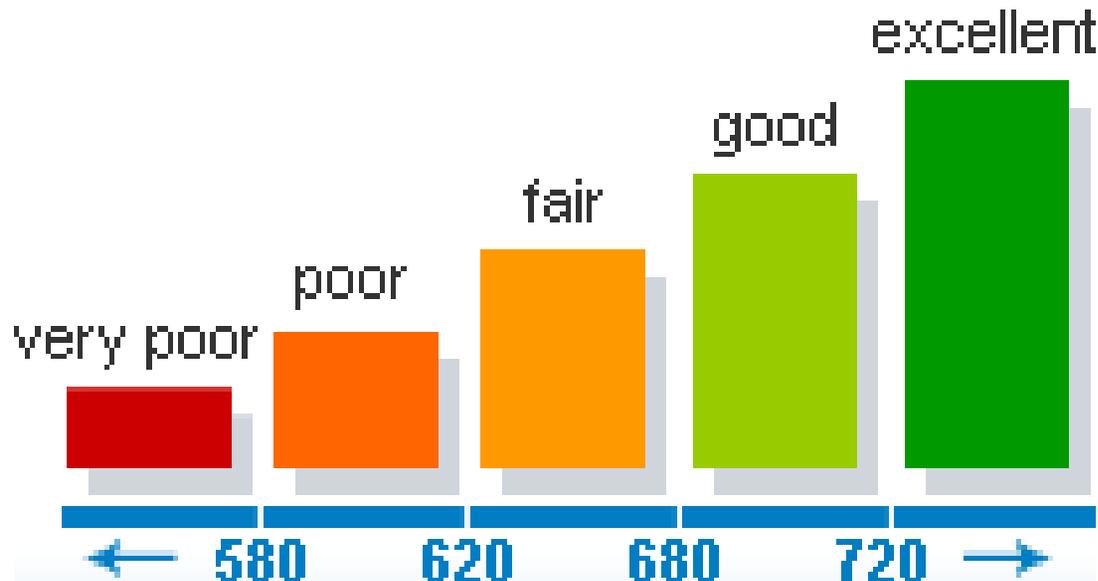
¿Cómo se revisará su solicitud de préstamo?

- ¿Tiene usted suficiente experiencia y adiestramiento para operar un negocio con éxito?
- ¿Ha preparado una propuesta de préstamo y un plan de negocio que demuestra que usted comprende y tiene el compromiso de lograr éxito en el negocio?
- ¿Tiene el negocio suficiente flujo de efectivo para hacer los pagos mensuales?



¿Qué es el *Credit Score*?

- Es un programa estadístico que compara información suya con el desempeño de crédito de consumidores con perfiles similares. Sus experiencias de crédito, tales como el historial del pago de facturas, el número y tipo de cuentas que tiene, pagos con atrasos, acciones de cobro, deudas actuales y el tiempo por el que ha mantenido sus cuentas se recopila de su solicitud de crédito y de su informe de crédito.



- Para solicitar un préstamo comercial el negocio deberá someter la siguiente información: perfil del negocio, solicitud de préstamo, estados financieros del negocio y personales, y descripción del colateral.
- El Banco evaluará la solicitud de crédito del negocio en base a la capacidad de pago, capital que el cliente haya invertido, carácter del cliente, colateral o garantías y el ambiente económico.



GRACIAS

