
Aumentar la financiación

Si bien la administración deficiente es el motivo más frecuente del fracaso de las empresas, la financiación inadecuada o inoportuna está en un segundo lugar muy cercano. Ya sea que esté estableciendo una empresa o expandiéndola, necesitará tener acceso a dinero en efectivo fácilmente y en todo momento, y deberá administrarlo bien.

Para evitar los errores comunes en los préstamos de dinero, como obtener el tipo de financiación incorrecto, calcular mal la cantidad necesaria o calcular el costo del dinero del préstamo en menos de lo correspondiente, es importante administrar los fondos existentes con prudencia.

Antes de averiguar sobre financiación, hágase las siguientes preguntas:

- ¿Necesita más capital o puede administrar el flujo existente de dinero efectivo de manera más eficiente?
- ¿Cuán urgente es su necesidad? Debe planear sus actividades de préstamos mucho antes de necesitar dinero efectivo, ya que puede obtener las mejores condiciones cuando no está bajo presión.
- ¿Cuál es la magnitud de sus riesgos? Todas las empresas tienen riesgos y el grado de riesgo afectará el costo de los préstamos y las opciones de financiación disponibles.
- ¿Para qué propósitos se utilizará el capital? Toda entidad prestamista le exigirá que solicite el capital para satisfacer necesidades muy específicas.
- ¿Cuál es el estado de mi sector comercial? Las condiciones de crisis, estabilidad o crecimiento requieren enfoques diferentes hacia las fuentes y las necesidades monetarias. A menudo, las empresas que prosperan mientras otras están en decadencia obtendrán mejores condiciones de financiamiento.
- ¿Es su negocio estacional o cíclico? En general, las opciones de financiación para satisfacer las necesidades estacionales son a corto plazo.
- ¿Qué nivel de solidez tiene su equipo de administración? La calidad de la administración de una compañía es el elemento más importante del paquete de solicitud que las entidades prestamistas consideran.
- ¿Cómo se adapta su necesidad de financiación con su plan de negocios? Si no tiene un plan de negocios, entonces crear uno debe ser su mayor prioridad. Todas las fuentes de capital desearán conocer su plan de negocios, ya sea que esté estableciéndose o en una fase de crecimiento.

Tipos de financiación

- **Financiación de capital.** El “capital” es la inversión neta de los propietarios o los accionistas de una empresa. La “financiación de capital” es el financiamiento a cambio de acciones u opciones en la empresa, sin ninguna devolución garantizada, pero con la oportunidad de tener una participación en las ganancias de la compañía. La mayoría de las empresas pequeñas o que están en etapa de crecimiento utilizan la financiación de capital limitado. A menudo, este tipo de préstamos se obtiene de inversores no profesionales, como amigos, parientes, empleados, clientes o colegas del sector.
- Otra fuente común de financiación de capital son los inversionistas de capital de riesgo, que son instituciones que toman riesgos y pueden ser grupos de individuos adinerados, fuentes con ayuda gubernamental o grandes instituciones financieras. Los diferentes inversores esperan niveles diferentes de participación en la administración de una empresa en la que invierten. Renunciar a una parte del poder de toma de decisiones y del potencial para obtener ganancias son las consideraciones más importantes de la financiación de capital.
- **Financiación de deuda.** Existen numerosas fuentes para obtener financiación de deuda. Las más comunes son los bancos, las sociedades de ahorro y préstamos, las compañías de finanzas comerciales, las cooperativas de crédito, las entidades prestamistas pequeñas y comunitarias, los gobiernos estatales y locales, y la Administración de Pequeñas Empresas (Small Business Administration, SBA) de Estados Unidos. Los miembros de la familia, los amigos y los antiguos socios son fuentes potenciales, especialmente cuando las necesidades de capital son menores. Tradicionalmente, los bancos han sido la principal fuente de financiamiento de las pequeñas empresas. Su papel más importante ha sido el de entidad prestamista a corto plazo, al ofrecer préstamos a la vista, líneas estacionales de crédito y préstamos únicos para maquinaria y

equipos. Las empresas muy pequeñas deben pensar en las cooperativas de crédito y las entidades prestamistas pequeñas y comunitarias como una opción viable.

Préstamos: Los seis puntos para considerar

Los seis conceptos que se describen a continuación representan una manera fácil de recordar las consideraciones de las entidades prestamistas al evaluar cualquier solicitud de préstamo. Para obtener una lista parcial de los bancos, las pequeñas entidades prestamistas y las cooperativas de crédito y lo que exigen, consulte Recursos de financiación de SBS.

- **Historial crediticio:** Su historial crediticio es un informe de todas sus transacciones relacionadas con créditos. Si alguna vez ha solicitado una tarjeta de crédito, un préstamo para automóviles o un préstamo de un banco, entonces tiene un historial crediticio. Esto se registra en un “informe crediticio”. Todas las entidades prestamistas utilizan este informe para determinar su historial de crédito y evaluar su informe de pago de crédito. Algunas pondrán más énfasis en su “puntaje de crédito”, una calificación numérica que resume la probabilidad total de que pague un crédito. Otras tienen mucho más en cuenta los puntos individuales particulares, como su crédito actual total, la duración de su crédito, su cumplimiento con los pagos, el tipo de crédito, etc.
- Su historial crediticio podría determinar la aprobación o la denegación de un préstamo y, además, afectará la tasa de interés que se le ofrezca. Por lo tanto, es bueno revisar su informe crediticio antes de solicitar un préstamo, de manera que esté preparado para contestar las posibles preguntas de los prestamistas. (El Apéndice A presenta un resumen de cómo obtener y corregir su historial crediticio).
- **Carácter:** Los agentes de préstamos buscan evidencia de su confiabilidad. Si las entidades prestamistas encuentran en sus antecedentes evidencia que sugiera falta de integridad, su solicitud puede rechazarse incluso antes de que dichas entidades estudien su propuesta comercial.
- Es posible que las entidades prestamistas analicen su plan comercial y sus referencias en busca de respuestas a preguntas tales como: “¿cuánto ha vivido en su casa actual?”, “¿cuánto hace que está en el negocio?”, “¿está a la altura de sus obligaciones?”, “¿cuál es su posición en la comunidad”, entre otras.
- **Capacidad de administrar la empresa y de pagar:** Dado que una administración deficiente es la razón más común por la que las empresas nuevas fallan, las entidades de préstamo evaluarán a los propietarios o a los equipos de administración de las empresas cuidadosamente. Los agentes de préstamos desearán conocer los antecedentes profesionales, la experiencia empresarial previa, la educación relevante y los éxitos anteriores de los propietarios de las empresas.
- Como parte de este análisis, los prestamistas querrán determinar la capacidad de su empresa de generar ganancias. Le preguntarán: “¿cuál es su capacidad para pagar el préstamo?”, “¿cómo se utilizarán los fondos del préstamo?”, “¿cómo se pagarán?”, etc. Las entidades prestamistas tienen particular interés en (a) qué tan pronto puede generar un flujo de dinero en efectivo positivo; (b) cuándo presentará ganancias y qué monto; y (c) si los activos tendrán una financiación de deuda o de capital. Las respuestas a estas preguntas parten de una revisión de sus estados financieros, en particular, sus estados de flujo de efectivo, sus estados de ganancias y pérdidas y sus declaraciones de impuestos personales y corporativos. Debe demostrar que puede administrar dinero en efectivo durante los períodos de poca actividad, así como en épocas de crecimiento, al conocer las salidas y entradas de efectivo, crear un fondo de reserva de efectivo, recuperar con dinamismo las cuentas por cobrar y liquidar regularmente el inventario antiguo y sin usar.
- **Aval y garantías:** El “aval” es algo de valor que entrega en prenda para respaldar el pago de su deuda. Los “garantes” son personas que se comprometen a pagar su préstamo si usted no puede hacerlo. Los garantes o avales se consideran como fuentes secundarias de pago o medio de seguridad para la entidad prestamista. En general, las entidades prestamistas requieren que el aval sea lo suficientemente valioso para cubrir cualquier pérdida y fácil de convertir en dinero efectivo. Cuando analicen el flujo de efectivo proyectado y la lista de activos, las entidades prestamistas preguntarán: “¿cómo puede estar seguro de su capacidad para pagar el préstamo?”, “¿qué puede ofrecer al banco como fuente alternativa de pago?”, etc. En la mayoría de los casos, el banco requerirá las garantías personales de todas las partes. Además de proporcionar otra fuente de pago, también muestra su compromiso con la empresa. Cuanto más dinero los propietarios hayan invertido o estén dispuestos a invertir en su empresa, más fácil será suscitar otras fuentes de financiación.

-
- Contexto de la empresa: No existen empresas sin contexto y los agentes de préstamos analizarán cierta cantidad de factores externos que puedan afectar su empresa. Prestarán especial atención a los problemas potenciales económicos, legales, laborales, ambientales y de proveedores. Espere preguntas como: “¿cuál es el estado de la economía?”, “¿existen problemas ambientales por los que deba estar preocupado que puedan poner en riesgo su empresa?”, “¿cómo podrían afectar esos problemas la condición financiera de su empresa?”. Los agentes de préstamos tienden a considerar las solicitudes de préstamos de manera más favorable si (a) usted presenta en el mercado un nuevo producto o servicio para el que existe una demanda evidente; (b) hay poca competencia; (c) su mercado está compuesto de pequeñas empresas independientes; (d) existe una tendencia a un índice bajo de fracaso de su tipo de empresa; o (e) tiene un alto margen de ganancias brutas.
 - Condiciones o términos de los préstamos: La naturaleza de la solicitud del préstamo es otro factor importante que podría afectar los resultados de su solicitud. Las entidades prestamistas desearán conocer tres cosas importantes: “¿cuánto dinero está solicitando?”, “¿para qué se utilizará?” y “¿por cuánto tiempo lo necesitará?”. Las entidades prestamistas prefieren aprobar los préstamos para la compra de artículos que puedan identificarse, tengan un valor perdurable y se puedan recuperar y vender si usted no paga.