



La relación con su banquero y otros prestamistas

Su financiamiento

El éxito o fracaso de su empresa dependerá de si logra reunir suficiente capital para:

- Comprar el equipo y el inventario que necesita.
- Pagar los costos fijos tales como alquiler, salarios, etc.
- Tener un fondo de reserva suficiente como capital de explotación adicional que podría utilizar para aprovechar precios de rebaja especiales y sobrevivir en tiempos de adversidad.

¿Qué tipo de financiamiento necesita?

Sus necesidades de financiamiento pueden dividirse en dos categorías principales:

1. Costos iniciales (tales como terrenos, locales, artefactos, maquinaria, suministros, vehículos, gastos previos al inicio de operaciones de la empresa e inventario inicial).
2. Costos de explotación diaria, inventarios crecientes, nómina, alquiler, impuestos, publicidad, deudas por cobrar, etc.

Es esencial que conozca el total de todos esos costos. Debe preparar una proyección de flujo de caja libre para obtener una estimación razonable de sus necesidades de liquidez para los primeros 12 meses de explotación. Si no puede preparar una proyección de flujo de caja libre, contrate los servicios de un especialista para se la prepare.

El dinero necesario para operar su empresa puede provenir de diversas fuentes, tales como: sus propios ahorros, préstamos de amigos o familiares, inversionistas, bancos reconocidos, cooperativas de crédito o el Banco de Fomento Comercial de Canadá. Otra asistencia financiera posible son líneas de crédito de sus diversos proveedores.

Dos tipos de préstamo de fondos

Financiamiento a largo plazo

Se utiliza para adquirir activos fijos tales como inmuebles, maquinaria y artefactos. Se reembolsa en cuotas mensuales iguales.

Financiamiento a corto plazo

Se utiliza para pagar activos circulantes tales como inventarios, cuentas por cobrar y cubrir otras necesidades de capital de explotación. Por lo general se cubre con un pagaré a la vista presentado al banco y el monto adeudado fluctúa semanal o mensualmente según se necesite.

Como es más fácil obtener un crédito cuando se ofrecen activos fijos como garantía, no invierta toda su patrimonio neto en maquinaria o locales. Mejor resérvelo para sus necesidades de capital de explotación.

Lo que los prestamistas necesitan ver:

- Usted puede rembolsar el préstamo con sus actividades comerciales normales.
- El préstamo es suficiente para cubrir sus necesidades.
- Una descripción por escrito de su(s) proyecto(s).
- Proyecciones de flujo de caja libre para los primeros 12 meses, incluyendo los planes de reembolso del préstamo.
- Proyección de pérdidas y ganancias para el primer y segundo año.
- Lista de inventarios y equipos.



- Lista de activos que puede ofrecer como garantía para el préstamo.
- Breve descripción de su experiencia empresarial.
- Declaración de su patrimonio personal neto.

Proyección del flujo de caja libre

Una proyección del flujo de cada libre es su herramienta más útil para asegurar la solvencia financiera. Con esa proyección usted intenta predecir todos los fondos que recibirá y gastará, al igual que el excedente o déficit resultante. Usted toma en cuenta no sólo los presupuestos de explotación y capital, sino también la relación entre las ventas en efectivo y las ventas al crédito, así como las formas de pago que utilizan sus clientes. Para estimar la salida de efectivo, debe también tomar en cuenta la celeridad con que anticipa pagar por sus materiales y mercancías.

Hacer un análisis de la salida de efectivo le permite estimar lo siguiente:

- Cuánto efectivo necesitará para operar su empresa cada mes.
- Cuándo necesitará que el banco le preste fondos adicionales a corto plazo.
- Cuándo tendrá un superávit de fondos para reducir sus préstamos bancarios.

Esta información le puede ayudar a determinar cuál es el mejor momento para hacer gastos de capital, acelerar la recuperación de las cuentas por cobrar, evitar la falta de liquidez, planificar los préstamos a corto plazo con bastante anticipación y tal vez invertir algún superávit temporal.

Cómo encontrar una fuente de financiamiento

La fuente de financiamiento más común para las pequeñas empresas es un banco establecido. Para proporcionar capitales de explotación, los bancos pueden otorgar préstamos a corto plazo, préstamos hipotecarios a largo plazo y préstamos contra inventario o cuentas por pagar, entre otros.

Los bancos también ofrecen una gama completa de servicios bancarios, tales como: cuentas de depósito y de préstamo personales y comerciales; compra venta de divisas extranjeras; compra venta (o custodia) de diversos valores; cartas de crédito; suministro de información sobre mercados y crédito en Canadá y en otros países.

Otras fuentes importantes de financiamiento son las empresas de seguros, los fideicomisos, las cooperativas de crédito, las empresas compradoras de créditos comerciales, las compañías de capital de riesgo y las empresas de factoraje.

El capital social representa el valor neto de la empresa, ya que todos los demás montos de financiamiento son alguna forma de préstamo que, en última instancia, deberá ser reembolsado. Asimismo, las utilidades de la empresa pueden ser reinvertidas como financiamiento adicional una vez que su empresa ya esté operando.

El arrendamiento también puede considerarse una fuente de fondos. Aunque los intereses son relativamente altos, los pagos son deducibles de los impuestos sobre la renta. Por lo general, los acuerdos de arrendamiento se utilizan para alquilar maquinaria, vehículos y equipo de oficina cuando conviene evitar grandes desembolsos en gastos de capital.

Cómo sacar el máximo provecho de su banco **Préstamos bancarios**

Su relación con los bancos empieza incluso antes de la inauguración de su empresa. Cultive una sólida relación con el banco de su elección desde el inicio. Le atenderán más rápido y mejor si el banco está familiarizado con usted y sus negocios. En ese contexto de confianza, recibirá con más



frecuencia sugerencias para mantener la salud financiera de su empresa, evitar préstamos en casos de crisis y planificar bien el reembolso de su crédito.

Nunca sorprenda a su banquero con solicitudes de financiamiento repentinas o no planificadas

Salvo que disponga de una fortuna personal e insista en utilizar su propio dinero, necesitará ayuda financiera del banco en forma de préstamo a plazo para alguno de los fines siguientes:

- Para ayudarse a establecer su nueva empresa.
- Para adquirir una empresa ya existente.
- Para comprar nuevo equipo.
- Para obtener capital de explotación adicional.
- Para proporcionar los fondos para retirar una emisión de obligaciones o acciones preferenciales en circulación.

La relación con su banquero

Puntos a recordar

- La única manera en que puede impresionar a un banquero es con sus normas de excelencia de gestión. La experiencia cuenta mucho para la planificación, organización, supervisión, dirección, control, desarrollo y un éxito asegurado.
- Haga sus arreglos de préstamo con suficiente antelación y mantenga los plazos de tiempo a su favor. Si a usted no le corre prisa podrá aprovechar la competencia que hay entre los bancos por atraer buenos clientes comerciales: el banco de su elección estará más dispuesto a negociar términos competitivos, tales como un margen de seguridad, tasas de interés favorables y menos requisitos de garantías.
- Asumir riesgos comerciales debe ser una acción calculada, no una apuesta especulativa. Recuerde que los banqueros tienen aversión al riesgo.
- Ponga siempre por escrito su solicitud de préstamo y concluya todos los documentos de préstamo antes de contraer otras obligaciones financieras.
- No se preste fondos con sobregiros a menos que su línea de crédito esté establecida para ese tipo de préstamo. Formalice a la brevedad posible cualquier línea de crédito que le otorguen verbalmente para hacer sobregiros repetidos.
- Negocie sus necesidades de crédito fiscal al final de su año fiscal, que es cuando su declaración financiera todavía está al día. Puede ser tentador anticipar que su próximo estado financiero mejorará seis meses más tarde sólo para descubrir que hubiera estado mejor con una línea de crédito reducida al principio del año que no tener ningún crédito en medio de una temporada adversa.
- Manténgase actualizado sobre las actitudes imperantes de los prestamistas para ajustar en consecuencia su propia administración de deudas por cobrar y otros cobros.
- El único elemento humano invariable en su relación con el banco es usted mismo. Hay 80% de probabilidad de que el banquero con el que trata hoy ya no esté a cargo de su cuenta dos años después.
- Son innumerables las instancias en que los clientes de un banco firman distraídos prácticamente cualquier documento mientras se encuentran en las oficinas del banco. Lea, comprenda y guárdese una copia de todos los documentos del banco antes de firmarlos.

Cómo establecer buenas relaciones con su banco

Para forjar una sólida relación con su banco:

- Averigüe cuáles son servicios ofrece su banco (ubicación, horario de atención, etc.) y, si es práctico, utilice el banco de la mayoría de sus clientes actuales y potenciales.
- Proporcione al gerente del banco toda la información que requiere para obtener de la oficina central la aprobación para su préstamo .



- Cada año, establezca una línea de crédito para enfrentar los puntos críticos de liquidez (pero préstese sólo lo que necesita y cuando lo necesite).
- Modifique el límite del préstamo según cambien sus necesidades reales.
- Contraiga compromisos de reembolso realistas.
- Evite los sobregiros.
- Esté preparado a proporcionar una garantía para el préstamo.

Información que requieren los prestamistas

El prestamista necesitará la información siguiente:

- Monto del dinero y periodo para el cual lo necesita.
- Razón del préstamo.
- Breves antecedentes de la empresa.
- Informes financieros de la empresa correspondientes a los últimos tres años.
- Detalles sobre su actual posición financiera, incluyendo información específica sobre:
 - cuentas por cobrar
 - cuentas por pagar
 - inventario
 - activos fijos
 - deuda a corto y largo plazo
 - cuentas especiales
 - situación real de las operaciones de la empresa
 - información sobre los directivos y gerentes de la empresa
 - detalles sobre el proyecto que será financiado
 - informes de flujo de caja libre correspondientes a los próximos 12 meses (probablemente indicando una línea de crédito ya disponible)
 - proyecciones de los estados financieros (indicando los requisitos actuales)
 - las garantías que usted ofrezca como colateral

Evaluación efectuada por el prestamista

Su solicitud de crédito será evaluada en función de los elementos siguientes:

- Sus antecedentes de pago de deudas.
- Relación entre sus deudas y su patrimonio neto.
- Ganancias pasadas y potencialmente futuras de su empresa.
- Valor y condición del colateral que haya ofrecido en garantía.
- Sus antecedentes personales y capacidad de gestión.
- La posibilidad de su proyecto de empresa sea muy arriesgado.
- El hecho de que usted haya preparado un plan de negocios.

Colateral aceptado por el prestamista

El prestamista aceptará como garantía:

- Otorgamiento de obligaciones conjuntas de carga flotante.
- Garantías personales de directivos de empresas de responsabilidad limitada.
- Confirmantes o garantes.
- Entrega en prenda de inventarios.
- Cesión de cuentas por cobrar, arrendamientos, ahorros, recibos de depósito o valores.
- Entrega en prenda del valor de rescate de una póliza de seguro de vida.
- Acuerdo de restringir los salarios, los retiros de fondos y los pagos de los préstamos de los propietarios, socios y accionistas principales.



Restricciones impuestas al prestatario

- Mantener un monto específico de capital de explotación.
- Presentar informes financieros anuales o semestrales.
- Compartir la estructura.
- Limitar los dividendos.
- Vender la empresa o los activos.
- No contraer nuevas deudas salvo aquéllas previamente acordadas.
- No servir de garante para terceros.
- Restringir los retiros de fondos o utilidades repartidas a los accionistas.

Garantías para los préstamos a largo plazo

Son aceptados como garantía para los préstamos a largo plazo:

- Hipoteca sobre bienes inmuebles o muebles.
- Obligación conjunta de carga flotante sobre otros activos.
- Garantías personales.

Elaborado por: Saskatchewan Regional Economic and Co-operative Development

El Centro de Servicios para Empresas Canadá-Ontario (COBSC/CSECO) proporciona información comercial en las lenguas oficiales de Canadá, a saber, inglés y francés. Algunos de nuestros documentos más útiles han sido traducidos a otras lenguas por atención a nuestros clientes. Si desea obtener más información comercial, sírvase llamar al 1-888-576-4444 para hablar con un Agente de Información del COBSC/CSECO.