



Crerios b1sicos para el pr1stamo de fondos

Toda persona que va a prestar fondos siempre considera (en mayor o menor grado) los factores indicados a continuaci3n.

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. Capacidad de reembolso | ¿Qu1 pruebas hay para convencerme de que me devolver1n el dinero que prest1? |
| 2. Gestidn | ¿Qu1 pruebas hay de que esta persona puede gestionar sus asuntos de manera adecuada para poder devolverme el dinero que le prest1? |
| 3. inversidn | ¿Qu1 prueba existe de que esta persona est1 suficientemente comprometida con el 1xito de su empresa como para que yo tenga seguridad de trabajar1 muy duro para protegerla? (si protege sus intereses ¡me estar1 tambi1n protegiendo a m1!) |
| 4. Seguridad | Si todo lo anteriormente indicado falla, ¿qu1 garant1as tengo de que me devolver1n mi dinero? ¿Cu1l ser1 el valor de mi pr1stamo si el empresa fracasa? |
| 5. Patrimonio neto | La mayor parte de las instituciones de pr1stamo exigir1n por lo menos 25% de contribuci3n en efectivo o patrimonio neto del costo de capital total para el proyecto. |

Recuerde que es bastante raro que todos los factores antedichos queden completamente satisfechos. Lo m1s probable es uno o dos de los puntos sean m1s fuertes que el resto. No se desanime si tal es el caso. Aseg1rese de concentrar sus esfuerzos en los puntos fuertes y est1 consciente de los puntos d1biles. Todos los proyectos los tienen.

Algunos consejos para la presentaci3n de su proyecto de empresa

1. Est1 completamente familiarizado con toda la informaci3n relacionada con su propuesta de empresa.
2. Practique con un amigo la presentaci3n de su proyecto. (¡practique responder a algunas preguntas inesperadas!)
3. Nunca se presente con el gerente sin preaviso. Haga siempre una cita formal para encontrarse con 1l. Confirme su cita con antelaci3n. No acepte la invitaci3n de "presentarse en cualquier momento sin necesidad de una cita".
4. Desafortunadamente, los gerentes rara vez pueden apegarse a su horario de citas (siempre parece que tienen a alguien en su oficina). Decida si desea esperar o no. Si decide no esperar, cambie la fecha de su cita. Nunca deje su propuesta para que el prestamista la estudie solo.
5. Trate de averiguar si el gerente est1 formalmente autorizado para otorgarle el monto (la cantidad) del pr1stamo que usted solicita. Si no est1 autorizado, aseg1rese de que comprende bien su propuesta, porque ser1 quien lo represente a usted ante sus superiores.
6. Si no se siente seguro de que el gerente comprende su propuesta, le conviene m1s buscar otro prestamista (incluso en el mismo banco si as1 lo desea).
7. Como una de sus condiciones para el pr1stamo, indique a su gerente que deber1a visitar su empresa. Pase a recoger al gerente y acomp11nelo de vuelta a su oficina si es necesario (es una buena idea invitar a un cordial almuerzo de negocios al gerente de su banco, por lo menos una vez al a1o).
8. Con frecuencia los propietarios de una empresa abren una cuenta comercial en la sucursal de banco donde realizan sus transacciones bancarias personales. Muchos bancos dividen ahora formalmente sus operaciones en sucursales que se especializan en servicios bancarios para empresas (comerciales) y servicios para cuentas personales. Cualquiera



que sea el caso, asegúrese de que está tratando con un prestamista comercial debidamente capacitado.

9. Como toda empresa, con frecuencia los bancos colocan a su mejor personal donde hay más demanda de servicios. Las sucursales grandes con frecuencia tienen a los mejores prestamistas comerciales. Sus intereses están concentrados en las cuentas de mayor rendimiento financiero (que puede no ser el caso de la cuenta que usted tiene). Las sucursales más pequeñas por lo general ofrecen servicios más personalizados. Es usted quien debe decidir cuál es la institución de préstamo más conveniente para sus necesidades.
10. Los buenos responsables de préstamos son transferidos con frecuencia y a menudo no se fomenta que se lleven consigo a su cartera de clientes. Si esto le sucede a usted, insista en que su responsable de préstamos usual continúe atendiéndolo desde su nuevo puesto. Es importante continuar haciendo negocios con un representante de préstamos que conoce bien la empresa que opera usted. Aunque al banco no le agrade que usted insista en seguir a su representante de préstamos de siempre a su nuevo puesto, el banco preferirá darle gusto para conservarlo como cliente en vez de perderlo a manos de la competencia.
11. Casi por naturaleza, los banqueros son cautos y conservadores. Toda información engañosa, una vez descubierta, destruirá la fundamental confianza mutua que debe existir entre usted y su banco.
12. La experiencia demuestra que los propietarios de empresas que mantienen informados a su banquero sobre sus éxitos y fracasos obtienen la más grande cooperación cuando pasan momentos difíciles. Su banquero debe anticipar que su empresa sufrirá altibajos. ¡Usted debe anticipar lo mismo!
13. La relación con el banco es básicamente la siguiente: “usted me da lo que necesito y yo le daré lo que usted necesita”. Simplemente asegúrese de saber qué es lo que necesita y que está dispuesto a hacer para pagar por ello.
14. Trate de planificar su solicitud de financiamiento de tal manera que su propuesta no parezca ser “urgente”. La planificación es una virtud del buen gestor. Es también un criterio importante a la hora de presentar propuestas para solicitar un crédito. Las propuestas que son “urgentes” son reflejo de una gestión deficiente.

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.