

Financiamiento: ¿cómo conseguirlo?

Las empresas suelen comenzar financiándose de las ganancias retenidas del negocio o a través de aportes de accionistas. Mientras el negocio va creciendo y se identifican nuevas oportunidades de negocios, requerirán montos cada vez mayores para poder expandirse de manera sostenida.

Para obtener el financiamiento adecuado, se deben seguir tres pasos importantes: preparación, búsqueda y negociación.

Preparación

La etapa de la preparación es la más fundamental de las tres. En esta etapa se sientan las bases de la búsqueda y de la negociación con acreedores. Se deben responder dos preguntas esenciales: ¿Por qué necesito este préstamo? ¿Cómo quiero el préstamo?

La primera pregunta nos ayudara a saber si realmente necesitamos capital externo o si es que podríamos generar recursos internos para nuestros proyectos. Las empresas que busquen financiamiento solamente porque están cortas de efectivo sin una planificación financiera adecuada están asumiendo un riesgo inmenso que podría poner en peligro la compañía. Herramientas como la planificación financiera y el flujo de caja son esenciales para evaluar un financiamiento. Si no se cuenta con una persona dentro de la empresa que

domine el tema, puede ingresar un asesor externo o encargado de finanzas a la compañía que podrán dar una mejor opinión de si la compañía realmente necesita un financiamiento o si hay mejoras internas que se puedan realizar.

La segunda pregunta está basada en la primera. Si tenemos claro el por qué, vamos a poder especificar qué tipo de préstamo necesitamos (leasing, capital de trabajo, factoring), en qué plazo (corto, mediano, o largo) y cuál es nuestra capacidad de pagar ese préstamo sin poner en peligro nuestra operación diaria.

Búsqueda

Una vez que sabemos qué necesitamos y cómo, comienza la búsqueda. Existen cuatro categorías generales de financiadores a quienes podríamos acudir.

Banca tradicional: Esta categoría incluye bancos, cajas y cooperativas de ahorro y crédito. Todas tienen diferentes puntos de atención el país. Es probable que ya tengas cuenta con alguna de ellas, por lo que siempre es una buena idea conversar con ellos y ver la posibilidad de sacar el préstamo que necesitas.

Banca Paralela: Existen momentos en los que la banca tradicional no te podrá atender, tal vez porque el monto que requieres es muy grande, porque aún eres una empresa muy pequeña o porque te han reportado a la central de riesgos.

En estos casos, existen fondos de inversión que estarían dispuestos a financiarte siempre y cuando tengas las garantías del caso, como por ejemplo contratos de exportación, o una casa o departamento para hipotecar. La ventaja es que podrían darte más flexibilidad de pago y un financiamiento a la medida.

Inversionistas privados: En última instancia, siempre se puede recurrir a financiadores privados que podrían socorrerte en tiempos de crisis.

La entrada de un socio que inyecte dinero puede fortalecer el patrimonio de la empresa.

De la misma manera, se podría solicitar financiamiento a personas con excedentes de dinero y solicitarles un contrato de préstamo.

Mercado de capitales: Entrar a bolsa es una de las opciones más rentables que tiene la empresa.

Actualmente las tasas del Mercado Alternativo de Valores (MAV) son las más competitivas del mercado, rondando el 5%-7%, lo cual lo hace muy atractivo como lugar para buscar financiamiento tanto por monto como por tasa.

Sin embargo, una emisión en el mercado de capitales requiere

un compromiso de largo plazo con el crecimiento de la empresa, pues requiere ordenarse internamente primero.

Negociación:

Una vez en contacto, los financiadores te pedirán más información y tendrás reuniones donde podrás presentar la oportunidad de negocio.

Ellos te harán preguntas sobre tu negocio, tus clientes, tus proveedores, la procedencia de tu patrimonio y tus garantías. Lo que se busca es saber primero que el dueño de la empresa conozca su negocio y su mercado bien, que tenga un buen producto o servicio y que este sea diferenciado.

A nivel financiero, analizarán tu empresa para verificar que podrás pagar las cuotas del préstamo. Luego de una evaluación, te harán una propuesta de financiamiento a nivel de tasa, monto y estructura del financiamiento y toca negociar los términos. Idealmente contar con varias propuestas de financiamiento de diferentes entidades te ayudaría a saber cómo te ven las entidades y te ayudaría a negociar mejores términos.

Es importante evaluar no solamente a los términos, si no también al financiador, pues la idea es que puedan trabajar de la mano en el largo plazo y generar una relación de negocios sólida.

Una vez que se cierren los detalles de la propuesta, se procede a las firmas y papeleo legal. También se pactará la fecha del desembolso y empezar a trabajar los proyectos.

El conclusión, conseguir financiamiento es una de las formas en las que un financiero puede agregar valor a la compañía. Además de esto, un buen gestor financiero capta, gestiona y genera recursos de la empresa para asegurar que los objetivos trazados se materialicen.