



Cómo financiar tu empresa

Autora

Aura Sofía Dávila Guzmán

Consejos prácticos

Bogotá, D. C., 2012

1. Identifica la necesidad de recursos

- Analiza cuál es la necesidad más sentida en tu empresa que necesite recursos adicionales a los generados a través de la operatividad propia de tu negocio.

- Determina la necesidad de recursos de acuerdo con el destino que le darás a ellos cuando los obtengas; por ejemplo:
 - ✓ Para comprar insumos y mantener el inventario mientras esperas que te paguen los proveedores.
 - ✓ Para pagar los sueldos.
 - ✓ Para pagar arriendo local, oficina u otro.
 - ✓ Para estudio de mercados.
 - ✓ Para innovar en el negocio.
 - ✓ Para compra de un bien mueble.
 - ✓ Para compra de un vehículo.
 - ✓ Para adquirir equipos de cómputo.
 - ✓ O para comprar la empresa.
 - ✓ Consolidar los créditos en uno solo con menos costo financiero.
 - ✓ Algún otro concepto.

- Clasifica la necesidad de recursos según el destino, en:
 - ✓ Capital de trabajo.
 - ✓ Adquisición de activos.
 - ✓ Desarrollo e innovación tecnológica.
 - ✓ Reestructuración de pasivos.
 - ✓ Capitalización empresarial.

Estos recursos se deben clasificar en estos conceptos en razón de que las líneas de crédito existente también están clasificadas según el destino que el empresario le va a dar a los recursos que obtendrá.

- Dale prioridad a las áreas en las que las opciones estén limitadas para pagar al contado y revisa las alternativas en las que puedas pagar de otro modo.

2. Cuantifica la necesidad de recursos

Proyecta tu negocio económicamente tres años mediante el flujo de caja, herramienta de gestión que te mostrará la necesidad económica de tu negocio a la hora de solicitar recursos de financiación.

Te invitamos a conocer y desarrollar la cápsula “Prepara y proyecta el flujo de caja de tu empresa”. Esta herramienta te determina los recursos que obtendrás durante los tres años, las fuentes de ellos y las necesidades de financiación.

3. Elabora los estados financieros de tu negocio de los últimos dos años

Es importante que prepares con tu contador un comparativo de los estados financieros de tu empresa de los últimos dos años (balance general y estado de resultados).

- Haz un análisis de los resultados económicos:
 - Compara horizontalmente los estados financieros de un año a otro, para determinar el crecimiento o decrecimiento de los conceptos más relevantes de:
 - ✓ Activo.
 - ✓ Pasivo.

- ✓ Patrimonio.
 - ✓ Ingresos operacionales.
 - ✓ Otros ingresos.
 - ✓ Egresos operacionales.
 - ✓ Otros egresos.
- 🔴 Calcula los indicadores financieros más relevantes de acuerdo con la actividad de tu negocio, en los que podrás identificar la capacidad de endeudamiento:
- ✓ Capital de trabajo
 - ✓ Liquidez.
 - ✓ Endeudamiento a corto, mediano y largo plazo.
 - ✓ Rotación de inventario.
 - ✓ Rotación de cartera.
 - ✓ Indicadores de rentabilidad.

Para que puedas realizar un efectivo análisis de las cifras de tu empresa, te invitamos a realizar las siguientes actividades:

- ✓ Capsulas:
 - “Define la estructura contable y financiera de tu empresa”.
 - “Interpreta los estados financieros de tu empresa”.
- ✓ Asesoría grupal:
 - “Análisis de la información financiera de tu empresa”.

4. Prepara un documento cualitativo y cuantitativo de tu negocio

Elabora un documento en el que presentes al sector financiero aspectos cualitativos más importantes de tu empresa como:

- ✓ Presentación de la empresa:
 - ✓ Historia.
 - ✓ Crecimiento en el tiempo.
 - ✓ Clientes más importantes.
 - ✓ Proveedores.

- ✓ Presentación de los procesos:
 - ✓ Procesos estratégicos.
 - ✓ Procesos operativos.
 - ✓ Procesos de soporte.

- ✓ Presentación del recurso humano:
 - ✓ Empleados con contrato a término indefinido.
 - ✓ Planta de personal alterna.
 - ✓ Nivel de escolaridad.
 - ✓ Nivel de experiencia.
 - ✓ Antigüedad.

- ✓ Responsabilidad social empresarial. Tu empresa contempla políticas respecto a:
 - ✓ Diseño/ejecución políticas de Estado.
 - ✓ Cumplimiento régimen legal y tributario.
 - ✓ Desarrollo de la persona.
 - ✓ Proyección familia.
 - ✓ Proyección comunidad.

- ✓ Presentación del mercado:
 - ✓ Análisis del comportamiento de la empresa frente a la competencia.

- ✓ ¿Cómo ha reaccionado cuando los precios de los materiales que utilizas se han incrementado?
- ✓ ¿Cómo variarían las ventas de tu negocio si el cliente que más te compra dejará de comprarte?
- ✓ ¿Qué variaciones has realizado en los productos y servicios?

- ✓ Gobierno corporativo:
 - ✓ Principios, normas que regulan el funcionamiento de los órganos de gobierno de la empresa (accionistas, alta dirección, junta directiva).
 - ✓ Creación de valor.
 - ✓ Uso eficiente de los recursos.
 - ✓ Todo lo anterior, buscando mostrar la transparencia de la información.

Elabora un documento en el que presentes al sector financiero aspectos cuantitativos más importantes de tu empresa como:

- ✓ Ventas.
- ✓ Costos.
- ✓ Gastos.
- ✓ Rentabilidad.
- ✓ Márgenes.
- ✓ Nivel de endeudamiento.

Debes tener preparado los estados financieros, sus indicadores y análisis de rentabilidad, liquidez y endeudamiento. Además, debes preparar la documentación requerida por la entidad financiera, que demuestren tu experiencia en el sector al que perteneces (referencias de clientes, proveedores, entre otros), así como la declaración de renta de tu empresa y de los socios, con el fin de agilizar el estudio de tu solicitud.

Te invitamos a Bogotá Emprende para que el asesor financiero te revise el documento cualitativo y cuantitativo que presentarás a la entidad financiera.

5. Verifica personalmente tu historial crediticio

Esto te permitirá conocer tu calificación ante las centrales de riesgo:

- ✓ Datacrédito: a través de la página web www.datacredito.com.
- ✓ CIFIN. Debes averiguar tu historial crediticio en la Asociación Bancaria en la Cra. 7 No. 17-01, piso 3.

Recuerda que para las entidades financieras, el requisito más importante a la hora de otorgar un crédito es que te encuentres bien calificado en tu comportamiento crediticio; no estarlo es motivo de negación de cualquier solicitud de crédito.

6. Familiarízate con las entidades de financiación y los productos financieros que estas ofrecen

Te invitamos a participar de una jornada de contactos financieros en Bogotá Emprende, donde podrás conocer:

- ✓ Diferentes entidades del sector financiero que facilitan recursos.
- ✓ Alternativas de financiación como: crédito, *leasing*, *factoring* y otras.
- ✓ Las características de financiación de las diferentes alternativas.
- ✓ Recursos de fomento que el Gobierno nacional y distrital disponen para las diferentes líneas de financiación.

- ✓ Las garantías disponibles para las diferentes líneas de crédito (capital de trabajo, adquisición de activos).

Para que tengas mayor información sobre las diferentes alternativas de financiación y las entidades facilitadoras de las mismas, te invitamos a acercarte a las oficinas de atención al cliente de las entidades como:

- ✓ Bancoldex.
- ✓ Findeter.
- ✓ Finagro.
- ✓ Fondo Nacional de Garantías.

Por último, puedes recurrir al asesor financiero de Bogotá Emprende para que te oriente mejor sobre la financiación.

7. ¿Qué debes tener en cuenta después de obtener los recursos?

Los recursos de financiación obtenidos debes utilizarlos según el destino identificado previamente antes de recurrir a la financiación, de no hacerlo así, te verás abocado a una crisis por la utilizada inadecuada de los recursos.

Conseguir los recursos es solo el primer paso. Trata de ser un buen cliente para poder obtener cooperación si necesitas ayuda en el futuro. Un buen cliente cumple lo acordado. Asegúrate de comprender y cumplir los requisitos. En una relación comercial, los prestamistas te van a pedir que presentes los estados. Asesórate permanentemente, para monitorear si tu empresa está obteniendo los resultados esperados con los recursos obtenidos.