

Solicitud de un Préstamo Comercial

Lo que Espera un Prestamista

Resumen de los datos que se deben reunir al solicitar un préstamo para pequeños negocios y los detalles que espera un prestamista.



Acercarse a un prestamista para solicitar un préstamo es un paso importante para su negocio. Antes de ello, eche un vistazo a las 4 C y 1 G de los préstamos: los cinco elementos clave que los prestamistas esperan encontrar al decidir si quieren otorgarle un préstamo o no. Mediante la evaluación de las 4 C y 1 G por usted mismo, se podrá hacer una mejor idea de lo que buscan los prestamistas y de sus probabilidades de obtener el préstamo que usted necesita para impulsar su negocio o ponerlo en marcha.

1. Carácter

Tan pronto atraviere la puerta de la oficina, los prestamistas comenzarán a observar y a considerar su carácter. Su objetivo es averiguar si usted tiene lo que se requiere para poner en marcha y administrar su negocio. Pueden considerar:

- Si usted tiene o no las destrezas necesarias para administrar el negocio.
- Si obtuvo las licencias necesarias para que su negocio funcione, bien sea de uso personal para operar en sectores específicos o comerciales para operar en su área.
- Su informe de solvencia (y el de cualquiera que tenga una participación del 20% o más en su negocio).

El prestamista también va a considerar si usted tiene la experiencia, los contactos y el conocimiento necesarios para que su negocio tenga éxito. Preparar una exposición con antelación puede ayudarle a presentarle mejor su capacidad al prestamista.

Cómo mejorar:

- Antes de entrar en la oficina del prestamista, asegúrese de tener las licencias necesarias para poner en marcha su negocio.
- Solicite un **informe de solvencia gratuito** y ponga en duda cualquier información incorrecta. Verifique su calificación crediticia y entérese tanto de lo que es y de sus probabilidades de obtener el préstamo con base en ella. Si no tiene una buena calificación crediticia, valdría la pena esperar unos cuantos años para presentarla antes de intentar avanzar con su negocio. Una forma de intentar mejorarla es pagar sus cuentas a tiempo programando el pago automático en línea de sus deudas.
- Prepárese para explicar cualquier vacío en los pagos, los pagos atrasados, bancarrotas, apertura de juicios hipotecarios o embargos fiscales. En algunos casos, podrá demostrarle al oficial de crédito cómo han cambiado las cosas desde que esos hechos ocurrieron. Tenga presente, sin embargo, que por esa razón le pueden negar el préstamo.

También puede buscar un codeudor con buena calificación crediticia para solicitar el préstamo.

2. Capacidad

El oficial de crédito va a calcular su flujo de caja utilizando sus declaraciones de impuestos o las proyecciones de su plan de negocios. Por eso es importante tenerlas listas. El objetivo es averiguar si tiene suficiente flujo de caja disponible para pagar sus préstamos, con base en expectativas razonables de sus proyecciones de negocio. Su capacidad financiera sirve para determinar cuánto se puede garantizar mediante un préstamo, o incluso si puede obtenerlo.

Cómo mejorar:

- Reúna toda la documentación a la que el oficial de nómina pueda querer acceder, como declaraciones de impuestos y proyecciones de plan de negocios.
- Pague cualquier deuda personal antes de solicitar el préstamo, si es posible, para que pueda demostrar una clara habilidad para manejar esa capacidad.
- Calcule la relación deuda/ingresos dividiendo su deuda total mensual por sus ingresos mensuales brutos. ¿Cuál es la relación? Típicamente, los bancos esperan que esta sea menor a 36% para constatar que el deudor es responsable con los préstamos.
- También debe prepararse para responder cualquier pregunta o señalar gastos inusuales que pueden no ser recurrentes. Algunas veces, puede utilizar esto como evidencia de que puede pagar un préstamo de mayor monto al inicialmente previsto.

La relación deuda/ingresos sirve para comparar su deuda mensual con sus ingresos. Es un factor importante para entender sus probabilidades de obtener un préstamo.

3. Capital

La cantidad que usted, personalmente, invierte en su negocio, o la cantidad que usted tiene a su disposición para iniciar, es su capital inicial. Usualmente, proviene de:

- Ahorros personales
- Recursos personales, como los ingresos provenientes de un segundo trabajo
- El aporte del equipo de alto costo ya pagado

Los prestamistas observan el capital inicial que usted tendrá. Están más dispuestos a aprobar un préstamo cuando el dueño del negocio ha invertido recursos personales en este. Es inusual para un negocio pequeño iniciar con el 100% del dinero prestado.

Cómo mejorar:

- A menudo, puede aumentar el capital disponible ahorrando o invirtiendo antes de poner a funcionar el negocio. Puede que necesite un tiempo para reunir el capital, comprar y pagar el equipo inicial o asegurarse de que cuenta con los recursos que necesitará para iniciar. Para algunos dueños de negocio, esto puede hacer una gran diferencia en cuanto al préstamo que pueden obtener.
- Trate de ceñirse al presupuesto y busque formas de crear un fondo de emergencia antes de pedir prestado. Si algo extraordinario ocurre, va a querer tener ahorros para poder pagar su préstamo de manera oportuna.

Si no puede invertir su propio capital en su negocio, va a depender más de las otras C y de la G. Si su carácter, capacidad, garantía y condiciones son particularmente buenas, podría compensar la falta de capital.

4. Garantía

Casi todos los prestamistas esperan algún tipo de garantía cuando otorgan un préstamo comercial. En otras palabras, ¿sobre qué puede el banco interponer un embargo o hipoteca para garantizar el pago del préstamo?

Piense con antelación en lo que ofrecerá como garantía al prestamista. Sería conveniente que considerara:

- Activos comerciales que el prestamista pueda embargar.
- Activos inmobiliarios que usted pueda hipotecar.
- Activos personales, como vehículos, bienes inmuebles, terrenos o certificados de depósito.

Considere con cuidado lo que está dispuesto a ofrecer como garantía. Si su negocio está empezando, puede que necesite utilizar algunos de sus activos personales para respaldar su garantía. Sin embargo, es importante que separe sus activos personales de los comerciales para que, si su negocio fracasa, no cause tanta presión sobre sus finanzas.

Cómo mejorar:

Puede usar dos estrategias para lograr un alto nivel de garantía para su negocio.

- En primer lugar, puede acumular activos comerciales: equipo de alto valor, por ejemplo, o bienes inmuebles asociados con el negocio.
- En segundo, puede emplear activos personales para respaldar su préstamo. Entre más valga su garantía, personal o comercial, más favorablemente verá el prestamista su préstamo.

Si no tiene garantía, pero necesita respaldar su préstamo, podría buscar un codeudor, es decir, una persona que tenga una garantía para respaldar el préstamo. Recuerde que un codeudor es una gran responsabilidad.

5. Condiciones

Además de los factores directos relacionados con usted y su negocio, el prestamista echará un vistazo a las condiciones del mercado, el lugar que ocupa su negocio en ese mercado y cómo se relacionan aquellas condiciones con sus probabilidades de éxito. Esto podría incluir:

- Condiciones económicas actuales.
- Quiénes son sus competidores y cómo planea usted diferenciarse de ellos.
- Cuál es su mercado objetivo y cómo lo encontrarán sus clientes potenciales.

Unas condiciones favorables de mercado pueden aumentar significativamente sus probabilidades de obtener el préstamo que usted necesita.

Cómo mejorar:

Usted puede tener poca influencia en las actuales condiciones económicas y del mercado, pero puede influir en cómo el oficial de crédito las percibirá.

- Presente un plan de negocios claro que ayude al oficial de crédito a entender cómo las condiciones económicas y del mercado contribuirán al éxito de su negocio.
- Presente a su mercado objetivo, qué diferencia a su negocio y cómo planea operar en el mercado para ayudar al prestamista a entender porque apostarle a usted es una gran idea.

Una más: Comunicación

Además de las usuales 4 C y una G, hay una cosa más que el prestamista va a tener en cuenta: la comunicación. Una comunicación abierta con el prestamista y otros asesores acerca de las oportunidades y retos que enfrenta su negocio es clave para su sociedad financiera. Su negocio no solo tiene que ver con números. Tiene una historia y usted también la tiene y al comunicarse de manera abierta con el prestamista, puede aumentar las probabilidades de que tengan una opinión favorable de su solicitud de crédito.