

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	2	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	25,5x13,5	\$ 3.109.680



Educación financiera Bci PARA EMPRENDEDORES



CLASE 10 DE 12
OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO

Éste es un programa de educación financiera para personas y emprendedores desarrollado por el Bci y El Mercurio, con el apoyo de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, y se publicará quincenalmente en estas páginas. Próxima clase: Importación y exportación. Más información en www.educacion.emol.com

SÁBADO 15 DE DICIEMBRE DE 2012

¿QUÉ FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?

Financiamiento es obtener dinero para comprar los bienes y servicios necesarios para desarrollar una actividad económica. La mayoría de los pequeños negocios se financian, en sus inicios, con dinero proveniente

de los ahorros del dueño o dinero de familiares y amigos. Una vez que el negocio logra ventas tres o más meses consecutivos, el dueño conoce el potencial del negocio que ha creado. En ocasiones, se sorprende

con más pedidos de lo planificado y requiere apalancar financiamiento. Éste es un buen problema para emprendedores y pequeños empresarios. Sin embargo, los enfrenta al desafío de obtener

financiamiento a bajo costo para acelerar la producción, atender a los clientes y consolidar el negocio. Una causa frecuente de fracaso empresarial es quedarse sin dinero para comprar materias primas o pagar a los trabajadores. A esto llamamos quedarse sin capital de trabajo. Hay tres fuentes principales de donde obtener capital de trabajo cuando éste escasea: (a) instituciones financieras, (b) proveedores, y (c) clientes.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	3	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	12,5x12,8	\$ 1.441.904

Instituciones Financieras



Hay tres fuentes principales de donde obtener capital de trabajo cuando éste escasea: instituciones financieras, proveedores y clientes.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	4	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	17,1x24,6	\$ 3.796.613

El primer lugar donde va la mayoría de los pequeños empresarios son las instituciones financieras, entre ellas los bancos tradicionales. Cuando pensamos en los bancos debemos tener claro que éstos buscan colocar sus créditos con el menor riesgo posible. Por lo tanto, los bancos tradicionales no se comportarán similar a un inversionista de riesgo (descritos en la clase pasada). Para conseguir financiamiento en la banca tradicional, el emprendedor tendrá que demostrar que podrá pagar el dinero que ha pedido, además de la ganancia del banco. Si a éste le quedan dudas de su capacidad de pago, o no le dará el crédito o el costo del crédito será mayor.

CRÉDITO A CORTO PLAZO

Sobre los créditos provenientes de los bancos podemos distinguir entre créditos de corto y de largo plazo. Los primeros son aquellos que se pagan dentro del ejercicio anual, es decir, antes que termine el año. Las líneas de crédito y las tarjetas son consideradas créditos de corto plazo. Son más caros, pero más flexibles y, una vez aprobados, pueden usarse sin previa consulta al banco. No obstante, los intereses de las líneas de créditos comienzan a sumarse desde el minuto en que se usan.

Otro ejemplo son los créditos comerciales de plazo fijo. Éstos se pueden solicitar por dos o más meses. Son más baratos que las líneas de crédito, pero

deben cubrirse en su totalidad en el plazo que se acuerde con el banco. Por ejemplo, si se pide un crédito a cinco meses por \$29 millones con una tasa de 24% anual, al cabo de 150 días tendrá que cubrir el monto total del crédito —\$29 millones— más los intereses —\$3 millones—, más gastos de seguros y trámites. Serían unos

\$34 millones en total.

La línea de crédito puede ser una buena opción si se necesita por poco tiempo (nunca más allá de 3 meses). Ésta no tiene costos de operación ni seguros de ningún tipo. Son un buen instrumento si se requiere por un par de semanas mientras llega algún pago pendiente. De ninguna manera son recomen-

dables para financiar capital de trabajo por varios meses ni comprar bienes de capital.

Los créditos de corto plazo deben usarse cuando tienes la seguridad que ingresará dinero a tu empresa, lo que se conoce como calzar los flujos. Si fallas en ese pronóstico, los intereses por mora y costos de cobranza pueden terminar con tu negocio. Se debe tener un exhaustivo control de los ingresos y egresos. Calzar los gastos con los ingresos es el secreto de un negocio que se financia al costo más bajo posible. Cuando hay ingresos futuros seguros, en un plazo no superior al cierre del año, los créditos de corto plazo son recomendables para conseguir capital de trabajo.

Cuando financiamos capital de trabajo con créditos de corto plazo lo hacemos bajo el supuesto de que podemos ganar dinero trabajando el capital. Por ejemplo, si invierto \$100 para ganar \$200 en una venta navideña, aún cuando pague al banco \$80 en intereses, me quedo con \$120. Eso sería un buen negocio. Pero si sólo gano \$80, sólo habré bajado para el banco.

CRÉDITOS A LARGO PLAZO

Son aconsejables para los bienes de capital como maquinaria y terrenos, donde los intereses pueden andar del orden del 10% anual. Los bancos usualmente te buscarán para ofrecerte éstos (vía línea de crédito o aumentos de cupo) pero, si no tienes cómo garantizarlo, estarán

menos dispuestos a otorgarlos. Claramente, este crédito es más barato que el de corto plazo, pero para obtenerlo debes convencer al ejecutivo del banco que serás capaz de pagar. Los créditos de largo plazo son a 5 ó 10 años, donde lo que has vendido en los últimos tres meses no es indicador para el banco de tu capacidad de pago.

Un error común entre los pequeños empresarios es comprar bienes de capital con créditos de corto plazo. Ya sea por ignorancia o por apuro, algunos empresarios compran máquinas usando la línea de crédito. Eso es un error porque será muy difícil competir con precios que incluyan un costo financiero que supere el 30% anual.

Algunos empresarios, con tal de pagar menos impuestos a fin de mes, se ven tentados a declarar menos ventas de las que realmente tuvieron. Eso puede parecer astuto en el corto plazo, pero tiene claras consecuencias en el mediano y largo plazo. Un empresario que no puede demostrar su real nivel de ventas, pagará más para conseguir dinero porque será más riesgoso para el banco. Dinero caro afecta la competitividad y limita la capacidad de crecer por la vía de obtener dinero barato. Es mejor construir una empresa solvente y acceder a mejores tasas de interés, que ocultar la venta real y luego, cuando lo necesite, no poder demostrar solvencia al banco.

FOGAPE Y FOGAIN

También es cierto que muchas veces el empresario ha declarado a lo largo de los años sus ventas reales y aun así los bancos no le prestan dinero. Para estos casos existen instrumentos con respaldo del Estado, que incentivan a los bancos a relajar sus políticas de evaluación de riesgo. Si de verdad tienes fe en tu negocio, considera las líneas Fogape y Fogain. Estos productos son administrados por los bancos, pero es el Estado el que avala la deuda en caso de no pago. Si tu negocio no parece rentable a simple vista, Fogape y Fogain no son líneas fáciles de conseguir. Si la banca tradicional no cree en tu negocio, pide hablar con un ejecutivo que maneja estos instrumentos. No cualquiera te servirá para conseguir estos productos. Acércate a un ejecutivo especialista en el tema, de lo contrario será más difícil demostrar la viabilidad de tu negocio.



GUSTAVO ORTIZ

CARLOS ALBORNOZ,
profesor de la
Facultad de Economía
y Negocios de la
Universidad del
Desarrollo.

Doctor en Recursos
Humanos, Florida
International University;
Master of Science
in Business, Florida
International University,
y Psicólogo, Pontificia
Universidad Católica de
Valparaíso.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	5	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	12,4x6,2	\$ 688.297

Proveedores y clientes

Cuando se está en problemas económicos, las probabilidades de conseguir financiamiento en los bancos son bajas. Usualmente, el empresario maneja información que no puede probar y bajo ese escenario el negocio se torna riesgoso. Aquí es cuando proveedores y clientes son un buen lugar para conseguir el financiamiento que falta. No se trata de pedir dinero a

proveedores o clientes, sino de manejar un ciclo de pagos y cobranzas que jueguen a tu favor. Si estás cobrando a 90 días y pagando a tus proveedores a 30 días, estás financiando el costo de la materia prima y el trabajo a tus clientes (además, que pagas impuestos mensualmente). Esa puede ser causa de tu falta de financiamiento. Invierte tiempo en aumentar el promedio de pago

a tus proveedores. Cotiza con varios proveedores de manera de conseguir buenos plazos para pagar y negocia con ellos para pagar lo más tarde posible. Tal vez hasta te convenga pagar un interés adicional a tu proveedor antes que usar la línea de crédito del banco.

En esta misma línea, si tu bodega está llena de mercadería, desházte de esos productos y obtén algo de dinero que

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado	
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	6	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	12,4x4,5	\$ 497.290	

alivie tu apremio financiero. Toma en cuenta que estás pagando por el dinero, y tener capital de trabajo estancado en una bodega es un costo financiero para ti.

Hay muchas historias de buenos negocios que murieron por tener mucha plata en la calle. No sacas nada con vender a clientes que no pagan o se demoran tanto que elevan tu costo financiero. Analiza bien el

comportamiento de pago de tus clientes y establece políticas de crédito según tu capacidad de financiamiento. Maneja detalladamente el volumen de dinero que tiene vencimiento más allá de 30, 60 y 90 días.

Si tienes muchas facturas por cobrar, puedes intentar el instrumento del factoring. Éste consiste en entregar tus facturas a una institución externa que se encargará de cobrar por

ti a cambio de una comisión (un 2% aprox.). Esta institución te adelantará el dinero a fin de aliviar tu problema financiero, y ellos asumirán el costo de esperar hasta que tus clientes te paguen. Algunos clientes no están de acuerdo con que sus proveedores usen este mecanismo para cobrar. Si tus clientes y márgenes de ganancia te lo permiten, considéralo como una opción.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
15/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	7	¿QUE FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXISTEN?	19,7x7,9	\$ 1.402.089

Recomendaciones

Independiente de todo lo que hemos hablado en esta clase, ten siempre en cuenta que no hay mejor financiamiento para un negocio que aquel que proviene de parte de los clientes. Si estás con problemas de financiamiento, sal a

vender y haz promociones para recibir dinero fresco en el menor tiempo posible. No pierdas tiempo aflijéndote por ese dinero que no llega y ¡sal a la calle a buscarlo! Si puedes, haz ventas en verde, es decir, vende a precios

preferenciales productos que aún no has fabricado. Asegúrate, eso sí, de recibir pago al contado. Esa es la estrategia de muchas empresas inmobiliarias por estos días: financiarse con la venta de viviendas que aún no construyen. Si

tienes problemas de financiamiento y crees que tu producto tiene valor, sal a ofrecerlo a precios preferenciales. Si no logras vender en verde, considéralo una señal. Tal vez no sea buena idea endeudarse.

