

FINANCIAMIENTO PARA TU EMPRESA

Desarrolla tu negocio



FINANCIAMIENTO PARA TU EMPRESA

Desarrolla tu negocio



Presidente
Mario Di Costanzo Armenta

Vicepresidente Técnico
Luis Fabre Pruneda

**Director General de
Educación Financiera**
Leonardo Jorge Torres Góngora

**Director de Promoción
y Desarrollo Educativo**
José Fernando Sosa Necochea

Redacción
Condusef-Inadem

Ilustraciones
Oscar T. Martínez Torres

Diseño
Departamento de Publicaciones



Es común escuchar entre quienes buscan comenzar su negocio, e incluso entre los dueños de **Micro, Pequeñas y Medianas Empresas** (MIPYMES) que la solución para ponerlo en marcha, incrementar sus ventas, ampliar su mercado o desarrollar un nuevo producto, es “un buen crédito”.

Pero ¿cómo saber si en realidad lo que necesitan es un crédito y no un inversionista? ¿cómo estar seguros de que podrán pagar el crédito sin demoras? o incluso, ¿podría su empresa crecer igual, sin necesidad de un préstamo, tan sólo cambiando la forma en que manejan su dinero?

La respuesta adecuada a estas preguntas suele ser la clave del éxito y la consolidación de las empresas.



Por ello, la

educación financiera

es el punto de partida para desarrollar los conocimientos y habilidades que te permitan:

- Tener finanzas empresariales sanas.
- Establecer una estrategia para aprovechar los beneficios que ofrecen los productos y servicios financieros elaborados para este sector.
- Conocer sus riesgos con la finalidad de impulsar el desarrollo de tu negocio y evitar endeudamientos innecesarios.



Sin importar el tamaño de tu negocio, como empresario, cotidianamente enfrentas diferentes retos para impulsar su crecimiento

Uno de los más importantes es obtener financiamiento en las mejores condiciones. Para hacerlo puedes recurrir a diferentes soluciones, como:

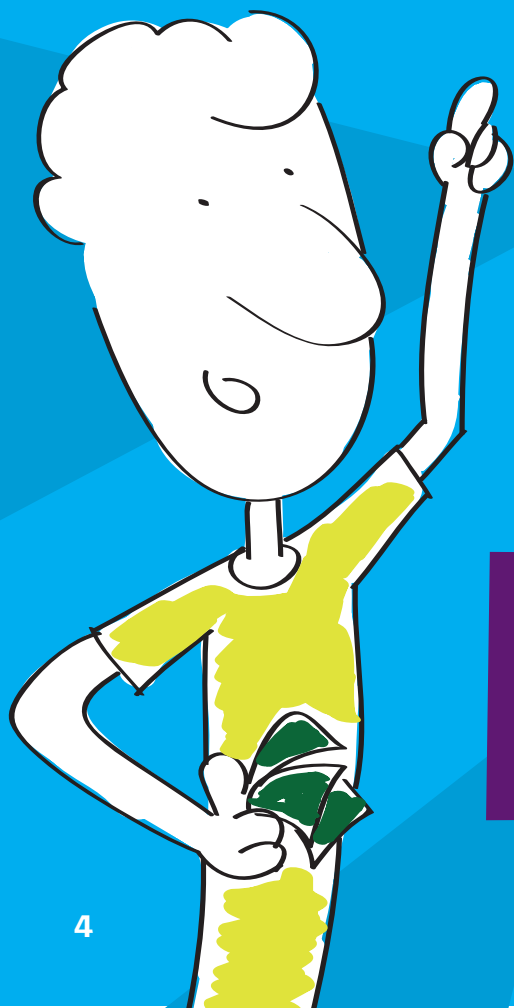
Planificar los plazos de pago a tus proveedores.

Reinvertir tus utilidades.

Obtener una línea de crédito con un banco.

Buscar nuevos inversionistas.

Sin embargo, antes de buscar un financiamiento, hay algunas tareas que debes realizar:



No mezcles las finanzas personales y familiares con las del negocio.

Asígnate un salario razonable a tus funciones dentro de la empresa y no tomes dinero de las utilidades. Reinvierte.

Evita el uso de tu tarjeta de crédito personal para financiar a la empresa.

Registra tus operaciones contables y fiscales.



Con estas sencillas tareas podrás evaluar tu situación financiera y la de tu negocio, para que con el tiempo puedas tener más recursos disponibles y mejores alternativas.

¿Tienes un plan de negocio? Con él tendrás claro si necesitas financiamiento y en qué invertirlo.

Un **plan de negocio** es una guía para el emprendedor o empresario donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto con las estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción de un servicio o la fabricación de un producto.



Para potenciar el crecimiento de tu negocio, **necesitas diseñar una estrategia financiera**. Ésta se define por la forma en que combinas las fuentes de financiamiento y el destino que le das.

Es importante que te preguntes, si:



¿Necesitas financiamiento?

Es muy común que las empresas necesiten dinero, pero la clave se encuentra en conseguir el financiamiento que se adecue a las condiciones y capacidad económica de tu empresa. Recuerda que el crédito no es la única fuente de financiamiento.

¿Qué financiamiento debes utilizar?

Busca el costo y condiciones de pago que más te convengan. Asegúrate de evaluar las opciones que hay en el mercado para tomar una buena decisión.

¿Cuánto necesitas?

Depende directamente de las necesidades de tu negocio como materia prima, control de inventarios, maquinaria, equipo e infraestructura, entre otros. Siempre debes contemplar tu capacidad de pago y tus alternativas de inversión.



Las **MIPYMES** tienen una gran relevancia para la economía nacional, pues generan:

Cerca del
65%

de los empleos
en el país.



Una cuarta parte de la riqueza de

México.

Nota: cálculo elaborado con metodología de Inadem basado en información del Inegi.

Es muy importante que conozcas todas las fuentes de financiamiento que hay. Éstas se dividen en dos:

1. Internas:

Nuevas aportaciones de socios:

Si las proyecciones de la empresa son buenas, tú y tus socios tendrán incentivos para seguir invirtiendo en ella.

Utilidades: Reinvierte las ganancias obtenidas, con la finalidad de que se mantenga el crecimiento de tu negocio.

Venta de activo: Vende las herramientas, maquinaria y equipo de transporte que ya no utilices, entre otros, para impulsar nuevos proyectos.



2. Externas:

Administración de proveedores: Acuerda plazos de pago que te permitan administrar de manera eficiente tu inventario y el efectivo de tu empresa.

Créditos de corto, mediano y largo plazo: Emplea las alternativas de crédito que te ofrecen los bancos, empresas de factoraje financiero, instituciones de banca de desarrollo, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple y demás intermediarios financieros. Mantén un buen historial crediticio y utiliza los recursos exclusivamente para adquirir capital de trabajo, maquinaria y equipo necesario para tu negocio.

Es bueno conseguir una línea de crédito revolvente* que te permita adquirir tu inventario para anticipar tus ciclos de producción.

*El crédito revolvente es un financiamiento en el que el cliente puede volver a disponer de la parte de la línea de crédito utilizada, después de que la haya liquidado.

Captación de capital: Si la inversión que requieres excede tu capacidad de pago, busca opciones, como los Fondos de Inversión de Capital Privado o inversionistas que apuesten a tu favor. Ten presente que esta alternativa implica ceder un porcentaje de tu empresa a cambio de los recursos que necesitas.



Utilizar tus ahorros o préstamos de familiares y amigos son prácticas tradicionales que puedes emplear para financiar tu empresa. Sin embargo, si sólo cuentas con ello, podrías no obtener la cantidad de recursos que requieras, en el momento adecuado. Procura disponer de éstos sólo cuando los necesites.



Dependiendo del destino que des a los recursos que obtengas, el financiamiento se clasifica en:

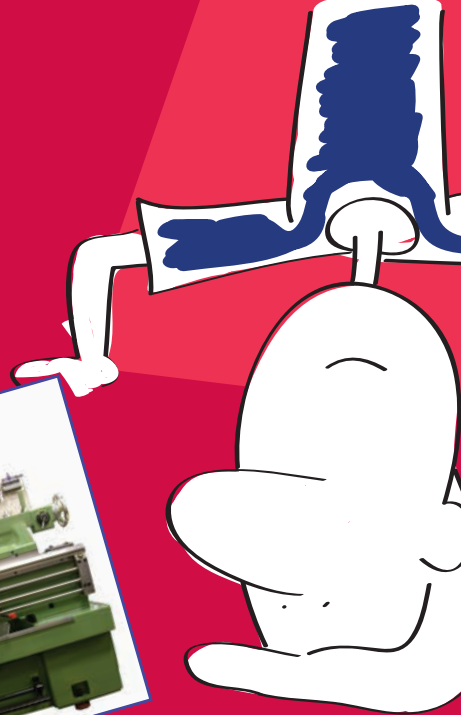
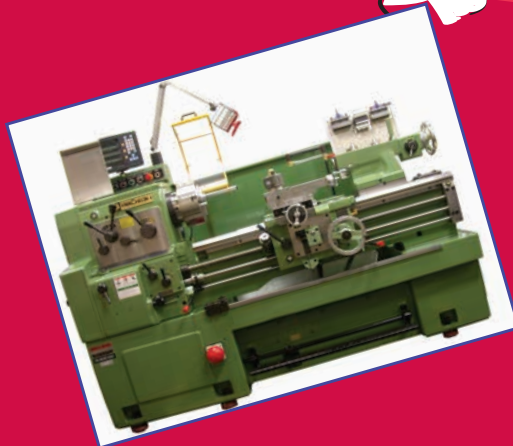


Para capital de trabajo:
Compra materia prima y complementos, paga los artículos de publicidad y promoción, así como los de gasto corriente, nómina y cuentas por pagar.



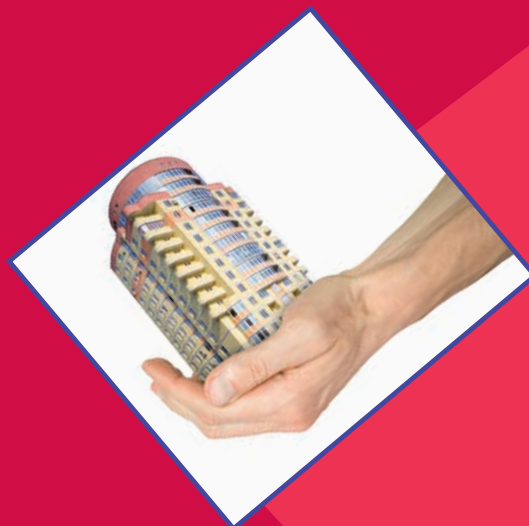
Para maquinaria:

Invierte en equipo que sirva para transformar materia prima en un producto terminado, por ejemplo: máquina de coser, horno, equipo de cómputo, herramientas, entre otros.



Para infraestructura:

Utiliza un crédito para adquirir un terreno, construir o remodelar, por ejemplo tu hotel, restaurante, taller o nave industrial.





Para reestructurar deudas vigentes:

Si tienes la oportunidad de conseguir un financiamiento con menores costos que el que tienes, puedes contratarlo y utilizarlo para pagar el anterior.



De factoraje financiero: Si tienes facturas por cobrar y no puedes esperar al plazo de pago que te dio tu comprador, puedes recurrir a entidades financieras que compran tus derechos de cobro, haciendo un descuento al importe de la factura.



Compara



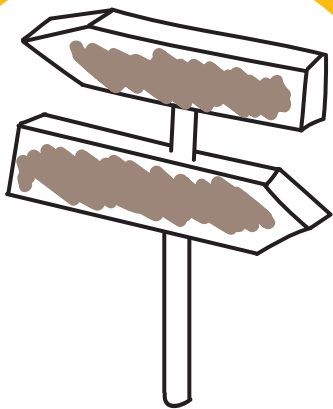
Una de las fuentes de financiamiento más comunes, es el crédito que otorga la banca comercial y diversos intermediarios financieros (Sofomes, Sofipos, Uniones de Crédito, entre otros).

Antes de elegir, verifica que la institución esté debidamente autorizada en: la CONDUSEF (www.gob.mx/condusef) y en la CNBV (www.gob.mx/cnbv).

Para elegir un crédito, considera:

1. Determina su finalidad.

Antes de solicitar un crédito, planea en qué lo vas a invertir y destínalo a ello.

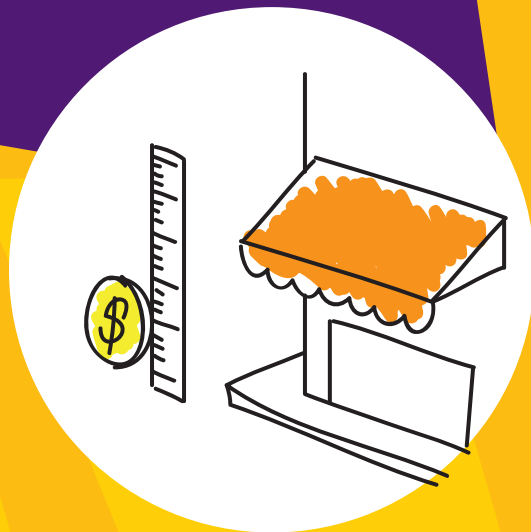
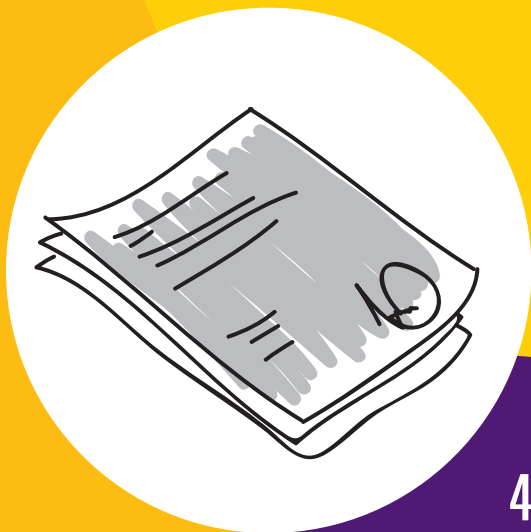


2. No te concentres en una sola opción.

Compara los productos en función de su costo-beneficio. No sólo evalúes la tasa de interés, verifica comisiones, seguros o cualquier otro costo relacionado.

3. Conoce tu capacidad de pago.

Detente a revisar la situación financiera con la que cuenta tu negocio, antes de aceptar la contratación de un crédito.



4. Lee detenidamente lo que firmas.

Revisa a detalle todas las cláusulas y las "letras chiquitas" del contrato y concientízate de las penalizaciones que señale.

Como usuario de servicios financieros, es conveniente que tengas un buen comportamiento de pago: independientemente de la cantidad de dinero que manejes o de los compromisos que tengas, es importante que los pagues en la fecha que te comprometiste.



Contratar un crédito para tu negocio conlleva ventajas, como:

1. Reducción de carga fiscal.

Los intereses que pagues pueden disminuir la cantidad de impuestos que deberás pagar sobre las utilidades.





2. Si tienes un buen comportamiento de pago podrás obtener mejores condiciones de financiamiento, y con ello tendrás antecedentes que te permitirán obtener un monto de crédito mayor cuando tu empresa lo requiera.



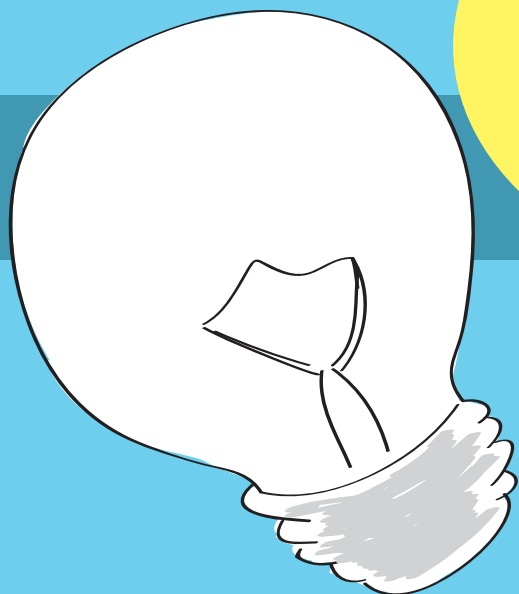
3. Acceso a diversos servicios financieros. Al obtener un crédito bancario, podrás acceder a otros productos financieros e inclusive a servicios complementarios que impulsen tu productividad.

Éntrale al financiamiento

Busca la forma de combinar fuentes de financiamiento, de modo que tu deuda sea menor a las ganancias que obtengas al invertirlas en el negocio.



Por ejemplo:



CASO 1

Si tu empresa necesita financiamiento para crecer.

Debes guardar algo de tus ganancias para dar ese salto. Pero, si lo que has juntado aún no es suficiente, puedes:

- Acudir a una institución financiera para que te preste lo que te falta. Asegúrate si te conviene el plazo, la tasa de interés y las condiciones generales del crédito, también puedes preguntar si te permiten hacer pagos anticipados.



- Quizá puedas negociar con tu proveedor que te permita obtener su producto y pagarlo posteriormente. En este caso tu relación con quien pueda darte el financiamiento es una tarea primordial para obtenerlo.

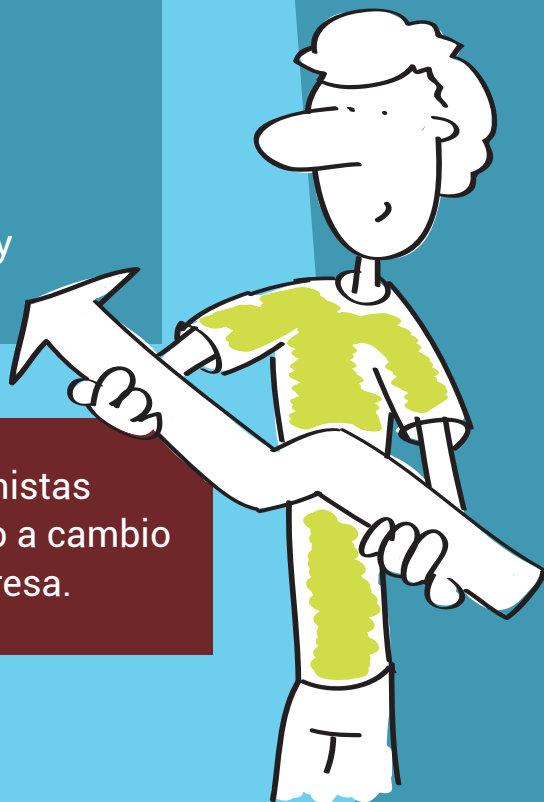
Con la finalidad de que pagues menos intereses es recomendable que contemples las dos alternativas. Acepta los beneficios de los proveedores para el pago de materia prima, al plazo que te otorguen; y utiliza el financiamiento únicamente para la cantidad restante a pagar.

CASO 2

Si tu empresa es joven y con ideas innovadoras.

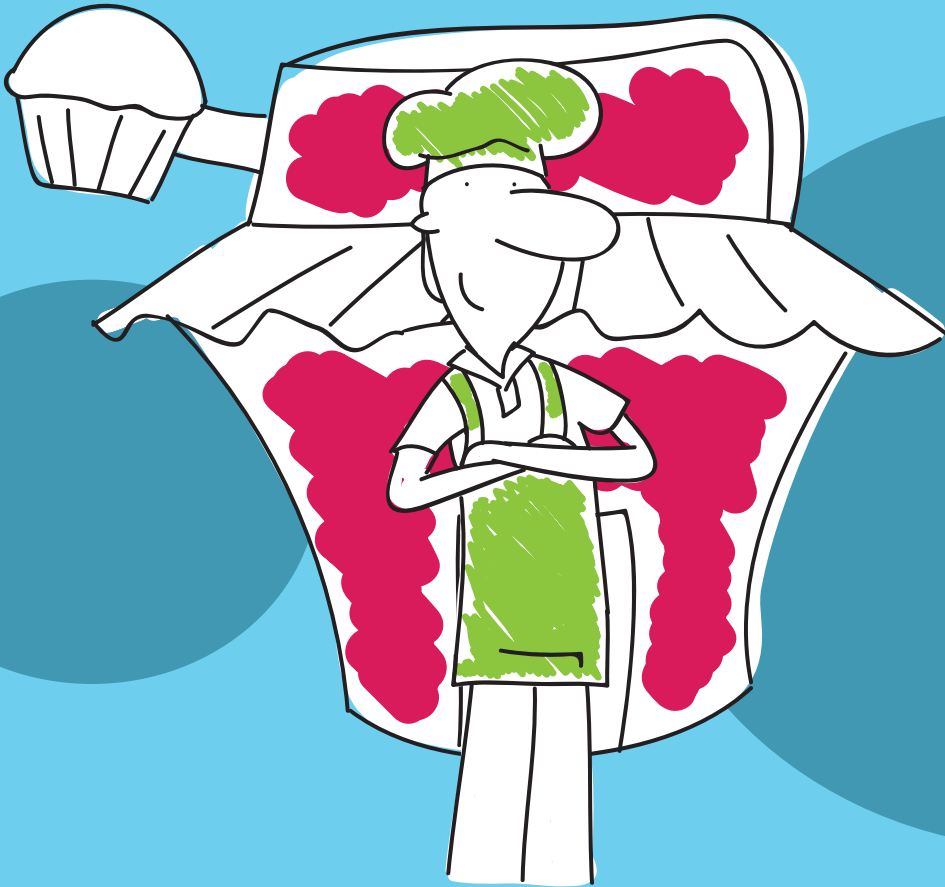
• Tus expectativas de crecimiento son buenas por el tipo de mercado en el que te desarrollas, pero para iniciar la comercialización requieres de recursos. Posiblemente enfrentes dificultades para que un banco esté dispuesto a prestarte porque no cumples con el mínimo de antigüedad requerido; sin embargo, existe una institución financiera dispuesta a prestarte pero su tasa de interés es elevada y el tiempo para pagar reducido.

• Por otro lado, un grupo de inversionistas aportarían el capital que te falta pero a cambio piden ser dueños del 40% de la empresa.

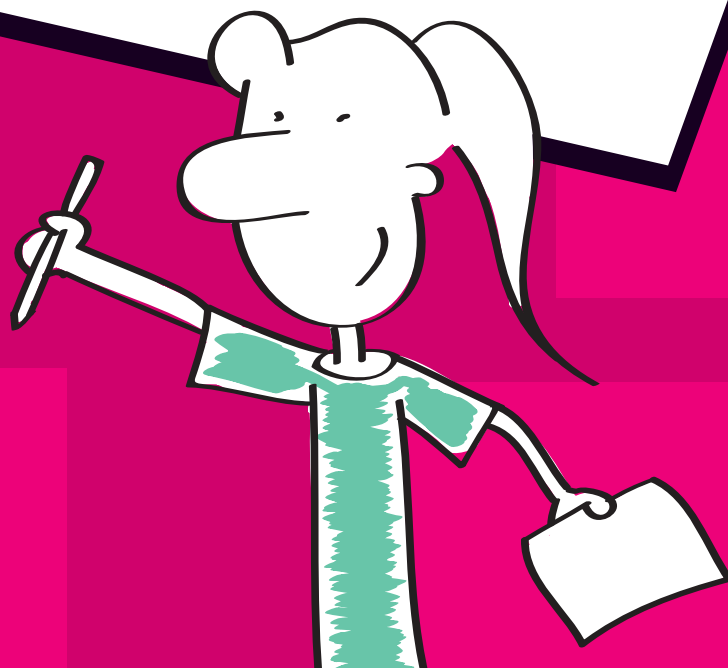


En este caso, aunque el porcentaje de la empresa que los inversionistas piden a cambio de su dinero pudiera ser relevante, ambas partes comparten el riesgo y en caso de que el negocio no funcione, no deberás pagar el dinero recibido a los inversionistas.

Ellos aportarán sus conocimientos y experiencia para potenciar su crecimiento: mientras más gane la empresa, más ganarán.



La CONDUSEF te recuerda que el Instituto Nacional del Emprendedor tiene diferentes programas de apoyo para aumentar tu cultura financiera. Ingresa al portal www.inadem.gob.mx y realiza el diagnóstico en línea para vincularte al servicio de apoyo que requieres.



No existen "fórmulas mágicas" para que tu negocio prospere, la estrategia que debes seguir depende de las capacidades, limitantes y oportunidades de tu negocio. Busca asesoría de personas especializadas en el área de finanzas, para que de acuerdo con tu situación específica, te den la alternativa que mejor se adecue a tus necesidades.

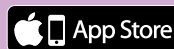


Comisión Nacional para la Protección
y Defensa de los Usuarios de
Servicios Financieros



Este material forma parte de una colección de cuadernos educativos que abordan los temas básicos de las finanzas sanas que te ayudarán a tomar mejores decisiones.

Descárgalos gratis en www.gob.mx/condusef



Si tienes alguna duda o reclamación sobre un servicio o producto financiero llámanos al

01 800 999 8080

Síguenos

@CondusefMX

/condusefoficial

/Condusefoficial

