PERÚ Ministerio de la Producción

CTB PERÚ AGENCIA BELGA DE DESARROLLO

e

FINANCIAMIENTO

OTRAS OPCIONES DE FINANCIAMIENTO



¡No te pongas límites... Crece!

Colección **CRECEMYPE**

EL PERÚ AVANZA

TEMA 1

El crédito es el primer producto que suelen ofrecerte las instituciones financieras. Mientras te vuelves más conocido, ellas te irán ofreciendo más productos y servicios financieros que facilitarán el crecimiento de tu negocio.

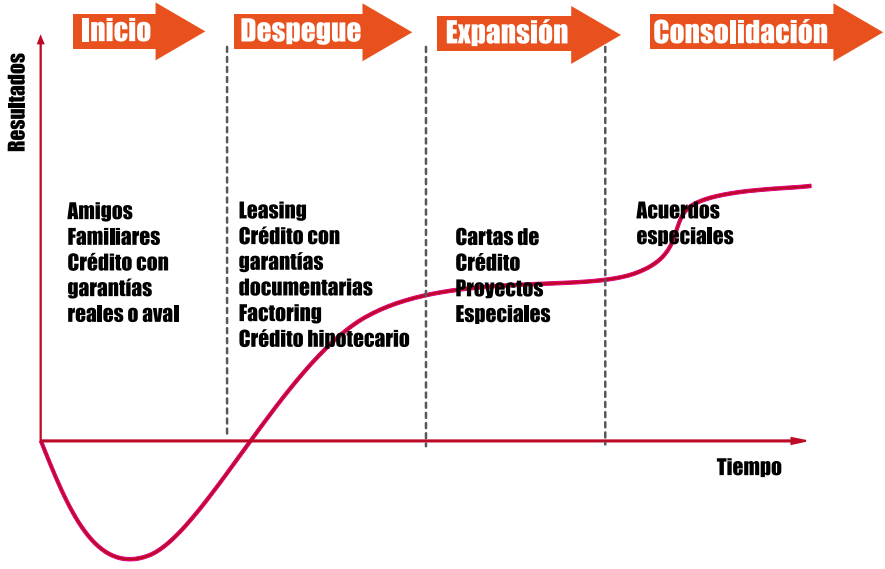


Existe un gran número de productos que ofrecen las instituciones financieras que son de fácil acceso para las Mype, como la tarjeta de crédito, el préstamo hipotecario, el arrendamiento financiero o *leasing*, y mucho más reciente y de gran aceptación, el *factoring*, que te explicaremos en detalle más adelante.

Productos financieros que te acompañarán mientras creces

Aquí puedes ver cómo evolucionará tu negocio y qué tipo de productos financieros te acompañarán durante tu crecimiento.

Productos que te ofrecerá el sistema financiero



Al participar en el sistema financiero descubrirás que una buena institución financiera es aquella que está atenta a tus necesidades y que busca ofrecerte productos que resuelvan tus problemas y que te ayuden a crecer. **¡Están para servirte, no lo olvides!**

El *factoring*

TEMA 2

Si tienes de cliente a una empresa grande con prestigio de buen pagador y le has hecho una venta que te pagará dentro de 30 días, pero te urge el dinero ahora, no es necesario que esperes para cobrar. El *factoring* te puede ayudar.



El *factoring* es una operación que te permite vender tus facturas por cobrar a la institución financiera para que ella las cobre y tú puedas contar con efectivo ahora.

La financiera te pagará un porcentaje del dinero por cobrar, digamos un 80% por ejemplo, al momento de la operación, y una vez que tu cliente cancele la factura, te dará la diferencia, descontando una comisión por el servicio que te ha brindado.

El *leasing* o arrendamiento financiero

TEMA 3

El arrendamiento financiero, también llamado *leasing*, es una especie de alquiler-venta. La financiera adquiere el bien que tú necesitas y luego te lo alquila por un pago mensual. Al final del plazo de arrendamiento te vende el bien a muy bajo precio.



Imagina que deseas adquirir un camión. Decides qué camión necesitas y la financiera lo compra para alquilártelo. Ella estará dispuesta a realizar esta operación, pues si no le pagas simplemente te pedirá que le devuelvas su camión.

La carta de crédito

TEMA 4

Imagínate que tu negocio ha crecido y que ahora quieres exportar. Como vendedor quieres que te paguen antes de embarcar tu mercadería y seguro que tu comprador quiere pagar tras recibir el pedido y revisarlo.

Una carta de crédito puede facilitar este tipo de transacciones. Se trata de un acuerdo firmado por tu cliente y por ti, indicando que las instituciones que los respaldan a ambos garantizarán que tú recibas el pago si envías todo correctamente y que tu cliente recibirá el producto en las condiciones establecidas y que pagará por ello.



Cada financiera da o recibe el dinero de su respectivo cliente, se compensa, y luego se cobra un porcentaje pequeño de la transacción por haberte ayudado con la operación.

El préstamo hipotecario

TEMA 5

Es un crédito tradicional que sirve por lo general para que adquirieras un local o terreno para iniciar o ampliar tus actividades



El valor del inmueble que buscas financiar debe ser superior a los US$15,000, aunque este monto se va ajustando todo el tiempo, por lo que debes informarte directamente. La financiera te prestará hasta el 90% del monto que necesitas.



Ten en cuenta que la propiedad que buscas adquirir debe ser formal y estar inscrita en los Registros Públicos, con la hipoteca de garantía del préstamo debidamente formalizada mediante escritura pública.

La tarjeta de crédito

TEMA 6

Si ya eres un cliente conocido por pagar tus créditos a tiempo, podrían ofrecerte una tarjeta de crédito cuando pidas un nuevo préstamo para capital de trabajo. Si la usas como una línea de crédito que vas tomando conforme lo necesite tu negocio, te será muy útil.



Cuando pagas con tarjeta se genera un comprobante de la operación, por lo que tienes una doble verificación de haber pagado. Y lo mejor de todo es que te evitas el riesgo de andar con mucho efectivo en el bolsillo cada vez que vas de compras.

Ten en cuenta que la tasa de interés que pagarás por sacar efectivo de un cajero automático con la tarjeta de crédito es mayor que la que pagarás por comprar cosas. **¡Úsala como medio de pago en los establecimientos y no saques efectivo!**

Créditos para proyectos especiales

TEMA 7

Cuando llegues al punto en el que has crecido lo suficiente para dar el gran salto y duplicar tu negocio, el banco buscará crecer contigo, pero a diferencia de otras operaciones, te pedirá que le justifiques muy bien tu decisión de inversión.

Para demostrar tu compromiso con el proyecto de crecer y que tienes todas las ideas claras, la financiera te pedirá que prepares un plan de negocio, el cual es un documento en el que explicas lo que piensas hacer, cuánto necesitas invertir y cuánto esperas ganar.



El plan de negocio tiene dos partes: **la situación actual**, donde explicas sobre tus productos, clientes, cuánto vendes, cuánto ganas, los socios que tienes, el personal, tus instalaciones y demás; y **el plan a futuro**, en el que detallas lo que piensas hacer y cuánto esperas ganar. Aquí debes incluir el financiamiento que buscas, incluido en un flujo de caja que demuestre que puedes devolverlo.

Acuerdos especiales

TEMA 8

Con el tiempo puedes lograr acuerdos con las instituciones financieras con las que trabajas para que, por ejemplo, financien a tus clientes la compra a plazos de tus productos. Con ello tú puedes cobrar al contado de la institución financiera a cambio de una comisión.

¿Cómo logras un acuerdo especial?

- Tienes que vender productos que se puedan revender sin problema, como vehículos o electrodomésticos, pues eso garantiza a la financiera que, si no le pagan el crédito, podrá vender el producto y así recuperar su dinero.
- Tienes que asegurar un mínimo de ventas al mes para que la institución financiera evalúe a tus clientes.
- Tienes que tener un plan agresivo de crecimiento, es decir, abrir nuevas tiendas o incrementar el tamaño de las que posees, pues eso le dará confianza a la financiera de que contigo tendrá un aliado para que ella también crezca.

¿Me será más fácil acceder a productos financieros con un socio?

TEMA 9

Es muy probable que sí, porque puedes unir esfuerzos, ofrecer más garantías y tener planes más ambiciosos. Pero funcionará solo si tu socio tiene una buena reputación como deudor.



¿Cómo le demuestro a la institución financiera que tengo un socio?

No basta que firmes un papel en el que conste ello. Debes ir a un notario para que lo registre. Tal vez hasta tengas que cambiar el tipo de empresa. Asesórate por un abogado sobre la sociedad que te conviene.

Recuerda que crecer con socios es un compromiso serio que te exige formalidad, pues tus socios "también son dueños". No lo olvides: las cuentas claras generan amistades duraderas.

Algunas recomendaciones:



El usar productos financieros no te debe quitar el sueño ni llevarte a creer que vas a vivir atado a ellos. Las instituciones financieras están para facilitarte las cosas y para ayudarte a crecer cuando tú lo desees. No olvides que si ganas dinero, ellos también lo hacen.

Recuerda que a medida que te vayas formalizando y creciendo, tendrás acceso a nuevos productos financieros. Además, la formalidad te permitirá reducir tus costos y mejorar las condiciones de tus créditos. **¡Anímate!**