

Solicitar crédito para negocios

Si está pensando en pedir dinero prestado para su pequeña empresa, evalúe cuidadosamente sus necesidades y opciones. He aquí algunas sugerencias sobre cómo proceder:

- Primero, vea si su problema podría resolverse mejorando su flujo de efectivo, en lugar de obtener un préstamo. Por ejemplo, ¿puede obtener más dinero en efectivo mejorando la eficiencia de las cobranzas (es decir, cuánto tardan sus clientes en pagarle)? ¿O podría cambiar a un sistema de inventario “justo a tiempo” para que su dinero no esté atado en un inventario que no necesita ahora mismo?
- A continuación, estudie su situación financiera. Además de los informes que reflejan lo que ocurrió en el pasado, usted tiene que crear informes que representen la mejor predicción de los resultados futuros. Un ejemplo importante es la proyección más fundamentada del flujo de efectivo. Si usted va a un banco a pedir un préstamo, es probable que el banco quiera ver su proyección de flujo de efectivo y su plan de negocios.
- Después, considere los riesgos de contraer deudas. Recuerde que el prestamista probablemente le pida que firme una garantía personal. Si no puede pagar el préstamo, su empresa y su crédito personal sufrirán graves consecuencias.
- Por último, considere los probables vaivenes de su empresa en el futuro y qué impacto tendrán dichos ascensos y descensos en sus finanzas. Por medio de una planificación adecuada, con control de los gastos y con el cobro más rápido de lo que le deben puede acortar los períodos de dificultades financieras.

Si usted decide solicitar crédito, la primera reunión con su prestamista puede prestar significativa influencia en sus posibilidades de ser aprobado. Antes de su reunión, Calcule la estructura de costos y los ingresos proyectados. Conteste la pregunta clave: ¿superan los ingresos a los costos? Establezca cuánto capital de trabajo se necesita para sostener el negocio hasta que sea provechoso.

El prestamista le pedirá que dé pruebas de sus estimaciones. Por ejemplo, si compra una máquina cara, el banquero desea ver pruebas de que la compañía fabricante le venderá esa máquina al costo mencionado. El prestamista también le preguntará: ¿Qué forma de negocio tiene?, ¿Tiene los permisos necesarios?

Usted debe hacer preguntas también: Pregúntele cuáles son los términos del banco. Los términos son la tasa de interés, el plazo (o sea, la duración del préstamo), los requisitos de colateral y la cantidad que el banco está dispuesto a prestar. Pregunte también si el banco tiene conocimientos de negocios como el suyo.

Le invitamos a comunicarse con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestra página web en wellsfargo.com o visite cualquier sucursal de Wells Fargo.