

En el mundo de las inversiones de capital, reza un refrán popular que dice “no hay que poner todos los huevos en la misma canasta”, refiriéndose a que el emprendedor no debe invertir todos sus ahorros o los de los socios en una sola empresa, ya sea que apenas se esté creando o que esté en operación. Siempre será saludable que en la inversión total o capital total necesario, los recursos de los socios se complementen con uno o varios créditos.

En la fase de creación, se necesitará un crédito refaccionario que, por lo general, se emplea en la adquisición de maquinaria o equipos, así como un crédito de avío, que se usa para el capital de trabajo. En cambio, si la empresa está en operación, es posible que lo que necesite sea un crédito refaccionario para ampliar sus instalaciones o innovar sus equipos e incrementar su capacidad de producción, o bien sólo necesite capital de trabajo para no detener el flujo de sus ventas.

En ambos casos se puede recurrir a los bancos u otras instituciones financieras para solicitar los créditos. Si bien, existen diferentes servicios financieros para las PyMES, lo importante es identificar cuál encaja mejor con la necesidad de la empresa. Cabe destacar que una buena elección representa ahorros, por ejemplo, en el pago de comisiones innecesarias.

Si la empresa ya tiene varios años de operación, lo primero que le pedirá el banco comercial en México son los estados financieros auditados de sus últimos tres ejercicios. Desde luego, esta información histórica muestra la buena o mala operación de la misma, y permite identificar sus índices de rentabilidad, solvencia, liquidez, apalancamiento financiero, etc.

Asimismo, analizará las proyecciones financieras de largo plazo (3-5 años), dependiendo del crédito que solicite, para conocer en qué van aplicar el crédito, cómo prevén los

pagos de la deuda por adquirir, si mejoran o no en sus principales indicadores de productividad y de endeudamiento, cuál es la cobertura de su deuda, etc.

Durante las décadas de los setentas a los noventas, en México existían fideicomisos dentro de Nacional Financiera y del Banco de México que apoyaban el financiamiento de nuevos negocios (industria, servicios y comercio) con capital de riesgo o venture capital, recursos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), o bien del Banco Mundial (BM). Una parte del análisis de los estados financieros de las empresas consistía en conocer,

además de su rentabilidad, la bondad de la empresa en términos de los nuevos empleos generados, la derrama económica local y regional, la aportación de sus impuestos locales y al país, y desde luego determinar en cuántos años recomprarían las acciones de los fideicomisos.

En la actualidad, al acudir a un banco comercial, regional o nacional para solicitar y obtener un crédito, debe tenerse presente que captan dinero del público ahorrador y lo destinan a inversiones o préstamos, por lo que el dinero que orientan a los créditos no es de ellos, por ello deben cumplir con normas que demanda el Gobierno para proteger al público ahorrador, a través de sus organismos reguladores y supervisores.

Comúnmente se cree que los Bancos piden demasiados documentos y requisitos para otorgar un crédito. Sin embargo, el analista de crédito del banco se basa, además de los estados financieros históricos y proyectados, en la siguiente información cualitativa de la empresa:

- Historial financiero o crediticio de la empresa a través del buró de crédito.

“No hay que poner todos los huevos en la misma canasta”



- b. La experiencia de la empresa en el giro del negocio, su calidad moral ante sus proveedores y las solicitudes de crédito actuales.
- c. Cómo asume su responsabilidad social como empresa.

Finalmente, concluye el análisis con la solicitud de garantías prendarias. El banco siempre va a preguntar ¿qué pasa si no pagan el crédito?, ¿qué hará el banco para recuperar el dinero prestado?, y pide garantías -que varían de un banco a otro- pero, por lo general, la que se solicita es en bienes inmuebles con valor 3 a 1, es decir, un monto equivalente a tres veces el valor del crédito. Si se pide un millón de pesos, deberá tenerse una garantía de tres millones para que pueda cobrar el crédito, más los intereses devengados y no pagados, los intereses moratorios y, por último, todos los gastos que genere la cobranza, entre ellos, los gastos de abogados.

Ing. Lucio Salazar Poot,
Consultor de la DIET-IPN.

Con 50 años de experiencia en consultoría empresarial. En México: consultor senior para diferentes firmas de consultoría mexicana. Consultoría internacional: Booz Allen & Hamilton, Strategic Analysis inc.; Power Design, Co.

