

Financiamiento

Por definición, Financiamiento es el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona natural o jurídica, para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores. Es la captación de recursos ajenos que una empresa requiere para ejecutar sus proyectos. Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de financiamiento proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente también suele utilizarse las tarjetas de créditos, los amigos, los parientes, y los bancos, las más comunes.

En síntesis, el financiamiento permite que tu empresa pueda acceder a otros recursos, para llevar a cabo tus actividades, planificar tu futuro o expandirte. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias, cuyo retorno es el interés más la devolución del dinero en un solo pago o en cuotas.

Definición de la necesidad de financiamiento

No existe una medida estándar para definir cuándo es el momento de buscar financiamiento, sino más bien es algo que debes evaluar y determinar para tu empresa o proyecto, de forma particular. La madurez y crecimiento de tu empresa está condicionada por factores como la influencia de tu competencia, la situación actual en el mercado, tu balance de cuentas, la liquidez y solvencia de tus clientes, entre muchos otros.

Para definir cuándo es el momento indicado en que debes conseguir financiación, es necesario que primero evalúes en qué situación se encuentra tu empresa o proyecto, y cuáles son tus objetivos futuros. Veamos algunos ejemplos en que podrías necesitar financiación.

Proyectos nacientes. Aquí necesitas financiamiento para iniciar tu proyecto, y para obtenerlo debes primeramente elaborar el proyecto y el flujo que demuestre la necesidad de financiamiento, pero también la capacidad de pagar el mismo, los ingresos que justificarán la aplicación de los recursos que tienes, más los del financiamiento en tu negocio. Esta información permitirá que un tercero (inversionista o nuevo socio) pueda aportar el dinero o lograr obtener un crédito (de alguna entidad financiera), para que puedas llevar a cabo tu proyecto, adquirir bienes o servicios, cubrir los gastos de puesta en marcha de una actividad u obra, o cumplir tus compromisos con proveedores.

Plazos en los pagos de tus clientes. La situación económica en que se encuentra el país, o incluso la propia condición difícil por la que puede estar pasando una empresa, puede generar retraso en sus pagos, y provocar que tu liquidez no se eleve de la misma manera como prosperan tus actividades y estrategias de negocio. Retrasos de 30 días, o aún 60 días, e incluso 90 días, te dejan sin fondos, y es en esta circunstancia cuando te resulta muy apropiado solicitar una financiación para equilibrar la situación. Muy probablemente la opción más viable en este caso particular sea un Factoring, porque te permite recibir el dinero adeudado por adelantado, mientras tus clientes ajustan sus pagos.

Planes de inversión. Esta situación es cuando tu empresa se encuentra en un momento de crecimiento y tus cuentas se mantuvieron equilibradas. Entonces es el momento apropiado para solicitar una financiación y hacer tu nueva inversión para lograr el crecimiento que necesitas, o para crear otras líneas de negocio, o para ir tras mercados diferentes. Para ello te podría convenir un préstamo amortizable que vas a pagar con el impacto en los ingresos que proyectas generar, manteniendo equilibradas las demás operaciones, y finalmente logrando incrementar la suma total de tus inversiones.

Concursos públicos. Este caso se da cuando otras corporaciones hacen licitaciones públicas, lo que frecuentemente genera barreras de entradas por los avales y garantías que establecen. Solicitan boletas de seriedad de propuestas, boletas de cumplimiento de contratos, pero además te tocará incurrir en costos y gastos mayores a los que regularmente tienes. Este es un buen momento para obtener una línea de créditos, y con cargo a ella generar tus avales y, préstamos de corto plazo que pueden ser con pago único al vencimiento, o también amortizables, dependiendo del flujo de tu negocio.