

# Cómo conseguir financiamientos empresariales en 3,2,1



El comportamiento de las empresas guatemaltecas para obtener financiamiento está viviendo cambios constantes, derivado de la necesidad de incrementar recursos financieros entre empresas y pequeñas y medianas empresas.

El sitio de negocios [Conexión ESAN](#) detalla las diferentes fuentes a las que pueden recurrir las empresas para optar a financiamiento:

## [Ahorros personales](#)

La mayoría de negocios se ha iniciado y dado sus primeros pasos con los ahorros y otros recursos personales, incluyendo la venta de propiedades de diversas dimensiones.

## [Juntas directivas](#)

En la práctica es una forma de ahorro personal pero obligatorio por el compromiso de aportar periódicamente (por lo general cada mes) asumido con los integrantes de la junta. En forma rotatoria, cada integrante percibe un monto que proviene de los aportes de los demás. Dependiendo del monto se puede reunir un capital como para invertir en el inicio de una empresa.

## [Bancos y cooperativas](#)

Las fuentes más comunes de financiamiento. Se requiere sustentar el proyecto de inversión y pasar por una calificación de riesgo en el área de financiamiento empresarial de la entidad financiera.

## Empresas de capital de inversión

Suelen prestar apoyo financiero a las firmas que quieren expandirse, a cambio de acciones o un interés parcial en el negocio.

## Organismos del Estado

Existen asignaciones presupuestales a organismos que financian proyectos específicos como: proyectos de innovación tecnológica en empresas; proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; y proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

## Organizaciones No Gubernamentales

Asociaciones sin fines de lucro que por lo general consiguen recursos del exterior para canalizarlos a emprendimientos con fines sociales.

## Crédito comercial

El uso de las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado. Ejemplos: los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

## Factoraje

Instrumento que permite cobrar por anticipado las facturas emitidas a los clientes. El banco hace el pago descontando una comisión y luego se encarga de cobrar el íntegro de lo facturado al cliente de la empresa.

## Financiamiento por medio de los inventarios

Se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo. Para este fin se puede recurrir al depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca. El acreedor tiene derecho a tomar posesión de esta garantía en caso de que la empresa incumpla con su obligación de pago.

## **Financiamientos a largo plazo**

### **· Hipoteca**

Propiedad inmueble es puesta en garantía de pago de un crédito, por lo general otorgado por un banco. En caso de incumplimiento de pago el acreedor puede ejecutar la hipoteca y hacerse de la propiedad del inmueble entregado en garantía.

### **· Acciones**

Papeles que acreditan la participación patrimonial o de capital de un accionista en la organización. El propietario o los socios pueden vender parcial o totalmente su participación accionaria y así financiar un proyecto de la empresa. También se puede acordar con un proveedor de bienes o servicios el pago en acciones.

### **· Bonos**

Instrumento certificado mediante el cual el emisor del bono o prestatario, por lo general una sociedad anónima, se compromete a pagar una suma específica y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

## • Arrendamiento financiero

Contrato entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario). A esta última se le permite el uso de los bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica.

La combinación de capital propio y ajeno es el financiamiento que en mayor o menor grado tiene toda empresa, y su aplicación en inversiones fijas o circulantes obedece a toda una estrategia financiera que debe considerar los aspectos siguientes:

Sea claro y realista

¿Lo necesito?

Mantener un buen récord crediticio

No es malo pedir asesoría

Sea claro y realista

Al momento de solicitar un crédito, las empresas financieras o bancos valoran que la propuesta de negocio esté bien definida y sobre todo que sea realista. Mientras más concreto sea el plan de negocios y menos riesgo implique la propuesta, será más fácil obtener el crédito.

¿Lo necesito?

Esta es una pregunta que debe responder con toda la sinceridad, derivado que es indispensable que antes de comenzar a gestionar el trámite correspondiente, tenga en claro el objetivo y finalidad del crédito. A la vez, tome en cuenta el monto de crédito y plazo que tendrá para pagarlo.

Mantener un buen récord crediticio

Si está pensando en solicitar un crédito, asegúrese de contar con un historial crediticio limpio, esto facilitará los

trámites, derivado que las entidades bancarias o financieras les interesa saber sobre su experiencia crediticia y asegurarse que usted es lo suficientemente responsable para pagarles.

Si su empresa o emprendimiento va “viento en popa”, revise el flujo de efectivo y finanzas, con el fin que pueda conocer las utilidades que registre, y así demostrar que tiene los recursos necesarios para cubrir los pagos.

No es malo pedir asesoría

Si usted es un experto en finanzas, ya lleva parte del “terreno ganado”, sin embargo, es importante que quienes aún desconocen sobre el área financiera puedan pedir asesorías para que le brinde la información con claridad y le apoye en los seguimientos correspondientes.

Investigue las diferentes opciones

Pregunte las veces que sean necesarias

Elabore su plan estratégico

Ordene sus documentos

Investigue las diferentes opciones

Al momento de solicitar un crédito, usted puede solicitar información de las entidades correspondientes con el fin de encontrar el crédito que se adapte a las necesidades de su compañía.

Pregunte las veces que sean necesarias

Luego de definir la entidad bancaria o financiera, lea y analice cada punto del contrato, para que usted tenga claridad antes de firmar y así evitar alguna inconformidad.

Qué aspectos debe tomar en cuenta?

- Tasa de interés

- Comisiones
- Garantías y condiciones que exige
- tiempo que la empresa crediticia lleva operando
- Quienes son sus clientes
- Tiempo aproximado de los procesos de aprobación del crédito y fondeo, así como su flexibilidad.

Elabore su plan estratégico

Una vez que tienes todas tus opciones de créditos sobre la mesa, diseñe un plan de pago. Es importante que visualice todos los gastos empresariales y pagos del crédito que obtendrá para que pueda trazar un balance financiero para facilitar los pagos a tiempo.

Ordene sus documentos

Al momento de solicitar el crédito, asegúrese de contar con todos los documentos necesarios para evitar algún problema con los trámites. Una vez que haya adquirido el crédito, es necesario continuar con este orden. Asegúrese de guardar todos los documentos y comprobantes de pago hasta la finalización del mismo.

## **¿Quién me puede asesorar?**

Reestructurar créditos previos o deudas, readecuación del capital de trabajo, inversiones empresariales, valuación de empresas para adquisición, entre otros servicios que aporten a que los emprendimientos, pymes o una empresa exportadora consolidada tenga acceso a financiamiento, es parte de la asesoría que brinda [El Buró de Servicios Financieros](#) de la Gerencia de Competitividad de AGEXPORT.

Usted podrá formular su proyecto con la asesoría y experiencia de especialistas que harán que su propuesta sea elegible ante bancos y además recibirá apoyo para encontrar alternativas

financieras que se adapten mejor a sus necesidades.

El Buró de Servicios Financieros, evalúa a las empresas y pymes, asesorándolas con relación sus estados financieros, apoyo en la planificación de proyectos servicios fiscales y legal financieros, a la vez, les brinda acompañamiento para preparar un prospecto de Proyecto y Empresa que permita que se presente la operación del asociado de la mejor manera a posibles fuentes de financiamiento e inversión.

Solicite mayor información en:  
[asesoriasespecializadas@agexport.org.gt](mailto:asesoriasespecializadas@agexport.org.gt)