



Anexo 4

Requisitos que usualmente solicita una entidad financiera al tramitar una solicitud de crédito

Lic. Jorge Cunillera Canalias
Profesor/Investigador
Programa de Desarrollo Gerencial

En este escrito se presenta, de forma esquemática, la información y documentación que un(a) aspirante a un crédito para desarrollo, debe suministrar a la entidad bancaria donde plantea su solicitud de crédito.

A continuación el detalle

Perfil de la idea de negocios que origina la necesidad de un crédito.

1. Características profesionales y personales de quien solicita el crédito.
2. Mercado meta al que se dirigirá el producto.
3. Cuantificación de ese mercado meta así como del mercado total y del mercado potencial.
4. Presentación del plan estratégico para la nueva empresa. Es indispensable presentar al menos lo siguiente: misión y visión de la empresa, objetivos a corto plazo (1 año) y mediano plazo (3 años), estrategias a implementar y mecanismos de control (presupuestos y control de calidad).
5. Determinación de las ventas esperadas para los primeros 3 años de funcionamiento del nuevo negocio.
6. Determinación de los costos totales de esta nueva empresa.
7. Determinación de la inversión inicial.
8. Elaboración de un flujo de caja para los primeros 3 años, detallando los movimientos mes a mes para el primer año y el dato anual para los restantes dos años.
9. Explicación de la posible ampliación de operaciones de la empresa en el futuro mediano (3 años), así como posibles diversificaciones.
10. Explicación sobre la forma de llevar la contabilidad del negocio en marcha.
11. Autoevaluación periódica de las operaciones del negocio.

Anexos

- a. Curriculum vitae del aspirante con foto reciente.
- b. Copia de la cédula de identidad del aspirante.



- c. Cartas y otros documentos que respalden la trayectoria profesional y personal del aspirante.
- d. Cartas de intención y/o apoyo que la nueva empresa recibiría una vez que inicie su funcionamiento, por parte de clientes potenciales.
- e. Cartas en las que se demuestre la certeza de que la nueva empresa contará con un local para funcionar, aprovisionamiento de materia prima y/o personal calificado, acceso a servicios públicos y cualquier otro que apoye el establecimiento de la nueva empresa.
- f. Cualquier otro documento que respalde la gestión.

Seguidamente se detallan aspectos pertinentes a cada uno de estos puntos.

1. Perfil de la idea de negocios que origina la necesidad de un crédito

Usted debe detallar cómo fue que surgió la idea de negocios, cuál fue el detonante, a saber: una necesidad insatisfecha, una oportunidad de mercado, un mercado creciente o cualquier otra. Basado en lo anterior, debe desarrollar la idea ubicándola en el medio ambiente en el que se desenvuelve.

2. Características profesionales y personales del solicitante del crédito

En este inciso usted debe presentar atributos personales que vengán a demostrar que su persona está en capacidad de desarrollar la idea hasta plasmarla en una realidad. Debe demostrar su experiencia profesional, trayectoria laboral y personal, aspectos crediticios y otros pertinentes con la solicitud de un crédito. Para mayor claridad puede revisar el curriculum vitae que se incluye en los anexos.

3. Mercado meta al que se dirigirá el producto

Definir este mercado describiendo sus características. Esto incluye establecer el perfil demográfico de los compradores/consumidores, su ubicación geográfica, gustos y preferencias de los mismos, necesidades insatisfechas y otros.

4. Cuantificación de ese mercado meta así como del mercado total y el mercado potencial

Se debe tratar de cuantificar estos mercados en unidades. Al menos se debe llegar a una cifra cercana a la realidad. Esto se logra por medio de fuentes primarias y secundarias de información.



El punto 5, se explica al detallar las partes que componen la estrategia y que se especifican entre paréntesis.

5. Determinación de las ventas esperadas para los primeros 3 años de funcionamiento del nuevo negocio. Incluye la fijación de precios

Debe cuantificar las ventas sobre una base mensual. Se debe tener presente que este dato nace del mercado meta antes descrito. Debe tener presente cualquier aspecto periódico o cíclico que afecte las ventas como pueden ser la navidad, ingresos extraordinarios del mercado meta, aspectos climáticos, necesidad que satisface el producto y otros. Finalmente se calculan los ingresos aplicando el(los) precio(s) fijados.

6. Determinación de los costos totales de esta nueva empresa

Se detalla cada uno de los renglones de costo, tanto directos como indirectos y luego se calcula el costo unitario o mensual de cada insumo. El resultado es el costo total para una cantidad o período.

7. Determinación de la inversión inicial

Se calcula por una sola vez. Consiste en determinar todos los componentes que serán necesarios para el funcionamiento del nuevo negocio y que no constituyen insumos de operación. En este inciso se debe contemplar lo siguiente: infraestructura, maquinaria, equipo, equipo de oficina, herramientas y otros. Es posible incluir dentro de la inversión inicial y con fines de determinar el monto del préstamo, un monto adicional para capital de operación durante un período de 3 a 6 meses (primeros meses de funcionamiento).

8. Elaboración de un flujo de caja para los primeros 3 años, detallando los movimientos mes a mes para el primer año y el dato anual para los restantes dos años.

Una vez determinados los ingresos y egresos se procede a ubicarlos de forma ordenada en forma de flujo de caja para determinar sobrantes y faltantes durante el año. Además, este cuadro arroja la ganancia bruta del período y por ende se puede calcular el margen de utilidad.



9. Explicación de la posible ampliación de operaciones de la empresa en el futuro mediano (3 años), así como posibles diversificaciones.

En principio se pretendería iniciar con un nivel de operaciones, para luego ampliarlas. Si esto está en mente, se debe mencionar cada proyecto nuevo previsto para los siguientes 3 años.

10. Explicación sobre la forma de llevar la contabilidad del negocio en marcha.

Como se trata de microempresarios(as), personas físicas, será cada quien el(la) que lleve su propia contabilidad utilizando los libros de diario y mayor.

11. Autoevaluación periódica de las operaciones del negocio.

Con base en las estrategias y los presupuestos, es posible evaluar lo actuado con el fin de mejorar de cara al siguiente período mensual, trimestral, semestral o anual.



Reconocimiento, No comercial,
Compartir bajo la misma licencia (3.0 Unported)

