



UN
PROYECTO
DE: **FUNDACIÓN
país
digital**

**PROGRAMA
ACELERA
TU NEGOCIO**



Programa de formación y mentorías para micro y pequeñas empresas B2B.

Proyecto apoyado por **CORFO**

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO EFICIENTE

Este documento ha sido elaborado en base a la Master Class de “Financiamiento Eficiente” del programa Acelera tu Negocio B2B, con el fin de entregar recomendaciones sobre cómo elaborar una estrategia de financiamiento eficiente y cómo llegar preparado de mejor manera una reunión con el ejecutivo.

¿Cómo obtener financiamiento eficiente?

1. Mantener tu contabilidad y flujo de caja ordenado y digital. Aunque es muy difícil para muchas Pymes que no cuentan con un área especializada, hoy existen plataformas digitales como por ejemplo Nubox que permiten mantener la contabilidad y el flujo de caja.

El mantener un flujo de caja ordenado me permitirá visualizar que está pasando y lo que va a pasar en un futuro cercano, de acuerdo con lo que estimo que va a desarrollar mi empresa. Con esto puedo saber si voy a tener algún descalce o si seguiré creciendo y, de acuerdo con esto, planificar hacer una inversión. Además, permite saber cuál es el monto y cuándo lo voy a necesitar.

2. Entender correctamente la necesidad y el producto bancario idóneo. Se recomienda apoyarse en el ejecutivo, pero teniendo un conocimiento básico de cómo financiar la operación.

El consejo es llegar con una idea de qué producto es el más idóneo para su necesidad, de esta manera se genera una conversación más enriquecedora con el ejecutivo, y juntos finalmente, crean el producto que van a contratar.

Antes de tomar tu financiamiento

- 1.- Tener tu flujo de caja ordenado de manera de conocer tus necesidades futuras de financiamiento.
- 2.- Tener claro la temporalidad de los ingresos y costos de tu negocio.
- 3.- Buscar alternativas que se ajusten al tipo de cambio de tu negocio.



¿Cómo preparar tu reunión con un ejecutivo?

Puntos que debes detener claros:

- 1.- ¿Qué producto se adecúa a mi necesidad?
- 2.- ¿Necesitas seguros? (Seguros personales – seguros empresas)
- 3.- ¿Necesitas garantías?

Prepara tu pitch

- 1.- Breve historia de tu empresa. Focalízate en los hitos exitosos y cómo tomaste cada decisión.
 - 2.- Explica la estructura de ingresos y egresos. Enumera las amenazas que pueden afectar a tu negocio.
 - 3.- Aclara tu necesidad. Por qué crees que determinado financiamiento es el adecuado a tu situación actual.
 - 4.- Describe los planes futuros y cómo pagarás los compromisos.
- *En resumen, demuestra que tu negocio tiene capacidad de pago, es confiable y bien administrado.

Tips para un financiamiento inteligente

- 1.- Tener un flujo de caja ordenado de manera de conocer tus necesidades futuras de financiamiento.
- 2.- Tener muy clara la temporalidad de los ingresos y costos de tu negocio. El producto con el cual te debes financiar debe ir en línea con esto para minimizar riesgos de descalce de plazos.
- 3.- Buscar alternativas de financiamiento que se ajusten al flujo y moneda de tu negocio. Si recibo ingresos en dólares me debiera financiar en dólares, con esto minimizo el riesgo de volatilidad de las monedas.
- 4.- Para financiar capital de trabajo el crédito en cuotas no siempre es la mejor alternativa. Depende de tu negocio, si eres exportador o importador debe ser un producto de comercio exterior, si eres B2B puede ser factoring, o incluso si recibes flujos trimestrales te podría convenir un crédito bullet o un cuadro de pagos.
- 5.- Prepara con anticipación la reunión o llamada con tu ejecutivo, ensaya con algún colega, familiar o alguien de confianza.
- 6.- Si no cuentas con garantías reales, que muchas veces los bancos solicitan, recuerda que puedes indagar en los programas de garantías estatales *FOGAPE o FOGAIN, tanto para financiar capital de trabajo como inversiones o refinanciamiento.

*El Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), es un Fondo estatal destinado a garantizar un determinado porcentaje del capital de los créditos, operaciones de leasing y otros mecanismos de financiamiento que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, otorguen a Micro/Pequeños Empresarios, Exportadores, Sostenedores y Organizaciones de Pequeños Empresarios elegibles.