

Entrepreneur®

PARA EMPRENDER, INVERTIR, VENDER Y GANAR

14 años
con ustedes

Garantía
de satisfacción: si
no hay un negocio
para usted, le
devolvemos su
dinero

Indicadores: Pymes en campaña. Los candidatos hablan sobre el sector

Ideas: 5 oportunidades para meter gol en los negocios del futbol

> **ALÍE SU HOTEL**

A las grandes cadenas

¡Gane más con esta opción!

PÁG. 58



> **PLAN DE NEGOCIOS**

Cultive flores

Y plante un edén de ganancias

PÁG. 68



EU \$4.00 CAN \$4.50

INVERSIÓN GARANTIZADA \$38.00



Claves para ser un buen jefe

- Los errores más comunes y cómo evitarlos
- TEST: ¿Tiene madera de jefe?

> **En Consultorio: Aprenda a fijar los precios de sus productos y servicios**



Raúl Peraza*

¿Me conviene un crédito?

SI QUIERE CAPITAL PARA EXTENDER SU NEGOCIO, PERO NO SABE A DÓNDE DIRIGIRSE, ESTA INFORMACIÓN LE RESULTARÁ DE GRAN UTILIDAD

T ENGO UN NEGOCIO DE MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ que funciona desde hace seis años y nunca he tenido necesidad de financiamiento; sin embargo, uno de los factores que ha impedido mi expansión como empresario es, precisamente, la falta de capital para comprar un terreno y ya no pagar renta. Asimismo, necesito dinero para mejorar los servicios pues los equipos del taller no trabajan al 100 por ciento, ya que el personal no está capacitado para operarlos.

"También me gustaría importar llantas y comercializarlas a buen precio en el mercado nacional. Para todo mi plan de expansión necesito dinero. ¿Podrían indicarme dónde conseguir un financiamiento que no requiera aval o una propiedad? He encontrado que en algunos lugares me dan crédito para una bodega y no para un terreno. ¿A quién acudo?"

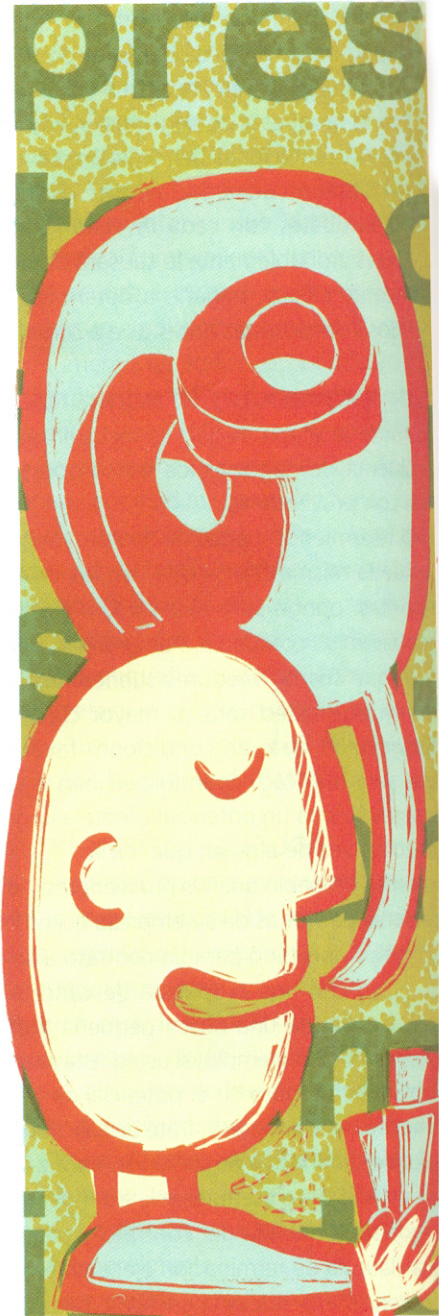
Francisco Pantoja; francisco.franciscopantoja2@gmail.com

Le sugiero que, por las condiciones de su solicitud, acuda en primer instancia a la banca de desarrollo o a la Secretaría de Economía, ya que su caso (como se habrá percatado) no tiene muchas opciones de financiamiento a través de la banca; sin embargo, en dichas instituciones lo podrán asesorar ya que a través de intermediarios financieros no bancarios o especializados encontrará opciones adicionales de financiamiento en condiciones accesibles y, en algunos casos, sin la necesidad de contar con un aval que tenga bienes inmuebles.

Para el caso de la adquisición de terreno y de equipos, usted puede acercarse a los organismos mencionados, que seguramente lo canalizarán con las arrendadoras financieras, intermediarios financieros especialistas en otorgar este tipo de créditos.

Para mayor referencia, consulte la Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras, en donde encontrará un directorio con varias posibilidades. Más información en la sección Contactos de este número.

En cuanto a la importación de llantas, le sugerimos asesorarse en Bancomext, en donde también encontrará ofertas comerciales para importar, líneas de crédito para la importación y capital de trabajo.



LAS CARTAS HAN SIDO RESUMIDAS POR MOTIVOS DE ESPACIO

*Director estatal Yucatán de Nafin. Autor del libro Guía Práctica para la Formación de una Pequeña Empresa Comercializadora

LA REVISTA

Entrepreneur®

ARA EMPRENDER, INVERTIR, VENDER Y GANAR



12 números

\$319

ahorre 30%

(precio normal \$456)

**¿Quiere
saber
por dónde
empezar?**

**Herramientas para planear
Estrategias para crecer
Opciones para invertir
Expertos para consultar**

**¡Todo
para emprender!**

¡SUSCRÍBASE YA!

tels.: 5267.0500 en el interior 01.800.901.29.00 - fax: 5267.0570
suscripciones@iasanet.com.mx - www.soyentrepreneur.com

Es importante que considere lo que requieren los intermediarios financieros cuando evalúan su solicitud, ya que esto ayudará a preparar concertadamente su solicitud de crédito y, consecuentemente, a tener una mayor probabilidad de éxito.

Los cinco puntos básicos que requiere analizar una entidad financiera se resumen en:

- 1. SEGURIDAD DEL PROYECTO**, basada en la información financiera histórica del negocio, es decir, que la empresa demuestre ser exitosa.
- 2. DESTINO SÓLIDO**. Que el propósito del crédito conlleve una utilización de recursos que le permita al negocio crecer y no lo contrario.
- 3. CALIDAD MORAL DEL SOLICITANTE**. Que quien solicita y sus accionistas no hayan tenido atrasos frecuentes o mora en créditos anteriores. Esto con base en las consultas crediticias de su empresa.
- 4. COMPROMISO DE PAGO**. La empresa cuenta con inyección de capital de sus socios, arraigo en el negocio y, en algunos casos, el aval del principal accionista o compromiso de éste hacia el negocio.
- 5. SEGURIDAD DEL PAGO**. Capacidad de generación de flujo de su negocio.

Si cuenta con estos sólidos aspectos y acude al intermediario financiero adecuado, podrá hacerse acreedor de un crédito en las mejores condiciones de acuerdo a sus necesidades. 