



**BANCO GANADERO**

# **“FINANCIAMIENTO MYPE”**

Los aliados de tu éxito

Programa de Educación Financiera

# INDICE

- ¿Es bueno endeudarse? .....
- Opciones de financiamiento.....
- Necesidades financieras genéricas .....
- Segmentos de clientes .....
- Estructura de financiamiento.....
- Costos relevantes .....
- Tecnología crediticias .....
- Fuentes de financiamiento .....
- Factores que contribuyen a conceder un crédito .....
- Capacidad de pago .....
- El capital .....
- Algunas relaciones .....
- Certificación .....

# ¿ES BUENO ENDEUDARSE?

- Marcar historial es importante.
- Si hay la oportunidad de negocio, permite su concreción (primero el potencial de negocio, después financiamiento).
- Si el negocio es rentable, indudablemente.
- Si hay perspectivas de que el negocio crezca (expanda).

# OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

					BOLSA DE VALORES
			BANCA MULTIPLE	BANCA MULTIPLE	BANCA MULTIPLE
		INSTITUCIONES MICROFINANZAS	INSTITUCIONES MICROFINANZAS	INSTITUCIONES MICROFINANZAS	NO
PRESTAMOS FAMILIARES	PRESTAMOS FAMILIARES	PRESTAMOS FAMILIARES	NO	NO	NO
APORTE PROPIO	APORTE PROPIO	APORTE PROPIO	APORTE PROPIO	APORTE PROPIO	APORTE PROPIO

SITUACIÓN DE EMPRESA

EMPRESA NACIENTE	EMPRESA JOVEN	EMPRESA EN PROCESO DE MADURACION	EMPRESA MADURA	EMPRESA MADURA
------------------	---------------	----------------------------------	----------------	----------------

ANTIGÜEDAD

Menos de 1 año	Entre 1 año a 2	Entre 2 a 10 años	10 o más años
----------------	-----------------	-------------------	---------------

TAMAÑO DE EMPRESA

MICRO	MICRO	MICRO	PYME	GRAN EMPRESA	EMPRESA CORPORATIVA
-------	-------	-------	------	--------------	---------------------

QUÉ SE EVALUA

FLUJOS PRESENTES	FLUJOS PRESENTES	FLUJOS PRESENTES Y FUTUROS	FLUJOS PRESENTES Y FUTUROS	FLUJOS PRESENTES Y FUTUROS
------------------	------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------

# NECESIDADES FINANCIERAS GENÉRICAS

## FORMA DE FINANCIAMIENTO GENÉRICAS

PARÁMETROS	CAPITAL OPERATIVO	CAPITAL DE INVERSIÓN
<b>PLAZO</b>	Calza con el ciclo operativo 6 meses, 1 año	Mediano o largo plazo 5 a 10 años
<b>TASA</b>	Tasa mas baja (plazo)	Tasa mas alta (plazo)
<b>FORMA DE PAGO</b>	Dependiendo del ciclo de explotación o efectivo	Dependiendo del ciclo de explotación o efectivo
<b>GARANTIA</b>	Sola firma Prendaria Warrant Linea de crédito Personales	Garantia hipotecaria Terrenos Planta y Equipos Linea de credito
<b>TASA</b>	Puede ser fija	Fija + Variable (TRE)
<b>FORMA DE REPAGO</b>	Se paga con ventas	Se paga con utilidades

# SEGMENTOS DE CLIENTES

PRODUCTOS	NEGOCIOS			PERSONAS
	CLIENTES EMPRES.	CLIENTES PYME	CLIENTES MYPE	CLIENTES PERSONAS
<b>FINANCIAMIENTO:</b>				
CAPITAL OPERATIVO	OKEY	OKEY	OKEY	N/A
CAPITAL DE INVERSION	OKEY	OKEY	OKEY	N/A
CREDITO DE CONSUMO	N/A	OKEY	OKEY	OKEY
CREDITO HIPOTECARIO DE VIVIENDA	N/A	OKEY	OKEY	OKEY

# LA ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

## ESTRUCTURA DE UN FINANCIAMIENTO

MONTO DE FINANCIAMIENTO

PLAZO DE LA OPERACIÓN

Corto Plazo	Menos de 1 año
Mediano Plazo	Entre 1 a 5 años
Largo Plazo	Mayor a 5 años

FORMA DE PAGO

Mensual
Bimestral
Trimestral
Anual
Al vencimiento

GARANTIAS

Personales
Cuentas por Cobrar
Inventarios
Hipotecarias
Maquinarias

# QUÉ COSTOS SON LOS RELEVANTES

- Costos financieros.
- Costos de transacción.
- Costos de oportunidad
- Costos de acceso



# LOS COSTOS TOTALES PARA EL PRESTATARIO

## COSTOS TOTALES PARA EL PRESTATARIO

1

### COSTO DE FINANCIAMIENTO

Tasa de interés + Otro tipo de retenciones (Comisiones por desembolso, formularios, seguros, otros).

2

### COSTOS DE TRANSACCION

Costos derivados de los requerimientos exigidos por la institución para la obtención del crédito.

3

### COSTOS DE OPORTUNIDAD

Costos derivados de comparar la posibilidad de no concretar la oportunidad de negocios.

4

### COSTOS DE ACCESO

Requerimientos establecidos por la política de la institución financiera

### ANTES DEL CRÉDITO

Avalúo  
Notaría  
Registro de Garantía (DDRR, Tránsito)

A medida que el crédito es más pequeño  
los costos de transacción se hacen más importantes

### DESPUES DEL CRÉDITO

Costos de financiamiento

# LOS COSTOS FINANCIEROS

## CASO 1 - SIN RECARGOS

MONTO	50,000.00	TASA NOMINAL AÑOS
TASA	15%	
PLAZO	5	
F PAGO	ANUAL	

AÑOS	CAPITAL	INTERESES	RECARGOS	TOTAL	SALDO
0				50,000.00	50,000.00
1	10,000.00	7,500.00	0.00	-17,500.00	40,000.00
2	10,000.00	6,000.00	0.00	-16,000.00	30,000.00
3	10,000.00	4,500.00	0.00	-14,500.00	20,000.00
4	10,000.00	3,000.00	0.00	-13,000.00	10,000.00
5	10,000.00	1,500.00	0.00	-11,500.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>50,000.00</b>	<b>22,500.00</b>	<b>0.00</b>	<b>-72,500.00</b>	

TOTAL K+I 72,500.00

TIR 15% TASA EFECTIVA

## CASO 2 - CON RECARGOS

MONTO	50,000.00	TASA NOMINAL (AÑOS)
TASA	15%	
PLAZO	5	
F PAGO	ANUAL	
SEGURO	1.50%	
COMISION POR DESEMB.	1%	500.00

AÑOS	CAPITAL	INTERESES	RECARG	TOTAL	SALDO
0				49,500.00	49,500.00
1	10,000.00	7,500.00	742.50	-18,242.50	40,000.00
2	10,000.00	6,000.00	600.00	-16,600.00	30,000.00
3	10,000.00	4,500.00	450.00	-14,950.00	20,000.00
4	10,000.00	3,000.00	300.00	-13,300.00	10,000.00
5	10,000.00	1,500.00	150.00	-11,650.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>50,000.00</b>	<b>22,500.00</b>	<b>2,242.50</b>	<b>-74,742.50</b>	

TOTAL K+I 74,742.50

TIR 16.97% TASA EFECTIVA

# LA TECNOLOGÍA CREDITICIA

## COMPARATIVO DE TECNOLOGIAS CREDITICIAS

	MICROCREDITO	PYME		BCA EMPRESARIAL CORPORATIVA
		PE	ME	
<b>TIPOLOGIA</b>				
GRADO DE FORMALIDAD	NINGUNA	POCA	REGULAR	BASTANTE/TOTAL
SEPARACION ADM/PROPIEDAD	NO	NO	ALGUNAS	LA MAYORIA
GENERACION INFORMACION	NO	POCAS	LA MAYORIA	TODAS
DISPONIBILIDAD EFF	NO	NO	SI/NO	SI/TRANSPARENCIA
ORIENTACION MERCADO	LOCAL	LOCAL	NACIONAL	NAL/ EXPORT/IMPORT
PRODUCTIVIDAD	BAJA	BAJA	REGULAR/ELEVADA	ELEVADA
<b>IMPORTANCIA DEL PRECIO</b>				
SENSIBILIDAD PRECIO (TASA INTERES)	MUY POCA	POCA	REGULAR	IMPORTANTE
RECIPROCIDAD	NO	POCA	IMPORTANTE	MUY IMPORTANTE
CAPACIDAD DE NEGOCIACION	MUY POCA	REGULAR	ALTA	MUY ALTA
<b>ASIMETRIA DE INFORMACION</b>	MUY IMPORT	MUY IMPORT	SI/NO	NO
<b>RELEVAMIENTO DE DATOS</b>	EN CAMPO	EN CAMPO EN GABINETE	EN CAMPO EN GABINETE	EN GABINETE
<b>TIEMPO DE RESPUESTA</b>	1 a 3 días	15 a 30 días	31 a 45 días	Mas de 45 días
(Típica operación - Primera operación)				



# ASPECTOS QUE VALORAN LOS FINANCIADORES

- Transparencia.
- Claridad en lo que uno precisa (para qué el financiamiento).
- Conocimiento del negocio.
- Disponibilidad de información.
- Compartir el riesgo.

# PECADOS CAPITALES DEL ENDEUDAMIENTO

- Utilizar crédito de corto plazo para inversiones de largo plazo (no respetar los equilibrios financieros).
- Contratar financiamiento en una moneda distinta a la que se vende.
- Pedir un préstamo para gasto corriente (cubrir sueldos y o servicios básicos por ejemplo).
- No dimensionar adecuadamente las inversiones que se estiman.
- Ambiciones desmesuradas poco acordes con las posibilidades.

# FACTORES QUE CONTRIBUYEN A CONCEDER UN CRÉDITO

¿Qué lleva a tomar una decisión favorable para conceder un crédito?

- Carácter
- Capacidad
- Capital
- Condiciones
- Colateral

# EL CARÁCTER – VOLUNTAD DE PAGOS

## CARÁCTER

Deudor QUIERE PAGAR EL CRÉDITO				
Historial financiero	Ninguno	Escaso	Normal	Amplio
Calificación Sistema Fin	Siempre A - Distinta de A			
Estado de operaciones actuales	Vigente/Vencida/Ejecución/Castigo			
Estado de operaciones histórico	Vigente/Vencido/Ejecución/Castigo			
Referencias comerciales	Buenas/Regulares/Malas			
Cumplimiento deudas comerciales	Bueno/Regular/Malo			



# LA CAPACIDAD – POSIBILIDAD DE PAGAR

## CAPACIDAD

Deudor PUEDE PAGAR SU CRÉDITO

Capacidad entendida como CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO (Habilidad Gerencial)

Capacidad entendida como CAPACIDAD DE PAGO

Relacion Capacidad de pago/Cuota

Perfil de endeudamiento

Cargas financieras recientes versus Cargas financieras futuras

Ingresos incrementales resultantes

# CAPACIDAD DE PAGO

## CRITERIO DE AMPLIA CAPACIDAD DE PAGO

FLUJO DE CAJA	CASOS		
	UNO	DOS	TRES
VENTAS	10.000,00	10.000,00	20.000,00
CV	4.000,00	4.000,00	4.000,00
MARGEN BRUTO	6.000,00	6.000,00	16.000,00
GASTOS OPERATIVOS	1.000,00	1.001,00	1.002,00
MARGEN NETO	5.000,00	4.999,00	14.998,00
GASTOS FAMILIARES	500,00	501,00	502,00
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>4.500,00</b>	<b>4.498,00</b>	<b>14.496,00</b>
SENSIBILIZACION (70%)	3.150,00	3.148,60	10.147,20
CAPACIDAD DE PAGO	3.150,00	3.148,60	10.147,20
CUOTAS	2.500,00	1.000,00	2.500,00
RELACION CAP PAGO/CUOTA	<b>1,26</b>	<b>3,15</b>	<b>4,06</b>

Un cliente presenta "Amplia capacidad de pago" en tanto la relación entre:

**Capacidad de pago/ Cuotas sea minimamente igual o mayor a 1,5/1**

# EL CAPITAL – FORMACIÓN PREVIA DE ACTIVOS

## CAPITAL

Deudor tiene RESPALDO PATRIMONIAL

Tiene activos previamente creados (Riqueza previamente formada).

Los activos están comprometidos con deuda

A mayor éxito financiero, mayor formación Patrimonial

Relación Patrimonio/Deuda

Relación Operación solicitada/ Total activos

# CAPITAL

## CASOS DE ANALISIS C DE CAPITAL

### PRIMER CASO

BALANCE	NEGOCIO	FAMILIA	TOTAL
ACTIVO	300.000	500.000	800.000
PASIVOS	45.000	300.000	345.000
PATRIMONIO NETO	255.000	200.000	<b>455.000</b>

### SEGUNDO CASO

BALANCE	NEGOCIO	FAMILIA	TOTAL
ACTIVO	1.300.000	200.000	1.500.000
PASIVOS	450.000	30.000	480.000
PATRIMONIO NETO	850.000	170.000	<b>1.020.000</b>

### TERCER CASO

BALANCE	NEGOCIO	FAMILIA	TOTAL
ACTIVO	200.000	400.000	600.000
PASIVOS	60.000	0	60.000
PATRIMONIO NETO	140.000	400.000	<b>540.000</b>

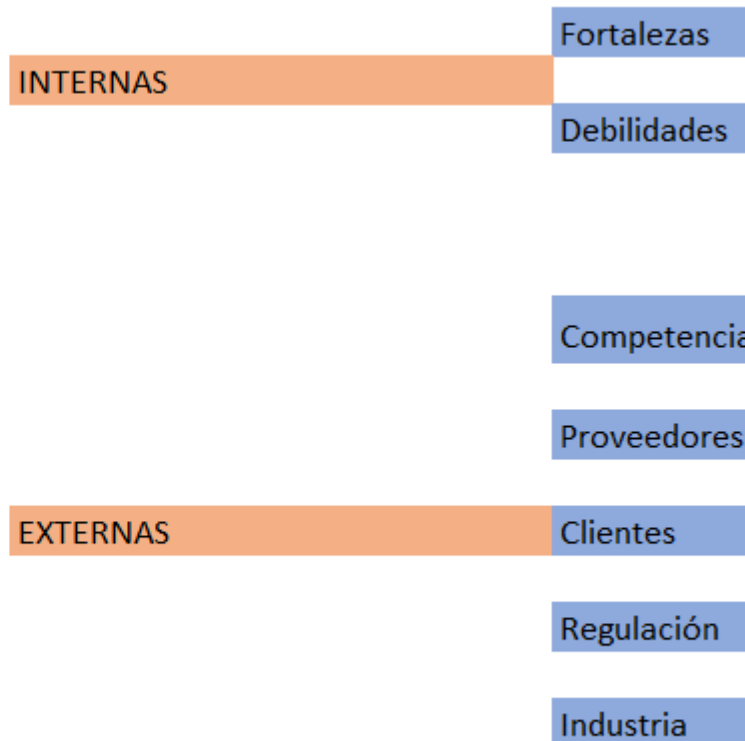
SE DETERMINA QUE UN CLIENTE TIENE AMPLIA SOLVENCIA PATRIMONIAL CUANDO:  
LA RELACION PATRIMONIO / PASIVO ES IGUAL O MAYOR A 2/1

CASOS	RELACION PN/P
1	1,32
2	2,13 ASP
3	9,00 ASP

ASP = Tiene amplia solvencia patrimonial.

# LAS CONDICIONES IMPERANTES - AMBIENTE

CONDICIONES



# LA GARANTÍA OFERTADA POR EL CLIENTE

## COLATERAL

Fuente alternativa de pagos

Tipo de garantía

Propiedad de garantía

Valor de la garantía en el largo plazo

Valoración y apego del cliente a la garantía

# EL ANÁLISIS DE LAS GARANTÍAS

## POSIBILIDAD DE GARANTIAS EN EL MERCADO FINANCIERO BOLIVIANO

### CONVENCIONALES

#### a) HIPOTECARIA DE INMUEBLE

Estan fijos (atornillados)  
Aumentan de valor en LP  
Sin altamente valorados por los clientes  
Registrables

#### b) PRENDA DE MAQUINARIA (registrada)

Es móvil  
Pero se deprecia (pierde valor por desgaste)  
Registrable

#### c) GARANTIA DE VEHICULO

Idem anterior

#### d) PERSONAL

Garantía Personal evaluada con  
el Patrimonio y Capacidad de pago del Gte

#### e) WARRANT

### NO CONVENCIONALES:

#### a) GARANTIA SOLIDARIA

Garantía solidaria de cada uno de los participantes  
No es preciso que tengan Patrimonio  
Pero si FLUJO DE CAJA y NEGOCIO

#### b) GARANTIA BCA COMUNAL

Garantía solidaria de cada uno de los participantes  
No es preciso que tengan Patrimonio  
Pero si FLUJO DE CAJA y NEGOCIO

#### c) INVENTARIO DE MERCADERIA

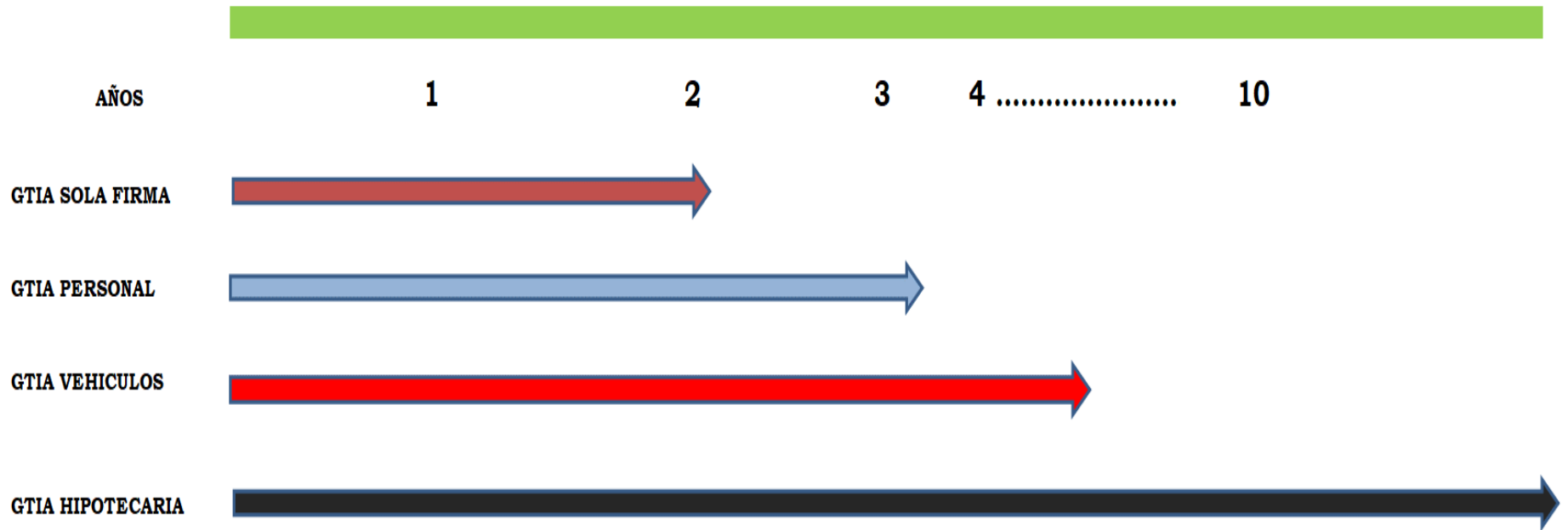
Inventario de la mercadería de negocio  
Normalmente en relación 2/1  
**No registrable**  
Valoración a cargo del oficial (no requiere valuador externo)

#### d) DOCUMENTOS EN CUSTODIA

Son documentos originales que se dejan en calidad de gta  
No se registra en DDRR  
La garantía no es el bien, sino los papeles

# ALGUNAS RELACIONES

## RELACIÓN DE GARANTIAS Y PLAZOS:







REGÍSTRATE EN:

[www.descubre.bo](http://www.descubre.bo)



**DESCUBRE**, es una plataforma digital interactiva que te muestra lo simple de las finanzas, de manera lúdica y útil.

**UNA VEZ REGISTRADO PODRÁS PASAR POR LOS SEIS MÓDULOS PARA APRENDER SOBRE:**



Al finalizar el programa, recibirás tu Primer Certificado del Programa de Educación Financiera DESCUBRE, acreditado por la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN).

## CERTIFICACIÓN

Para obtener la certificación, regístrate en [www.descubre.bo](http://www.descubre.bo) el primer programa interactivo de Educación Financiera de Bolivia, rellena con los datos solicitados, menciona al Banco Ganadero como medio por el cual te enteraste y comienza a integrar teoría y práctica.

*Esta entidad se encuentra bajo la supervisión de ASFI.*

