

Que hacer y que no hacer al escribir una propuesta de préstamo

Una propuesta de préstamo es esencialmente una versión abreviada del plan de negocio. Las propuestas de préstamo típicamente son usadas por negocios ya existentes para solicitar financiamiento. Las propuestas de préstamo así mismo son usadas por aquellos que están buscando financiamiento para la compra de un negocio. La propuesta de préstamo no es tan larga como los planes de negocios; sin embargo, el desarrollar una propuesta de préstamo necesita tiempo y esfuerzo para llegar a la información que el prestamista necesita para tomar la decisión. Se incluye abajo algunas sugerencias de que hacer y qué no hacer al momento de elaborar la propuesta de préstamo.

Utilice el documento “Desarrolle una propuesta de préstamo” guía de contenido sugerida por el WSBDC. Este esquema provee una lista de información de lo que debe ser incluido en una propuesta de préstamo. Es importante incluir toda la información en su propuesta.

- Desarrollo de una Propuesta de Préstamo: Contenido Sugerido

Mantenga en mente que el prestamista debe tener información acerca de su negocio para poder tomar una decisión para el préstamo de pequeño negocio. El prestamista no puede tomar una decisión para darle el préstamo sin la información adecuada por escrito y/o la documentación de su negocio. Una propuesta de préstamo es una herramienta que debe ser usada con el prestamista potencial, para comunicar los aspectos críticos de su negocio.

Esté seguro de que la información contenida en su propuesta de préstamo esté actualizada. Esté seguro de que el contenido de su propuesta de préstamo se encuentre actualizada de la información acerca de su negocio, incluyendo cambios en las operaciones del negocio o planes a futuro. Debe incluir estados financieros recientes.

Esté seguro de que su propuesta de préstamo diga la “historia” de su negocio. El documento de propuesta de préstamo debe ser un documento único, el cual que hable por si solo sin necesidad de explicaciones adicionales. Tenga en mente que habrá personas involucradas en la decisión de su préstamo que nunca lo han conocido.

Esté seguro de que su propuesta de préstamo sea presentada con una imagen profesional. Mientras que una propuesta de préstamo típicamente contiene menos información que un plan de negocio completo, la propuesta de préstamo aún así debe ser presentada en forma profesional.

Mantenga en mente a la audiencia cuando desarrolle su propuesta de préstamo. Típicamente, los prestamistas ven muchas propuestas a lo largo del año y trabajan con una variedad de tipos de negocios. Lo más probable es que el prestamista no sea un experto en su



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

industria; por lo tanto, usted debería explicar lo más relevante de los términos técnicos/operacionales a detalle.

Esté seguro de que las ventas proyectadas y los gastos sean razonables. Cuando construya sus proyecciones financieras, sea conservador estimando sus ingresos. Los prestamistas ven los números de ventas sobre-infladas como una situación irreal e inalcanzable. Cuando proyecte sus gastos, considere todos los posibles costos para suprimir estar por debajo de la realidad.

Explique como la propuesta se relaciona con las proyecciones financieras. Usted siempre debe incluir una narración explicando el razonamiento que usó para llegar al valor en dinero de las ventas, gastos, etc. Usted debe demostrar que sus números son razonables.

Conteste las preguntas básicas de Quién, Qué, Dónde, Cuándo, Cómo, Porqué y Cuánto cuesta? Una propuesta de préstamo de calidad contiene respuestas a las preguntas referentes a quién, qué, dónde, cuándo, cómo, porqué, cómo y cuánto cuesta. Esté seguro de que esta información esté clara y concisa.

No solo reúna declaraciones de impuestos y/o reportes financieros para “mostrarle al prestamista”. La propuesta de préstamo no tiene que ser extremadamente compleja; sin embargo, debe incluir algún tipo de narración escrito acerca de su negocio existente, planes a futuro, etc. Debe acompañar estados financieros. No haga “adivinar” al prestamista como opera su negocio.

No asuma que puede obtener un préstamo para pequeño negocio únicamente basado en la conversación sostenida con el prestamista. Para tomar la decisión en la aprobación de un préstamo de un pequeño negocio, el prestamista típicamente requiere mucho más información de la que se puede reunir en una conversación.

No asuma que el proceso para obtener un préstamo de negocio es igual que obtener un préstamo personal. El proceso para obtener un préstamo de pequeño negocio es típicamente más complejo que obtener un préstamo personal, préstamo de auto o préstamo de casa. Se requiere información más detallada y es un reto obtener aprobación en un préstamo de negocio.

No asuma que tendrá respuesta a su solicitud de préstamo en un par de días. Obtener financiamiento para un negocio pequeño puede ser un proceso largo. No espere hasta el último minuto para tratar de obtener un préstamo de pequeño negocio. Es muy importante planear anticipadamente para las necesidades financieras.

No escriba a mano su propuesta de préstamo. Una propuesta escrita a mano no reúne un tono profesional. Provea una propuesta escrita bien organizada a máquina o por computadora para entregarla al prestamista.



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

No le oculte información relevante al prestamista. El prestamista tiene acceso a su historial de crédito; por lo tanto, no trate de ocultar información financiera. Es muy importante ser honesto y abierto con su prestamista acerca de todos los aspectos de su negocio y su situación financiera personal.

No asuma que su prestamista tiene el mismo nivel de optimismo que el suyo acerca de su negocio. Los prestamistas son renuentes al riesgo, por lo tanto puede ser muy claro para usted que su negocio tendrá éxito, de modo que usted debe demostrarle al prestamista su plan para llegar al éxito por medio de su propuesta de préstamo.

No asuma de que puede construir una propuesta de préstamo en un par de horas. Le tomará tiempo juntar todos los documentos e información que necesita para su propuesta de préstamo. Además, necesita crear algunas porciones de su propuesta de préstamo incluyendo la explicación por escrito de la historia de su negocio y sus planes a futuro, estrategias de mercadotecnia, requisitos de personal y gerenciales y preparar las proyecciones financieras de su negocio. ¡Todo esto toma tiempo!



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA