Requisitos habituales para presentar solicitudes de financiamiento

Una solicitud de financiamiento demanda hacer el planteamiento frente a un inversor o frente a una entidad financiera. A ambos les va a interesar conocer el proyecto o actividad para la cual requieres financiamiento, así como cual el monto del financiamiento requerido, y la fuente de repago. Obviamente querrán saber qué tienes (el estado de tu negocio, como ser ventas, ingresos, deudas, patrimonio, y demás), y cómo vas a garantizar primero el pago de la deuda, y segundo el riesgo por asumir.

De aquí se desprenden una serie de formularios, papeles y respaldos documentarios, además de los llenados inextensos de información, pero sobre todo es indispensable la presentación antes mencionada.

Las primeras impresiones que tiene un ejecutivo de créditos son muy importantes. Lo predisponen favorablemente en su receptividad para con el planteamiento que se le expone, y en el caso contrario otras veces se lo predispone desfavorablemente. De igual manera, ocurre lo mismo en los planteamientos y enfoques con que este funcionario posteriormente va a llegar hasta sus Comités de Créditos o Comités de Directorios, quienes finalmente son los que aprueban o rechazan, respectivamente, la solicitud de financiamiento. Estos son fundamentales, para llegar a la resolución final de la solicitud del financiamiento.

Indudablemente el buen proyecto siempre será bueno, y el proyecto poco o nada atractivo para el financiador difícilmente va a cambiar. Pero en ambos casos influyen fuertemente las formas como se los plantean.

Por ello es recomendable que tengas claridad en la concepción del proyecto para hacer una buena presentación. Lo más importante es que transmitas seguridad y entusiasmo, y la rentabilidad. En un primer momento tus exposiciones son una primera oportunidad para vender tu idea en una presentación, de ahí la importancia de tres cosas:

* Hablar bien frente al interlocutor

* Mostrar las fortalezas del Proyecto

* Tener un plan de negocio rentable

Algunos consejos útiles para que presentes tu proyecto de manera adecuada:

- ü Realidad: es importante que no exageres, no infles, no engañes. La realidad por delante.
- ü Se claro al principio y, también al final, concreto. Impresionarás bien al interlocutor,
- ü Transmite pasión, la emoción que mejor cuadre con tu proyecto, favorecerá tu exposición.
- ü Si el proyecto se encuadra dentro de una empresa y organización, oriéntalo al lenguaje y percepción de aquellos que tienen que decidir si apuestan o no.
- ü Prepara un dossier para que lleven las claves de tu proyecto.

Aspectos esenciales para presentar tu proyecto:

- ü Explicación. Una buena presentación de un proyecto reside en el arte de comunicarse bien. En pocas palabras tienes que describir tu empresa, sus tareas, qué la hace única y por qué invertir en ella.
- ü Solidez. Un inversor o entidad financiera, valorará que ya tengas experiencia previa en el terreno, bien como emprendedor o trabajando en empresas y compañías del mismo sector. Esto les ayudará a tener más seguridad a la hora de invertir en tu proyecto.
- ü Objetivos. Cuál es el motor principal que impulsa a la creación de dicha empresa. Cuáles son los objetivos inmediatos y a largo plazo.
- ü Plan de Negocios. No tienes por qué presentar un Plan de Negocios, no se trata de un informe detallado sobre los beneficios a largo plazo, la estrategia de mercado o el plan de operaciones. La presentación de tu proyecto tiene que ser breve y concisa para retener la atención del interlocutor o público.
- ü Ideas que sobresalgan. Escoge los aspectos del proyecto que poseen más valor para transmitirlos en la presentación del proyecto.
- ü Mercado. Tienes que definir y aclarar hacia dónde estás direccionándote.
- ü Entusiasmo. Es importante que los inversores vean tu motivación por sacar adelante el proyecto, de ahí que tienes que enfatizar en los aspectos sobresalientes del proyecto.

- ü Lista de preguntas. Habrá preguntas, anticípate a ellas, las más probables. Tienes que conocer tu proyecto en profundidad para absolver cualquier posible duda.
- ü Tiempo breve. No debieras tomar más de cinco minutos para exponer tu propuesta. Tienes que centrarte en lo relevante para con tus posibles inversores, de manera que ellos apuesten por tu proyecto. Un planteamiento corto, claro, y conciso.
- ü Próxima reunión. Es fundamental que los inversores quieran volver a reunirse contigo, por lo que éste deberá ser tu propósito cuando hayas terminado con la presentación de tu proyecto. Esto es determinante para percibir si les provoca interés invertir en tu proyecto o en tu empresa, hoy o en un futuro.

AEB ASESORATE EN BOLIVIA