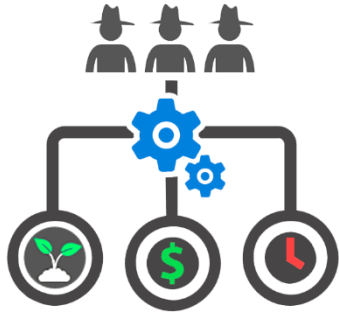


## A QUE SE REFIERE CUANDO HABLAMOS DE LOS DETALLES DEL PROYECTO O ACTIVIDAD PRODUCTIVA:

**1) Tratándose de compra de maquinaria o equipo:** Detalle de la factura o del costo del equipo acorde a documentos del proveedor. Si se trata de un tractor o semoviente, no olvide incluir los costos de combustible y mantenimiento en el flujo de caja futuro. Los costos deben incluir todo tipo de costos asociados a la adquisición: transporte, impuestos etc. En general, los bancos prefieren que la organización pueda participar en el financiamiento del equipo, es decir que no se solicite el 100 % del costo (ver la pestaña 4.10 - Aporte inicial).



**2) Tratándose de infraestructura: Bodega, beneficiadero, tanque para leche, etc:** Se requiere el detalle de los costos de compra de materiales, mano de obra, terreno en donde se va a construir, costos de construcción y en general duración de las obras. Acorde al tipo de infraestructura, disponer de un plan o esquema de construcción será de mucha ayuda. El analista del intermediario no va a analizar el plan de construcción en detalle, lo que le importa es ver que su organización hizo una estimación juiciosa de los costos y que no volverá en 6 meses solicitando más plata para terminar las obras. Puede ser que su

organización haya hecho una evaluación detallada, pero si no la pone en el expediente, el analista no lo ve y no se generará la confianza necesaria. El buen desglose de los costos de la infraestructura resalta la seriedad del solicitante y su buena planificación, generando confianza al analista.

### 3) Tratándose de un crédito para “irrigar recursos” a sus miembros:

Contablemente, el término “irrigar recursos” para actividades de siembra o sostenimiento no es adecuado. En los manuales de contabilidad, los recursos no se “irrigan”. Hablamos de préstamos, cuentas por pagar, anticipo para compra de cosecha etc. **Es importante utilizar el lenguaje contable correcto para describir lo que hará con el crédito.**

**3\_A)** La organización puede vender semillas o insumos al contado o a crédito a sus miembros o socios, anotando las operaciones de venta en los registros correspondientes. La organización puede solicitar un crédito para comprar los insumos

y semillas al por mayor y luego venderlos al contado o a crédito a sus miembros o socios. Acuérdesse que no es común que su organización “siembre”, en general son los miembros o asociados que siembran y que cosechan. En su solicitud es importante aclarar si es la organización (como persona jurídica) que siembra en sus propiedades, o que son los asociados quienes van a sembrar. Si los asociados realizan la siembra, cuál será el rol (en términos contables) de la organización (persona jurídica) en dicha actividad.

**3\_B)** La organización puede solicitar un crédito para prestar efectivo a sus miembros y la organización reembolsará el crédito al intermediario cuando sus miembros devuelven la plata (o la cosecha) a la organización. Esta práctica puede ser común, pero no es la más recomendable porque se requiere un nivel de competencia especializado para manejar adecuadamente los riesgos a largo plazo. Muchas organizaciones, sobre todo las pequeñas, han quebrado por problemas en el pago de algunos de sus miembros.

**3\_C)** la organización puede solicitar un crédito para comprar la cosecha de sus miembros, a veces pagándoles un anticipo a la compra de la cosecha, y luego comercializar dichas cosechas al por mayor.

En estos 3 casos (3a, 3b y 3c) será importante explicar muy bien lo que se quiere con los términos que contablemente corresponden a la operación que se pretende realizar. Los requisitos de información para estas operaciones varían mucho acorde al intermediario financiero. **Se recomienda una visita previa al intermediario para explicarle el proyecto o actividad productiva y aclarar lo que requiere para analizar el crédito.** El intermediario estará sobre todo interesado en saber que su organización tiene bien definido el proyecto y en donde y como se va “repartir” la plata y como se va reembolsar el crédito solicitado, pero si el crédito está vinculado a programas gubernamentales o condiciones FINAGRO, puede haber varios requisitos específicos. Vale la pena hacer la visita previa al intermediario y saber exactamente qué documentos éste requiere.

## PLAZO DEL PROYECTO O ACTIVIDAD PRODUCTIVA Y PLAZO DEL CRÉDITO

El plazo del crédito no debe rebasar la vida útil de los bienes comprados con el crédito y ser acorde a los flujos financieros. Ejemplo: Se solicita un crédito para apoyar las actividades de sostenimiento de los miembros. El crédito no debería rebasar los 12 meses porque en 12 meses habrá que sostenerse de las nuevas actividades. Si se trata de infraestructura o maquinaria, se podrá gozar de un plazo más amplio, apuntando a terminar de pagar el crédito antes de que el equipo termine su “vida útil”.

## PERIODO DE GRACIA

El periodo de gracia corresponde a un periodo en el cual el intermediario no exige el pago de capital, pero **tenga en cuenta que no hay ninguna “gracia” sobre el costo de los intereses**. Los intereses corren 100 % del tiempo y se le cobrará al solicitante el costo completo de intereses. Por lo tanto, el periodo de gracia debería ser utilizado cuando realmente los flujos de la organización no dan (temporalmente) para pagar el capital. En términos generales, cuanto más pronto se paga el crédito, cuanto menos costoso son los intereses totales, en consecuencia, el periodo de gracia alarga la duración del crédito y aumenta el costo total. Si tiene la liquidez suficiente, no haga uso de periodo de gracia.

## ANÁLISIS INTEGRAL:

El proceso de otorgamiento del crédito por parte del intermediario financiero se fundamentará en el conocimiento integral del cliente y de su proyecto. En consecuencia, se tendrá en cuenta la evaluación de:

- ✓ Flujo de caja, estados financieros y demás elementos que en forma general o específica se desarrollan para cada portafolio.
- ✓ Experiencia en la actividad a financiar, tanto para los directivos de la organización como de sus miembros, dependiendo del tamaño de la organización y del proyecto o actividad productiva.
- ✓ Viabilidad técnica, económica, financiera y ambiental del proyecto presentado.

El expediente debe resaltar claramente el destino del crédito, revisar si la propuesta genera un valor a la empresa y validar si las condiciones de pago propuestas son coherentes con los ciclos operativos o con la generación de ingresos de la actividad económica de la organización. Es muy importante que el proyecto sea fácil de entender, por lo tanto, es necesario que se presente en forma resumida, estructurada y comprensible para quien reciba esta información.

### El proyecto debe integrar diferentes elementos estratégicos, tales como:

1. Disponer del mercado para la comercialización de sus productos.
2. Coherencia con las actividades y la especialización de la organización.
3. Adecuación del proyecto con la estrategia comercial.
4. Clara visión de lo previsto con margen de maniobra o plan “B” en caso de “mala suerte” o de algún imprevisto.

5. Identificación de los líderes del proyecto y demostrar o explicar que estos cuentan con la competencia para que el proyecto sea un éxito.
6. El proyecto de inversión debe ofrecer perspectivas positivas en el mediano plazo y, posiblemente, a largo plazo.
7. El proyecto debe ser técnicamente soportado.
8. Debe ser suficientemente rentable para permitir la financiación de las inversiones necesarias, apoyar el crecimiento y pagar las deudas.

Todos estos elementos deben ser argumentados de manera coherente y creíble. Tenga en cuenta que esta lista no es exhaustiva. Si el banco no entiende el proyecto, tiene dudas sobre la oportunidad de negocio, las perspectivas a mediano plazo, su rentabilidad y por lo tanto su viabilidad: *¡Será muy difícil prever un retorno al crédito “crédito” significa confianza!*

Recuerde que usted sólo tendrá una oportunidad para causar una buena impresión. Un proyecto que se presenta de manera incompleta, inconsistente o no está ajustado a la realidad, cierra la posibilidad de acceso a un crédito con un banco. Es muy difícil volver a solicitar un crédito que haya sido negado diciendo que se ha mejorado la presentación. Es posible que el analista tenga miedo del “maquillaje” y volverá a negar el crédito por el hecho de que se haya perdido la confianza. Es mejor tomar más tiempo y entregar una solicitud completa con los detalles adecuados.

Para la constitución de los documentos a entregar sobre su proyecto, no hay formato específico. Si se trata de la compra de un nuevo tractor para reemplazar el viejo, es muy sencillo describir el proyecto, mientras la construcción de una nueva bodega con la meta de integrar nuevos miembros en el uso de la bodega requiere un plan de negocio más elaborado. No dude en añadir unas hojas a su plan de negocios para describir el proyecto con detalles. El analista se siente mucho más cómodo para aprobar un crédito cuando se nota en los documentos que se ha hecho una planificación detallada y que el solicitante sabe exactamente cómo se va realizar su proyecto y como pagara sus cuotas.

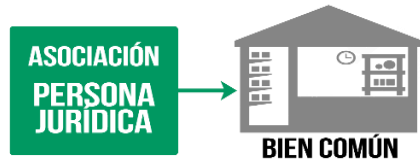
Por ende, no se trata tampoco de entregar un documento de 100 hojas de papel. La meta es que el proyecto se vea claro, sus ventajas y el plan de pago coherente y verosímil. Se debe notar una buena planificación de parte de la organización. Con esto, contara con elementos a favor para su solicitud.

### Véase a continuación varias figuras de proyectos o actividades productivas.

Teniendo clara la necesidad de su organización, existen diversos motivos para solicitar un crédito:

**SOLICITUD DE UN CRÉDITO PARA INVERSIÓN QUE BENEFICIE A TODA LA ORGANIZACIÓN**

**Ejemplo:** compra de un centro de acopio.



Ese tipo de crédito se pagará con las utilidades generadas por la venta de productos de mejor calidad.

**SOLICITUD DE UN CRÉDITO PARA LA COMPRA DE INSUMOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN – CAPITAL DE TRABAJO**

**Ejemplo:** crédito para compra de semillas = Capital de trabajo para la actividad de siembra.

La organización vende las semillas a los productores para que estos siembren



Ese tipo de crédito se pagará con los recursos de la venta del insumo a los productores.

**SOLICITUD DE UN CRÉDITO PARA LA COMPRA DE COSECHA DE LOS PRODUCTORES**

**Ejemplo:** compra de bultos de arroz por parte de la organización a los productores. Esta compra puede ser por anticipado mediante un contrato de compra - venta o en el momento de la cosecha como una compra.



Ese tipo de crédito se pagará con la venta al comercializador del total del producto comprado por la organización a sus productores.

**SOLICITUD DE UN CRÉDITO PARA GASTOS OPERATIVOS DE LA ORGANIZACIÓN**

**Ejemplo:** Gasto de alquiler de una bodega, contratación de experto técnico, salarios, etc.

La organización requiere un crédito temporal por falta de liquidez, al igual que una empresa comercial ordinaria. Será sujeto de crédito acorde a su solvencia y el intermediario hará un control de inversión tipo comercial con factura, comprobantes, etc.

Los productores asociados individuales no están directamente involucrados en los gastos operativos de la organización.