



Crédito sin temores: :
**¿Cómo prepararse para
que el financiamiento
impulse a su empresa?**

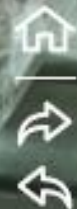
Yendry Herrera
Especialista PYME
Banco Nacional



¿DE QUÉ CONVERSAREMOS?

Esta charla busca ayudar a comprender el proceso de crédito desde adentro: algunos mitos que existen, qué evalúan los bancos, cómo organizar la información y qué consejos seguir para aumentar las posibilidades de aprobación.

El financiamiento no debe ser un obstáculo, es una oportunidad para hacer realidad en tu negocio cosas en menor tiempo.



Lo que creemos vs lo que ha cambiado

Rompiendo mitos sobre el financiamiento



Los bancos solo prestan a empresas grandes

Solo si tengo garantías reales, como una hipoteca

Pedir un crédito es muy complicado

Si no tengo estados financieros, no califico

Me rechazan porque soy informal o emprendedor

Es muy caro



El BN tiene productos para micro y pequeñas empresas

Existen opciones sin garantía real, como los créditos con pagaré

Con buena preparación, el trámite puede ser ágil

Se puede presentar información financiera básica, siempre que sea ordenada y clara

La formalización es un camino, no un requisito absoluto

Las tasas de interés en el BN son empresariales, no de consumo

El primer paso para acceder al crédito es dejar atrás los mitos y prepararse.

TRANSFORMAMOS **SUEÑOS**
EN REALIDADES
PARA IMPULSAR EL
DESARROLLO NACIONAL



¿Cómo evalúa el banco tu solicitud?

Valoración Cuantitativa



Capacidad de pago

¿Me puede pagar?
Flujos del negocio

Ingresos
Gastos/costos
Deudas
Garantía

Valoración Cualitativa



Voluntad de pago

¿Por qué me pagará?
Motivadores

Entrevista/Visita

Entorno

Referencias

¿Qué vemos los bancos al analizar un crédito?

Las 5 C del crédito



Capacidad

¿Puede pagar?
Flujo de ingresos y gastos



Carácter

¿Tiene buena reputación?
Historial crediticio



Capital

¿Cómo está hoy el negocio?
Nivel de inversión, propia, deudas



Colateral

¿Qué respaldo tiené?
Garantias



Condiciones

¿Cuánto necesita y para qué?
Destino del crédito y conocimiento de la actividad

Buscamos que el crédito sea una herramienta segura para su negocio

¿La reputación en una empresa es importante?

¿Qué gano como empresa al tener un buen historial crediticio?



El historial crediticio es una forma en que las empresas crean **relaciones de confianza** traducido en relaciones de negocio de largo plazo.

¿Qué es el historial crediticio?

- Es el registro del comportamiento financiero de una empresa.
- Incluye información sobre pagos, deudas y cumplimiento de obligaciones.
- Permite a las instituciones financieras evaluar la reputación y el riesgo moral de la empresa.
- No debe verse como un requisito, es una medición de gestión de la empresa.



Prepararse para la entrevista...

¿Qué	¿Cómo?	¿Qué buscamos saber?
Historia	¿Cómo inició su empresa? (historia) ¿Cómo participa la familia?	Motivadores para iniciar el negocio y continuidad.
Facilidad para describir su proyecto	¿En qué consiste su empresa?	Que se comprenda con claridad Debe concordar con el plan de inversión
Experiencia y conocimiento	¿Hace cuánto realiza la actividad? Qué experiencia ha tenido ¿Ha realizado algún curso o capacitación?	Conocer en la práctica y técnica cuánto conoce de la actividad
Muestra compromiso	¿Qué aportes ha realizado por su cuenta? ¿Cuáles son los planes a futuro del negocio?	Medir cuánto apuestas por su negocio.
Plan de inversión y uso de recursos	¿Para qué necesita el dinero? ¿Cómo llegó a ese monto?	Saber si es claro y realista. El negocio es diferenciador
Conocimiento del mercado	¿De dónde obtiene sus insumos? ¿Cuál es su mercado meta y competencia?	Sabemos si es comercializable.
Ganancia	¿Cómo calcula el precio? ¿Cuánto vende o espera vender? ¿Cuáles son sus principales gastos?	Tener la base para nuestra capacidad de pago

Prepararse para presentar la información

¿Qué información básica se necesita?

- Ingresos mensuales: ¿cuánto vendes?
- Gastos mensuales: alquiler, servicios, compras, salarios.
- Utilidad: lo que queda después de pagar gastos.
- ★ • Flujo de caja: cuándo entra y sale el dinero.
- Deudas actuales: si tienes otros créditos o compromisos.

¿Cómo puedo presentar esta información si no tengo estados financieros formales?

- Puedes usar una hoja de cálculo sencilla o una libreta de apuntes.
- Llevar un registro de ventas y gastos diarios.
- Separar las finanzas del negocio y las personales.
- Usar herramientas como Mito disponible en Pyme Nauta.
- Tener el apoyo del contador.



Errores comunes

- Mezclar ingresos personales con los del negocio.
- No tener registros.
- No saber cuánto ganas realmente.
- No tener claro para qué necesitas el crédito.

El negocio nos termina de hablar a través de los números. Aunque sean simples, deben estar claros

MI NEGOCIO

Consejo y soluciones adicionales



3 cosas que debemos revisar antes de pedir un crédito

Gestión de la liquidez

+

Historial crediticio

+

Cuidar el endeudamiento



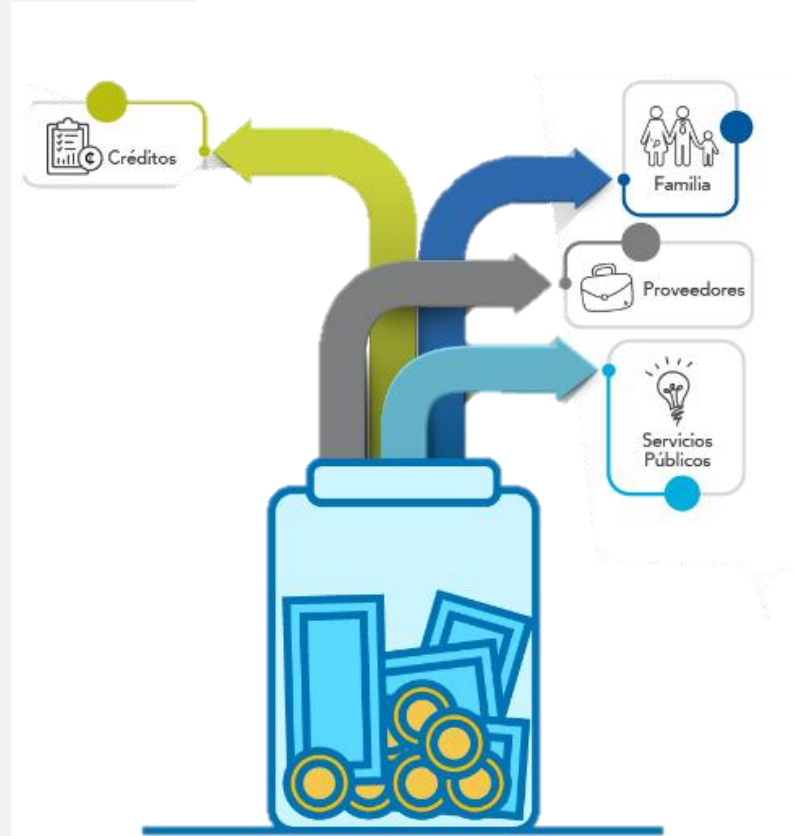
**SALUD
FINANCIERA
DEL NEGOCIO**

La decisión de tomar un crédito no podemos dejársela al banco



Soluciones para gestión de dinero de la empresa

- Claridad en toma de decisiones relacionado a la liquidez.
- Crea orden.
- Gestión del ciclo efectivo.
- Digitalizo el efectivo / recibo y hago pagos.
- Reduzco riesgos por manejo de dinero o poca/nula trazabilidad.



La liquidez muestra salud del negocio

Día a día

- Cuentas de ahorro y corrientes.
- Cuentas otras monedas.
- Tarjeta débito PYME.
- Internet Banking y BN Móvil.
- Sobres electrónicos.

Mediano plazo.

- Ahorro programado.

Rendimientos

- Inversión con certificados a la vista, de depósito a plazo y fondos de inversión.
- Planes de pensión.



¿Cómo mantener o construir su historial?

- Si ya tenemos historial hay que cuidarlo usando el crédito de forma responsable.
- Abrir productos financieros básicos. Una cuenta PYME y tarjeta de crédito empresarial es una excelente solución para iniciar.
- Mantener orden financiero.
- Solicitar el reporte del CIC.

Cuidado con el sobre-endeudamiento

El crédito es una herramienta útil para crecer, pero cuando se usa sin control, puede convertirse en un problema.

El sobre endeudamiento ocurre cuando una empresa adquiere más obligaciones de las que puede pagar con sus ingresos.



Un error común es querer arreglar problema de gestión de liquidez con más deuda

¿Qué señales deben alertarme sobre la salud financiera del negocio?

- Pagos atrasados frecuentes.
- Uso de un crédito para pagar otro.
- Dificultad para cubrir gastos operativos sin financiamiento.

Afectar el historial crediticio tiene consecuencias... lo mejor es acercarse a la institución financiera para hacer un arreglo de pago, refundición o re-estructuración.



REQUISITOS GENERALES

para negocios personales*



- Conocimiento de la actividad.
- Copia de la cédula de identidad.
- Información de ingresos y gastos del negocio.
- Descripción de la empresa y de para qué necesita el préstamo.
- Permisos y contratos para el buen funcionamiento de la empresa (cuando los requiera).
- Garantía a satisfacción del Banco: hipoteca, prenda, fiadores, inversiones, fondos de garantías y pagaré.

Si es una persona jurídica, debe incluir:

- Personería jurídica vigente.
- Copia de la cédula de identidad del representante legal de la empresa.
- Copia del acta de constitución de la persona jurídica.
- Certificación de composición accionaria y autorización de la Asamblea de Socios para contraer deudas.
- Información financiera.

Como cada negocio es distinto, podrán haber requisitos adicionales a solicitud de tu ejecutivo PYME.

Algunas conclusiones

- La decisión de financiamiento es la respuesta a conocer la **salud financiera de la empresa**.
- El banco necesita **entender tu negocio**, no números perfectos. Registros simples son suficientes si nos muestran cómo manejas tu negocio.
- **Presentar información clara y organizada** genera confianza.
- **Capacidad y voluntad de pago** son la base de la evaluación.
- Preparación y transparencia reducen riesgos y temores. Tener documentos listos y explicar el uso del crédito.

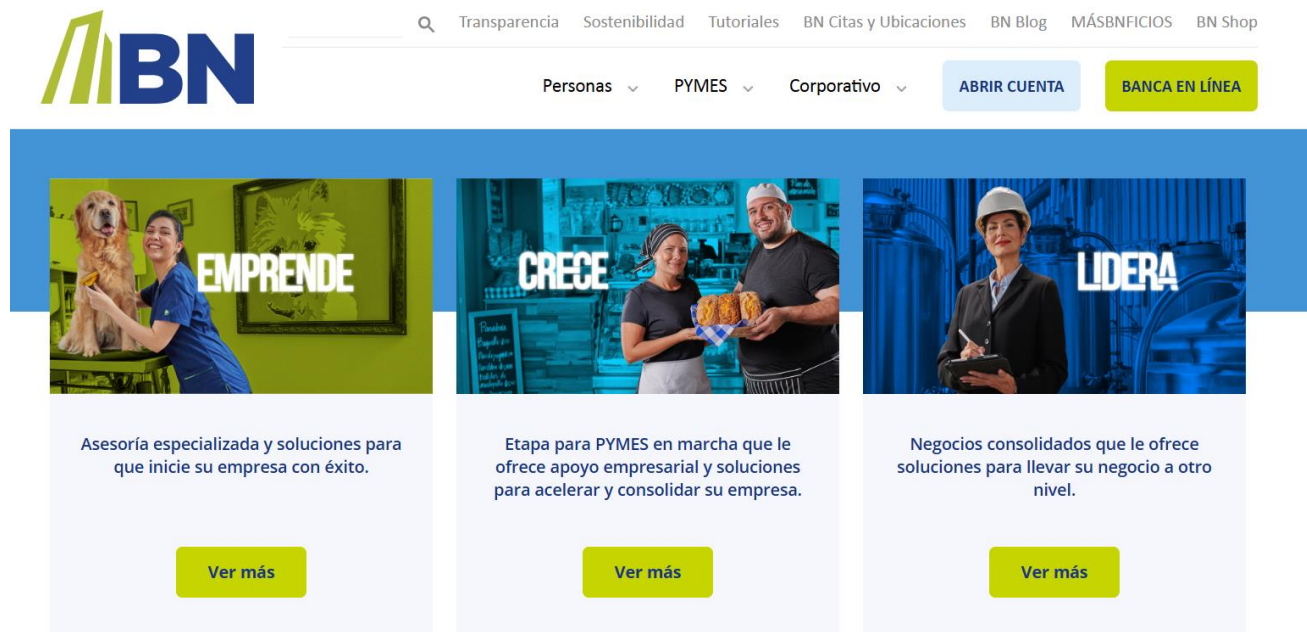


Algunos extra...

¿Se ha preguntado en qué etapa se encuentra su empresa?

Descúbralo de la mano de un experto: qué esperar en cada etapa y reciba consejos para la toma de decisiones y material de apoyo.

www.bncr.fi.cr
Sección Pymes
Mi Negocio



The screenshot shows the BNCR website's 'Mi Negocio' section for Pymes. The header includes the BNCR logo, a search bar, and navigation links: 'Transparencia', 'Sostenibilidad', 'Tutoriales', 'BN Citas y Ubicaciones', 'BN Blog', 'MÁSBNFIICIOS', and 'BN Shop'. Below the header are dropdown menus for 'Personas', 'PYMES', and 'Corporativo', along with buttons for 'ABRIR CUENTA' and 'BANCA EN LÍNEA'. The main content area features three cards representing business stages: 'EMPRENDE' (green background, image of a woman with a dog), 'CRECE' (blue background, image of a woman and man with bread), and 'LIDERA' (blue background, image of a woman in a hard hat). Each card includes a brief description and a 'Ver más' button.

EMPRENDE
Asesoría especializada y soluciones para que inicie su empresa con éxito.
[Ver más](#)

CRECE
Etapa para PYMES en marcha que le ofrece apoyo empresarial y soluciones para acelerar y consolidar su empresa.
[Ver más](#)

LIDERA
Negocios consolidados que le ofrece soluciones para llevar su negocio a otro nivel.
[Ver más](#)

Contamos con ejecutivos especializados que le atenderán de manera personalizada, para conocer sus necesidades y brindarle soluciones adecuadas y oportunas.

Su Asesor Pyme le apoyará en la gestión de otras necesidades adicionales al crédito, como ahorro, inversión y financiamiento para vivienda o vehículo, gastos personales, entre otros.

Contacte a un ejecutivo de **BN Pymes** por medio de nuestro sitio web www.bn-cr.fi.cr también puede solicitar su crédito en <https://www.bn-cr.fi.cr/solicitar-credito-pymes> o visitando nuestras sucursales.



**Queremos ser
su principal
aliado**

Gracias