



Crédito Inteligente:

¿Cuándo, cuánto y cómo endeudarte?

Programa:

Laboratorio Financiero

Elaborado por:

iNNpulsas Colombia y CESA

Tomar decisiones acertadas sobre el uso del crédito puede ser un impulso importante para el crecimiento de cualquier empresa o emprendimiento. Sin embargo, endeudarse sin un plan claro puede terminar afectando el negocio en lugar de impulsarlo.

En este boletín compartimos recomendaciones para:

- Saber cuándo y cuánto endeudarse.
- Cómo prepararse para acceder a crédito o microcrédito.
- Cómo fortalecer las ventas como principal fuente de financiación.

Aplicar estos conocimientos ayudará a gestionar correctamente el apalancamiento financiero del negocio para soportar su crecimiento sostenible y financieramente sano.



1

¿Cuándo pedir un crédito?

No todos los momentos son buenos para endeudarse. Si bien un crédito o deuda nos ayuda a tener recursos líquidos para el negocio, pedirlo es solo recomendable cuando los recursos solicitados serán usados directamente para la empresa a través de inversiones que se vean transformadas en mayores ingresos, menores costos y como resultado mayor rentabilidad.

Debemos pedir un crédito cuando:



Tenemos claridad del objetivo del uso de los recursos de manera justificada.



El negocio tiene ingresos constantes y estables.



Como resultado de la operación del negocio se cuenta con la liquidez o recursos disponibles para pagar las cuotas sin afectar la operación de la empresa.



La inversión realizada se transforma en rentabilidad e ingresos: maquinaria, inventario, marketing o capital de trabajo principalmente.



Podemos planear y con alto nivel de certeza conocer que el flujo de caja de la empresa podrá soportar el compromiso financiero.

La recomendación general en este proceso es evitar el endeudamiento para cubrir gastos personales de los socios o deudas anteriores. Acá aplica la expresión popular "No abras un hueco para tapar otro".

Si durante el proceso de solicitud de crédito se recibe una respuesta negativa, se recomienda no tomarla como una desmotivación, sino como una oportunidad de entender donde se puede mejorar para estar mejor preparados en el futuro.



2

¿Cuánto crédito pedir?

Al momento de solicitar un crédito es muy común soñar y establecer montos deseados que no necesariamente son alcanzables o soportables por el negocio. Es por esta razón que debemos solicitar únicamente lo que la empresa puede pagar.

Para determinar el monto adecuado las recomendaciones o reglas básicas son:

- 1

Utiliza las herramientas financieras básicas de planeación financiera como el costeo, presupuesto y proyección de flujo de caja para calcular de manera realista los ingresos, egresos y utilidad mensual.
- 2

Define cuánto puedes pagar al mes sin comprometer tus operaciones. Es decir, la operación debe permitir que se pague la cuota y nos quede disponible de caja.
- 3

No pedir un monto porque "suena bien" o es el sueño, debemos siempre sustentar con datos reales y evitar las suposiciones financieras.
- 4

Teniendo claro cuanto se puede pagar, estimar el monto máximo de recursos que se pueden solicitar.
- 5

En muchos casos, el monto aprobado por la entidad puede ser menor al solicitado, por eso es clave priorizar los usos del crédito.

La recomendación general en este proceso o regla de oro es no comprometer más del 30% de la utilidad neta mensual en el pago de los créditos. Recordemos que además de la cuota que debemos pagar, para los cálculos debemos contemplar el costo de los seguros y las garantías, lo cual requiere de igual manera un compromiso de flujo de caja.

Finalmente, como en muchos casos podemos obtener menos de lo que requerimos, realicemos una planeación del largo plazo, buscando construir historia de crédito y finalizado el crédito inicial continuar con financiamiento creciente.



3

¿Cómo acceder a crédito o microcrédito?

Teniendo claro que para acceder a financiación dependemos de lo que puede pagar el negocio, a continuación, algunas recomendaciones generales para el proceso de acceso a crédito:

1

Iniciar con créditos de bajo monto y cumplir con los pagos puntualmente permite construir una historia de crédito sólida. Este comportamiento abre la puerta a montos mayores y mejores condiciones en el futuro.

2

Contar con información financiera organizada y sustentada en datos reales del negocio es clave. Mostrar ingresos, egresos y proyecciones de ventas ayuda a demostrar capacidad de pago ante las entidades financieras.

3

Comparar diferentes opciones de financiación permite tomar decisiones más informadas. Evaluar tasas de interés, plazos y requisitos de múltiples fuentes ayuda a identificar la alternativa con mejores condiciones financieras.

4

Evitar endeudarse en contextos de altas tasas de interés es una estrategia prudente. El costo del crédito varía según el entorno económico y, en momentos de alta inflación, acceder a deuda puede resultar más costoso.

5

Tener en cuenta que la tasa ofrecida depende del riesgo percibido por la entidad financiera. Por ello, mantener un buen historial de pago, demostrar planeación financiera y llevar registros claros puede traducirse en menores tasas de interés.

6

Solicitar crédito solo cuando se tiene claridad sobre su uso y capacidad de pago. Es recomendable pedir únicamente lo necesario y destinar los recursos a inversiones que generen ingresos para el negocio.

7

Separar las finanzas personales de las del negocio es una práctica esencial para mantener orden, mejorar la presentación financiera ante terceros y facilitar el análisis por parte de las entidades crediticias.

En resumen, la mejor recomendación es usar los créditos con responsabilidad.

Teniendo en cuenta que la tasa de interés es un factor determinante al momento de solicitar un crédito, estar informados de las tasas vigentes agrega mucho valor para el proceso de toma de decisiones. Para facilitar este proceso se puede consultar en la Superfinanciera las tasas vigentes actuales.

Para hacerlo se debe ingresar al enlace

[\(https://www.superfinanciera.gov.co/powerbi/reportes/536/483/\)](https://www.superfinanciera.gov.co/powerbi/reportes/536/483/)

y dirigirse a la sección, en la parte izquierda, Tasas de Interés a Tasas y desembolsos por modalidad de crédito.

Llamado a la acción

Antes de endeudarte, asegúrate de que el crédito fortalezca tu negocio, no lo debilite. Decide con información, orden financiero y visión estratégica.



Financiación

