Principios clave de la búsqueda de fondos[1]

Un proceso efectivo de búsqueda de fondos debe tomar en cuenta tres principios, lo cuales en términos generales está dirigidos al desarrollo, por parte del buscador de fondos, de una serie de competencias que giran alrededor del análisis financiero comparativo y de la capacidad para recolectar datos, analizarlos y convertirlos en información útil para la toma de decisiones financieras.

El primer principio está relacionado con la "diversificación de fuentes de financiamiento", la cual busca que logremos una combinación óptima entre recursos propios –aquellos de propiedad de los socios o miembros de la organización promotora del proyecto- y recursos externos -mercado financiero, mercado de valores y cooperación nacional e internacional-.

A través de esta acción diversificadora lo que estamos es, por un lado, contrarrestando el riesgo de la dependencia en una o muy pocas fuentes de financiamiento y, por otro lado, cuando combinamos con recurso propios, sobre todo en proyectos sociales, estamos dando un mensaje de que la organización a través del tiempo sí se ha preocupado por ir creando "fondos de sostenibilidad financiera", tan necesarios para incidir positivamente en la decisión de los potenciales donantes, ya que estos cada vez están más preocupados por apoyar propuestas que, una vez que se vaya el cooperante, garanticen que el proyecto siga funcionando y generando efectos positivos, en la comunidad objeto de la propuesta de intervención.

Una buena práctica, en proyectos sociales, para la creación de fondos de sostenibilidad financiera es la autogeneración de ingresos financieros a través del diseño y oferta de bienes y/o servicios que además de cumplir con la misión social le ayuden a dar vida, en el largo plazo, al proyecto que se encuentra en proceso de promoción. Un ejemplo puede ser, el ofrecimiento de servicios médicos utilizando máquinas y equipos especializados, financiados con recursos de la cooperación, a dos segmentos distintos de la pirámide socioeconómica, en donde al un segmento -zonas clasificadas de extrema pobreza- no se le cobraría un solo centavo por el servicio entregado y al otro segmento –población con mayor capacidad de pago- sí se le cobraría una cantidad que cubra al menos los costos de provisión del servicio.

En lo que tiene que ver con el segundo principio, este se refiere a la "mezcla óptima del financiamiento alineada al tiempo para el cual se requieren los recursos financieros", es decir, al análisis financiero comparativo que se debe hacer, entre financiamiento de corto y de largo plazo, antes de escoger alguna o algunas de las opciones que ofrece la propio organización, el mercado financiero, el mercado de valores y/o la cooperación nacional e internacional.

---

[1] Wilson Araque Jaramillo. Director del Área de Gestión y Coordinador Fundador del Observatorio de la PyME. E-mail: wilson.araque@uasb.edu.ec. Fecha de publicación: 10 de julio de 2013. Sección Artículos de opinión: www.uasb.edu.ec/observatoriodelapyme.

Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad del autor o autores y no necesariamente reflejan un punto de vista del Observatorio de la PyME de la Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

Cuando las necesidades surgen en el ámbito del capital fijo –terrenos, edificios, maquinaria, vehículos, equipos, etc.- la fuente de financiamiento será aquella que ofrezca tiempos clasificados dentro del espacio del largo plazo -3 o más años-, en cambio cuando la necesidad de financiamiento surja en el campo del capital de trabajo coyuntural –efectivo, cuentas por cobrar, inventarios- es clave seleccionar una fuente de financiamiento de corto plazo –hasta 1 año-.

En este punto es importante resaltar, como fuentes importantes de financiamiento de largo plazo, para proyectos de empresas que ya está en funcionamiento, a los aportes propios provenientes de la reinversión de utilidades acumuladas en períodos anteriores, el aporte de recursos por parte de los socios actuales y/o la emisión de acciones o participaciones de socios nuevos.

Esta alternativa última –emisión de acciones nuevas-, debido a la estructura familiar de la propiedad de la mayoría de empresas, requiere de un cambio de mentalidad en los propietarios, orientada a la generación de espacios, en el negocio, para la apertura de las puertas a la entrada de socios nuevos que, normalmente, vendrán trayendo dinero fresco para financiar la consolidación y/o crecimiento de la empresa a través de la ejecución de proyectos empresariales nuevos.

También, dentro del análisis de este principio segundo, aparece como fuente de financiamiento de largo plazo el crédito bancario o de otra institución, dirigido al apoyo financiero de determinadas áreas productivas. Cuando escogemos a este producto es importante escoger aquel plazo cuyo pago del servicio de la deuda sea lo más proporcional posible al pago combinado de interés y capital, pues, cuando escogemos plazos demasiado largos, motivados por la facilidad de pagos pequeños, generalmente hay un desbalance bastante marcado hacia pagar elevados montos de interés y pequeños montos de capital, lo cual cuando queremos hacer pagos anticipados nos genera una gran distorsión, caracterizada por el pago elevado de dinero debido a que el capital recibido como crédito se disminuyó muy poco en los primeros años de pago del crédito contratado. Esta situación hubiese cambiando si escogíamos un plazo más corto para el pago de la deuda contraída.

Como podemos ver, una buena combinación de los dos tipos de fuentes de financiamiento, clasificadas en función del plazo otorgado –corto y largo plazo-, evitará, por un lado, aprietos financieros ocasionados por la dificultad de pago cuando se escoge, para satisfacer una necesidad de largo plazo, una fuente de financiamiento de corto plazo y, por otro lado, el pago innecesario de costos financieros, cuando se escoge financiamiento de largo plazo para satisfacer necesidades de recursos de corto plazo.

El otro principio clave es el relacionado con la "selección racional" de fuentes de financiamiento, es decir, con esa actitud, a ser desarrollada por el buscador de fondos, hacia la "recolección" de información que le sea útil a la hora de identificar, analizar y seleccionar a las potenciales fuentes de financiamiento del proyecto objeto de búsqueda de recursos financieros.

Una herramienta que ayuda de forma efectiva a la selección de fuentes de financiamiento es la denominada "matriz de evaluación de la factibilidad del financiamiento", la cual para su correcta aplicación exige se obtenga información sobre los siguientes elementos –ver Gráfico No.1-: listado de las potenciales fuentes de

financiamiento –FF-, descripción del medio de acceso a las FF, exigencias de requisitos financieros de las FF, exigencias de requisitos legales de las FF y exigencias de requisitos técnicos de las FF.

Gráfico No. 1

Matriz de factibilidad del financiamiento

Fuente de financiamiento	Medio de acceso	Requisitos			Evaluación
		Legales	Técnicos	Financieros	
FF1					Alto = 3
FF2					Medio = 2
FF3					Bajo = 1
FF4					
FF5					
FFn					