

# DEMaND

Desarrollando y Educando a Gerentes y a los Nuevos Responsables de la Toma de Decisiones



*¿Está planeando ser el operador de granjas de próxima generación? Ya sea que represente la transición de generaciones, o la de empleado a propietario o como un nuevo participante en el negocio, será necesaria una nueva mirada a la administración. Extensión de Michigan State University ofrece ayuda para agricultores principiantes con esta transición a través de la serie de Agricultores Principiantes de DEMaND que ofrece artículos, talleres y recursos adicionales.*

## Cómo Motivar a su Prestamista a Decir "Sí"

Comprendiendo el Proceso de Préstamos

**Jonathan LaPorte, Extensión de Michigan State University**

E3407 Julio 2019

Hacer su primera solicitud de un préstamo agrícola es un momento importante para usted como agricultor joven o principiante. Es cuando toda la idea de dirigir su propio negocio realmente se vuelve real para usted. Es algo en lo que ha pensado y trabajado duro durante mucho tiempo para lograrlo. Desea que el prestamista entienda y reconozca su compromiso, así como que quede impresionado con sus ideas para la granja. En pocas palabras, usted quiere que ese prestamista diga: "¡Sí!" a su plan y haga una inversión en su granja.

Lo creas o no, los prestamistas piensan en su impacto en una empresa joven cada vez que reciben una solicitud de préstamo. Saben que hay mucho más en esa solicitud que solo el dinero que se solicita. Los prestamistas no quieren nada más que ver que estas nuevas operaciones tengan éxito.

Los prestamistas también saben que las granjas recién establecidas conllevan más riesgo que las operaciones más establecidas. Esto significa que los prestamistas a menudo proceden con precaución y requieren garantías adicionales de que el préstamo será reembolsado. Esto no es solo para

el bienestar del prestamista, sino también para su beneficio. Necesitan saber que usted entiende todos los riesgos involucrados y está preparado para asumir el papel de administrador de la granja en futuras relaciones con ellos. Saber cómo proporcionar estas garantías puede hacer que el proceso de préstamo sea mucho más fácil y garantizar mejor un "sí" a su solicitud de préstamo.

¿Cómo puede proporcionar seguridad al prestamista? Comience por comprender las partes del proceso de préstamo y lo que el prestamista quiere ver.

### Conocimiento y Experiencia

Una de las frases clave que escuchará es "experiencia de gestión". Los agricultores principiantes deben ser conscientes de este importante tema. Esto puede detener su solicitud de préstamo antes de que un prestamista haya examinado una sola pieza de información financiera. Necesitan saber que usted entiende las responsabilidades de producción y gestión en la granja. ¿Ha tomado decisiones que han tenido un impacto significativo en la producción de la granja, el éxito financiero o ambos? ¿Estuvo involucrado en la decisión de qué semilla se plantaría? ¿Qué mezcla de alimento y raciones se alimentarían al ganado? ¿Tuvo algún aporte en el plan de protección de cultivos para la granja? ¿Qué pasa con el plan de fertilidad utilizado en el invernadero o vivero?

Si su respuesta a estas preguntas es "no", el primer paso es buscar oportunidades en la granja para comenzar a construir su experiencia de gestión. Hable con el gerente actual de su propia granja y exprese su deseo de construir su experiencia

como tomador de decisiones. Un recurso útil es el boletín de la Extensión de Michigan State University (MSU) *Transición de la Fuerza Laboral a la Toma de Decisiones* (E3406), que ofrece sugerencias útiles sobre los pasos que puede seguir para obtener el conocimiento y la experiencia necesarios que necesitará para tener éxito.

Prepárese para discutir sus experiencias en la toma de decisiones al reunirse con el prestamista y resaltar los impactos que sus acciones han tenido en el negocio. El prestamista necesita tener confianza en que usted puede manejar situaciones clave.

### Historial de Crédito

Un informe de crédito es una colección de información sobre su historial de préstamos o crédito. Los prestamistas consideran el historial de un individuo como un predictor de sus hábitos de pago en el futuro. ¿Ha pagado a tiempo? ¿Tiene grandes cantidades de deudas? ¿Hay algún cobro pendiente por deudas que dejó de pagar? Todas estas preguntas se recopilan y se resumen en su puntaje de crédito. Obtenga una copia de su informe de crédito y familiarícese con su contenido. Saber lo que está en su historia lo prepara para discutir cualquier área problemática o inquietud con anticipación.

Recuerde que un puntaje de 700 o más es considerado un buen crédito por un prestamista, mientras que cualquier cosa por debajo de 600 se considera de alto riesgo. El número de consultas de crédito, la cantidad de deuda pendiente, la cantidad de pagos atrasados e incluso el tipo de deuda que tiene pendiente pueden afectar su puntaje de crédito. Familiarícese con su puntaje de crédito antes de reunirse con su prestamista para que pueda hablar sobre su puntaje como parte de su historial de crédito.

Para obtener una copia de su informe de crédito, vaya a [www.annualcreditreport.com](http://www.annualcreditreport.com), llame al 1-877-322-8228 o escriba al Servicio de Solicitud de Informe de Crédito Anual, Apartado de Correos 105281, Atlanta, GA 30348-5281. Asegúrese de obtener un informe de crédito de cada una de las tres agencias (Experian, Equifax y TransUnion) ya que cada una informa de manera diferente y puede contener información que las otras no tienen disponible.

### Gestión de Riesgos

Los planes de gestión de riesgos son tan importantes como los planes de producción y comercialización. Muchos factores o eventos ocurren a lo largo del año sobre los que la granja tiene poco o ningún control. Muchos de estos son inesperados cuando se experimentan (como mal tiempo, bajos precios de mercado y otros problemas). Debe prepararse para discutir cómo planea trabajar o minimizar

estas condiciones inesperadas. ¿Tiene seguro? ¿Está utilizando herramientas de marketing para su producto? Si está disponible, ¿está trabajando con un corredor o comerciante de materias primas? El prestamista necesita saber que usted está preparado para eventos inesperados que podrían afectar su negocio.

Su plan de gestión de riesgos es especialmente importante cuando se discute su ingreso proyectado o *el margen* restante en su proyección. Esta es la cantidad de dinero que queda después de los gastos y pagos de la deuda. Si el ingreso o margen restante es inferior al 10% de su ingreso agrícola bruto total, esto indica que la operación es más vulnerable a eventos inesperados. La granja debe prestar más atención a cómo minimizará los impactos de estos eventos si ocurrieran. Discutir su plan para administrar el riesgo proporciona seguridad al prestamista de que está preparado para los desafíos de administrar una granja.

### Estados Financieros

Dedique tiempo a armar estados financieros bien preparados. Estos estados incluyen un balance general, un estado de resultados y un estado de flujo de efectivo. Un balance general enumera el valor de todo lo que posee (*bienes*) y la cantidad de todo lo que debe (*pasivos*). Un estado de resultados analiza lo que sucedió en la chequera de la granja (*transacciones*), qué cambios de inventario ocurrieron durante el año (como gastos prepagados, alimento utilizado del almacenamiento) y cualquier depreciación en los activos agrícolas que tuvo un impacto en la rentabilidad. Un estado de flujo de efectivo extrae información de los otros estados financieros para comprender cómo se gastó el efectivo durante el año y su impacto en el valor de su negocio agrícola. ¿Se gastaron fondos para cubrir los gastos operativos, invertir en la granja o financiar actividades?

Los estados financieros son extremadamente importantes para que un prestatario potencial los entienda, porque juntos cuentan toda la historia del negocio agrícola. El prestamista necesita saber que usted entiende dónde se encuentra financieramente su granja. La comprensión también le da confianza en su capacidad para tener éxito a medida que proyecta el reembolso del préstamo.

### Rentabilidad y Flujo de Caja

Una de las claves para conseguir con éxito un préstamo es tener una proyección realista. Esta es su expectativa de cómo será la temporada o el año. Muestra los aspectos monetarios de su negocio agrícola, desde los gastos en efectivo hasta la comercialización de sus productos.

Esta es otra oportunidad para mostrar su conocimiento y experiencia como tomador de decisiones, no solo que conoce el lado de la producción de su granja, sino también que tiene una comprensión práctica de la rentabilidad y el flujo de efectivo. Generalmente, si la temporada es "normal", la proyección debe mostrar ingresos suficientes para pagar los gastos (*rentabilidad*) y los pagos de la deuda (flujodecaja). Si la proyección no demuestra que el flujo de efectivo es positivo y que el préstamo será reembolsado, entonces piense en lo que debe suceder para que la granja tenga éxito. El prestamista puede ser parte de este proceso a medida que trabaja a través de posibles estrategias para considerar y discutir alternativas con él o ella. En última instancia, debe ser objetivo como administrador de la granja y decidir si vale la pena buscar el préstamo o si debe irse. A veces, no obtener un préstamo puede ser la mejor decisión que tome para el futuro de su granja.

**Una palabra de precaución:** Tenga cuidado de no ser demasiado optimista o demasiado confiado en su proyección. Los rendimientos o producciones deben estar dentro de la capacidad de la granja para alcanzar y basarse en el rendimiento histórico comprobado. Cualquier número exagerado o valores de producción podrían reflejarse mal en su capacidad de gestión y comprensión realista de su propuesta. Lo mismo ocurre con los planes de negocios o propuestas basadas únicamente en búsquedas en Internet o investigaciones teóricas; por ejemplo, "Venderé aceite de lavanda por \$30 la onza en eBay. La lavanda crece como una maleza, por lo que este plan tiene mucho sentido". Si la información utilizada no es realista, el prestamista cuestionará su capacidad como tomador de decisiones y se preguntará si vale la pena seguir adelante con su solicitud de préstamo.

No olvide las partes no agrícolas o de "vida familiar" de la proyección. Los prestamistas saben que usted tiene facturas fuera de la granja y querrán incluir esos valores en su proyección. Estos gastos de vida familiar incluyen sus comestibles, alquiler o pagos de la casa, servicios públicos, pagos de vehículos e incluso sus pagos de propiedad personal. Si no tiene suficientes ingresos "fuera de la granja" para cubrir estos costos, es importante demostrar que la granja puede hacer estos pagos y aún así pagar el préstamo.

### Garantía y Seguridad

Los prestamistas administran el riesgo de sus inversiones en préstamos de manera similar a cómo las granjas administran el riesgo ante eventos inesperados. Obtienen un seguro que garantiza que, si la granja no tiene éxito, el préstamo puede ser reembolsado mediante la adquisición o venta de un artículo material como equipo, ganado o tierra. Estos elementos o activos *colaterales* proporcionan al prestamista

la seguridad de que, en el peor de los casos, el préstamo será reembolsado.

Los prestamistas generalmente requieren una garantía o garantía entre el 80% y el 150% del valor del préstamo. Estos deben ser activos "libres de deuda" que no tengan ningún gravamen o préstamo existente sobre ellos. Si no están disponibles, los prestamistas utilizarán activos que tienen un valor significativamente mayor que los gravámenes (pasivos) ya colocados sobre ellos. Incluso pueden tomar un *gravamen general* o un gravamen contra todo lo que posee si existe una deuda significativa. Esto es para que puedan sentirse seguros de que, en el peor de los casos, el préstamo estará cubierto.

Esto puede ser un área de preocupación para los agricultores principiantes. Al preparar un balance general para la solicitud de préstamo, considere qué activos tiene para ofrecer como garantía o garantía. Si otros activos tienen gravámenes y queda poco valor, considere pedirle a un miembro de la familia que lo ayude a proporcionar seguridad adicional.

Un balance general es una instantánea financiera en el tiempo. Muestra lo que cree que vale el valor de mercado de sus activos en esa fecha. El valor del equipo, la tierra e incluso el inventario cambiará con el transcurso del tiempo. Estos cambios influirán en la comodidad de un prestamista al hacer un préstamo, especialmente si su [relación deuda-activo](#) ([https://www.canr.msu.edu/news/financial\\_ratios\\_part\\_4\\_of\\_21\\_debt\\_to\\_asset\\_ratio/](https://www.canr.msu.edu/news/financial_ratios_part_4_of_21_debt_to_asset_ratio/)) está por encima del 70%.

Familiarícese con los activos en su balance general y observe cómo cambian sus valores con el tiempo. Tenga en cuenta que los valores deben reflejar el verdadero valor de venta de esos activos, no necesariamente el valor que cree que debería valer.

### Plan de Manejo de la Granja

Un plan de manejo agrícola puede ser un documento útil cuando se busca una solicitud de préstamo de un prestamista. Describe los detalles de la experiencia, el conocimiento y la capacidad de tener éxito en su negocio agrícola. También puede proporcionar muchas de las declaraciones e información descritas anteriormente que un prestamista necesita sentirse seguro de que usted podrá pagar el préstamo.

Hay muchos recursos disponibles para ayudar a desarrollar un plan de manejo de granjas. AgPlan a través del Centro de Administración Financiera Agrícola de la Universidad de Minnesota ([www.AgPlan.com](http://www.AgPlan.com)) ofrece planes de muestra y recursos adicionales. MSU Extension también proporciona educadores de administración de granjas ([https://www.canr.msu.edu/farm\\_management/](https://www.canr.msu.edu/farm_management/)) que

# DEMaND

## Desarrollando y Educando a Gerentes y a los Nuevos Responsables de la Toma de Decisiones

están disponibles en todo el estado para trabajar con usted individualmente para desarrollar su propio plan de manejo.

### Fuentes de Financiación

Hay muchas fuentes de financiación disponibles para los agricultores principiantes. Algunos prestamistas locales se centran principalmente en los negocios agrícolas, lo que puede ser útil para las nuevas granjas. También hay bancos comerciales que tienen una división dedicada o están dispuestos a hacer préstamos agrícolas. Consulte con su banco local para ver qué programas de préstamos están disponibles para las empresas agrícolas. Si ya usa el banco para sus cuentas de ahorros y corrientes, es posible que ya tenga una relación con el prestamista. Puede ser beneficioso comenzar con quién conozca primero.

Fuera de las opciones locales, hay programas de financiamiento específicamente disponibles para los agricultores principiantes a través del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) que ofrecen tasas más bajas y términos especiales. La USDA tiene un sitio web específicamente para ayudar a los agricultores principiantes y nuevos. El sitio ofrece información sobre los recursos de financiamiento ofrecidos a través de la Agencia de Servicios Agrícolas, Desarrollo Rural y la Administración de Pequeñas Empresas. La Agencia de Servicios Agrícolas ofrece oportunidades de préstamos para agricultores principiantes que tienen al menos 1 a 10 años de experiencia en manejo en la granja. Esto incluye préstamos operativos, préstamos a plazo de equipo o ganado, y préstamos a largo plazo para la compra de terrenos o edificios. La Administración de Pequeñas Empresas ofrece préstamos similares a la Agencia de Servicios Agrícolas, pero pueden ser más apropiados dependiendo del tipo de negocio que planea operar. Los costos iniciales, el capital de trabajo y las oportunidades para aquellos interesados en producir productos de valor agregado están disponibles allí.

Encuentre detalles sobre estos programas en <https://newfarmers.usda.gov/>, en la Sala de Prensa de USDA en Hojas informativas en <https://www.fsa.usda.gov/> o a través del sitio web de la Administración de Pequeñas Empresas en <https://www.sba.gov/funding-programs/loans>.

Prepárese para hacer la solicitud de préstamo. Como en cualquier actividad en la granja, la preparación es a menudo la mayor clave del éxito. Para obtener un préstamo con éxito, debe pasar algún tiempo preparándose para la reunión con el prestamista. Tómese un tiempo hoy y reúna la proyección comercial de su granja para el próximo año.

- Piense en su conocimiento y experiencia como tomador de decisiones. ¿Qué ejemplos demuestran su habilidad y habilidad como gerente en la granja?
- Revise su historial de crédito. ¿Hay alguna inquietud sobre su historial de crédito de la que tendrá que hablar?
- ¿Qué riesgos existen que debe pensar en gestionar? ¿En qué áreas de preocupación debe enfocarse? ¿Cómo planea gestionarlos?
- ¿Es rentable la granja? ¿Paga sus deudas y flujo de caja? Si no es así, ¿qué cambios debe hacer en sus planes para garantizar el pago de la deuda?
- Piense en qué activos tiene que ofrecer como garantía. ¿Tiene suficiente garantía? De lo contrario, ¿qué pasos tomará antes de reunirse con el prestamista para abordar esto?
- Hable con un mentor o asesor de confianza. Pídeles que revisen su proyección y discutan con ellos cualquier inquietud que tenga y su plan para acercarse a cada una. Los educadores de MSU
- Hable con un mentor o asesor de confianza. Pídeles que revisen su proyección y discutan con ellos cualquier inquietud que tenga y su plan para abordar cada una. Los educadores de la Extensión de MSU también están disponibles para revisar y discutir los detalles de su plan de negocios proyectado. Utilice la experiencia disponible a su alrededor para ayudar a responder algunas de las preguntas que tenga, o revise sus planes previstos, antes de ir a la reunión con su prestamista.

Si sigue estos pasos y está preparado para discutir los detalles de su negocio agrícola antes de la reunión para el préstamo, el prestamista se sentirá más seguro y motivado para decir "sí" a su solicitud.

# DEMaND

Desarrollando y Educando a Gerentes y a los Nuevos Responsables de la Toma de Decisiones

## Recursos:

### Servicios de Crédito de GreenStone Farm - Mentoría de Farm Forward

<https://www.greenstonefcs.com/resources/young-beginning-and-small-farmers/farm-forward-mentorship>

Programa diseñado para ayudar a la próxima generación a aprender de la experiencia de otros al asociar a jóvenes, agricultores principiantes y pequeños con mentores experimentados para compartir experiencias y conocimientos.

### Programa Michigan Corn MI CENT (Capacitación en Redes de Educación Sobre Maíz)

<http://www.micorn.org/news-events/MI-CENT>

Programa diseñado para proporcionar oportunidades educativas para la próxima generación de agricultores de maíz de Michigan. Los temas incluyen agronomía, tecnología, gestión agrícola y más.

### Programa de Agricultores Jóvenes de Michigan Farm Bureau

<https://www.michfb.com/mi/youngfarmer/>

Programa que identifica y atiende las necesidades de los jóvenes agricultores, de 18 a 35 años, para ayudarlos en su vida personal y profesional. Las oportunidades de aprendizaje incluyen capacitación en liderazgo, habilidades de gestión y relaciones comerciales y familiares.

### Serie de Seminarios Web para Agricultores Principiantes de MSU

[https://www.canr.msu.edu/beginning\\_farmer\\_webinar\\_series/](https://www.canr.msu.edu/beginning_farmer_webinar_series/)

La serie educativa cubre información básica de inicio para agricultores principiantes interesados en participar en nuevas empresas agrícolas. Los participantes son en su mayoría productores actuales o futuros que representan a pequeñas granjas.

### Gestión Empresarial de la Granja de la Extensión de MSU

[https://www.canr.msu.edu/farm\\_management/](https://www.canr.msu.edu/farm_management/)

Equipo de educadores de la Extensión de MSU y recursos educativos que brindan apoyo a aquellos en la agricultura a través de un proceso educativo de aplicación de la gestión, la producción y el conocimiento económico a problemas críticos, necesidades y oportunidades.

**MICHIGAN STATE** | Extension  
UNIVERSITY

MSU es un empleador de acción afirmativa e igualdad de oportunidades, comprometido a lograr la excelencia a través de una fuerza laboral diversa y una cultura inclusiva que alienta a todas las personas para alcanzar su máximo potencial. Los programas y materiales de la Extensión de Michigan State University están abiertos a todos sin importar la raza, el color, el origen nacional, el género, la identidad de género, la religión, la edad, la altura, el peso, la discapacidad, las creencias políticas, la orientación sexual, el estado civil, el estado familiar o el estado de veterano. Emitido en cumplimiento del trabajo de la Extensión de MSU, actas del 8 de mayo y 30 de junio de 1914, en cooperación con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Jeffrey W. Dwyer, Director, Extensión de MSU, East Lansing, MI 48824. Esta información es solo para fines educativos. La referencia a productos comerciales o nombres comerciales no implica respaldo por parte de MSU Extensión o sesgo contra aquellos no mencionados. Producido por ANR Communications & Marketing para la Extensión de MSU.