Comerica Bank FINANCIAL BRIEFS

**April 2011**

**Considerations for Obtaining Business Financing**

No matter what business you are in, there are times when borrowing money makes financial sense and often times, extra capital is needed to allow your company to grow. Trying to finance growth internally can often present challenges for many businesses, especially when upfront investments are required and if proper capital structure and working capital support are not in place.

"Bankers regularly provide financing for all kinds of business purposes including working capital, real estate, equipment and acquisitions, to name a few" says Matt Marchbanks, a senior vice president and group manager with Comerica's Business Bank. "Seasoned business owners realize that as changes in their businesses occur, their financing needs may change as well."

Applying for a business loan can seem a bit cumbersome if you are not familiar with the process. But if you follow a few simple steps you can ensure the process goes smoothly. Marchbanks offers the following advice for business owners seeking a partnership from a commercial bank:

**Start Early.** Don't procrastinate when it comes to your business finances. Start the process early in anticipation of potential needs for adjustments. A solid banking relationship begins with getting to know the 'soft side' of things. Relationships built upon mutual trust and commitment tend to be longer lasting and more fruitful than a quick, transactional approach.

**Get to know your banker.** Commercial banking officers are in business to help your business succeed. Part of their desire is to understand your business and to work with you to help build it, improve cash flow and avoid 'roadblocks' that business owners face daily. To find a commercial banking officer that best fits your needs, ask fellow business owners for recommendations. Interview several commercial banking officers until you find one who will work hard to understand your business and is motivated to help you succeed. It is essential you find a banker you trust since you are investing substantial amounts of time into building a long-term partnership.

**Provide a detailed business plan.** The first step in the loan process is to provide your banker with a comprehensive overview, or business plan, of your company. This plan is critical to the banker's understanding of you and your business. It should include a description of your product or service offerings, names and background of key management, a market/competition overview and an outlook for the industry/market.

“Your business plan should be a carefully thought-out document,” says Marchbanks. “It lets you set out your vision and outline a strategy to make it happen. With your main goals and other objectives defined, it is much easier to set targets, timetables and budgets. When a banker sees this, it’s easy for them to see the direction your business is heading in and that you have a clear plan for success.”

Make sure your business plan doesn’t just factor in the positives but addresses any challenges your business might face and how you plan to address them. Without full transparency, it becomes tough to see the whole picture, which is needed to perform a thorough credit analysis and tailor a capital structure to fit your needs.

**Provide company financial information.** Financial statements are oftentimes referred to as “banker’s blueprints.” They provide the lender with a clear view of the company’s past, present and future. Financial statements should include a balance sheet, income statement and any footnotes necessary to provide the reader with a clear understanding of the company’s financial condition. Businesses should be prepared to provide three to five year-end financial statements along with the most recent interim statement. A forecast of how your company will be affected financially if you are considering expansion is important as well.

Don’t be turned off by the banker that may ask for more information than others. In fact, this is the banker you should put at the top of your list and get to know better. Inquisitive bankers know the value of digging in deep and making sure they understand the complete picture. If they understand your business well, they can also get into the trenches with you to help you solve problems and be a referral source for you.

**Provide personal financial information. “**Because personal finances of business owners and their company are so closely related, it is often important for the lender to review the business owner’s personal financial information,” says Marchbanks. “This can be accomplished by providing a personal financial statement, which usually consists of a balance sheet detailing assets (property values, securities held, etc.), liabilities, a breakdown of total personal income (salary, investments, etc.) and details of any minority or majority ownership in Joint Ventures, LP’s, LLC’s, etc. Your banker needs to see the full picture of your finances.”

You also may be asked to provide personal income tax returns. Many bankers will look at the character of the business owner including the applicant’s honesty, integrity and trustworthiness. Good personal credit must also be emphasized, with a preferred credit score over 700. Order a credit report before applying for a loan to make sure there are no mistakes or misrepresentations that need to be corrected. Commercial banks see personal credit as a strong reflection of how the finances of the business are handled.

**Explain how the loan proceeds will be used.** It is useful to have a detailed explanation of the purpose of the loan. If borrowing funds to purchase machinery or equipment, show a contract outlining the purchase and delivery price. If applying for real estate construction funds, pertinent details from the architect, contractor and/or construction manager will be required.

Every business is different and the needs of different banks may vary. However, by taking the steps outlined above you can ensure a smoother loan process and help determine the best mutual fit for a long-term partner.

To access Comerica's tools and resources for small business owners, go to www.comerica.com and click on Small Business Banking.

Matt Marchbanks can be contacted directly at 817.338.7849 or mwmarchbanks@comerica.com

For more information, please contact Kristin Arena at 214.871.7723 or Kristin@allynmedia.com.

*Source: Comerica Bank, Member FDIC. Equal Opportunity Lender.*

# RESUMEN FINANCIERO

**Abril de 2011**

**Consideraciones para obtener financiamiento empresarial**

Sea cual fuere el sector empresarial en el que esté, hay momentos en los que pedir dinero prestado tiene sentido desde el punto de vista financiero y, muchas veces, se necesita capital adicional para que su compañía pueda crecer. Tratar de financiar el crecimiento internamente puede, con frecuencia, presentar desafíos para muchos negocios, especialmente cuando se requiere hacer inversiones iniciales y cuando no se cuenta con una estructura de capital adecuada y con capital de trabajo de respaldo.

"Los banqueros regularmente ofrecen financiamiento para todo tipo de fines empresariales, inclusive capital de trabajo, bienes inmuebles, equipo y adquisiciones, para nombrar algunos", afirma Matt Marchbanks, vicepresidente sénior y gerente de grupo del Business Bank de Comerica. "Los dueños de negocios con experiencia se dan cuenta de que, conforme se dan cambios en sus negocios, también podrían cambiar sus necesidades de financiamiento".

Solicitar un préstamo para empresas podría parecer un trámite un tanto engorroso si no está familiarizado con el proceso, pero si sigue unos cuantos pasos sencillos, podrá asegurarse de que el proceso avance sin complicaciones. Marchbanks ofrece los siguientes consejos para los propietarios de negocios que busquen asociarse con un banco comercial:

**Empiece temprano.** No postergue las cosas cuando se trata de las finanzas de su negocio. Inicie el proceso temprano, anticipándose a la posible necesidad de realizar ajustes. Una relación bancaria firme empieza con conocer el "lado personal" de las cosas. Las relaciones que se construyen sobre una base de confianza y compromiso mutuos tienden a durar más y a ser más fructíferas que una aproximación transaccional rápida.

**Conozca a su banquero.** Los ejecutivos de la banca comercial están en el negocio para contribuir al éxito de su negocio. En parte, desean entender su negocio y trabajar con usted para ayudar a desarrollarlo, mejorar el flujo de caja y evitar las "barricadas" que los propietarios de negocios enfrentan a diario. Para encontrar al ejecutivo de la banca comercial que mejor se adapte a sus necesidades, pida recomendaciones de sus conocidos propietarios de negocios. Entreviste a varios ejecutivos de la banca comercial hasta que encuentre al que trabajará arduamente por entender su negocio y tiene la motivación para ayudarlo a alcanzar el éxito. Es importante que encuentre un banquero en el que confíe, ya que usted está invirtiendo una gran cantidad de tiempo en construir una asociación de largo plazo.

**Ofrezca un plan de negocios detallado.** El primer paso en el proceso para solicitar un préstamo es ofrecerle a su banquero una perspectiva global, o un plan de negocios, de su compañía. Este plan es crucial para que el banquero pueda entenderlo a usted y a su negocio. Este debe incluir

una descripción de los productos o servicios que ofrece, los nombres y antecedentes de los miembros clave de la gerencia, una perspectiva general del mercado/la competencia y un panorama de la industria/del mercado.

“Su plan de negocios debe ser un documento cuidadosamente pensado”, explica Marchbanks. “Le permite establecer su visión y esbozar una estrategia para lograrla. Habiendo definido sus metas principales y otras finalidades, es mucho más fácil establecer sus objetivos, horarios y presupuestos. Esto le facilita al banquero poder ver la dirección en la que se dirige su negocio y que usted tiene un plan claro para el éxito”.

Asegúrese de que su plan de negocios no solo incluya lo positivo, sino que trate cualesquiera desafíos que su negocio pudiera enfrentar y cómo piensa abordarlos. Si no hay una transparencia plena, se vuelve difícil ver el panorama completo que se necesita para realizar un análisis crediticio minucioso y diseñar una estructura de capital que se adecue a sus necesidades.

**Brinde información financiera sobre su compañía.** Los estados financieros muchas veces se conocen como los “planos del banquero”. Le ofrecen al prestamista una visión clara del pasado, el presente y el futuro de la compañía. Los estados financieros deben incluir un balance general, estado de ingresos y cualesquiera temas de importancia secundaria que sean necesarios para que el lector pueda tener un claro entendimiento de la situación financiera de la compañía. Los negocios deben estar preparados para brindar entre tres y cinco estados financieros correspondientes al final del año fiscal, junto con el estado de cuenta interino más reciente. Una proyección de cómo su compañía se verá afectada financieramente si considera que también es necesaria una expansión.

Que no lo desanime el banquero que pudiera pedir más información que los otros. De hecho, ese banquero debería ser al que coloque primero en su lista y al que debería llegar a conocer mejor. Los banqueros inquisitivos conocen el valor de ir al fondo y asegurarse de entender el panorama completo. Si entienden su negocio, entonces pueden ponerse en la línea de frente para ayudarlo a resolver problemas y a ser una fuente de referencia para usted.

**Brinde información financiera personal.** “Debido a la relación tan estrecha que existe entre las finanzas personales de los propietarios de negocios y su compañía, muchas veces es importante para el prestamista revisar la información financiera personal del propietario del negocio”, dice Marchbanks. “Esto se puede logar al ofrecer un estado financiero personal que, generalmente, consiste en un balance general que especifica los activos (valores de propiedades, títulos valores, etc.), pasivos, un desglose del ingreso personal total (salario, inversiones, etc.) y detalles sobre cualquier dominio minoritario o mayoritario en Sociedades en participación, sociedades en comandita, sociedades de responsabilidad limitada, etc. Su banquero necesita conocer el panorama completo de sus finanzas”.

También podría pedirle que brinde sus declaraciones personales del impuesto sobre los ingresos. Muchos banqueros estudiarán el carácter del propietario del negocio, incluidas la

honestidad, integridad y confiabilidad del solicitante. Se debe hacer énfasis en el buen crédito personal, con una calificación crediticia que esté preferiblemente arriba de 700. Pida un informe crediticio antes de solicitar un préstamo para asegurarse de que no existan errores o declaraciones incorrectas que deban ser corregidas. Los bancos comerciales consideran que el crédito personal es un fuerte reflejo del manejo de las finanzas del negocio.

**Explique cómo se utilizarán los fondos del préstamo.** Es de mucha utilidad contar con una explicación detallada de la finalidad del préstamo. Si pide fondos para la compra de maquinaria o equipo, muestre un contrato en el que se esboce el precio de compra y entrega. Si solicita fondos para la construcción de bienes inmuebles, se requerirán detalles por parte del arquitecto, contratista o gerente de construcción.

Todo negocio es diferente, y las necesidades de los diferentes bancos pueden variar. Sin embargo, al dar los pasos que se esbozan arriba podrá asegurar un proceso de solicitud de préstamo más ágil y ayudar a establecer el mejor ajuste mutuo para un socio de largo plazo.

Para acceder a los recursos y herramientas de Comerica para propietarios de pequeños negocios, visite www.comerica.com y haga clic en Small Business Banking (Operaciones Bancarias de Pequeños Negocios).

Puede comunicarse directamente con Matt Marchbanks al teléfono 817.338.7849 o escribirle a mwmarchbanks@comerica.com

Para obtener más información, comuníquese con Kristin Arena, llame al 214.871.7723 o escriba a Kristin@allynmedia.com.

*Fuente: Comerica Bank, miembro de la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC). Prestamista con política de igualdad de oportunidades.*