
ENTENDIENDO LOS PRESTAMOS COMERCIALES

LA GUÍA DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS



Illinois Small Business Development Centers

"Experts, networks, and tools to transform your business"

Illinois Small Business Development Centers (SBDC) provide information, confidential business guidance, training and other resources to early stage and existing small businesses.

Illinois International Trade Centers (ITC) provide information, counseling and training to existing, new to-export companies interested in pursuing international trade opportunities.

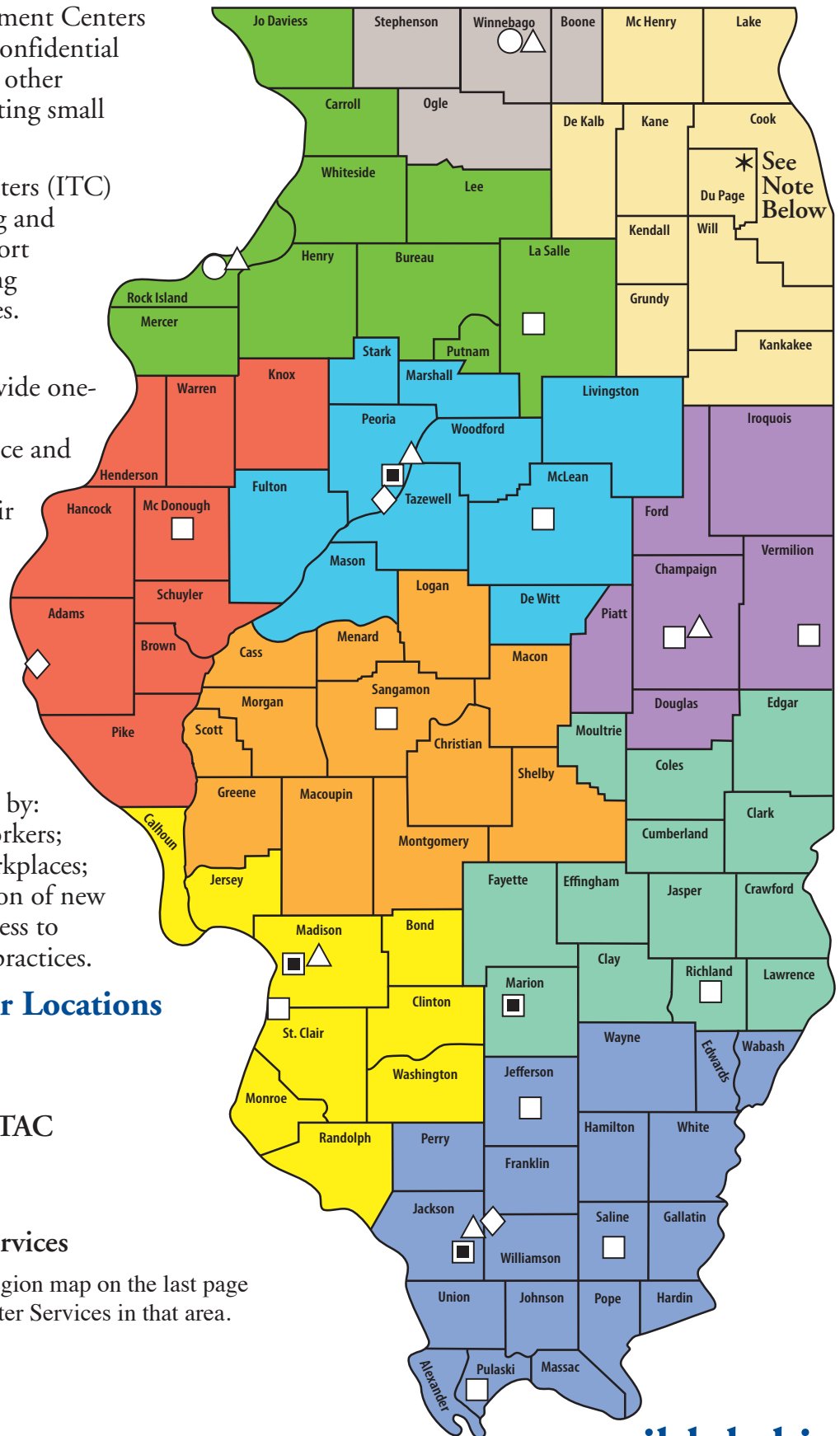
Illinois Procurement Technical Assistance Centers (PTAC) provide one-on-one counseling, technical information, marketing assistance and training to existing businesses that are interested in selling their products and/or services to local, state, or federal government agencies.

Technology, Innovation and Entrepreneurship Specialty (TIES) ten SBDC locations help Illinois businesses, entrepreneurs and citizens to succeed in a changing economy by: developing the skills of their workers; promoting safe and healthy workplaces; assisting in the commercialization of new technologies; and providing access to modernizing technologies and practices.

Business Center Locations

- SBDC
- SBDC/ITC
- SBDC/ITC/PTAC
- SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Technology Services

*See the Northeast Region map on the last page for the Business Center Services in that area.



Un socio en su éxito

Elegir una entidad financiera prestamista y desarrollar una relación con ella, es un objetivo empresarial importante. Al obtener una mejor comprensión de los préstamos comerciales, usted se va a sentir más seguro(a) al tomar decisiones financieras. Las entidades prestamistas le ayudarán a elegir los productos y servicios financieros que sean mejores para su negocio. Las entidades financieras prestamistas también brindan consejos, apoyo e ideas sobre oportunidades en su industria. A ellas les interesa que usted sea exitoso porque su objetivo es tener una cartera de negocios sólidos y rentables.

CONTENIDO

- 1 ¿Cuáles son los primeros pasos para contactar a una entidad prestamista empresarial?
- 2 ¿Cómo me preparo para una reunión con un prestamista empresarial?
- 3 ¿Qué tipo de préstamo necesito?
- 4 ¿Qué es la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, por sus siglas en inglés)?
- 5 ¿Necesito demostrar cómo se usará el dinero del préstamo?
- 6 ¿Afecta mi historial de crédito personal las decisiones de préstamo?
- 7 ¿Cuánto dinero propio debo invertir en el negocio?
- 8 ¿Impacta mi estatus legal mi solicitud de préstamo empresarial?
- 9 ¿Qué debe incluir mi Plan de Negocios?
- 10 ¿Qué son los métodos de contabilidad de acumulación y efectivo?
- 11 ¿Qué estados financieros quiere ver mi prestamista?
- 12 ¿Es importante mi Estado de Flujo de Caja?
- 13 ¿Debo entender los estados financieros que me da mi contador?
- 14 ¿Qué garantía puedo ofrecer para el préstamo?
- 15 ¿Revisará un prestamista el contrato de arrendamiento de mi local de negocio?
- 16 ¿Debo alquilar o comprar equipo?
- 17 ¿Revisarán los prestamistas mis proveedores y vendedores?
- 18 ¿Qué preguntas debo hacer al comprar un negocio?
- 19 ¿Puedo obtener un préstamo para comprar un negocio que no declara algunos de sus ingresos?
- 20 ¿Qué debe incluir un acuerdo de compraventa?
- 21 ¿Qué es una franquicia?
- 22 ¿Cuánto tiempo tomará la decisión de mi préstamo?
- 23 ¿Qué debo esperar de una entidad financiera prestamista?
- 24 ¿Qué espera un prestamista de mí?
- 25 ¿Qué debo hacer si rechazan mi préstamo?
- 26 ¿Cuáles son los problemas financieros comunes?
- 27 ¿Qué debo hacer si enfrento problemas financieros?
- 28 ¿Puedo obtener otro préstamo si quiero expandirme o hacer cambios a mi negocio?
- 29 ¿Cómo integro otro préstamo a mi Plan de Negocios?
- 30 ¿Será aprobado otro préstamo que necesite?

PREGUNTA **1** **¿Cuáles son los primeros pasos para contactar a una entidad financiera prestamista?**

RESPUESTA **Primeros Pasos**

- Contacta al departamento de préstamos comerciales o préstamos para pequeñas empresas, ya sea en línea o directamente en una sucursal cerca de ti.
- Determina si la entidad ofrece préstamos del tamaño y tipo que necesitas (Nota: No todos los prestamistas trabajan con nuevas empresas emergentes, así que asegúrate de preguntar).
- Obtén una solicitud o aplicación de préstamo.
- Reúne y prepara los documentos solicitados por el prestamista.
- Elabora un plan de negocios. Consulta la Pregunta 9.

Preguntas Básicas

- ¿Cuánto dinero necesitas?
- ¿Cómo se utilizará el préstamo? Consulta la Pregunta 5.
- ¿Cuánto tiempo necesitas para devolver el préstamo? Consulta la Pregunta 3.
- ¿Qué garantía tienes para ofrecer? Consulta la Pregunta 14.
- ¿Cuánto estás invirtiendo (tú y otros propietarios) en el negocio? Consulta la Pregunta 7.

PREGUNTA **2** **¿Cómo me preparo para una reunión con un prestamista comercial?**

RESPUESTA

- Lleva tu plan de negocios (consulta la Pregunta 9), una solicitud de préstamo completa y cualquier otro documento solicitado.
- Tu presentación no debe durar más de 25 minutos.
- Invita al prestamista a visitar tu negocio. Si estás expandiendo o remodelando, explica tus planes.
- Responde todas las preguntas negativas con respuestas positivas y respalda tus respuestas.
- Pregunta cuándo puedes esperar recibir comentarios y una decisión sobre el préstamo.

Presta atención a las “Siete Cs”

- 1 Crédito:** Debe ser bueno, y cualquier problema con el, debe poder explicarse. Consulta la Pregunta 6.
- 2 Capacidad:** El negocio debe ser capaz de pagar deudas/gastos y ser rentable.

- 3 Capital:** El dinero que tú (y cualquier inversionista) estás invirtiendo en el nuevo negocio o el capital que ya tienes en un negocio existente.
- 4 Colateral:** El valor de los activos que aseguran un préstamo. Consulta la Pregunta 14.
- 5 Carácter de los prestatarios:** Debes ser seguro, persistente y apasionado por tu negocio.
- 6 Condiciones:** La economía, las tendencias de la industria o cualquier factor que pueda afectar tu negocio.
- 7 Compromiso:** Tu capacidad para tener éxito, lo cual incluye garantizar personalmente la deuda del negocio, incluso si éste no puede pagar.

PREGUNTA **3** **¿Qué tipo de préstamo comercial necesito?**

RESPUESTA Dependerá de cómo se utilizará el dinero y cuánto tiempo necesitas para el reembolso.

- **Líneas de Crédito (LOC,** por sus siglas en inglés): Proporcionan dinero cuando se necesita, el cual se paga posteriormente (como una tarjeta de crédito). Una LOC tiene un límite de préstamo predeterminado.
- **Préstamos a corto plazo** (menos de dos años): Se usan para inventario, gastos, maquinaria, equipo, mobiliario, mejoras a locales comerciales (para negocios físicos), y la compra de un negocio. Recibes una suma de dinero por adelantado y la devuelves con el tiempo más adelante.
- **Préstamos a largo plazo** Se utilizan para comprar o refinanciar bienes inmuebles comerciales, realizar mejoras importantes o ampliaciones a bienes inmuebles, y adquirir equipos importantes.

PREGUNTA **4** **¿Qué es la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, por sus siglas en inglés)?**

RESPUESTA La SBA fue creada en 1953 para fortalecer y promover la economía ayudando a las pequeñas empresas en Estados Unidos. La SBA no ofrece préstamos directamente a las empresas, pero colabora con entidades prestamistas para ayudar a aumentar el acceso a préstamos para pequeñas

empresas. El préstamo SBA 7(a) está garantizado por el gobierno federal y se utiliza para financiar capital de trabajo (dinero en efectivo a la mano para operar el negocio), comprar un negocio, refinanciar deudas y adquirir equipos. La SBA ofrece una garantía que va del 75% al 85% a la entidad prestamista en caso de que un negocio incumpla con el préstamo. Por ejemplo, si se aprueba un préstamo de \$300,000 con una garantía del 75% de la SBA, la pérdida máxima para la entidad prestamista sería del 25%, o \$75,000. Si el propietario de un negocio incumple con el préstamo, el 75% del saldo pendiente del préstamo está garantizado y es pagado por la SBA. Sin embargo, los propietarios del negocio siguen siendo responsables del saldo del préstamo, incluso si la SBA devuelve el dinero a la entidad prestamista. El préstamo SBA 504 ofrece financiamiento para adquirir activos comerciales más grandes, incluyendo bienes inmuebles o propiedad raíz.

La SBA incluye organizaciones en todo el país que ayudan a los emprendedores, como los Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas (SBDCs), el Servicio de Ejecutivos Jubilados (SCORE), el Centro de Alcance Empresarial para Veteranos (VBOC) y los Centros Empresariales para Mujeres (WBC). Visita el sitio web en www.sba.gov para mayor información.

.....

PREGUNTA 5 ¿Necesito mostrar cómo se usará el préstamo?

RESPUESTA Sí. Proporciona montos y totales para la Solicitud de Préstamo, Uso de Fondos, Garantías Ofrecidas y Reembolso.

Solicitud de Préstamo

Monto Solicitado:	\$140,000*
Inversión del Propietario	\$30,000
Otros Inversionistas	\$20,000
Total	\$190,000

Uso de Fondos:

Capital de Trabajo	\$25,000
Equipo y Maquinaria	\$110,000
Mobiliario y Accesorios	\$25,000
Equipo de Oficina	\$30,000
Total	\$190,000

Garantías Ofrecidas:

Nuevo equipo y maquinaria	\$100,000
Mobiliario y accesorios antiguos	\$25,000
Nuevo equipo de oficina y computadoras	\$30,000
Capital en bienes inmuebles	\$70,000
Total	\$225,000

Reembolso:

- Plazo: \$140,000* por 5 años
- Tasa: Prime + 2%
- Pago mensual (capital e intereses): \$3,027
- Fuente de reembolso: Flujo de Caja del negocio

.....

PREGUNTA 6 ¿Afecta mi historial de crédito personal las decisiones sobre préstamos comerciales?

RESPUESTA Tu información crediticia personal influye en las decisiones financieras, desde el tamaño del préstamo hasta la tasa de interés. Las entidades prestamistas asumen que existe una relación directa entre tu historial de crédito personal y el historial crediticio del negocio. Cuanto más seguro se sienta un prestamista respecto al propietario del negocio, más probable será que aprueben un préstamo.

Revisa tu informe de crédito personal, que incluye tarjetas de crédito, hipotecas e historial de pagos de préstamos. Las tres principales agencias de informes crediticios (Equifax, TransUnion y Experian) proporcionan esta información a las entidades prestamistas, por lo que es una buena idea revisar todos los datos disponibles. Tu “puntuación crediticia” es calculada por la compañía Fair Isaac, que condensa tu información crediticia en un número o puntuación que varía entre 500 y más de 800. Las puntuaciones más bajas afectan tu capacidad para obtener un préstamo y tasas de interés más bajas. Algunos préstamos (incluyendo los de la SBA – consulta la Pregunta 4) requieren puntuaciones mínimas de crédito.

.....

PREGUNTA **¿Cuánto dinero propio debo invertir en el negocio?**

7

RESPUESTA

Debes invertir entre el 20% y el 50% de tu propio dinero en el negocio, aunque depende de factores como tus garantías, el propósito del préstamo y tu capacidad de reembolso. Para activos comerciales fijos (maquinaria, equipo, mobiliario y accesorios), los propietarios de negocios suelen aportar el 25% del precio de compra. Pregunta a tu entidad prestamista sobre programas municipales, estatales o de la SBA que requieran montos menores de inversión de tu propio dinero (5%-10%).

.....

PREGUNTA **¿Impacta la estructura legal de mi negocio en el préstamo comercial?**

8

RESPUESTA

Las entidades prestamistas consideran la estructura legal de un negocio porque puede proporcionar fuentes alternativas de reembolso para un préstamo.

- **Propiedad Individual** El negocio es propiedad de una sola persona. Si el negocio enfrenta problemas financieros, el individuo también los enfrenta. Hay poca protección de responsabilidad, por lo que podrían perderse tanto los activos del negocio como los personales si es necesario pagar un préstamo comercial.
- **Sociedades** Tienen varios propietarios que pueden aportar dinero para reembolsar un préstamo comercial. Sin embargo, los activos personales de los socios generales pueden estar en riesgo si el préstamo entra en incumplimiento.
- **Estructuras legales que limitan la responsabilidad:** Varios tipos de estructuras legales proporcionan a los propietarios de negocios una responsabilidad limitada, por lo que los activos personales no están en riesgo por deudas o responsabilidades del negocio. Esto aplica a:
 - **Corporaciones:** Son tratadas como entidades legales separadas. Se pueden emitir acciones a propietarios, empleados e inversionistas. Los propietarios pagan impuestos dos veces: 1) a nivel corporativo, y 2) como accionistas sobre los ingresos recibidos.

- Compañías de Responsabilidad Limitada

(LLC, por sus siglas en inglés): Son un híbrido entre una sociedad y una corporación que puede ser administrado por los propietarios o un administrador designado. Las LLCs pueden tener múltiples clases de propiedad sin restricciones de accionistas. Las LLCs pueden tributar como una corporación o como una entidad de “flujo directo” (los ingresos y deducciones del negocio “pasan” a las declaraciones de impuestos personales de los accionistas, por lo que se tributan como ganancias de la empresa en lugar de dos veces, como empresa y como accionistas).

- **Corporaciones Subcapítulo S** (S Corporation, en inglés): Las ganancias comerciales se pasan a las declaraciones de impuestos personales de los accionistas. Esta forma de negocio tiene requisitos como celebrar reuniones con una junta directiva/oficiales y un número máximo de accionistas.
-

PREGUNTA **¿Qué debe incluir mi Plan de Negocios?**

9

RESPUESTA

Un **Plan de Negocios** proporciona una visión general de tu empresa y muestra cómo se utilizará y reembolsará un préstamo. Incluye estados financieros (o proyecciones financieras si se trata de un negocio nuevo) y planes de ventas/mercadeo. Los Planes de Negocios también se elaboran cuando un negocio existente realiza un cambio importante en sus operaciones. Los consultores y contadores pueden ayudar, pero el Plan de Negocios debe basarse en tu contribución personal.

Tu Plan de Negocios debe incluir:

- Una carta de presentación con el nombre legal del negocio y los nombres de los propietarios.
- Un resumen de cuánto dinero se solicita y qué garantías se ofrecen (consulta la Pregunta 14).
- Resumen Ejecutivo (descripción de los propietarios).
- Información del equipo profesional (abogado, contador, agente de seguros, agente inmobiliario, consultor, etc.).
- Gestión y empleados.
- Plan de mercadeo, incluyendo un análisis competitivo.
- Ubicación del negocio.

- Descripción de las operaciones del negocio.
- Estados Financieros: Balance General, Estado de Ingresos y Estado de Flujo de Caja (consulta las Preguntas 11 y 12).
- Estados financieros personales y declaraciones de impuestos.
- Un Apéndice con detalles (currículums, cotizaciones de inventario, planes de mercadeo, dirección del sitio, etc.).

.....

PREGUNTA **10** **RESPUESTA** ¿Qué son los métodos contables de acumulación y efectivo?

La contabilidad comercial se maneja de dos formas: **Acumulación** o **Efectivo**. El Método de Efectivo significa que una venta se registra cuando se cobra, y un gasto se registra cuando se paga. El **Método de Acumulación** es el preferido por las entidades prestamistas porque crea:

- **Cuentas por Cobrar:** Las ventas se realizan y se registran, pero los pagos se cobran en el futuro.
- **Cuentas por Pagar:** Las compras y gastos se registran, pero se pagan posteriormente.

.....

PREGUNTA **11** **RESPUESTA** ¿Qué estados financieros quiere mi prestamista?

Prepárate y proporciona a los prestamistas los siguientes estados financieros de los últimos tres años:

- **Balance General:** Es una foto instantánea de tu negocio, un momento congelado en el tiempo. Tus números cambiarán permanentemente.
- **Estado de Resultados** (o Estado de Pérdidas y Ganancias): Es el “boletín de calificaciones” de un negocio. Los gastos se restan de los ingresos, lo que revela la utilidad neta.
- **Estado de Flujo de Caja:** Muestra el dinero que entra y sale del negocio. Consulta la Pregunta 12.
- **Estado Financiero Personal:** Proporciona activos y pasivos personales, además de declaraciones de impuestos
- **Negocio Nuevo:** Proporciona estados financieros proyectados (estimados) que incluyan:

- Estado de Resultados Proyectado:

Mensualmente para el primer año, trimestralmente para el segundo año y anualmente para el tercer año.

- Estado de Flujo de Caja Proyectado:

Mensualmente para el primer año, trimestralmente para el segundo año y anualmente para el tercer año.

- Balance General Proyectado: Mensualmente para el primer año.

.....

PREGUNTA **12** **RESPUESTA** ¿Es importante mi Estado de Flujo de Caja?

Sí, porque las ganancias no garantizan un flujo de efectivo positivo. Este estado muestra el dinero que entra y sale de tu negocio cada mes y calcula el superávit o déficit de efectivo (saldo negativo). Los superávits brindan a tu empresa la capacidad de pagar deudas a tiempo y tener capital de trabajo (dinero disponible para actividades diarias). Los déficits deben cubrirse con un préstamo, inversiones de los propietarios o reduciendo gastos. Esto es especialmente importante en un negocio nuevo, ya que los saldos negativos son comunes, por lo que necesitas demostrar cómo se cubrirán.

Información sobre el flujo de caja:

- Se diferencia del **Estado de Resultados** (consulta la Pregunta 11) porque registra cuándo se recibe y paga el efectivo.
- El aumento de las ventas es bueno, pero podría generar un drenaje en tu capital de trabajo, ya que los costos de suministros, mano de obra y cuentas por pagar también aumentan.

.....

PREGUNTA **13** **RESPUESTA** ¿Debería entender los estados financieros que realiza mi contador?

La aportación de tu contador o del gerente financiero de tu empresa es valiosa, pero no dependas únicamente de ellos. Edúcate. Deberías entender a fondo las finanzas y los estados financieros de tu empresa. Necesitarás

explicar tus estados financieros, proporcionar detalles y respaldar tus cifras ante un prestamista al solicitar un préstamo.

PREGUNTA 14 ¿Cuánto colateral o garantía debo ofrecer?

La garantía son los activos que serían liquidados (convertidos en efectivo) por la entidad prestamista si no pagas tu préstamo. Es la fuente secundaria para el pago del préstamo, ya que la primera fuente es el flujo de efectivo (ganancias) de tu negocio. Los activos del negocio pueden incluir cuentas por cobrar, inventario, equipo y bienes raíces. Los activos personales incluyen ahorros, acciones y bienes raíces.

Las entidades prestamistas descuentan (reducen) el valor de tu garantía, por lo que el monto total descontado debe ser igual (o mayor) que el monto del préstamo solicitado. Las fórmulas para descontar la garantía varían. Por ejemplo, el Prestamista A puede descontar un equipo de \$5,000 en un 30%, por lo que su valor descontado sería \$3,500; mientras que el Prestamista B puede descontarlo en un 50%, con un valor descontado de \$2,500.

Si utilizas bienes raíces como garantía, pregunta al prestamista:

- ¿Qué tipo de bienes raíces aceptan?
- ¿Qué porcentaje del valor de los bienes raíces están dispuestos a prestar?
- ¿Cuáles son las tasas de interés, términos y condiciones del préstamo?
- ¿Se requiere una primera hipoteca o se permite una segunda hipoteca?
- ¿Qué descalificaría los bienes raíces para el financiamiento (ubicación, sistemas, diseño)?
- ¿Cuál es el valor tasado? Los prestamistas solicitan tasaciones de bienes raíces comerciales y seleccionan al tasador, cuyo costo es pagado por el prestatario.

Los prestamistas generalmente requieren tasaciones de bienes raíces comerciales con menos de seis meses de antigüedad, por lo que las tasaciones más antiguas deben actualizarse.

PREGUNTA 15 ¿Revisará un prestamista el contrato de arrendamiento de la ubicación de mi negocio?

RESPUESTA Sí, los prestamistas examinan los contratos de arrendamiento, por lo que deberías revisarlo con tu abogado y tu contador.

Haz estas preguntas sobre el contrato de arrendamiento:

- ¿Duración? Los prestamistas quieren que los términos del arrendamiento coincidan con los términos del préstamo o que el arrendamiento sea prorrogable hasta la fecha de vencimiento del préstamo.
- ¿Cuál es el costo por pie cuadrado?
- ¿Cuál es tu pago mensual total?
- ¿Quién paga impuestos, seguros, mantenimiento y otros gastos?
- ¿Cuánto es el depósito de seguridad?
- ¿Cuáles son los términos y condiciones?
- ¿Puedes transferir o rescindir el contrato de arrendamiento anticipadamente?
- ¿Cuáles son los planes y costos para las mejoras al local (personalización)?
- ¿Hay una opción de compra? Si es así, ¿se pueden aplicar algunos de los pagos del arrendamiento al pago inicial?

PREGUNTA 16 ¿Debería arrendar o comprar equipos?

RESPUESTA Comprar suele ser más barato a lo largo de la vida útil del equipo y permite modificarlo y venderlo. Arrendar es una ventaja si tienes mal crédito o necesitas reducir gastos, ya que requiere menos efectivo inicial. El arrendamiento evita quedarse con equipos obsoletos, ya que es más fácil actualizarlos y reemplazarlos. Algunos arrendamientos incluyen una “opción de compra” por un monto reducido al final del contrato. Una combinación de arrendar y comprar equipos nuevos y usados también es una opción.

PREGUNTA **¿Revisarán los prestamistas a mis proveedores?**

17

RESPUESTA

Sí, ya que los proveedores son fundamentales para tu negocio. Los proveedores ofrecen términos de pago flexibles y ayudan con sus productos y servicios. Los prestamistas revisarán la condición financiera de los proveedores y su capacidad para abastecerte. Es inteligente contar con múltiples proveedores, ya que depender de uno o pocos proveedores puede causar problemas si no pueden ofrecer sus productos o servicios a tiempo.

.....

PREGUNTA **¿Qué preguntas debería hacer al comprar un negocio?**

18

RESPUESTA

Hazle estas preguntas al vendedor:

• ¿Quién inició el negocio?

- ¿Por qué está en venta el negocio?
- ¿Cuál es el precio y cómo se determinó?
- ¿Qué estoy comprando (edificio, inventario, equipo, cuentas por cobrar, etc.)?
- ¿Cuál es el monto de la plusvalía (cantidad adicional que el comprador paga sobre el valor de mercado de los activos)? ¿El vendedor financiará la plusvalía?
- ¿Existen patentes o marcas registradas?
- ¿Quiénes son los competidores?
- ¿Cómo es la industria del negocio?
- ¿Cuáles son las ventas actuales y las proyectadas?
- ¿Cuánta deuda tiene el negocio?
- ¿Cuál es la antigüedad y el valor del inventario?
- ¿Está la maquinaria en buen estado? Si no, ¿cuál es el costo de reparación o reemplazo?

Los vendedores deben proporcionar a los compradores:

- Estados financieros auditados (consulta la Pregunta 11) firmados por el vendedor
 - Declaraciones de impuestos firmadas.
 - Contrato de compra y venta (consulta la Pregunta 20).
 - Fotografías de la operación/ubicación.
 - Tasaciones de todos los activos.
-

PREGUNTA **¿Puedo obtener un préstamo para comprar un negocio que no declara parte de sus ingresos?**

19

RESPUESTA

Nunca creas que los ingresos no declarados aparecen en los estados financieros. Esto generalmente significa que el vendedor está inflando los ingresos para aumentar el precio de venta. Los prestamistas no financian el goodwill, por lo que debes decidir cuánto (por encima del valor de los activos) estás dispuesto a pagar. ¿El vendedor financiará parte o todo el goodwill?

.....

PREGUNTA **¿Qué debe incluir un contrato de compra y venta?**

20

RESPUESTA

Un contrato de compra y venta establece que estás de acuerdo en comprar un negocio, y el propietario actual está de acuerdo en vendértelo. El precio de venta determina cómo se financiará el negocio y qué programas tiene disponibles el prestamista. Por lo general, se requiere un depósito de “buena fe” que debería ser reembolsado si no puedes obtener financiamiento. Tu abogado y contador deben revisar el contrato para asegurarse de que estés legalmente protegido.

El contrato debe incluir:

- Una lista de lo que se está comprando (maquinaria, equipo, muebles, accesorios, etc.).
 - Acciones requeridas por el vendedor (como reparaciones).
 - Acciones requeridas por el comprador (como financiar una cantidad determinada).
 - Un plazo para ambas partes (para obtener tasaciones, información, asesoramiento legal, etc.).
-

PREGUNTA **¿Qué es una franquicia?**

21

RESPUESTA

Una franquicia es una relación comercial legal entre un franquiciador (como Subway) y el franquiciado (tú). El franquiciador posee el derecho al nombre del negocio y te vende ese derecho. A cambio, tú vendes productos y servicios suministrados por el franquiciador.

Los riesgos se reducen ya que las franquicias proporcionan un modelo de negocio y productos/ suministros establecidos. También recibes servicios de apoyo como selección del lugar, capacitación y planes de publicidad/mercadeo. ¿El franquiciador ofrece financiamiento? Consulta con tu prestamista para asegurarte de que financiarán la franquicia.

Las franquicias están obligadas a proporcionar a los posibles compradores un Documento de Divulgación que explica cómo se llevará a cabo el negocio entre tú y el franquiciador. Léelo detenidamente porque incluye sus estados financieros auditados y otras ubicaciones, así como los costos iniciales, costos continuos y tarifas. Determina tu Retorno de Inversión (ROI) desarrollando estados financieros (ver la Pregunta 11). Tu abogado también debe revisarlo.

PREGUNTA 22 ¿Cuánto tiempo tomará la decisión sobre mi préstamo?

RESPUESTA Varía. La decisión se retrasará si tu Plan de Negocios (ver la Pregunta 9), las proyecciones de tus estados financieros (ver la Pregunta 11) y tu Estado de Flujo de Caja (ver la Pregunta 12) tienen información incompleta. Si los prestamistas revisan tu solicitud de préstamo y encuentran información faltante, la solicitarán. La información luego regresa al prestamista, lo que lleva tiempo. Un Plan de Negocios completo acelera la decisión del préstamo.

PREGUNTA 23 ¿Qué debo esperar de un prestamista?

RESPUESTA Los prestamistas quieren que tengas éxito. Se agrega valor cuando un prestamista forma parte de tu “equipo” comercial, ya que te ayudan a determinar qué productos financieros se adaptan mejor a tus necesidades. Un prestamista también puede brindarte consejos, apoyo y perspectivas sobre tu industria al compartir oportunidades de crecimiento y cómo aprovecharlas.

PREGUNTA 24 ¿Qué espera un prestamista de mí?

RESPUESTA Trata a los prestamistas como a cualquier otro empresario. Asegúrate de que tu préstamo se pague a tiempo, lo cual es tu responsabilidad más importante. Es posible que tu prestamista te pida que presentes documentos anualmente (o con mayor frecuencia), como declaraciones de impuestos y estados financieros. Es una buena idea contactar a tu prestamista varias veces al año para compartir tus logros y hacer preguntas relacionadas con el préstamo.

PREGUNTA 25 ¿Qué debo hacer si mi préstamo es rechazado?

RESPUESTA Haz estas preguntas al prestamista:

- ¿Por qué fui rechazado? Nota: Los prestamistas varían en cuanto a su cartera de pequeñas empresas, por lo que tu negocio puede no ser una buena adición, o pueden tener tamaños mínimos/máximos de préstamos. Algunos prestamistas no invierten en ciertas industrias o negocios nuevos.
- ¿Mi rechazo es definitivo o puedo corregir los problemas y volver a presentar la solicitud de préstamo?
- ¿Debería acudir a otro prestamista o buscar alternativas si el préstamo no se paga (ver la Pregunta 14)?

PREGUNTA 26 Cuáles son los problemas financieros más comunes?

RESPUESTA

- **Poca o nula gestión financiera:** Mantén buenos registros financieros para ti, el Servicio de Impuestos Internos (IRS) y tu prestamista. Necesitas comprender tus estados financieros y las necesidades de manejo de efectivo.
- **No buscar ayuda externa:** Consulta con tu contador y prestamista para recibir consejos e ideas.
- **Quedarse sin dinero:** No puedes dirigir tu negocio con poco o decreciente efectivo. El dinero debe estar disponible o necesitas formas de acceder a él (como una Línea de Crédito - ver la Pregunta 3). Calcula

cuánto dinero necesitas utilizando tu Estado de Flujo de Caja (ver la Pregunta 12).

- **Falta de colateral y activos:** El valor del colateral debe ser suficiente para cubrir el préstamo si no se paga.
 - **Mal crédito:** Los prestamistas revisarán tu historial y puntaje de crédito personal para determinar la elegibilidad de tu préstamo empresarial. Algunos prestamistas aceptan puntajes de crédito más bajos, mientras que otros no tienen un requisito mínimo. Puntajes de crédito más bajos significan tasas de interés más altas en los préstamos.
-

PREGUNTA **¿Qué debo hacer si enfrento problemas financieros?**

27

RESPUESTA

No esperes. Intenta corregir el problema rápidamente, antes de que se convierta en algo mayor. Analiza tus cuentas y estados financieros y consulta con tu contador y/o gerente financiero para determinar qué está causando el problema. Una vez que identifiques la causa, la solución podría ser obtener un préstamo para corregir la situación. Mantén a tu prestamista informado. Podrías sentir la tentación de limitar la comunicación cuando haya problemas, pero la preocupación positiva de un prestamista es preferible a una reacción negativa por información retenida.

.....

PREGUNTA **Mi negocio está cambiando y expandiéndose. ¿Puedo obtener otro préstamo?**

28

RESPUESTA

Sí, puedes obtener otro préstamo para:

- Comprar inventario si genera suficientes ventas para pagar el préstamo.
- Expandir los planes de mercadeo y contratar personal/mano de obra para atraer nuevos clientes u ofrecer más servicios/productos a los clientes existentes.
- Comprar o arrendar equipos y ubicaciones.
- Comprar la participación de socios comerciales.

.....

PREGUNTA **¿Cómo encaja otro préstamo en mi Plan de Negocios?**

29

RESPUESTA

Tu Plan de Negocios necesita actualizarse si necesitas otro préstamo para financiar el crecimiento y desarrollo. Los estados financieros actualizados deben mostrar que los ingresos y el flujo de caja de tu negocio cubrirán ambos préstamos. El mismo colateral utilizado para tu primer préstamo no puede ser utilizado para un segundo préstamo, por lo que necesitas proporcionar un colateral diferente (ver Página 14). Si un nuevo préstamo se ajusta a las pautas de financiamiento, puedes tener varios préstamos de la SBA (ver la Pregunta 4).

.....

PREGUNTA **¿Se aprobará otro préstamo que necesite?**

30

RESPUESTA

Los prestamistas necesitan estar seguros de que puedes pagar tanto el préstamo existente como el nuevo, por lo que evaluarán tu Plan de Negocios ajustado y revisarán el historial crediticio de tu negocio, así como tu crédito personal (ver la Pregunta 6).

Asegúrate de que:

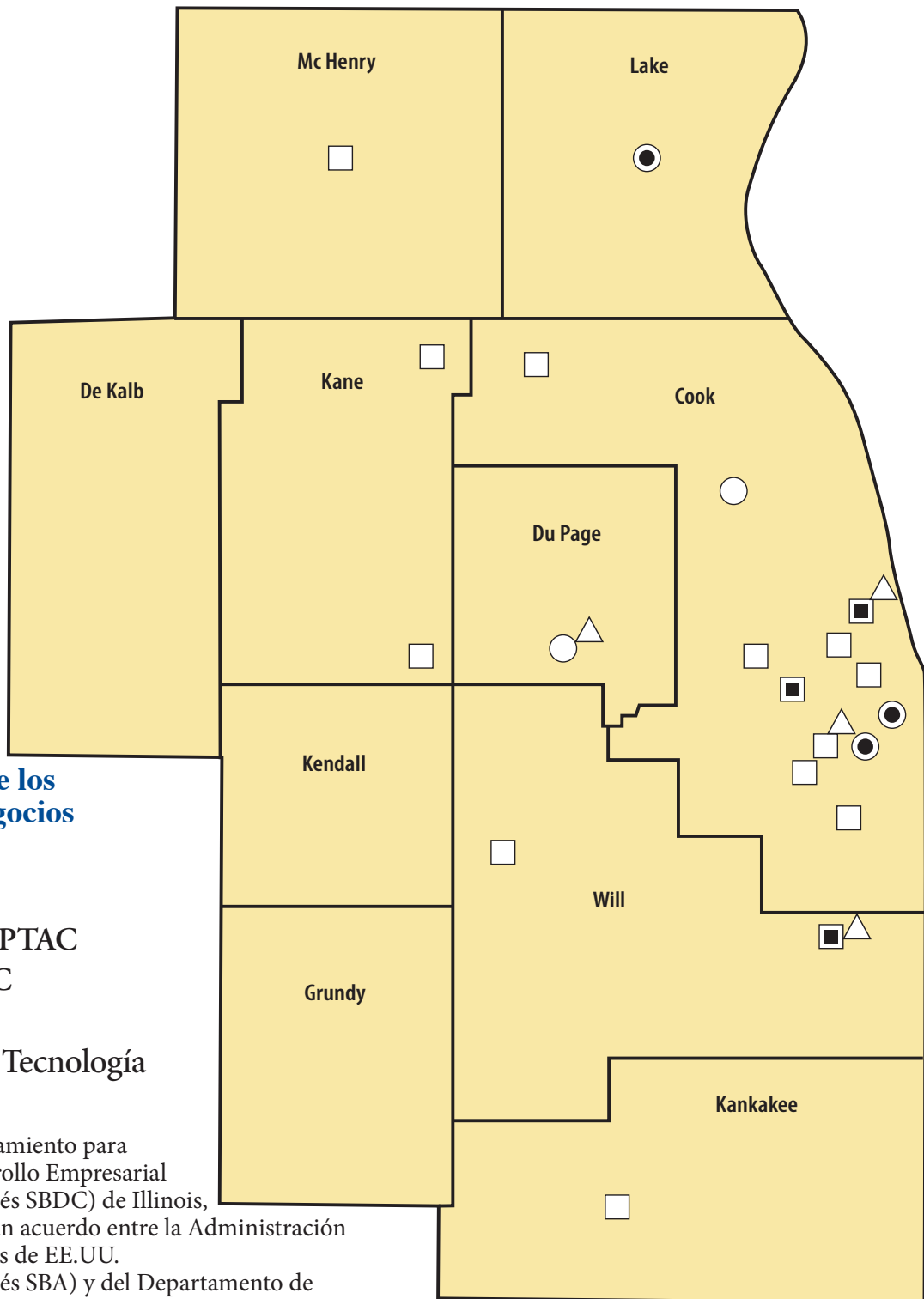
- Haya suficiente capital de trabajo disponible para pagar ambos préstamos y operar tu negocio.
- No se hayan omitido pagos del préstamo original.
- Tu crédito sea bueno.
- Haya colateral disponible para el nuevo préstamo (ver la Pregunta 14).

Reúne lo siguiente:

- Declaraciones de impuestos personales.
 - Declaraciones de impuestos empresariales.
 - Estados financieros del negocio.
 - Contratos (para mostrar ingresos).
 - Cuentas por cobrar (ver la Pregunta 10).
 - Cuentas por pagar (ver la Pregunta 10).
-

Región Noreste

"Chicagoland"



Localización de los Centros de Negocios

- SBDC
- SBDC/ITC
- SBDC/ITC/PTAC
- SBDC/PTAC
- ◇ PTAC
- △ Servicios de Tecnología

Una parte del financiamiento para los Centros de Desarrollo Empresarial (por sus siglas en inglés SBDC) de Illinois, es hecho a través de un acuerdo entre la Administración de Pequeños Negocios de EE.UU. (por sus siglas en inglés SBA) y del Departamento de Comercio y Oportunidad Económica de Illinois (por sus siglas en inglés DCEO).

www.ilsbdc.biz

