



CURRÍCULO PARA EMPRENDEDORES

Sesión 6

Para obtener más información, visite www.whcusa.com o correo electrónico Will Holmes en will@whcusa.com



Esta semana

Sesión 6

Preparación para el capital y la documentación financiera esencial

Durante esta sesión de 3 horas, durante la primera mitad, el facilitador dirigirá una discusión interactiva sobre los mayores desafíos de los participantes y cómo abordarlos con el acceso a capital de diversas fuentes y la preparación de la documentación financiera y las narrativas necesarias para atraer financiamiento. Durante la segunda mitad, tendremos un panel de discusión.



Agenda

Sesión 6



1

Bienvenido

2

Actualizaciones y recordatorios

3

Presentación: Preparación para el capital y la documentación esencial

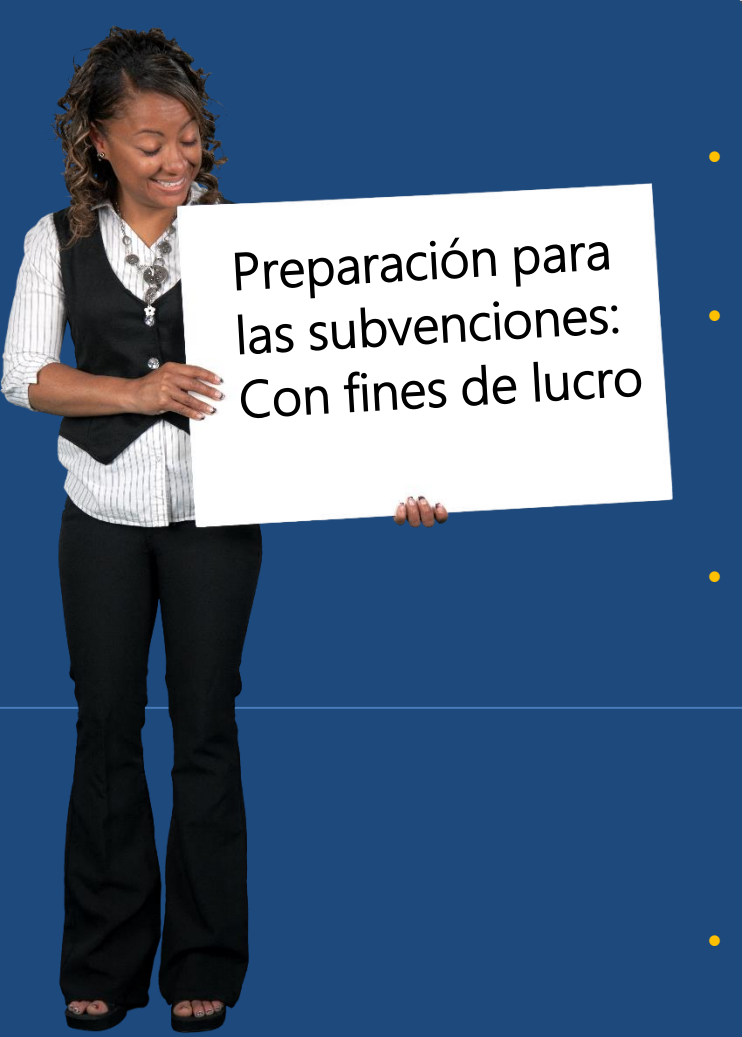
4

Discusión

5

Discusión sobre el formato de presentación final

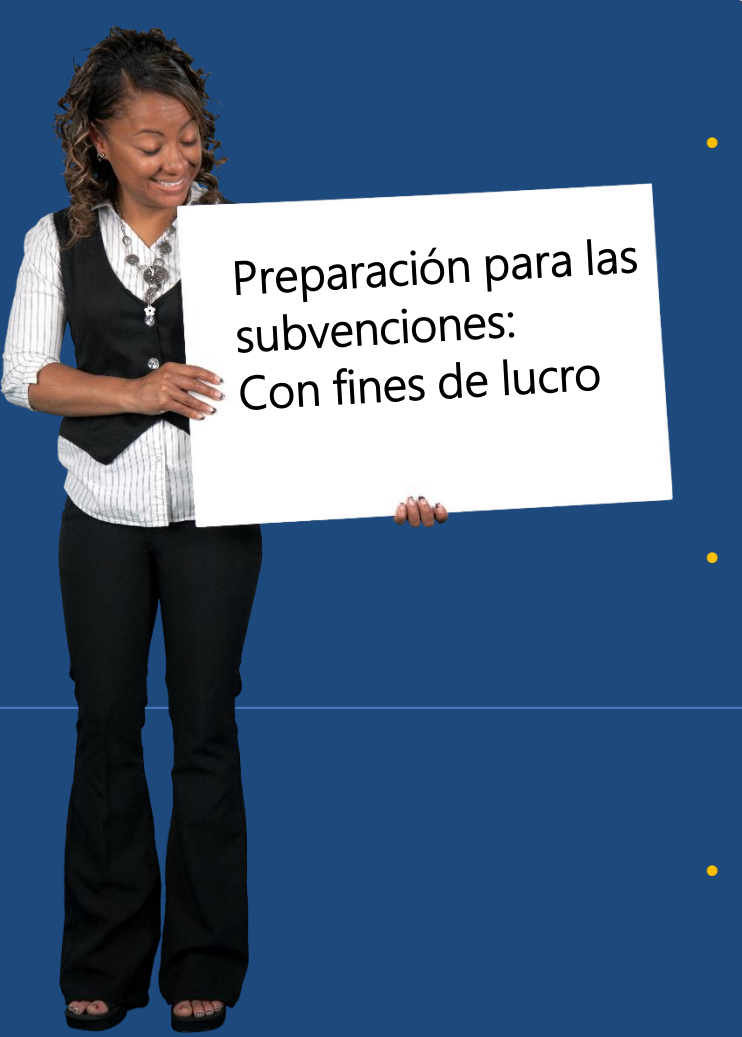




Preparación para
las subvenciones:
Con fines de lucro

- **AngelList** (<https://www.angellist.com/>): Una plataforma que conecta startups con inversores ángeles.
- **Venture Capital Firms** (<https://www.crunchbase.com/hub/venture-capital-companies>): Muchas empresas de capital de riesgo invierten en empresas con fines de lucro con alto potencial de crecimiento. Puedes encontrar una lista de VCs en sitios web como Crunchbase.
- **Grants.gov** (<https://www.grants.gov/>): Este sitio web es un centro neurálgico para las subvenciones ofrecidas por el gobierno de los Estados Unidos. Si bien se enfoca principalmente en organizaciones sin fines de lucro y agencias gubernamentales, puede buscar subvenciones relevantes para empresas con fines de lucro, particularmente aquellas que se alinean con iniciativas gubernamentales como el desarrollo económico o la innovación tecnológica.
- **SBA Subvenciones y préstamos** (<https://www.sba.gov/funding-programs/grants>): La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés) ofrece una variedad de subvenciones y programas de préstamos diseñados específicamente para pequeñas empresas. Explore su sitio web para ver si algún programa se alinea con sus necesidades.





Preparación para las subvenciones:
Con fines de lucro

- **Subvenciones:** El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) ofrece subvenciones a través de varias agencias, centrándose en áreas como el desarrollo rural, la conservación y la investigación agrícola. Puede encontrar información sobre programas de subvenciones específicos en el sitio web del USDA (<https://www.usda.gov/partner-portal/resources/loans-and-grants>) y explorar oportunidades a través de agencias como el Servicio de Conservación de Recursos Naturales (NRCS, por sus siglas en inglés).
- **Oficina de Subvenciones del Gobernador:** Este sitio web (<https://grants.maryland.gov/Pages/grants.aspx>) Proporciona una descripción general de los programas y recursos de subvenciones estatales. Si bien no es una lista exhaustiva, es un buen punto de partida para explorar las oportunidades de subvenciones que ofrecen las diferentes agencias de Maryland.
- **Departamento de Vivienda y Desarrollo Comunitario de Maryland (DHCD, por sus siglas en inglés):** DHCD ofrece programas de subvenciones para apoyar el crecimiento de las pequeñas empresas y el desarrollo económico en las comunidades de Maryland (<https://dhcd.maryland.gov/Business/Pages/Small-Business-Grants.aspx>).



El Proceso de Solicitud de Préstamo

Los pasos comunes en el proceso de solicitud de un préstamo comercial son:

1. Determina tus necesidades. ¿Cuánto dinero necesitas pedir prestado? ¿Para qué se va a utilizar el préstamo? ¿Cuánto tiempo necesitará para pagar el préstamo? Línea de crédito o préstamo a plazo?
2. Revisa tu puntaje e historial crediticio. Los prestamistas usarán su puntaje e historial crediticio para evaluar su solvencia y riesgo como prestatario. Un buen puntaje e historial crediticio aumentarán sus posibilidades de obtener la aprobación de un préstamo y obtener una tasa de interés más baja.
3. Investiga a los prestamistas y compara las ofertas de préstamos. Hay muchos tipos diferentes de prestamistas que ofrecen préstamos comerciales, cada uno con sus propios requisitos y términos. Es importante comparar las ofertas de préstamos de varios prestamistas para encontrar la mejor oferta para sus necesidades.



El Proceso de Solicitud de Préstamo

4. Reúna los materiales de su solicitud. La mayoría de los prestamistas le exigirán que proporcione una variedad de documentos para respaldar su solicitud de préstamo, tales como:

- Plan de negocios
- Estados financieros
- Declaraciones de impuestos
- Licencias comerciales
- Estados financieros personales

5. Envíe su solicitud. Una vez que haya reunido todos los materiales de su solicitud, puede enviar su solicitud al prestamista de su elección. Por lo general, puede hacerlo en línea, por teléfono o en persona.



PRESENTAR LA
EMPRESA

PRODUCTO/ SERVICIO

EQUIPO

VENTAJA INJUSTA Y
ESTRATEGIA DE
CRECIMIENTO

¿CUÁNTO NECESITAS?/
¿CUÁL ES LA PETICIÓN?

EL PLAN DE NEGOCIOS

RESUMEN EJECUTIVO

**¡Primero complete sus proyecciones de flujo de efectivo!
Escribe el Resumen Ejecutivo y la Conclusión al final.**

Dígale brevemente a su lector cuál es su empresa y por qué tendrá éxito. Incluya su declaración de misión, su producto o servicio e información básica sobre el equipo de liderazgo, los empleados y la ubicación de su empresa. También debe incluir información financiera y planes de crecimiento de alto nivel si planea solicitar financiamiento. Aquí es donde le pides al lector lo que quieres!! Escribe esto último.

¡TEN EN CUENTA LA AUDIENCIA Y LA VERSIÓN! ¡HAZ QUE ESTO SEA EMOCIONANTE!



DETALLES DE LA
EMPRESA

EL PROBLEMA QUE
RESUELVES

VENTAJA COMPETITIVA

FORTALEZAS

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Utilice la descripción de su empresa para proporcionar información detallada sobre su empresa. Entra en detalles sobre los problemas que resuelve tu empresa. Sea específico y enumere los consumidores, la organización o las empresas a las que su empresa planea servir.

Explique las ventajas competitivas que harán que su negocio sea un éxito. ¿Hay expertos en tu equipo? ¿Has encontrado la ubicación perfecta para tu tienda?

La descripción de su empresa es el lugar para presumir de sus fortalezas.



INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO

TU PROPUESTA DE VALOR

INDUSTRIA

MERCADO OBJETIVO

COMPETENCIA

SU VENTAJA

Necesitará una buena comprensión de las perspectivas de su industria y del mercado objetivo. La investigación competitiva le mostrará lo que están haciendo otras empresas y cuáles son sus fortalezas. En tu investigación de mercado, busca tendencias y temas. ¿Qué hacen los competidores exitosos? ¿Por qué funciona? ¿Puedes hacerlo mejor? Ahora es el momento de responder a estas preguntas. Comprenda los costos asociados con llegar a sus clientes. Usa el coeficiente intelectual vertical, census.gov, bls.gov...

Demuestra que incluso con una cuota de mercado conservadora puedes tener un negocio viable porque estás satisfaciendo una necesidad mejor que la competencia.



¿Qué es la cuota de mercado?

La cuota de mercado es el porcentaje de un mercado que controla una empresa o producto.

Se calcula dividiendo las ventas de la empresa por las ventas totales en el mercado. Por ejemplo, si una empresa tiene ventas de 100 millones de dólares y las ventas totales en el mercado son de 1.000 millones de dólares, entonces la empresa tiene una cuota de mercado del 10%.

O bien, se puede calcular como el porcentaje de la población total de empresas o personas a las que la empresa vende. Por ejemplo, si hay 100.000 personas que cumplen con su grupo demográfico objetivo y vende a 4000 de ellas, su cuota de mercado es del 4%.

Debes saber en qué porcentaje del mercado se basan tus proyecciones de ventas.



FORTALEZAS EN TU
NEGOCIO

DEBILIDADES QUE
RECONOCES Y
ABORDARÁS

OPORTUNIDADES EN EL
MERCADO

AMENAZAS A SU
NEGOCIO

LEYES/ REGLAMENTOS

ANÁLISIS DAFO

FODA es un acrónimo de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas y es un método de planificación estructurado que evalúa esos cuatro elementos de una organización, proyecto o empresa empresarial. Un análisis DAFO es un marco simple, pero poderoso, para aprovechar las fortalezas de la organización, mejorar las debilidades, minimizar las amenazas y aprovechar al máximo las oportunidades.

¡Sé honesto y minucioso! No dejes de lado las debilidades fáciles que cualquier lector puede identificar. ¡No te olvides de las pandemias y los pivotes!



PLAN DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

ESTRUCTURA
EMPRESARIAL

EQUIPO DIRECTIVO

ESTRUCTURA JURÍDICA

ORGANIGRAMA ¿QUÉ
TIENE DE ESPECIAL?

Dígale a su lector cómo se estructurará su empresa y quién la dirigirá. Describa la estructura legal de su negocio. Indique si tiene o tiene la intención de incorporar su negocio como una corporación C o S, formar una sociedad general o limitada, o si es un propietario único o una sociedad de responsabilidad limitada (LLC).

Utiliza un organigrama para establecer quién está a cargo de qué en tu empresa. Muestre cómo la experiencia única de cada persona contribuirá al éxito de su empresa. Comprenda los costos asociados con tener este equipo.

Considere la posibilidad de incluir los currículos y los CV de los miembros clave de su equipo en el apéndice.



¿QUÉ VENDES?

¿BENEFICIOS PARA EL
CLIENTE?

PROPIEDAD
INTELECTUAL

INVESTIGACIÓN Y
DESARROLLO

CRECIMIENTO FUTURO

LÍNEA DE SERVICIOS O PRODUCTOS

Describe lo que vendes o qué servicio ofreces. Explique cómo beneficia a sus clientes y cómo es el ciclo de vida del producto. Comparta sus planes de propiedad intelectual, como derechos de autor o solicitudes de patentes. Si estás haciendo investigación y desarrollo para tu servicio o producto, explícalo en detalle. Comprenda los costos asociados y el ROI potencial.

Este es un equilibrio entre lo bien que sabe y la eficiencia con la que puede prepararlo. ¡El margen de beneficio por producto o servicio es muy importante!



MARKETING Y VENTAS

NECESIDAD DEL
CLIENTE Y SU
PROPUESTA DE VALOR

CANALES DE
MARKETING CICLO DE
VIDA DEL CLIENTE

ESTRATEGIA DE
MÉTRICAS

ÉXITOS PASADOS

No hay una única forma de abordar una estrategia de marketing. Su estrategia debe evolucionar y cambiar para adaptarse a sus necesidades únicas.

Tu objetivo en esta sección es describir cómo atraerás y retendrás a los clientes. También describirá cómo se llevará a cabo realmente una venta. Consultará esta sección más adelante cuando haga proyecciones financieras. Comprenda los costos asociados.

Asegúrese de describir minuciosamente sus estrategias completas de marketing y ventas y cuándo se producirán los hitos.



¿CUÁNTO NECESITAS?

¿CUÁL ES LA PREGUNTA?

¿CUÁL ES EL PROPÓSITO?

¿DEUDA O CAPITAL?

PLANES FUTUROS

SOLICITUD DE FINANCIACIÓN

Si está solicitando financiamiento, aquí es donde describirá sus requisitos de financiamiento. Su objetivo es explicar claramente cuánta financiación necesitará en los próximos cinco años y para qué la utilizará.

Especifique si desea deuda (pagará el préstamo) o capital (está ofreciendo propiedad), los términos que le gustaría que se aplicaran y el período de tiempo que cubrirá su solicitud. Proporcione una descripción detallada de cómo usará sus fondos. Especifique si necesita fondos para comprar equipos o materiales, pagar salarios o cubrir facturas específicas hasta que aumenten los ingresos. Incluya siempre una descripción de sus planes financieros estratégicos futuros, como el pago de deudas o la venta de su negocio.

¡TEN EN CUENTA LA AUDIENCIA Y LA VERSIÓN!



ESTABLO

CUOTA DE MERCADO
CONSERVADORA

GASTOS DETALLADOS
DE CRECIMIENTO
CONSERVADOR

MÚLTIPLES LÍNEAS DE
INGRESOS Y GRAN
RETORNO DE LA
INVERSIÓN

PLAN FINANCIERO Y PROYECCIONES

Complemente su solicitud de financiamiento con proyecciones financieras. Su objetivo es convencer al lector de que su negocio es estable y será un éxito financiero.

Si su negocio ya está establecido, incluya los estados de resultados, los balances generales y los estados de flujo de efectivo de los últimos tres a cinco años. Si tienes otra garantía que podrías poner contra un préstamo, asegúrate de incluirla ahora. Proporcione una perspectiva financiera prospectiva para los próximos cinco años. Incluya los estados de resultados, los balances, los estados de flujo de efectivo y los presupuestos de gastos de capital previstos. Para el primer año, sea aún más específico y use proyecciones trimestrales, o incluso mensuales. Asegúrese de explicar claramente sus proyecciones y hacerlas coincidir con sus solicitudes de financiamiento.

Este es un gran lugar para usar gráficos y tablas para contar la historia financiera de su negocio. Sé consciente de tu audiencia y versión.

Recomendamos comenzar con las proyecciones de flujo de efectivo al escribir su plan.



PRODUCTO/ SERVICIO

EQUIPO

VENTAJA INJUSTA Y
ESTRATEGIA DE
CRECIMIENTO

¿CUÁNTO NECESITAS?/
¿CUÁL ES LA PETICIÓN?

GRAN INVERSIÓN

RESUMEN/ CONCLUSIÓN

Vuelve a enfatizar qué es tu empresa y por qué tendrá éxito. Vuelva a enfatizar su declaración de misión, su producto o servicio e información extraordinaria sobre el equipo de liderazgo, los empleados y la ubicación de su empresa. Debe hacer referencia a las tendencias clave y las proyecciones financieras que muestren que esta empresa está lista para una cantidad específica de capital para hacer lo que se describe en el plan.

¡TEN EN CUENTA LA AUDIENCIA Y LA VERSIÓN! ¡HAZ QUE ESTO SEA EMOCIONANTE PARA QUE LA GENTE / INVERSORES / PRESTAMISTAS QUIERAN PARTICIPAR!



APÉNDICE

HISTORIALES
CREDITICIOS

CURRÍCULOS

CARTAS DE REFERENCIA

CONTRATOS PASADOS

DOCUMENTOS LEGALES

DOCUMENTOS
FINANCIEROS
JUSTIFICATIVOS

Use su apéndice para proporcionar documentos de respaldo u otros materiales que se hayan solicitado especialmente.

Los elementos comunes que se deben incluir son la pérdida de ganancias, los balances, los estados de flujo de efectivo, los historiales crediticios, los currículos, las imágenes de productos, las cartas de referencia, las licencias, los permisos, las patentes, los documentos legales y otros contratos.



Temas



1

Entendiendo tu propuesta de valor

2

Conozca a su cliente y a su industria

3

¿Cuál es su estrategia de crecimiento?

4

¿Cómo devolverás el dinero?

5

Construir una relación con los socios financiadores

6

Documentación esencial

Entendiendo tu propuesta de valor



1

¿Qué beneficios experimentan sus clientes?

2

¿Qué diferencia a tu negocio?

3

¿Por qué tus clientes te eligen?

PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

Conozca a su cliente y a su industria



- 1** Conozca los patrones de compra y el historial de compra de sus clientes
- 2** ¿Qué tan grande es el mercado y cuál es su participación?
- 3** ¿Qué hace bien tu competencia?
- 4** ¿Cuáles son sus proyecciones de ventas?
- 5** ¿Cómo está creciendo su industria?
- 6** ¿Cuál es el siguiente paso en su industria?



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

¿Cuál es su estrategia de crecimiento?



1

¿Cuáles son sus proyecciones a 1, 3 y 5 años?

2

¿Cómo te ayudará a crecer esta financiación?

3

¿Cuánto de tu dinero invertirás?

4

¿Qué tiene que pasar para que crezcas?

5

¿Cuáles son sus supuestos?



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

¿Cómo vas a devolver el dinero?



- 1 ¿Cuánto necesitas y por qué?
- 2 ¿Cuándo se puede devolver el dinero?
- 3 ¿Cómo pagarás el préstamo?
- 4 ¿Pagos? ¿A largo plazo (préstamo) o a corto plazo (línea de crédito)?
- 5 ¿Necesitas inversores, socios o prestamistas?
- 6 ¿Cuál es el beneficio para el prestamista o inversionista?

PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

Construir una relación con los socios de financiación



1

¿A qué bancos/inversores/financiadores les gusta su sector?

2

Reúnete con ellos para entender lo que quieren.

3

¡Comprenda la lista de verificación! (tangible e intangible)

4

¿Dónde estás? ¿Qué falta?

5

Haz un plan de proyecto para futuras reuniones.



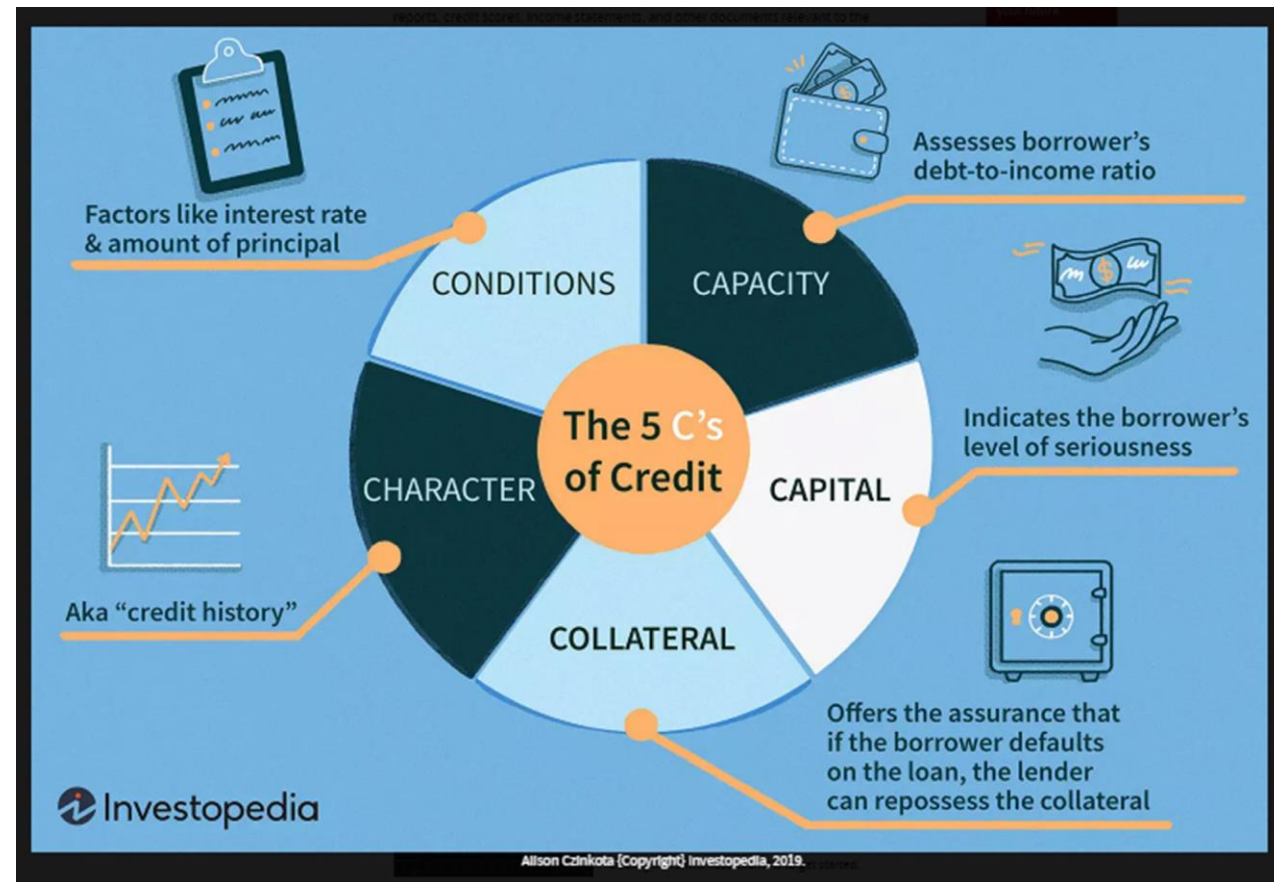
PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

Documentación esencial- Los 5 Cs

Independientemente del tipo de financiamiento que necesite, la mayoría de los bancos o instituciones crediticias estarán interesados tanto en sus finanzas comerciales como personales.

Gran artículo en Investopedia:

<https://www.investopedia.com/terms/f/five-c-credit.asp>



Documentación esencial- Los 5 Cs

1 Los CincoCs de Crédito: Character

Character se refiere al historial crediticio: la reputación o el historial de pago de deudas de un prestatario. Esta información aparece en los informes crediticios del prestatario. Generado por las tres principales agencias de crédito: Experian, TransUnion y Equifax: los informes crediticios contienen información detallada sobre cuánto ha pedido prestado un solicitante en el pasado y si ha pagado los préstamos a tiempo.

Estos informes también contienen información sobre cuentas de cobro y quiebras, y conservan la mayor parte de la información durante siete a 10 años.

La regla general es que cuanto más altos sean los puntajes de crédito de un prestatario, mayor será la probabilidad de recibir una aprobación. Los prestamistas también confían regularmente en los puntajes de crédito como un medio para establecer las tasas y los términos de los préstamos. El resultado suele ser ofertas de préstamos más atractivas para los prestatarios que tienen un crédito de bueno a excelente.



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL- (850 Posibles puntos)

1 Historial de pagos (35%) 297.5 puntos

Lo primero que cualquier prestamista quiere saber es si ha pagado a tiempo las cuentas de crédito anteriores. Esto ayuda a un prestamista a determinar la cantidad de riesgo que asumirá al otorgar crédito. Este es el factor más importante en una puntuación FICO.

Asegúrese de mantener sus cuentas en buen estado para construir una historia saludable.

2 Importes adeudados (30%) 255 puntos

Tener cuentas de crédito y deber dinero en ellas no significa necesariamente que usted sea un prestatario de alto riesgo con un puntaje FICO bajo. Sin embargo, si está utilizando un A pesar de su crédito disponible, esto puede indicar que está sobreextendido, y los bancos pueden interpretar esto como que tiene un mayor riesgo de incumplimiento.

What's in my FICO® Scores?

FICO Scores are calculated using many different pieces of credit data in your credit report. This data is grouped into five categories: payment history (35%), amounts owed (30%), length of credit history (15%), new credit (10%) and credit mix (10%).



<https://www.myfico.com/credit-education/whats-in-your-credit-score>



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

3 Antigüedad del historial crediticio (15%) 127.5 puntos

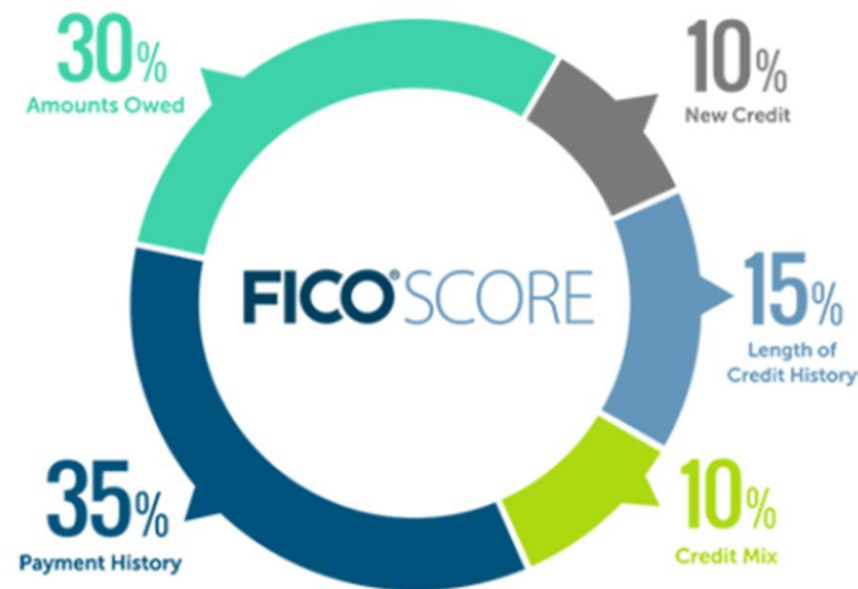
En general, un historial crediticio más largo aumentará sus puntajes FICO. Sin embargo, incluso las personas que no han estado usando crédito por mucho tiempo pueden tener puntajes FICO altos, dependiendo de cómo se vea el resto de su informe de crédito. Sus puntajes FICO tienen en cuenta:

*Cuánto tiempo han estado establecidas sus cuentas de crédito, incluida la antigüedad de su cuenta más antigua, la antigüedad de su cuenta más reciente y la antigüedad promedio de todas sus cuentas

* Cuánto tiempo se han establecido cuentas de crédito específicas * Cuánto tiempo ha pasado desde que usó ciertas cuentas

What's in my FICO® Scores?

FICO Scores are calculated using many different pieces of credit data in your credit report. This data is grouped into five categories: payment history (35%), amounts owed (30%), length of credit history (15%), new credit (10%) and credit mix (10%).



<https://www.myfico.com/credit-education/whats-in-your-credit-score>



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

4 Combinación de créditos (10%) 85 puntos
Las puntuaciones FICO Scores tendrán en cuenta su combinación de tarjetas de crédito, cuentas minoristas, préstamos a plazos, cuentas de compañías financieras y préstamos hipotecarios. No te preocupes, no es necesario tener uno de cada uno.

5 Nuevo crédito(10%) 85 puntos
Las investigaciones muestran que abrir varias cuentas de crédito en un corto período de tiempo representa un mayor riesgo, especialmente para las personas que no tienen un historial crediticio largo. Si puedes evitarlo, trata de no abrir demasiadas cuentas demasiado rápido.

What's in my FICO® Scores?

FICO Scores are calculated using many different pieces of credit data in your credit report. This data is grouped into five categories: payment history (35%), amounts owed (30%), length of credit history (15%), new credit (10%) and credit mix (10%).



<https://www.myfico.com/credit-education/whats-in-your-credit-score>



PREPARACIÓN PARA EL CAPITAL

REGÍSTRESE EN LOS SERVICIOS DE MONITOREO DE CRÉDITO!

CRÉDITO PERSONAL

<https://www.equifax.com/personal/>

<https://www.transunion.com/>

<https://www.experian.com/>

CRÉDITO COMERCIAL

<https://www.dnb.com/>

<https://www.nav.com/>



What's in my FICO® Scores?

FICO Scores are calculated using many different pieces of credit data in your credit report. This data is grouped into five categories: payment history (35%), amounts owed (30%), length of credit history (15%), new credit (10%) and credit mix (10%).



<https://www.myfico.com/credit-education/whats-in-your-credit-score>

MODELOS DE CALIFICACIÓN CREDITICIA COMERCIAL UTILIZADOS POR LOS PRESTAMISTAS

FICO SBSS (Small Business Scoring Service): Este es un modelo de puntuación patentado desarrollado por FICO específicamente para pequeñas empresas. Tiene un rango de puntuación de 0 a 300, donde una puntuación más alta indica una mejor solvencia.

Dun & Bradstreet Paydex score: Este es un modelo de puntuación desarrollado por Dun & Bradstreet que se basa en el historial de pagos de una empresa. Tiene un rango de puntuación de 1 a 999, donde una puntuación más alta indica una mejor solvencia.

Experian Business Credit Score: Se trata de un modelo de puntuación desarrollado por Experian que se basa en una serie de factores, como el historial de pagos, la utilización del crédito y el tamaño de la empresa. Tiene un rango de puntuación de 1 a 100, donde una puntuación más alta indica una mejor solvencia.

Equifax Business Credit Risk and Business Failure scores: Estos son dos modelos de puntuación desarrollados por Equifax que se basan en una variedad de factores, incluido el historial de pagos, la utilización del crédito y el tamaño de la empresa. La puntuación de riesgo crediticio comercial tiene un rango de puntuación de 1 a 100, y una puntuación más alta indica una mejor solvencia. La puntuación de fracaso empresarial tiene un rango de puntuación de 1 a 1000, donde una puntuación más alta indica un menor riesgo de fracaso empresarial.



Documentación esencial- Los 5 Cs

2 Los Cinco Cs de Crédito: Capacity

La capacidad mide la capacidad del prestatario para pagar un préstamo comparando los ingresos con las deudas recurrentes y evaluando la relación deuda-ingreso (DTI) del prestatario.

Los prestamistas calculan el DTI sumando los pagos mensuales totales de la deuda de un prestatario y dividiéndolos por el ingreso mensual bruto del prestatario. Cuanto más bajo sea el DTI de un solicitante, mayores serán las posibilidades de calificar para un nuevo préstamo.

Cada prestamista es diferente, pero muchos prestamistas prefieren que el DTI de un solicitante sea de alrededor del 35% o menos antes de aprobar una solicitud de nuevo financiamiento.



Documentación esencial- Los 5 Cs

3 Los Cinco Cs de Crédito: Capital

Los prestamistas también tienen en cuenta cualquier capital que el prestatario destine a una posible inversión.

Una gran contribución por parte del prestatario disminuye la posibilidad de incumplimiento.

Los pagos iniciales indican el nivel de seriedad del prestatario, lo que puede hacer que los prestamistas se sientan más cómodos al otorgar crédito.



Documentación Esencial - Los 5 Cs

4 Los Cinco Cs de Crédito: Collateral

La garantía puede ayudar a un prestatario a obtener préstamos. Le da al prestamista la seguridad de que si el prestatario no paga el préstamo, el prestamista puede recuperar algo recuperando la garantía.

A menudo, la garantía es el objeto para el que se pide prestado el dinero: los préstamos para automóviles, por ejemplo, están garantizados por automóviles y las hipotecas están garantizadas por viviendas. Por esta razón, los préstamos respaldados por garantías a veces se denominan préstamos garantizados o deuda garantizada.



Documentación esencial- Los 5 Cs

5 Las cinco C del crédito: Conditions

Las condiciones del préstamo, como su tasa de interés y el monto del capital, influir en el deseo del prestamista de financiar al prestatario.

Las condiciones pueden referirse a la forma en que un prestatario tiene la intención de usar el dinero. Los prestamistas prefieren razones específicas.

Los prestamistas también consideran condiciones que están fuera del control del prestatario, como el estado de la economía, las tendencias de la industria o los cambios legislativos pendientes.

Documentación esencial

- Documentos de registro de empresas (lo que corresponda a su empresa) Artículos de Incorporación/Organización o Estatutos y/o Acuerdo Operativo o Acuerdo de Asociación
- Solicitud de préstamo completa e identificación personal
- 2- 3 años de Impuestos Personales
- 2- 3 años de Impuestos Comerciales
- 6 meses de estados de cuenta bancarios personales (cuentas corrientes, de ahorros, etc.) más recientes.
- 6 meses de estados de cuenta bancarios comerciales (cuentas corrientes, ahorros, etc. más recientes)
- Plan de negocios (proyecciones, estudios de mercado, análisis de la competencia, así como cualquier documentación que pueda tener ahora que muestre los ingresos, gastos y modelos de precios mensuales del negocio)
- Información de garantía (automóvil que está pagado, marca, modelo, equipo, activos comerciales, efectivo, cofirmante, etc.)
- Si va a utilizar un vehículo como garantía, una copia limpia del título del automóvil, así como un comprobante de seguro.
- Resumen de la utilización de los fondos
- Currículum gerencial y ocasionalmente P&L y Balances elaborados por un CPA

Preguntas y respuestas



Para obtener más información, visite www.whcusa.com o correo electrónico Will Holmes en will@whcusa.com