

¿Puedo Calificar Para Un Préstamo de Negocio?

Ya sea que solicite un préstamo de SBA o un préstamo tradicional de banco, existen ciertos factores que incrementan su habilidad para obtener financiamiento. Esta auto-evaluación está diseñada para asistirlo en como comprender ciertas situaciones que los prestamistas consideran cuando toman la decisión de aprobar un préstamo para un pequeño negocio.

¿Tiene buena historia de crédito personal?

Las investigaciones indican que una buena historia de crédito personal es uno de los factores más importantes al identificar personas que harán sus pagos al solicitar un préstamo de negocio pequeño. Cuando un prestamista toma la decisión de aprobar un préstamo para negocio, él ó ella toman en cuenta la historia de crédito personal del que lo solicita. Una mala historia de crédito, puede ser la base para negar un préstamo de pequeño negocio.

a) Si no tiene un reporte crediticio reciente, , conozca los detalles acerca de él ordenando uno consultando el sitio de internet: <http://www.ftc.gov/freereports> Usted puede también hacer contacto con las organizaciones individualmente: TransUnion (www.transunion.com), Experian (www.experian.com), ó Equifax (www.equifax.com). Si tiene problemas de crédito pero pueden ser explicados, como un incidente único como un problema médico, proveyendo información adicional de cuál fue el problema y como ha sido re-certificado y anexándola en su propuesta de préstamo que le entregará al prestamista.

b) Si usted se ha declarado en banca rota en los últimos 7 años (10 años para un préstamo de SBA), ó tiene pagos atrasados, colecciones, etc. Entonces será difícil obtener financiamiento ahora. Si su historia de crédito pobre puede ser explicada por algún incidente en particular, provea información de la situación y en qué forma se puede tratar de reparar el problema de crédito pasado. Si tiene problemas de crédito consistentemente, usted necesitará “reparar” su historia de crédito y reconstruir historia crediticia. Llame a su Agencia Local de Consejería de Crédito para el Consumidor para recibir asistencia.

¿Tiene suficiente dinero para invertirlo en su negocio?

(Para iniciar un negocio)

Todos los programas de préstamos requieren que los dueños de negocios pongan de su propio dinero en el negocio. Esta inyección de patrimonio por parte del dueño, muestra que el dueño tiene fé suficiente en el negocio para arriesgar su propio dinero y reduce la cantidad de deuda mensual de los pagos que el negocio debe generar. Virtualmente todos los programas de préstamos, incluyendo SBA, requieren una contribución razonable por parte del dueño(s). Por regla general debe ser 20% ó más es lo que se debe inyectar de patrimonio. Entre más se ponga de patrimonio, la mayor posibilidad favorable de que los prestamistas consideren la solicitud de préstamo. **Ni bancos ni SBA garantizan prestamos que provean el 100% de financiamiento.**



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

¿Ha declarado sus impuestos de ingresos personales/negocio?

Los programas de prestamistas y gobierno desean ver que los individuos hayan cumplido con sus obligaciones de declarar y pagar impuestos. Varios de los programas de préstamos están en sociedad con agencias del gobierno. Estos programas de préstamo no ven favorablemente a los individuos ó negocios que no han pagado sus impuestos de ingresos ó sus impuestos de negocio. Los préstamos de SBA requieren verificación de impuestos de ingreso obtenido por el IRS antes de cerrar el préstamo.

¿Ha demostrado que su negocio tiene la habilidad de pagar el préstamo?

(Para negocios ya existentes)

Si el negocio es rentable (tiene ganancias) y tiene flujo de capital positivo (está en números negros), esto ayuda a demostrar la capacidad de pagar la nueva deuda. Si un negocio no es rentable, es muy importante comprobar cómo sera rentable a corto plazo para poder pagar. Los consejeros del Centro de Desarrollo para Pequeños Negocios (WSBDC) lo pueden asistir con este proceso.

(Para negocios que inician)

Usted debe demostrar que el negocio será capaz de hacer los pagos del préstamo. Es muy importante que encuentre la mayor cantidad de información posible de estadísticas de negocios ó industrias comparables con la de usted para "probar" los ingresos que usted intenta generar y los gastos que anticipa incurrir. Esto se lleva a cabo escribiendo un plan de negocio. Escribiendo un plan de negocio, provee un sistema organizado para investigar su negocio al igual que una perspectiva de su negocio que le facilite fondos e inversión. Los consejeros de WSBDC pueden asistirlo en este proceso una vez que haya completado un borrador del plan para que sea revisado en su primera sesión con el consejero. El consejero de WSBDC puede asistirlo en localizar búsquedas de industrias ó información una vez que la relación de consejería haya sido iniciada.

¿Tiene suficiente garantía para asegurar su préstamo?

Activos del negocio ó personales pueden ser considerados como garantía ó como medio de pagar el préstamo en caso de que el negocio no pueda pagar. Esto significa que debe de haber usualmente suficiente garantía para asegurar la totalidad del préstamo. La casa personal del dueño y otros activos son típicamente la fuente de garantía. La mayoría de la garantía es valuada en menos del valor del Mercado basada en una variedad de factores. Así mismo SBA No negará un préstamo únicamente por la falta de cantidad en la garantía, entre más garantía la compañía/dueño tenga, mejor son las posibilidades de que el trato sea considerablemente favorable. La falta de voluntad de prometer activos, puede ser base para negar el préstamo.



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

¿Tiene su negocio un patrimonio neto positivo?

(Para negocios existentes)

El patrimonio neto de un negocio debe ser positivo. Esto incluye la plusvalía de la inversión hecha por los dueños en el negocio y el total de las ganancias retenidas (utilidades del negocio que pueden ser fondos para crecimiento a futuro). Si hay préstamos de los accionistas en la hoja de balance y usted puede subordinar estos (no pagarles a los accionistas) mientras que usted le pague al banco, usted puede considerar los préstamos de los accionistas como patrimonio.

¿Su negocio tiene actualmente bajos niveles de deudas?

(Para negocios existentes)

Los negocios que tienen muchas deudas encontrarán que sus ganancias son dirigidas para pagar préstamos a los bancos y no para construir ganancias que pueden ser utilizadas como fondos para crecimiento a futuro. Consecuentemente, los programas préstamos garantizados de los bancos y gobierno ven mas favorablemente solicitudes de préstamo que no agregan mucha deuda al negocio. Los bancos usualmente ven una proporción de 3 ó menos entre la deuda y el valor neto del negocio (Total de los pasivos entre el patrimonio). Los consejeros pueden asistirlo en como evaluar su situación de la deuda y las acciones necesarias para hacer que la compañía sea viable para salir de las deudas hacia un crecimiento financiero.

¿Está dispuesto a personalmente garantizar un préstamo?

La mayoría de los dueños de negocios se les pide que garanticen un préstamo en orden para obtener un préstamo de negocio no importando la estructura legal del negocio.

¿Tiene su negocio gerentes y consejeros capaces de guiar su negocio al siguiente nivel de crecimiento?

(Para negocios existentes)

Conforme un negocio se expande, necesita de manejo más sofisticado al relacionarse con planeación estratégica, mercadotecnia, contabilidad, control de inventarios, personal, etc. Si hay aspectos de su negocio en el cual necesite asistencia, le sugerimos encarecidamente que haga contacto con el WSBDC para recibir asistencia en cómo desarrollar un plan para resolver este punto crítico.

¿Tiene experiencia en cómo manejar su negocio?

(Para negocios que inician)

Para nuevos negocios es importante que el dueño demuestre que tiene experiencia en la industria y/o experiencia como empresario. Si usted nunca ha sido dueño ó ha operado un pequeño negocio es crítico que desarrolle un equipo de trabajo con la red de consejeros para demostrar su habilidad existosa de manejar una compañía.



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

PARE: Si usted no puede contestar SI a todas las preguntas anteriores, entonces puede tener dificultades para obtener financiamiento ahora. Le sugerimos que evalúe las necesidades de su negocio y haga contacto con su oficina local de WSBDC para conversar con nuestro personal capacitado.

- [WSBDC offices](#)



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA