

Financiar su pequeña empresa

2022-2023

Coalición de Inmigración de Nueva York
nyic.org



TABLA DE CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN

Cómo usar esta guía	1
---------------------	---

II. CRÉDITO COMERCIAL

Comprender el crédito comercial	2
Cómo establecer el crédito comercial	3

III. OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Autofinanciación	4
<i>Amigos y familia</i>	5
<i>Financiación colectiva</i>	6
<i>Financiación colectiva: Plataformas</i>	7
Subsidios	8
Préstamos	9
<i>Pasos para solicitar un préstamo</i>	10
<i>Lista de verificación general de la solicitud de préstamos para pequeñas empresas</i>	11

IV. RECURSOS

Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI) del estado de Nueva York	12
---	----

Cómo usar esta guía

Un aspecto clave para iniciar o ampliar una pequeña empresa es comprender las opciones de financiación que están disponibles para ayudarle a satisfacer las necesidades de su negocio. Las pequeñas empresas propiedad de inmigrantes representan el 33.8 % de los residentes independientes en el estado de Nueva York y nuestro objetivo es conectar a esta comunidad con información y recursos relevantes dedicados a asistir a los propietarios inmigrantes de pequeñas empresas y emprendedores.

Esta guía servirá como herramienta para que los propietarios inmigrantes de pequeñas empresas usen como introducción para establecer un crédito comercial, un resumen de las opciones de financiación y un esquema de una solicitud de préstamo general. Las opciones de financiación que elija tendrán un impacto en la estructura empresarial y su futuro financiero. Es importante tener en cuenta cómo la financiación puede ayudarle a alcanzar sus objetivos comerciales y cubrir sus necesidades financieras.

Esta guía no cubre los requisitos como licencias o permisos. Debe usarse como una descripción general de los conceptos de financiación comercial.

Revise nuestra Guía para pequeñas empresas de inmigrantes en

<https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/>

para conocer recursos adicionales.

Comprender el crédito comercial

Antes de decidir cómo financiar su empresa, le recomendamos establecer el crédito comercial. El **crédito comercial**, de manera similar al crédito personal, le permite saber a los prestamistas si es seguro prestarle dinero a usted. Ayuda a los prestamistas a medir la solvencia o la medida en la que resulta aplicable que una empresa reciba apoyo financiero. Los prestamistas pueden saber esto analizando el historial financiero de su empresa y su capacidad para pagar deudas.

El crédito comercial debe abrirse a nombre de la empresa. Esto garantiza que sus créditos comerciales y personales estén separados. Esto es importante por lo siguiente:

- Las líneas de crédito separadas protegen su crédito personal de cualquier impacto negativo que pueda enfrentar su empresa
- Su empresa puede comenzar a crear un crédito y mejorar sus posibilidades de obtener préstamos y otras fuentes de financiación
- Puede identificar mejor los gastos de su empresa para los impuestos

Historial de crédito

El historial de crédito afecta las oportunidades de financiación y las tasas de seguro, y ayuda a que posibles socios comerciales, proveedores y distribuidores decidan si están dispuestos a trabajar con su empresa. El historial de crédito hace saber a los socios y prestamistas si su empresa puede crecer y ser rentable.

Los prestamistas también usan el historial de crédito para determinar si aprueban a una empresa para que reciba préstamos. Los historiales de crédito personal y comercial se tienen en cuenta en el momento de determinar la elegibilidad para un préstamo.

Cuando las agencias de informes de crédito, como Experian, Equifax y Dun & Bradstreet evalúan su crédito, a menudo tienen en cuenta los siguientes **factores**:

Antigüedad de la empresa	Líneas de crédito solicitadas en los últimos 9 meses	Líneas de crédito abiertas en los últimos 6 meses
Cantidad de pagos retrasados	Industria y tamaño de la empresa	Historial de pagos de los últimos 12 meses

Cómo establecer el crédito comercial

Elegir una estructura empresarial	<ul style="list-style-type: none">• Todas las estructuras empresariales separan su crédito comercial del personal, excepto la empresa unipersonal• Puede obtener más información sobre las estructuras empresariales aquí: https://www.nyic.org/immigrant-small-business-guide/
Obtener un número de identificación de empleador (EIN)	<ul style="list-style-type: none">• Un EIN también se conoce como Número de identificación fiscal federal. Se usa para identificar una entidad comercial. Su empresa necesita un EIN para poder presentar declaraciones de impuestos, abrir una cuenta bancaria comercial y solicitar crédito comercial, permisos y licencias• Puede solicitar un EIN utilizando esta herramienta del Servicio de Rentas Internas (IRS): https://www.irs.gov/ein
Abrir una cuenta bancaria comercial	<p>Abrir una cuenta bancaria comercial es importante para separar sus gastos personales y comerciales. Los bancos también pueden actuar como referencias para las solicitudes de crédito</p>
Establecer crédito con proveedores/distribuidores	<p>Comprar suministros, ingredientes u otros materiales de proveedores y distribuidores ayuda a crear su crédito</p>

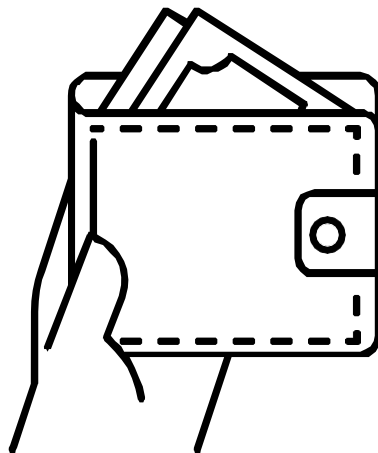
Autofinanciación

La **autofinanciación (o autosuficiencia)** se da cuando financia su empresa con sus propios recursos. No es habitual que los propietarios de nuevas empresas tengan recursos en efectivo para financiar por completo su empresa, de modo que deben considerar otros activos, como acciones o inversiones, tarjetas de crédito personales o préstamos.

La autofinanciación permite que los propietarios de empresas tengan la libertad para tomar decisiones y recibir todas las ganancias de las ventas e inversiones. Es importante recordar que, con la autofinanciación, el propietario de la empresa debe asumir todos los riesgos y las responsabilidades asociados con la empresa.

Cuando elige la autofinanciación, quiere garantizar que su empresa tenga rentabilidad lo más pronto posible. Quiere poder reponer el dinero que invirtió en la empresa.

En lugar de acudir a inversionistas o bancos, los autosuficientes a menudo pedirán apoyo o financiación colectiva a amigos y familia.



Amigos y familia

Los amigos y la familia con frecuencia son las primeras fuentes de apoyo para los propietarios de pequeñas empresas debido a su vínculo personal con usted y su confianza en sus objetivos y capacidades.

Dados los obstáculos que enfrentan algunas empresas al solicitar préstamos y conseguir inversionistas, el apoyo financiero de amigos y familia a menudo resulta un recurso clave. Ellos pueden apoyar financieramente a su empresa a través de obsequios, préstamos o inversiones. También pueden proporcionar dinero sin compromiso o un préstamo que ofrezca un cronograma de pago más flexible.

Siempre exprese con sinceridad los riesgos y las responsabilidades implicadas en su empresa, y cree términos claros al pedir fondos. Tenga en cuenta estos pasos importantes al buscar apoyo de amigos y familia:

Ser específico	<ul style="list-style-type: none">• Pida un monto específico de dinero para un objetivo específico
Ser transparente	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuáles son sus inversiones?• ¿Cuáles son sus compromisos?• ¿Cuáles son los riesgos?
Tener acuerdos escritos que describan las condiciones del préstamo	<ul style="list-style-type: none">• El monto del préstamo más las tasas de interés• Propósito de los préstamos• Condiciones de pago: suma única o pagos regulares• El monto de cada pago• Cronograma de pago que describa cuándo comienza el pago y un plazo de pago claro• Consecuencia de incumplimiento en el pago

Financiación colectiva

La financiación colectiva se da cuando recauda fondos para proyectos y gastos de la empresa de la comunidad. Esto a menudo se hace a través de plataformas en línea.

Hay dos tipos principales de financiación colectiva que puede usar para su pequeña empresa:

- **Financiación basada en donaciones:** recaudar fondos de personas para apoyar a su empresa sin que reciban nada a cambio. Este es un método de bajo riesgo y alta recompensa perfecto para pequeñas empresas
- **Financiación basada en recompensas:** los colaboradores reciben agradecimientos simbólicos, productos o servicios a cambio de sus donaciones. Por ejemplo, si necesita recaudar para comprar un horno nuevo para su panadería, puede ofrecerles vales de descuentos para recibir un pastelito gratis después de donar

Ventajas y desventajas de la financiación colectiva

Las plataformas de financiación colectiva ofrecen varios beneficios, como aumentar la consciencia de la marca, ayudar a establecer una base de clientes y reducir el riesgo financiero personal. También puede investigar sobre empresas con campañas de financiación colectiva similares para saber qué incentivos ofrecen y si tuvieron éxito.

No obstante, el éxito de la financiación colectiva puede variar en función de su capacidad para llegar a posibles donantes.

Las plataformas como KickStarter, Indiegogo y GoFundMe son excelentes herramientas para la financiación colectiva. Puede publicar información sobre un producto o servicio, definir un objetivo de financiación y determinar un plazo límite. Sin embargo, ciertas plataformas no liberan los fondos si no se cumplen los objetivos y exigen el pago de cargos de la plataforma y por transacciones con tarjetas de crédito y débito.



Financiación colectiva: Plataformas

Plataformas	Ventajas	Desventajas
<p style="text-align: center;">KickStarter www.kickstarter.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plataformas basadas en recompensas que le permiten recompensar a los promotores a través de incentivos, como mercancías y descuentos • Plataforma de financiación colectiva más popular 	<ul style="list-style-type: none"> • Solo puede acceder a los fondos si alcanza su objetivo • Cargo de la plataforma del 5 %. Cargos por transacción de pago (3 % al 5 %)
<p style="text-align: center;">GoFundMe www.gofundme.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cargo de la plataforma del 0 %. • Puede conservar todas las donaciones independientemente de si alcanza o no su objetivo • Asistencia de expertos disponible las 24 horas, los 7 días de la semana 	<ul style="list-style-type: none"> • Cargos por transacción con tarjeta de crédito y débito
<p style="text-align: center;">Indiegogo www.indiegogo.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para elegir un objetivo de financiación fija (todo o nada del objetivo) o financiación flexible (recibió fondos independientemente de si alcanzó o no su objetivo) • Indiegogo InDemand le permite continuar recaudando dinero después de terminada la campaña de recaudación de fondos 	<ul style="list-style-type: none"> • Se aplica un cargo de la plataforma del 5 % • Cargo por procesamiento de pago externo

Subsidios

Un subsidio es una forma de financiación que se le otorga a una empresa para un fin específico. Los fondos pueden provenir de instituciones públicas, como organismos gubernamentales, bancos/cooperativas de crédito u organizaciones sin fines de lucro.

Al obtener un préstamo, los prestamistas quieren que usted demuestre su capacidad para pagarlo, pero una agencia que ofrece subsidios quiere que su empresa se alinee con su misión o una iniciativa específica. A diferencia de los préstamos, los subsidios no deben pagarse y, por lo general, no afectan las decisiones comerciales.

Otro beneficio de los subsidios es que habitualmente no requieren un estándar de crédito para calificar para obtener uno. No obstante, los subsidios a menudo tienen restricciones de elegibilidad más estrictas que pueden ser difíciles de cumplir, implicancias fiscales y requisitos sobre cómo se usa el subsidio. Dado que la mayoría se otorga en función de cómo la empresa se alinea con la misión o iniciativa del financiador, las solicitudes de subsidios son muy competitivas con bajos índices de éxito.



Préstamos

Cuando la autofinanciación no es una opción para su empresa, los **préstamos** son una alternativa frecuente. Los préstamos comerciales le ayudan a aumentar el flujo de efectivo, comprar equipos costosos y ayudar a que su empresa crezca.

A diferencia de los préstamos comerciales tradicionales, los préstamos para pequeñas empresas a menudo tienen tasas de interés más bajas, pagos iniciales flexibles y solicitudes de préstamo más sencillas.

Aspectos a tener en cuenta al decidir pedir un préstamo:

- Uso de fondos
 - Los prestamistas quieren tener una idea clara de cómo planifica usar los fondos, por lo que debe ser claro sobre el motivo exacto por el que necesita un préstamo
- Monto del pago
 - ¿Puede hacer el pago mensual del préstamo que está pidiendo?
 - ¿Podrá hacer pagos de solo el interés?
 - ¿Puede diferir los pagos del préstamo de ser necesario?
- Costo
 - ¿Puede pagar los gastos de interés?
 - ¿Hay un cargo por pagar la totalidad del préstamo de manera anticipada?
- Tiempo
 - El mejor momento para solicitar un préstamo es cuando no necesita los fondos. El proceso de solicitud de préstamos es largo, por lo que es importante que conozca sus necesidades de antemano



Pasos para solicitar un préstamo

Consultar a sus prestamistas	<ul style="list-style-type: none">• Primero, comience con los bancos o las cooperativas de crédito locales con los que tenga una relación bancaria actual. Si un banco no es una opción, los préstamos patrocinados por la ciudad y el estado, y las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario son buenas alternativas de prestamistas
Determinar el monto de solicitud del préstamo	<ul style="list-style-type: none">• Determine el monto que necesita para cubrir sus gastos• Determine si su costo es único o recurrente
Considerar los requisitos del prestamista	<ul style="list-style-type: none">• Comprenda los documentos que deberá presentar para su solicitud
Determinar el propósito (cómo usará los fondos)	<ul style="list-style-type: none">• Por ejemplo:<ul style="list-style-type: none">○ Comprar nuevos equipos o suministros○ Comprar o alquilar un edificio/escaparate○ Pagar a los empleados
Calcular el monto de pago del préstamo	<ul style="list-style-type: none">• Asegúrese de poder hacer los pagos mensuales antes de aceptar un préstamo• Determine cómo pagará el préstamo y si quiere un plazo de pago a largo o corto plazo• Confirme si puede ajustar el monto que paga cada mes o si será el mismo siempre

Lista de verificación general de la solicitud de préstamos para pequeñas empresas

Cuando esté listo para solicitar un préstamo, deberá preparar los documentos *financieros* y *comerciales* para su solicitud de préstamo.

Documentos financieros

Necesitará los siguientes documentos más recientes:

- Declaración de impuestos personales y comerciales
- Declaraciones financieras, incluidas las siguientes:
 - Declaración de pérdidas y ganancias, balance y declaración de flujo de efectivo
- Declaraciones personales, por ejemplo:
 - Número de Seguro Social o número de identificación de contribuyente individual (ITIN), ingresos, historial de crédito, historial de transacciones, e información de pagos y cuenta corriente

Documentos comerciales

- Estructura empresarial y documentos legales
 - Estatutos
 - Registro y licencias de la empresa
 - Reglamentos y procedimientos operativos
 - Copia del alquiler de su empresa si alquila un espacio o equipos críticos para su negocio
- Plan comercial
 - Esta es una oportunidad para expresarles a los prestamistas que vale la pena invertir en su empresa. Esto incluirá sus proyecciones financieras, declaración de la misión y estrategia.

Para obtener más información sobre los documentos financieros y comerciales necesarios para la solicitud del préstamo, visite:

<https://www.sba.gov/funding-programs/loans/7a-loans>

Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI) del estado de Nueva York

Las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario ofrecen apoyo a comunidades de inmigrantes, propietarias mujeres y personas de bajos ingresos a través de préstamos con bajo interés, oportunidades de subsidios y servicios financieros, como orientación personalizada y programas de capacitación.

Las CDFI son un excelente recurso no solo para acceder a financiación, sino también para obtener conocimientos valiosos sobre cómo comenzar, financiar y ampliar su pequeña empresa. Abajo se incluyen las CDFI del estado de Nueva York que pueden brindarle apoyo durante el recorrido de su empresa:

Accompany Capital Accompanycapital.org	BOC Capital Boccapital.org
Renaissance Economic Development Corporation renaissance-ny.org	Pursuit https://pursuitlending.com/
TruFund Financial Services https://www.trufund.org/	Puede ver una lista de CDFI adicionales en el estado de Nueva York en https://www.nyscdfi.org/nyscdfis