

La guía definitiva para prepararse para un préstamo

Todo lo que necesita saber
para solicitar un préstamo para
empresas y recursos que lo
ayudarán a prepararse



¿Está pensando en solicitar un préstamo para su empresa, pero no está seguro de cómo es el proceso o de qué le pedirá el prestamista?

En primer lugar, no está solo. Muchos emprendedores exitosos se plantean preguntas y encuentran obstáculos antes de conseguir un préstamo para su empresa.

En segundo lugar, ¡esta guía es para usted! Lo guiará a través de una serie de pasos diseñados para informar, empoderar y apoyar. Si bien lo presentamos como un proceso lineal, puede saltar de un punto a otro, si así lo desea. Dependiendo de su situación, el orden de los pasos puede variar y es posible que desee trabajar en varios a la vez.

Índice

01 Empoderar a los emprendedores para que tomen el control de la trayectoria de su empresa	3
02 Liberar el potencial de su empresa con un plan sólido	4
03 Comprender y utilizar estados financieros en su empresa	6
04 Determinar si un préstamo puede contribuir al éxito de su empresa	9
05 Prepararse para conversar sobre su empresa con un prestamista comercial	10
06 Pensar como un prestamista: ideas para su solicitud de préstamo	12
07 Simplificar el proceso de solicitud de préstamo con estos consejos sobre documentos	14
08 Prepararse para solicitar un préstamo: considerar sus próximos pasos	15
09 Planificar sus próximos pasos para estar preparado para el préstamo. ¡Siga el plan!	17

Desmitificar los términos financieros y empresariales con nuestro glosario integral



01 Empoderar a los emprendedores para que tomen el control de la trayectoria de su empresa

¡LE DAMOS LA BIENVENIDA! ANTES DE COMENZAR, NOS GUSTARÍA EXPLICARLE CÓMO PLANTEAMOS NUESTRO APOYO A EMPRENDEDORES COMO USTED.

Creemos que usted tiene capacidad, creatividad e ingenio.

En lugar de buscar soluciones, nos enfocamos en empoderarlo para que pueda tomar el control de la trayectoria de su empresa y trazar su propio camino.

Entendemos que puede ser un camino solitario. Cuando se trabaja duro para poner en marcha o hacer crecer una empresa, es fácil sentirse solo. Nos esforzamos por ser un socio y un asesor. También lo ponemos en contacto con otros recursos para que pueda reforzar su red y crear un equipo.

Entendemos que no todos empezamos en el mismo punto. Aunque abogamos por su crecimiento, también comprendemos que los emprendedores se enfrentan a retos y realidades **diferentes**.

¿CÓMO INFLUYEN ESTAS CREENCIAS EN LOS RECURSOS?

Desglosamos los temas complicados y potencialmente abrumadores en pasos y componentes más pequeños.

También intentamos siempre explicar el significado de vocabulario o terminología especializados.

Le brindamos otros recursos y presentamos múltiples voces y perspectivas. Esperamos que algunos le resulten interesantes y útiles.

A través de este material, le dejamos elegir su camino. Al final, ¡esta es su trayectoria!

ACERCA DE CRAFT3

Craft3 es una entidad crediticia comunitaria sin fines de lucro que se enfoca en la construcción de un Noroeste del Pacífico próspero, justo y empoderado. Apoyamos a los emprendedores, especialmente a aquellos a los que se les ha negado el acceso a las oportunidades, mediante el ofrecimiento de capital responsable y herramientas como esta guía para brindarles apoyo en su trayecto empresarial.

CONOZCA AL EQUIPO DE SERVICIOS EMPRESARIALES DE CRAFT3



Aldo Medina Martinez

Servicios comerciales
jefe del programa

“Las pequeñas empresas son el corazón de nuestras economías locales, por eso el trabajo de mi vida gira en torno al empoderamiento de los inmigrantes y la gente de color para aprovechar las iniciativas empresariales con el fin de crear comunidades dinámicas y generar prosperidad para sus familias”.



Joel Navarrete

Relaciones comerciales

“Estoy emocionado de ser parte de Craft3 y contribuir directamente al desarrollo comunitario y al empoderamiento financiero de quienes más lo necesitan.”

02 Liberar el potencial de su empresa con un plan sólido

Un plan de negocios es un mapa, tanto para usted, como para los posibles socios y financiadores. También es probable que necesite un plan de negocios por escrito si busca financiación para una empresa nueva, para ampliar su negocio o para una empresa de menos de 2 años.

Un plan de negocios realiza lo siguiente:

- Resume de qué se trata su empresa; cómo está estructurada, y cuáles son sus planes para el futuro inmediato.
- Explica a quién venderá sus productos y servicios, y cómo encontrará a sus clientes.
- Analiza la competencia y la ventaja competitiva de su empresa en el mercado.
- Identifica sus fortalezas y debilidades, así como lo que necesita para ser rentable.
- Un plan de negocios puede ayudarlo a elaborar estrategias y a trazar un camino. Los planes de negocios adoptan muchas formas y tamaños. Encontrará recursos en línea que lo ayudarán a comenzar.

Recursos en línea

Cómo comenzar con un plan de negocios

Desarrollar un plan de negocios integral es esencial para lanzar y establecer su pequeña empresa. Le servirá de guía para atraer inversores y ayudarlo a tomar decisiones fundamentales. Un plan de negocios puede transformar su visión en una realidad tangible.

Utilice el código QR para acceder a esta guía de Intuit QuickBooks sobre [Cómo redactar un plan de negocios en 10 pasos + una plantilla gratuita.](#)



Al igual que solicitar un préstamo consiste en un proceso, también lo es crear un plan de negocios. Tómese el tiempo necesario y no piense que podrá redactarlo en una sola sesión. Tampoco se preocupe si no puede completar todas las secciones. Todo lo que pueda completar le resultará útil y, además, un plan de negocios por escrito es mucho más valioso que uno que solo existe en su mente.

Si necesita ayuda, puede ponerse en contacto con su [Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas \(Small Business Development Center, SBDC\) más cercano.](#) También puede encontrar un mentor empresarial a través de [SCORE](#), una organización sin fines de lucro que presta servicios gratuitos a emprendedores.

Recurso descargable

Plantilla de plan de negocios

Su plan de negocios es la base de su empresa. Aprenda a redactar un plan de negocios de forma rápida y eficaz con una plantilla de plan de negocios de la [Administración de pequeñas empresas de Estados Unidos](#) (U.S. Small Business Administration). El resultado final será un plan de negocios que realice lo siguiente:

- Resuma qué se trata su empresa, cómo es su estructura y cuáles son sus planes para el futuro.
- Explique cómo son sus ventas, servicios y clientes.
- Analice la competencia y la ventaja competitiva.
- Identifique sus fortalezas, debilidades y rentabilidad.



Utilice el código QR para descargar la plantilla de plan de negocios



Nuestros clientes

“Erika vio el valor de lo que estábamos haciendo, y mi valor y el de Jonathan Garrett, mi cofundador”. Sundown H., Chesed Farms, Walla Walla

“Cuando Sundown se puso en contacto conmigo por primera vez, tenía una idea sólida, pero no tenía un plan de negocios. Recomendé que trabajara con el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local en un plan de negocios. Realizó ese trabajo, volvió a Craft3 y pudimos otorgarle un préstamo para construir un espacio de almacén nuevo”.
Craft3 prestamista empresarial sénior

03 Comprender y utilizar estados financieros en su empresa

Comprender, crear y utilizar estados financieros puede ayudarlo a tomar decisiones fundamentadas y estratégicas sobre cómo dirigir y hacer crecer su empresa.

Lamentablemente, los estados financieros generan miedo y ansiedad en algunos emprendedores.

Los emprendedores suelen tener muchas habilidades, pero las finanzas y la contabilidad no siempre están entre ellas. Sin embargo, la mayoría de los prestamistas querrán ver los estados financieros antes de conceder un préstamo. Además, los estados financieros básicos no son solo un obstáculo que hay que superar para obtener un préstamo, son herramientas para ayudarlo a comprender su empresa.

Aunque no es necesario que se convierta en contador, puede ser muy útil sentirse adquirir más familiaridad y comprensión de los estados financieros básicos. A continuación, explicamos los tres estados financieros más importantes:

- pérdidas y ganancias;
- hoja de balance;
- flujo de caja.

En conjunto, estos tres estados financieros interrelacionados pueden proporcionar información muy valiosa sobre la rentabilidad de su empresa, su situación financiera y el flujo de caja previsto. Echemos un vistazo a cada uno de ellos.

Craft3 va al encuentro de sus clientes

Cuando un chef creativo y talentoso se puso en contacto con nosotros para pedirnos un préstamo con el fin de convertir su negocio secundario en una empresa a tiempo completo, tenía un plan de negocios sólido y productos deliciosos. Sin embargo, hasta ese momento no había llevado una contabilidad formal.

Examinamos sus recibos de Square y elaboramos algunas proyecciones financieras antes de concederle un préstamo de USD 45 000. A menudo, podemos trabajar con emprendedores que tienen negocios sólidos, pero finanzas incompletas o una contabilidad poco convencional.

1. Pérdidas y ganancias (también conocido como estado de resultados)

Pérdidas y ganancias (también conocido como estado de resultados) El estado pérdidas y ganancias, que suele elaborarse cada mes tras la conciliación bancaria, permite realizar un seguimiento de los ingresos, controlar los gastos y saber si la empresa es rentable.

El estado de pérdidas y ganancias se puede concebir como dos fórmulas sencillas.

Ingresos - costo de los bienes vendidos = beneficio bruto

Beneficio bruto - gastos = beneficio neto

Los ingresos pueden proceder de bienes vendidos o de servicios prestados. El costo de los bienes vendidos son los costos directamente relacionados con el producto que se vende o servicio que se provee. Los gastos son otros costos indirectos no asociados con los bienes vendidos o los servicios prestados, como el alquiler.

El beneficio bruto muestra el dinero disponible para pagar los gastos de operación, como el alquiler y las nóminas.

Su beneficio neto le muestra el dinero disponible para reinvertir en su negocio, pagar impuestos o pagarse a usted mismo.

Recurso en video

Comprender y utilizar estados financieros

Astrid Daniela Galvez es propietaria de **ASNBS**, ProAdvisor y especialista en impuestos de QuickBooks, y socia de confianza de Craft3. En este video, Astrid explica los diferentes tipos de estados financieros y cómo utilizarlos mejor para evaluar su salud financiera. Averigüe en qué aspectos su empresa genera ganancias e identifique las áreas en las que puede mejorar.

Utilice el código QR para acceder a una guía de Intuit QuickBooks sobre [estados financieros: lo que deben saber los propietarios de empresas](#).



Consejo profesional de Craft3

No se preocupe si no comprende todo sobre los estados financieros básicos en su primera lectura. Asimile lo que pueda y no dude en saltarse las partes que le resulten confusas. Vuelva más tarde y lea la sección por segunda vez.

Aldo Medina Martinez

vicepresidente, jefe del Programa de Servicios Comerciales

2. Hoja de balance

Una hoja de balance es una captura instantánea de las finanzas de su empresa. Por lo general, se elabora de manera trimestral y contiene una lista de los activos y pasivos.

Puede pensar en la hoja de balance como una fórmula simple.

Activo circulante + activo fijo - pasivos = valor neto o patrimonio neto

El activo circulante incluye las cuentas por cobrar, el inventario y el efectivo, mientras que el activo fijo es menos líquido e incluye mobiliario, equipos y propiedades.

Los pasivos suelen desglosarse en los que vencen en un plazo de 12 meses y los pasivos a largo plazo, como préstamos e hipotecas.

EN CRAFT3, NOS COMPROMETEMOS A AYUDAR A LOS EMPRENDEDORES A CRECER Y PROSPERAR.

Además de poder trabajar a menudo con estados financieros incompletos, Craft3 ofrece recursos para ayudarlo a comprender y crear sus propios estados financieros básicos. Nuestra red de profesionales forma parte del valor de trabajar con Craft3. Es posible que no tengamos todas las respuestas, pero conocemos a alguien que sí las tiene. También podemos ponerlo en contacto con contadores públicos certificados (Certified Public Accountants, CPA), tenedores de libros y otros proveedores de servicios.

3. Flujo de caja

Un estado de flujo de caja está orientado al futuro y modela el efectivo previsto que entra y sale de la empresa. Puede ayudarlo a fijar objetivos de ventas y gastos, planificar los gastos importantes y hacer frente a las fluctuaciones estacionales de las ventas.

También se trata de una fórmula sencilla.

Recibos de caja (entradas) - desembolsos de caja (salidas) = superávit o déficit de caja

Las entradas de caja suelen proceder de los bienes vendidos o los servicios prestados, mientras que los desembolsos de caja son los gastos.

Los estados de flujo de caja, dado que destacan los posibles déficits y entradas, pueden ayudarlo a determinar su necesidad de financiación y su capacidad para pagar un préstamo.

Esperamos que este breve resumen le haya ayudado a comprender el valor de los estados financieros básicos, más allá del hecho de que suelen ser obligatorios a la hora de solicitar un préstamo.

RECURSO DESCARGABLE

Plantillas financieras

Las plantillas financieras de SCORE le ayudarán a comprender, crear y utilizar estados financieros y proyecciones, así como a tomar decisiones fundamentadas y estratégicas sobre cómo dirigir y hacer crecer su empresa.

Las siguientes son algunas de las plantillas útiles:

- proyecciones financieras;
- hoja de balance;
- pérdidas y ganancias;
- estado de flujo de caja;
- estado financiero personal.



Utilice el código QR para acceder a sus plantillas hoy.

Consejo profesional de Craft3

No hay problema si no puede elaborar estados financieros a la altura de un contador. Se necesita tiempo para adquirir nuevas habilidades. Tener estados financieros parciales es mejor que no tener ninguno. Además, si finalmente termina trabajando con un contador u otro profesional, le será muy útil comprender los conceptos principales relacionados con los estados financieros clave.

Stephanie Lachman
vicepresidenta, prestamista empresarial



04 Determinar si un préstamo puede contribuir al éxito de su empresa

Independientemente de lo que pueda hacer con un préstamo, debe mejorar su empresa y aumentar sus beneficios.

Un préstamo puede ayudarlo a aumentar la productividad, reducir los costos o aumentar las ventas. Si no logra nada de esto, lo más probable es que el endeudamiento no sea la solución, al menos en este momento.

Por ejemplo, si está pensando en utilizar un préstamo para salir de una situación difícil, es una señal de alarma. Como lo es no tener una idea clara de cómo un préstamo permitirá que su empresa tenga éxito.

¿Tiene una explicación sencilla y persuasiva de cómo un préstamo mejorará su negocio?

- Sí. ¡Felicitaciones! Este es un paso muy importante en la preparación para solicitar un préstamo.
- No. Le recomendamos que no solicite un préstamo ahora mismo y que, en su lugar, trabaje en su plan de negocios y determine de qué manera un préstamo es adecuado para ese plan.

¿Cuánto puede permitirse pedir prestado?

La medida estándar de la industria para esto es índice de cobertura del servicio de la deuda (Debt-Service Coverage Ratio, DSCR). Puede calcular su DSCR dividiendo su flujo de caja (la ganancia neta más cualquier gasto por intereses, depreciación o amortización) por los pagos de su deuda.

Su DSCR puede indicarle cuánta deuda puede permitirse su empresa.

Supongamos que necesita una máquina automática de pasta de USD 15 000 para llevar su empresa de lasaña al siguiente nivel. Sin embargo, un cálculo rápido del DSCR demuestra que solo puede permitirse un préstamo de USD 10 000.

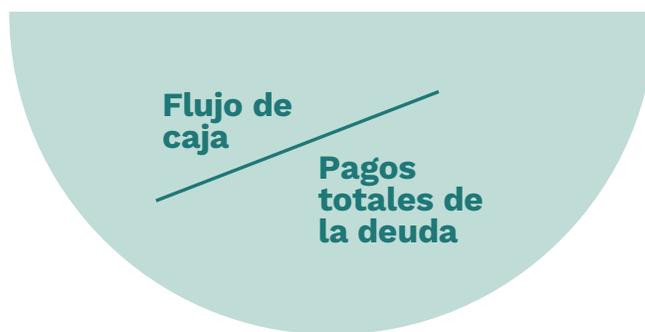
En este caso, suponiendo que no tenga forma de cubrir el déficit de USD 5000, probablemente sea una mala idea pedir un préstamo que solo cubra dos tercios del costo del proyecto.

Los bancos y las cooperativas de crédito suelen fijarse en los resultados anteriores para comprobar si ese historial le permitirá hacer frente a la deuda que está considerando asumir. Suelen exigir un DSCR de 1.25 o superior.

En Craft3, nos fijamos en el DSCR histórico, pero también tenemos en cuenta las proyecciones si su DSCR histórico no es lo suficientemente alto como para respaldar el préstamo.

Aunque queremos proporcionarle capital, no queremos que obtenga un préstamo que no pueda ayudarlo a tener éxito. Antes de solicitar un préstamo, asegúrese de comprender de qué manera este impulsará el éxito de su empresa y de pedir prestado un monto que puede pagar. Un prestamista responsable debería ser capaz de ayudarlo a pensar en ambas cuestiones.

CALCULE SU DSCR



En Craft3, nos fijamos en el DSCR histórico, pero también tenemos en cuenta las proyecciones si su DSCR histórico no es lo suficientemente alto como para respaldar el préstamo.

Aunque queremos proporcionarle capital, no queremos que obtenga un préstamo que no pueda ayudarlo a tener éxito. Antes de solicitar un préstamo, asegúrese de comprender de qué manera este impulsará el éxito de su empresa y de pedir prestado un monto que puede pagar. Un prestamista responsable debería ser capaz de ayudarlo a pensar en ambas cuestiones.

05 Prepararse para conversar sobre su empresa con un prestamista comercial

Si determina que su empresa se beneficiaría de un préstamo y está listo para empezar a ponerse en contacto con prestamistas comerciales, vale la pena estar preparado para hablar de su empresa.

Por lo general, hablará con un prestamista comercial antes de presentar una solicitud de préstamo completa. El prestamista querrá saber más sobre usted, su empresa y sus necesidades de financiación.

Según lo que averigüen, es posible que lo inviten a trabajar con ellos y presentar una solicitud completa. También es posible que le expliquen por qué creen que aún no está preparado para presentar la solicitud.

Si trabaja con Craft3, siempre que sea posible, lo conectaremos con los recursos necesarios para que pueda prepararse para el préstamo o avanzar en la trayectoria de su empresa.

Hablar con un prestamista comercial es una oportunidad para causar una impresión positiva. Para ayudarlo a prepararse para esta conversación importante, la siguiente tabla enumera las preguntas que puede esperar, le indica lo que un prestamista desea averiguar, e incluye espacio para sus respuestas y notas.

Consejo profesional de Craft3

Hablo con muchos emprendedores. Deseo conocer su historia, su empresa y cuáles son sus necesidades. Me gusta aprender no solo lo que hacen por su empresa, sino por qué y cómo tomaron la decisión de ser emprendedores. Cuando las conversaciones no van bien, a menudo se debe a expectativas poco realistas o a falta de orientación.

Steven Phan

vicepresidente, prestamista empresarial



Le sugerimos que lea las preguntas y luego añada sus respuestas; si aún no tiene una respuesta preparada, apunte algunas notas y preguntas que le ayuden a llegar a una respuesta.

Preguntas sobre usted y su empresa	Información que un prestamista desea averiguar	Sus respuestas
¿En qué consiste su empresa?	<ul style="list-style-type: none">- Una idea de negocio sólida con clientes potenciales.- La antigüedad de su empresa.- La estructura de propiedad de la empresa.	
¿Cómo gana dinero su empresa?	<ul style="list-style-type: none">- ¿Qué vende? (bienes o servicios)- ¿Qué necesita para ser rentable?	
¿Con qué tipo de experiencia empresarial o en gestión de empresas cuenta?	<ul style="list-style-type: none">- Experiencia y temperamento que demuestran su éxito.- Logros anteriores que lo ayudarán en esta empresa.	

Preguntas sobre sus necesidades de financiación y su situación

	Información que un prestamista desea averiguar	Sus respuestas
¿Para qué necesita un préstamo?	<ul style="list-style-type: none">- ¿Para qué utilizará el dinero?- ¿De qué manera esto mejorará su empresa?	
¿Cuánto dinero ha invertido, o puede invertir, en su empresa y en este proyecto?	<ul style="list-style-type: none">- Su compromiso y confianza en su empresa.- Su capacidad para resistir las recesiones u otros gastos y acontecimientos inesperados que suelen ocurrir.	
¿Cómo va a pagar este préstamo?	<ul style="list-style-type: none">- Un camino claro hacia el éxito de su empresa.- Historial de rentabilidad o proyecciones que le permitirán pagar el préstamo.- Garantía disponible (vivienda u otros activos) para ayudar a mitigar los riesgos de incumplimiento del pago.	

Tenga en cuenta que una conversación con un prestamista no es una entrevista de trabajo ni un interrogatorio. Un prestamista querrá conocer los aspectos básicos de su empresa y cómo un préstamo le ayudará a tener éxito, pero si no sabe responder a todas las preguntas no hay problema. En ese caso, una buena respuesta puede ser: “No lo sé, déjeme pensarlo y luego le contesto”.



Consejo profesional de Craft3

Utilice su teléfono móvil para grabarse respondiendo las preguntas.

- Esto le ayudará a medir lo cómodo y fluido que se siente. Se recomienda que haga varias tomas antes de escuchar su respuesta.
- Fíjese tanto en las partes en las que se desenvuelve bien como en las que necesitan más práctica.
- ¿Cuánto duran las respuestas? Un minuto puede ser un buen tiempo aproximado. Si duran mucho más, es posible que se desvíe del tema o repita las ideas. Si son mucho más breves, es posible que no ofrezcan los detalles y la especificidad que busca un prestamista.

Megan Hulsey
vicepresidenta, prestamista empresarial

06 Pensar como un prestamista: ideas para su solicitud de préstamo

Comprender a su audiencia es útil, independientemente de la situación.

Si está pensando en solicitar un préstamo, tener una idea de cómo piensa un prestamista puede darle ventaja.

Aunque no todos los prestamistas son iguales, a continuación, se exponen algunas preocupaciones comunes:

Los prestamistas quieren que se les pague.

Esto puede sonar obvio, pero no está de más tenerlo en cuenta. Un prestamista querrá ver un camino claro hacia el reembolso y comprender las suposiciones de las que depende. Por lo general, los préstamos se pagan con las ganancias de la empresa. Al igual que ocurre con la hipoteca de una vivienda o el préstamo de un automóvil, el prestamista empresarial querrá ver un margen adecuado para que, si algo no sale como estaba previsto, siga existiendo un camino hacia el reembolso.

A los prestamistas les interesa saber qué tan comprometido está con su empresa.

¿Cómo se ha financiado su empresa hasta ahora?
¿Ha invertido dinero en efectivo u otro tipo de capital en su empresa? Al solicitar un préstamo, ¿está dispuesto a utilizar bienes personales como garantía?

Los prestamistas desean saber de qué manera sus experiencias, habilidades y temperamento le ayudarán a tener éxito.

¿Qué ha hecho anteriormente? ¿Qué habilidades ha adquirido y qué obstáculos ha superado? Querrán verificar que usted sea constante y resiliente. Un prestamista también querrá conocer su capacidad y experiencia en la gestión de una empresa. ¿Puede gestionar personas, flujos de caja y sistemas? Si es necesario, ¿cómo piensa adquirir nuevas habilidades?

Los prestamistas desean comprender las dificultades crediticias en su contexto.

Las dificultades crediticias pueden entorpecer o incluso imposibilitar que un emprendedor obtenga un préstamo. En Craft3, no suponemos que una situación crediticia deficiente sea un signo de mal carácter. Sabemos que, a menudo, se trata del resultado de circunstancias que escapan del control del propietario de la empresa y no el resultado de malas decisiones. Sin embargo, un prestamista querrá comprender el contexto que hay detrás de las dificultades crediticias
¿Existe una buena explicación? ¿Existe una falta de historial crediticio?

Craft3 puede hacer tratos con pocas garantías, pero la voluntad de ofrecer activos personales como garantía indica una confianza en su empresa que probablemente transmitirá confianza a un prestamista.



“Como representante bancario, a menudo, me veía diciendo “no” a personas buenas con buenas ideas. Craft3, una institución financiera de desarrollo comunitario impulsada por una misión, puede asumir más riesgos y conceder préstamos que los bancos no pueden. Por ejemplo, con frecuencia somos capaces de financiar empresas buenas con una “mala” situación crediticia, siempre que haya una gran oportunidad de negocio y explicaciones plausibles para cualquier defecto en la situación crediticia”.

Turner Waskom
vicepresidente ejecutivo, director de préstamos

PRÁCTICA

Practique cómo abordará las preocupaciones más comunes de los prestamistas que se enumeran en la siguiente tabla. Añada sus respuestas o notas.

¿Cómo puede demostrar que será capaz de pagar el préstamo?	
¿Qué tan comprometido está con su empresa?	
¿De qué forma sus experiencias, habilidades y temperamento le ayudarán a tener éxito?	
Si ha experimentado dificultades crediticias ¿existe algún contexto que pueda ayudar a explicar esas dificultades?	

07 Simplificar el proceso de solicitud de préstamo con estos consejos sobre documentos

El último paso para prepararse para un préstamo suele ser reunir los documentos de respaldo que pedirá el prestamista.

Craft3 exige lo siguiente:

- Solicitud firmada (NOTA: Puede solicitarla con un Número de Identificación Personal del Contribuyente (Individual Tax Payer Identification Number, ITIN).
- Dos años de declaraciones de impuestos personales y de la empresa.
- Estados financieros personales de cualquier persona que posea el 20 % o más de la empresa.
- Dos años de estados financieros (pérdidas y ganancias, así como hoja de balance) más los estados financieros del año hasta la fecha.

Si su empresa es nueva (tiene menos de 24 meses), también le pediremos lo siguiente:

- Proyecciones para los próximos 24 meses.
 - NOTA: Si su empresa está establecida y tiene un historial de capacidad de pago de la deuda que solicita, por lo general, no exigimos proyecciones.
- Plan de negocios



Reunir estos documentos y estados le llevará tiempo.

Probablemente más de lo que imagina. Le sugerimos que comience antes de presentar la solicitud y divida la tarea en partes para no desesperarse o pasar la noche reuniendo todo. Además, le será útil tener esta información a la mano. Tenga en cuenta que nos enfocamos en simplificar el proceso de solicitud lo más posible y nuestro objetivo es reducir al mínimo el trabajo necesario para usted.

Si busca financiación de un prestamista que no sea Craft3, asegúrese de saber qué documentos necesitará.

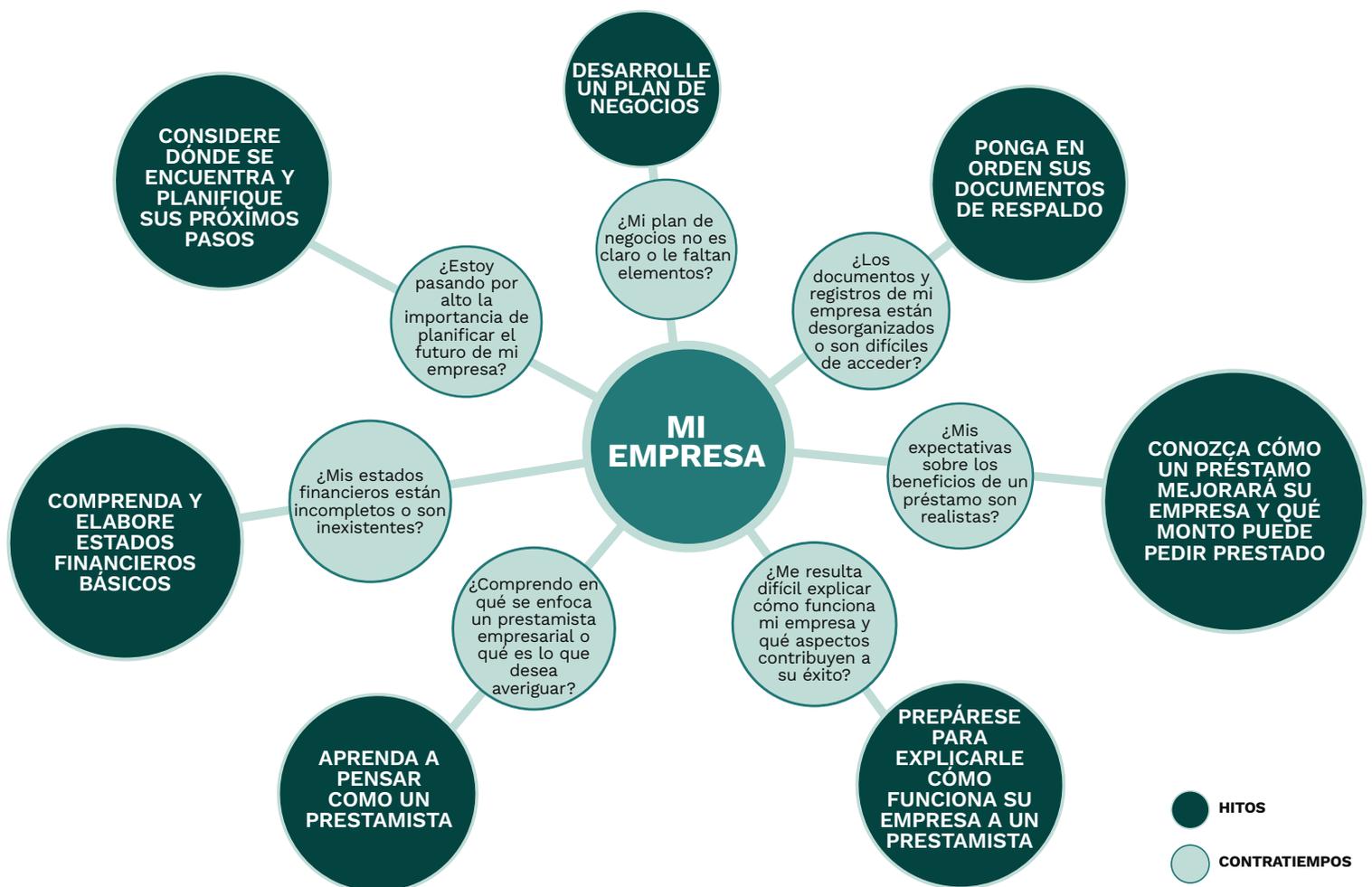
08 Prepararse para solicitar un préstamo: considerar sus próximos pasos

Este recurso se enfoca en lo que se necesita para prepararse para solicitar un préstamo.

Esperamos que la información, los consejos, los enlaces y las planillas que hemos compartido le hayan ayudado a conocer mejor el proceso de solicitud de un préstamo y le hayan proporcionado pasos manejables que pueda seguir.

Ahora, le sugerimos que dé un paso atrás y considere en qué punto de su trayectoria se encuentra. El siguiente gráfico muestra algunos de los pasos importantes en el proceso de preparación para un préstamo. Tenga en cuenta que no lo presentamos como un calendario o una serie de pasos. Más bien, ponemos su empresa en el centro y le mostramos algunos de los hitos clave y posibles contratiempos.

Comprendemos que el orden de los pasos varía con frecuencia, que la trayectoria de su empresa suele estar llena de giros y vueltas, y que es probable que esté trabajando hacia varios hitos a la vez.





Al considerar los hitos y los posibles contratiempos, pregúntese lo siguiente:

<p>¿Qué pasos ha completado?</p>	
<p>¿Cuáles cree que son los dos pasos más importantes para prepararse para un préstamo?</p>	
<p>¿Le preocupa algún posible contratiempo?</p>	

09 Planificar sus próximos pasos para estar preparado para el préstamo. ¡Siga el plan!

Al igual que el lanzamiento de una empresa, la preparación para un préstamo es una trayectoria.

Lleva tiempo. Puede haber contratiempos. Lo animamos a seguir el plan.

Para ayudarlo a planificar los próximos pasos, puede tener en cuenta sus respuestas a las preguntas que le hemos planteado en la sección anterior.

¿Cuáles cree que son los dos pasos más importantes para prepararse para un préstamo?

Los dos pasos que haya identificado anteriormente pueden ayudarlo a enfocar sus esfuerzos. Según nuestra experiencia, los emprendedores tienen más probabilidades de éxito cuando realizan lo siguiente:

- Dividen las grandes tareas en pasos más manejables.
- Cuentan con un plan.
- Revisan su plan cada cierto tiempo.

En Craft3, apoyamos a los emprendedores.

Queremos que tengan éxito. No es inusual que trabajemos con un empresario durante meses antes de que presente una solicitud de préstamo. Durante este tiempo, podemos ayudarlo a crear estados financieros o derivarlo para que reciba asistencia técnica o servicios profesionales.

Sobre la base del trabajo que ha realizado y de sus aprendizajes, ¿cree que está preparado para solicitar un préstamo?

Sí, ¡estoy preparado para solicitar un préstamo!

Puede comenzar por completar nuestro [formulario](https://www.craft3.org/get-started) en línea en <https://www.craft3.org/get-started>.

Un prestamista se pondrá en contacto con usted para programar una reunión.



No, hay más trabajo por hacer.

Si cree que no está preparado ahora, eso puede ser un descubrimiento valioso.

Nuestro [sitio web](https://www.craft3.org/tools/business) cuenta con herramientas adicionales para apoyar la trayectoria de su empresa:

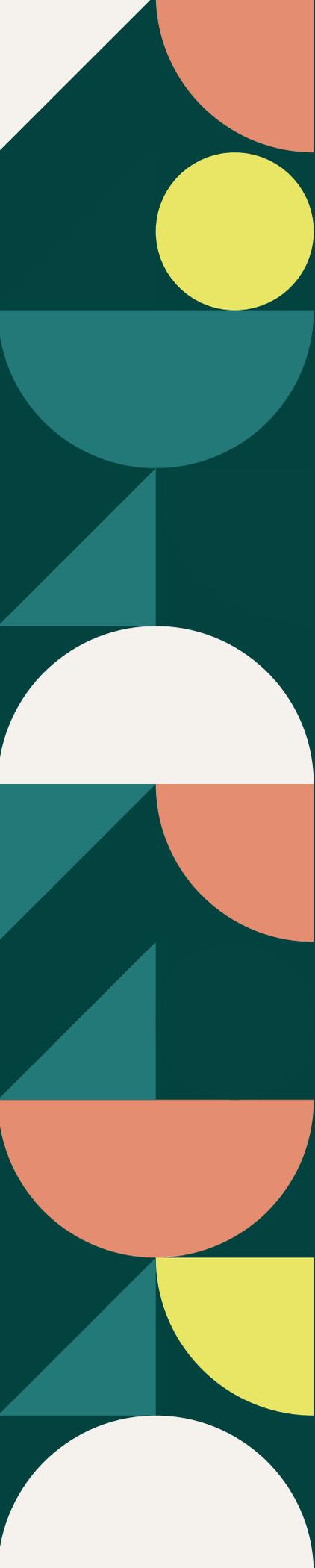
<https://www.craft3.org/tools/business>.



Gracias por dedicar tiempo a explorar este recurso.

Felicitaciones por invertir y creer en usted mismo y en su empresa.

¿Tiene alguna pregunta? Comuníquese con nosotros en LoanInquiry@Craft3.org.



craft3

Teléfono: 888.231.2170 **Sitio web:** Craft3.org
Correo electrónico: LoanInquiry@Craft3.org

Craft3 es un prestamista,
proveedor y empleador que ofrece
igualdad de oportunidades.