



¿Dónde está el dinero?

10 tipos de financiamiento por pequeñas y medianas empresas y cómo calificar

10 cosas a saber antes de aplicar

Escoger el tipo de financiamiento justo por tu PYME puede sentirse confuso o abrumador. Esta guía te ayudará a entender los 10 tipos preferidos/populares de financiamiento disponibles para PYMEs. También, te ayudará a entender cuáles son los préstamos disponibles y apropiados para tu PYME.

Se encuentra una lista de más que 150 lugares donde puedes revisar tus puntajes de crédito gratis en

10 cosas a saber antes aplicar

1. ¿Cuánto necesito?

La cantidad que necesitas puede ser diferente a la cantidad que quieres. Por eso, es importante calcular exactamente cuánto necesitas para lograr metas específicas. Pregúntate qué harías si aprobaran mas de lo que esperas, ¿deberías aceptarlo? Si no lo sabes, tu contador profesional o un asesor financiero como los del SBDC pueden ayudar.

2. ¿Cuándo lo necesito?

Algunos tipos de financiamiento, incluso los de prestamistas del internet, se pueden obtener en solo pocas horas o días. Otros, como préstamos tradicionales de bancos, incluso préstamos de PYMEs, pueden durar un mes o más para ser aprobados. Muchas opciones duran algunas semanas.

3. ¿Qué es mi puntaje de crédito?

Algunos prestamistas revisan puntajes de crédito personales, puntajes de crédito de negocios, o ambos. También, cierta información negativa que puede parecer en tu reporte de crédito, como es el caso de bancarrotas (especialmente bancarrotas abiertas) o embargos fiscales de negocios, puede afectar tu habilidad de conseguir financiamiento. Conocer tus puntajes de crédito es importante, pero es más importante saber cómo los prestamistas ven esos puntajes.

4. ¿Cuánto tiempo lleva establecido mi negocio?

Una pregunta común en solicitudes de crédito es acerca del tiempo que tu PYME lleva establecida. Algunos prestamistas requieren que tu compañía lleve un tiempo mínimo de 1 año desde su establecimiento para poder calificar. prestamistas consideran que los negocios más jóvenes son más riesgosos.

5. ¿Cuanto gana mi PYME?

Varios prestamistas querrán saber tus ingresos anuales. Algunos pueden necesitar más detalles, como tus ingreso mensual promedio o comparaciones de tus deudas y ingresos. Si tu negocio tiene una temporada limitada o cíclica, puede que pidan una historia más detallada de ingresos. Se recomienda (y a veces se requiere) que tenga una cuenta del banco de negocios para que puedas juntar la información necesaria para el prestamista más fácilmente y proveer declaraciones mensuales del banco.

10 cosas a saber antes de aplicar

6. ¿Qué tan rápido podré pagar el préstamo?

Financiamiento de PYMEs suele ser considerado de término corto (por lo general menos de 24 meses), término medio (2-5 años) o largo plazo (más de 5 años). Los préstamos de término corto pueden ser de interés más alto, y los de largo plazo pueden costar más en total porque el término es más largo.

7. ¿Se necesita colateral?

Algunos prestamistas prefieren hacer préstamos asegurados por bienes raíces, equipaje u otros bienes, como facturas pendientes. Cuando pones colateral, el prestamista utiliza un documento de UCC para proteger su interés en tu propiedad. Los documentos de UCC aparecen en tus reportes de crédito de negocios y estos pueden llegar a afectar tu habilidad de conseguir financiamiento.

8. ¿Cuánto importa una garantía personal?

Si firmas una garantía personal, el prestamista puede intentar cobrar de tu ingreso o propiedad personal si tu negocio no paga la deuda de vuelta. prestamistas prefieren tener garantías personales. Lo mejor que sean las calificaciones de tu negocio (tiempo establecido, ingresos, puntajes de crédito), lo mas pronto podras evitar garantias personales.

9. ¿En qué industria trabajo?

Los prestamistas pueden imponer restricciones en cuanto a los tipos de negocios que financian. El gobierno utiliza códigos de Standard Industrial Classification (SIC) y del Sistema de Clasificación de Industrial de América del Norte (NAICS) para clasificar negocios por industria. Estos códigos aparecen en los reportes de crédito de negocios y pueden ser utilizados por prestamistas para identificar qué tipos de negocios financiaran. Es usual que el código listado sea erróneo. Por ende, es importante que revises tu reporte de crédito de negocios para asegurar que tus códigos sean los correctos.

10. ¿Estoy listo/a para aplicar?

Algunas PYMEs suelen no calificar porque no terminan el proceso de aplicación correctamente. Corroborar la información que necesitas antes de aplicar te ahorrará tiempo y dinero. Utiliza la lista de verificación de financiamiento en la página 7 para prepararte.

¿Cuanto cuesta?

A los prestamistas comerciales no se les requiere revelar la tasa de interés, la cual es utilizada para comparar costos de préstamos personales. Por eso, para calcular el precio total del préstamo, es importante averiguar la tasa de interés, todas matrículas obligatorias, y cuánto tiempo tomará para pagar la deuda. Con la debida información, puedes utilizar calculadoras de préstamos PYMEs gratis [free small business loan calculators](#) para ayudarte a interpretar el precio del préstamo a una tasa de interés determinada para poder comparar ofertas más fácilmente.

Recuerda que el término de pagos tendrá un efecto profundo en la tasa de interés. Por lo general, los préstamos que tengan un término más breve tendrán una tasa más alta.

10 Opciones populares de financiamiento definidas

A continuación se definen los tipos de financiamiento mencionados en esta guía.

Tarjetas de crédito de negocios: Tarjetas de crédito aprobados en el nombre de negocio. Los aplicantes son evaluados según los puntajes de crédito del dueño del negocio y todas sus fuentes de ingresos (no sólo del negocio). Estas tarjetas pueden ayudar a establecer crédito del negocio, y muchas no comparten información con el reporte de crédito personal del dueño a menos que no se reciben los pagos. Se requiere una garantía personal.

Adelanto en efectivo del comerciante: Los fondos se reciben de acuerdo con ingresos o recibos esperados, por lo general se reciben después de una revisión de recibos previos. Estos son acuerdos de término corto y pagos, los cuales usualmente son un porcentaje de ventas, se toman de ingresos futuros o a diario o cada semana.

Crowdfunding: Se reúnen los fondos de un grupo grande de individuos, usualmente mediante un sitio del internet. Algunos programas de crowdfunding ofrecen una versión del producto u otros premios a los donantes. Otros programas, permiten que los prestamistas o donantes ganen interés cuando se pague la deuda o permiten que individuos inviertan en un negocio por ingresos futuros.

Financiamiento del equipaje: Financiamiento es asegurado mediante equipaje u otro colateral, incluso contratos de arrendamiento. Se puede usar para comprar bienes o bienes que ya sean propiedad del negocio se pueden usar como colateral para conseguir financiamiento.

Financiamiento de recibos: Fondos se reciben contra recibos que se han pagado, con una porción recibida al principio y el resto cuando el recibo ya se pague. También se conoce como factorización. De otro modo, financiamiento se puede extender según recibos esperados, y se le espera al negocio que haga pagos.

Línea del crédito: Este tipo de financiamiento hace que una suma de dinero se encuentre disponible para que el negocio la utilice cuando necesite. Por lo general, líneas de crédito son acuerdos de término corto, pero se pueden renovar. Se encuentran por prestamistas tradicionales como bancos y también por prestamistas en internet.

Micro-Préstamo: Prestamos pequeños, por lo general \$50.000 o menos. Algunos se encuentran en Community Development Financial Institutions (CDFIs). El programa de microprestamos SBA ofrece prestamos pequeños por instituciones financieras. Algunos microprestamos buscan ayudar a negocios desatendidos.

Prestamos SBA: Small Business Administration (SBA) garantiza prestamos ofrecidos por bancos y otras instituciones financieras. Por lo general tienen términos preferidos con tasas de interés bajas. Hay algunos programas diferentes de prestamos SBA, y términos y calificaciones varían entre cada quien. El más popular es el programa 7(a).

Prestamo tradicional: Una cantidad específica de dinero prestada por cierto término de tiempo. Tasas de interés y pagos son fijos, pero algunos tienen tasas de interés variables.

Términos del vendedor: Vendedores permiten que el negocio compre bienes o servicios y haga los pagos entre 10-180 días. Por ejemplo, términos de Net-30 requieren ser pagados en 30 días.

10 tipos de financiamientos de negocios: Lo que ofrecen



Tipo de financiamiento



Cantidades



Tiempo para financiar



Programa de pagos



Costo típico (interés)

Tipo de financiamiento	Cantidades	Tiempo para financiar	Programa de pagos	Costo típico (interés)
Tarjetas de crédito de negocios	\$500–\$50,000	Horas-días	Mensual	11–23*
Adelanto en efectivo del comerciante	\$200–\$250,000	Horas-días	Pagos diarios o semanales, 3-12 meses	15-150% (usualmente expresado como tarifa de factorización)
Crowdfunding (deuda, equidad, y recompensado)	Deuda: Hasta \$500,000	Semanas-Meses	Deuda: Mensual, 6 meses-5 años Equidad y recompensado: N/A	Deuda: 5-27% Recompensados: 8-10% en tarifas Equidad: 3-6% en tarifas, mas \$10,000-\$100,000 en tarifas profesionales Mas gastos de marketing por cada uno.
Financiamiento de equipaje	\$5,000–\$5,000,000	Días-semanas	Mensual, 1-5 años	5–30%
Financiamiento de recibos	Hasta \$5,000,000	Horas-días	Semanal, hasta 12 semanas	10–75%
Línea del crédito	\$1,000–\$500,000	Horas-días	Pagos semanales o mensuales, 12-24 meses	10–100%
Micropréstamo	\$50–\$50,000	1–3 meses	Mensual, 1-5 años	8–21%
Préstamo SBA	Hasta \$5,000,000	Semanas-Meses	Mensual, 5–25 años	6–13%
Préstamo tradicional	\$1,000–\$1 million	Días-semanas	Pagos semanales o mensuales, 3-60 meses	8–30%
términos del vendedor	\$50–\$50,000+	Horas-semanas	Net-30, 60, 90, o 120 días	0–36%

*Esta tabla lista cantidades, costos, y programas típicos. Programas individuales pueden variar.

Requisitos típicos



Tipo de financiamiento



Puntaje del crédito mínimo



Tiempo establecido mínimo



Ingresos anuales mínimos



Otro

Tipo de financiamiento	Puntaje del crédito mínimo	Tiempo establecido mínimo	Ingresos anuales mínimos	Otro
Tarjetas de crédito de negocios	670–700 personal	0–12 meses	Ingreso de todas las fuentes (incluso personal) considerado	Todos los límites de crédito personal por lo menos \$1,000, no más que 6 consultas personales en los 6 meses anteriores, 30-60% utilización de deuda personal.
Adelanto en efectivo del comerciante	550 personal (si se requiere)	3–24 meses	\$50,000	Se puede requerir un cambio del procesador de pagos
Crowdfunding (deuda, equidad, y recompensado)	Deuda: 620–640	Deuda: 12-24 meses	Deuda: \$50,000	Esfuerzo sustancial de marketing
Financiamiento de equipaje	550–640 crédito del negocio se puede revisar también	0–24 meses	\$50,000–\$100,000	Se puede requerir un pago inicial
Financiamiento de recibos	Si se requiere, 550– 620 personal	3–24 meses	\$25,000–\$180,000	
Línea del crédito	600–680 personal	2–36 meses	\$25,000–\$180,000	
Micropréstamo	620–680	0–24 meses	\$25,000–\$50,000 (incluso ingreso personal)	Pueden ser más flexibles en requisitos del crédito
Préstamo SBA	Puntaje de FICO SBSS de 140-160 y/o 640-680 personal	0–60 meses	\$50,000+	
Préstamo tradicional	550–775	12 meses	\$42,000–\$180,000	
términos del vendedor	Se pueden requerir puntajes moderados del crédito personal o de negocios	1–36 meses	Flexible	

*Esta tabla lista requisitos típicos de prestamistas. Requisitos individuales pueden variar

Lista de verificación de financiamiento

Si quieren revisar tu crédito, el prestamista obtendrá su propia copia de tu reporte y puntajes de crédito.

Antes de que empieces a entregar aplicaciones, es sabio juntar la información siguiente. Cada prestamista tiene su propia lista de ítems, pero si tienes estas cosas a mano, el aplicar puede ser más rápido y sencillo.

Ítems personales

- Revisar puntajes y reportes del crédito personal
- Declaración de impuestos más reciente
- Identificación con foto emitida por el gobierno

Ítems del negocio

- Revisar puntajes y reportes del crédito de negocios
- Declaración de por qué necesitas financiamiento y cómo lo vas a usar
- Declaraciones de impuestos del negocio de los dos años más recientes
- Los últimos 6 meses de extractos bancarios
- Declaración de ganancias y pérdidas
- Plan de negocios
- Proyecciones financieras
- Prueba de la propiedad (licencia del negocio, artículos de incorporación, y/o declaraciones de impuestos del negocio)
- Referencias comerciales

Otros ítems

- Verificación de dirección (personal y del negocio)
- Aplicación terminada
- Cheque cancelado (por pagos ACH o depósito directo)

Ítems Adicionales (cuando se aplican)

- Contrato de franquicia/UFOC
- Información financiera del negocio afiliado
- Contrato de arrendamiento

Revisa tu crédito personal y del negocio gratis [Nav.com/score](https://www.nav.com/score) y encuentra financiamiento especialmente para tu perfil. No se requiere tarjeta de crédito y no afectará a tus puntajes de crédito.

SCORE es una asociación nacional sin fines de lucro dedicada a capacitar a emprendedores y ayudar a las pequeñas empresas a comenzar y hacer crecer sus pequeñas empresas. Desde 1964, SCORE ha ayudado a millones de pequeñas empresas a comenzar y crecer con la asistencia de 10,000 mentores voluntarios en más de 250 ubicaciones en todo el país. Esta red de voluntarios representa 270,000 años de experiencia en 62 industrias, y brinda a los empresarios de pequeñas empresas servicios de asesoramiento comercial confidencial sin costo alguno.

SCORE, como socio de recursos de la Administración de Pequeños Negocios de EE. UU. (SBA, por sus siglas en inglés), ofrece talleres y eventos a nivel local en todo el país. SCORE también ofrece talleres en línea que están disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana. SCORE proporciona los recursos, plantillas y herramientas necesarias para ayudar a los empresarios en www.score.org.

Haga clic [AQUÍ](#) para encontrar un mentor que hable español. Puede encontrar uno, llamarlo o enviarle un correo electrónico, o puede reunirse en uno de los lugares más cercanos. Los mentores, ya sea que trabajen o estén jubilados y hayan sido dueños de negocios o líderes en corporaciones, son personas dedicadas y son fuentes de información y recursos que lo ayudarán con las preguntas que tenga sobre su pequeña empresa.