

Es un placer estar aquí con ustedes. Mi nombre es Carlos Almanza. Soy el gerente del programa de acceso a capital de California Capital. Hoy deseo hablarles de algunos de los requisitos para abrir una empresa, y como gerente de finanzas, explicarles qué analizamos cuando tendemos a expandir las necesidades de préstamos comerciales de su pequeña empresa y su acceso al capital.

Uno de los temas que deseo tocar hoy con ustedes es el de las posibles fuentes de fondos. Aquí en California Capital, tenemos la capacidad de proporcionarles algunas, lo llamamos capital inicial. Así que imaginen que, si su proyecto o empresa necesita \$100,000.00 para lanzarse y hasta ahora han invertido \$60,000.00, nosotros somos lo que falta. Somos los \$40,000.00. Podemos financiar esa brecha.

Cuando la gente les pregunta, «¿Cuál es su capital propio o capital social, cuál es su inversión, o capital en juego?» y cosas similares, queremos asegurarnos de que sepa que debe tener un poco de interés. No solo será un 100% de financiación. Y como una hipoteca, no es un monto general.

Cuando vengán a vernos, o vengán a verme, tendrán un presupuesto detallado de lo que piensan pagar con el dinero y cuánto dinero utilizarán. Por eso, con frecuencia, cuando nos sentamos a hablar con las empresas, nos es posible determinar que no necesitan \$50,000.00, sino solo \$20,000.00. Hablaremos de esas cosas.

Hablaremos de lo que examina el prestamista. ¿Qué hay en la solicitud? Queremos asegurarnos de cubrir lo que llamamos las cuatro C: crédito, capacidad, colateral y característica. Sé que hay uno más, así que lo voy a dejar abierto por ahora. También hablaremos de las calificaciones de crédito y cómo pueden afectarnos. Pero aunque no lo crean, tenemos algunos programas en los que el crédito es secundario, y eso es ventajoso y nos da una excelente oportunidad para acceder al dinero, ya que reconocemos que, aunque existan algunos detalles en su crédito, podemos ver más allá de ellos.

También hablaremos de cómo evitar algunos de los usos de préstamo predatorios que vemos hoy en día, en especial en la industria de la tecnología financiera, como le decimos, donde recibimos un anuncio, "Firme aquí. Podemos depositarle el dinero al final del día", y no nos damos cuenta de que en realidad estamos pagando una tasa de interés de entre el 60 y 80%, así que sí, hay de todo.

¿Dónde podemos conseguir dinero para abrir una empresa? Dinero ahorrado, obviamente. Dinero de un inversionista o de amigos y familiares. Se pueden reunir fondos, utilizar métodos de financiamiento colectivo u obtener dinero de familiares o amigos, pedir préstamos personales o tomar fondos prestados de una tarjeta de crédito, así que sabemos que se endeudará para lanzar su sueño y, por lo tanto, existen muchos recursos diferentes que usted puede utilizar. También pueden ser fuentes de dinero los préstamos empresariales, y eso es lo que vamos a examinar, específicamente los micro préstamos, que es lo que hacemos, y luego los programas de préstamos estatales o locales, así como los préstamos empresariales de bancos, prestamistas o de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA).

Otras fuentes son las cooperativas de crédito, los micro prestamistas, los programas de préstamo basados en la comunidad y otras plataformas de crédito existentes y fácilmente accesibles para la industria de la tecnología financiera. Es aquí donde

deseamos asegurarnos de que tenga cuidado cuando firme y acepte algo, en lugar de lanzarse a algo que realmente no conoce. El conocimiento es poder.

¿Qué es un micro préstamo? Las ventajas de un micro préstamo, típicamente de micro prestamistas como nosotros, son que tienen requisitos de crédito más flexibles, y eso es importante porque nos permite prestarle más atención a la calidad moral de un propietario de empresa. Luego, claro, trabajamos estrechamente con ustedes. Somos lo que se denomina un Centro para Mujeres en la Empresa, así que podemos proporcionar una enorme cantidad de asesoramiento individual. Contamos con profesionales de negocios, asesores de empresa que se reúnen con usted, sin importar que sea una empresa nueva o establecida que ha alcanzado una meseta de ganancias o cuyas ganancias están disminuyendo. Podemos reunirnos con usted y averiguar qué funciona y qué no, y cómo puede cambiarlo.

También podemos proporcionar ayuda y asesoramiento técnicos adicionales de ser necesario, más allá del asesoramiento empresarial que ofrecemos. Luego, por supuesto, es necesario entender la situación en la comunidad local, y cómo afecta eso a su empresa. Por ejemplo, usted ha abierto tres talleres mecánicos uno al lado del otro.

¿Cuál será su especialidad para atraerme como cliente para que vaya a su negocio? ¿Cuál será la característica que lo distingue? Así que podremos realmente profundizar y explorar las oportunidades existentes. Por lo tanto, muchas veces lo llamamos polinización cruzada de empresas, pues le haremos interactuar con otra empresa que será una empresa no competitiva dentro de su empresa, para intercambiar servicios de ese modo. Podemos entrar en mayor detalle cuando nos reunamos individualmente.

Les hablaré un poco más sobre los micro préstamos. Existe un programa de micro préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA). Este programa confía mucho en organizaciones basadas en la comunidad, como la nuestra en California Capital, para brindar acceso al capital. El tamaño de nuestros préstamos de empresa puede ser de entre \$500.00 y \$50,000.00, o de \$100,000.00 a un millón. Todo depende de sus necesidades actuales y, sobre todo, de su capacidad de devolver el préstamo.

Los préstamos, algunos de estos préstamos, pueden usarse como capital de trabajo, para cubrir inventario, suministros, equipo, muebles, mejoras para inquilinos, lo que sea. Sin embargo, algunos, como los de bienes raíces o los que se usan para pagar préstamos existentes, no son elegibles. Los requisitos del préstamo varían de un prestamista a otro, y es allí donde, una vez más, el conocimiento es poder. Solo necesitamos averiguar para qué usará el préstamo, así que no se sorprenda si le preguntamos constantemente, "¿Para qué piensa usar este dinero? ¿Qué finalidad tiene? ¿Puede presentar un presupuesto con montos detallados?". La idea es poder analizarlo y condensarlo, y por eso será una buena sociedad para ambos, para poder, en primer lugar, averiguar cuáles son sus necesidades actuales y evaluarlas, en lugar de simplemente darle un monto general sin que usted sepa para qué utilizará los fondos.

Lo que más importa a los prestamistas, sin importar a quién le pidan el préstamo, se reduce a unas pocas cosas. Desean conocer su empresa, saber sobre su empresa, quieren saber si su empresa ganará suficiente dinero para devolver el dinero que está pidiendo prestado, y luego contar con una inversión de usted, el propietario de empresa. ¿Cuánto ha invertido hasta ahora? ¿Cuánto tiene en juego? Ese dato es absolutamente crucial.

Examinamos el crédito. Ese es un factor, pero solo cómo devuelve usted sus deudas, qué hay disponible. Examinamos el flujo de caja, la capacidad. ¿Puede usted utilizar las ganancias para devolver el préstamo? Muchas veces nuestros jóvenes empresarios o empresas jóvenes terminan pasando de un empleo de tiempo completo a sus empresas, y finalmente esto se da vuelta y se dedican a la empresa tiempo completo, y entonces pueden seguir subsidiando sus ingresos con otro empleo. Tenemos el colateral, las garantías. Si usted es propietario de vivienda, ¿puede proveer esa propiedad como garantía? En ciertos casos hemos podido garantizar el préstamo con los contratos que obtenemos, así que eso pasa de vez en cuando.

Y el capital, la contribución, ¿cuánto dinero ha invertido hasta ahora? Eso tiene una importancia grande. En ciertos casos, es posible que los micro prestamistas le exijan, en especial por el monto que esté solicitando, le digan, "¿Puede proveer el 20% de la suma que está pidiendo?" Eso puede ser el tiempo que le ha dedicado hasta ahora. Así que, en general, lo que está en juego, el capital propio, ya se ha implementado de ese modo.

Por último tenemos la condición. ¿Cuál será la condición que se va a implementar por estar este programa en juego, es decir, en relación al dinero que podremos proveerle del acceso a capital?

Y otra cosa, si aún no la ha averiguado, ¿cuál es su calificación de crédito FICO, de la Compañía Fair Isaac? Para la mayoría de nosotros, con frecuencia, cuando tenemos acceso a dinero... Perdón, solemos acceder a nuestro informe crediticio cuando nos niegan un préstamo, pero, en este caso, podemos acceder a sus tres informes crediticios una vez por año, anualmente, así que tal vez sea buena idea averiguar lo que "hay allí", porque frecuentemente nos encontramos con sorpresas.

La mayoría de los prestamistas usan las calificaciones, utilizan un factor para aprobar un préstamo, o para implementar una aprobación condicional del préstamo, y otros también basan la tasa de interés en su FICO, pero aquí en California Capital, somos muy estrictos con lo que cobramos. En la actualidad ofrecemos la tasa prime más cinco... Digamos, para un préstamo a cinco años, sin multa por pago adelantado, un préstamo de \$10,000.00 al 9.25% le costará unos \$206.00 por mes.

Mientras su empresa pueda pagar, o generar, suficientes ingresos para reembolsar ese monto, o su trabajo de tiempo parcial pueda pagarlo, no tendrá problema. Recuerde, la capacidad será el flujo de caja. Usted debe poder determinar si la empresa gana suficiente dinero para pagar todas sus facturas, incluyendo el préstamo, y podemos ayudarlo con eso. Creo que con frecuencia, es allí donde se quedan atascadas muchas empresas, en el flujo de caja.

Si tiene una empresa establecida, los prestamistas analizarán cuánto dinero ha ganado en el pasado. Si es una empresa nueva, los prestamistas analizarán su plan de negocios, que será un documento de trabajo durante todo el proceso, y luego examinarán sus estimados o proyecciones de cuánto dinero ganará con el lanzamiento de su empresa.

El colateral es algo tangible, un activo que usted tiene o compra para el préstamo que obtiene. Así que, si no es propietario de una vivienda, podemos garantizar el préstamo con elementos de su negocio, para asegurar el préstamo, como el inventario y cosas del estilo. Pero recuerde que esto es bastante menos tradicional para nosotros por ser un prestamista no tradicional. En otras palabras, si le prestamos cualquier monto entre \$500.00 y \$10,000.00, no exageraremos mucho con la necesidad de garantizar ese monto. Sabemos que funciona. Trabajaremos con ustedes, y recuerden que, una vez que superen la forma histórica de devolver ese monto, podrán pedir más dinero, y eso queremos que hagan.

Ahora bien, es necesario estar bien preparado para pedir un préstamo. Es importante saber cómo contar bien su historia. Hay que ser honesto y recordar ese plan de negocios, que es el documento de trabajo que nos indica absolutamente todo, aunque este no esté actualizado porque se creó hace un par de meses o un año. Deben determinar sus necesidades básicas. ¿Cuánto necesitan? ¿Cómo usarán el dinero? Y como les dije anteriormente, ¿necesitan capital de trabajo? El capital de trabajo es dinero que se usa para ayudar a pagar los gastos diarios tales como el alquiler, los servicios públicos, los salarios y todo eso, y el inventario.

Esos son los puntos básicos de su solicitud de préstamo y, cuando podamos analizarlos, les pediremos tres años de declaraciones de impuestos, hayan o no tenido la empresa por tres años. Si no han tenido la empresa por los últimos tres años, les pediremos sus declaraciones de impuestos personales. Les pediremos dos estados de cuenta bancarios como mínimo, preferentemente de una cuenta de negocios. Si no los tienen, usaremos sus cuentas personales, un estado de ganancias y pérdidas o un balance general, y eso nos dará una idea completa de lo que podremos en primer lugar evaluar y qué necesitan en la actualidad.

Deseo regresar al tema de cuánto pueden pagar. Eso también determinará la decisión a medida que les brindamos información y recibimos sus datos. En realidad no hay problema en evaluar cuánto deberían pedir. No duden en hablar con nosotros de antemano. "Miren, estoy tratando de hacer esto. He invertido \$60,000.00. Me faltan \$40,000.00. ¿Pueden ayudarme con eso?". Podemos avanzar de a poco, y esas son cosas que podemos conversar con ustedes, ¿de acuerdo?

Recuerden, el documento más importante de todo el proceso de préstamo es su plan de negocios. Ese documento tiene toda su información financiera, su declaración de ingresos, todas las proyecciones y todos sus esfuerzos de marketing. ¿Cómo hacen para atraer a la gente a su empresa o para que por lo menos la consideren? Podemos ayudarlos a hacer sus proyecciones de flujo de caja si no las ha hecho.

Si van a nuestro sitio web, a través del programa Dream Builders, se ofrece un proceso de 12 o 13 pasos que les explicará cómo crear este programa de préstamo empresarial usando una serie de preguntas, y al finalizar el módulo, producirá su plan de negocios.

Para finalizar, solo deseo reiterar que por favor presten mucha, mucha atención a los préstamos desleales y los conozcan. Protéjense aprendiendo cómo reconocer estas prácticas. Son tipos de préstamos fronterizos e inescrupulosos, pero a veces parecen muy simples, en especial cuando muchas de nuestras empresas dicen, «Rechazaron mi solicitud. Necesito efectivo de inmediato», y aceptamos la oferta

por desesperación, cayendo en la trampa. Puede ser que consigan un préstamo que jamás solicitaron, pero recuerden que gran parte de la gente que estamos considerando aquí está viendo si puede liberarse de algo que aceptaron en el pasado. Diría que en el 90% de los casos, hubieran preferido no acceder a la industria de la tecnología financiera. No digo que todo sea malo, pero recuerden que hay dos factores que se deben conocer: cuál es la tasa de interés, y cuáles son los términos. En cuanto conozcan esa información, sabrán si la oferta les sirve, y ellos deben estar dispuestos a declarar esos datos.

Fíjense si hay términos de pago de préstamo que no parecen justos o apropiados, como por ejemplo pagos globales o multas por pagar el préstamo temprano. Aquí en California Capital, no cobramos nada de eso. No hay multa por devolver o pagar el préstamo antes y, por lo tanto, una vez más, es preferible prevenir que curar, y si tienen alguna duda, no acepten ninguna oferta hasta haber consultado con su asesor legal o con un amigo de confianza que entienda bien los términos, y nosotros también podemos ayudar con eso.

Están preparados, creo. Si tienen alguna pregunta, será un placer recibirlos para hablar con ustedes y averiguar si esto es realmente algo que desean hacer. Es posible que, después de hablar con nosotros, digan, "¿Sabes qué? Creo que aún no estoy listo para esto", y no hay problema.

Los invito a visitar nuestro sitio web www.cacapital.org para ver algunos de nuestros talleres próximos. Aprovechen mucha de esa información. Por ser un Centro para Mujeres en la Empresa, si usted es un veterano discapacitado, un empresario de una minoría o mujer, si forma parte de la comunidad LGBTQ, no dude en presentar su solicitud y preguntar qué tenemos disponible. Les deseamos suerte en sus negocios y todo lo mejor.