

Crédito y Acceso a Capital



Brian Rivera Santana

Sr. Loan Officer and Underwriter

briverasantana@ledcmetro.org

939-545-2817



Nuestra misión

Como organización sin fines de lucro 501(c)(3), impulsamos el desarrollo socio-económico de latinos de medianos y bajos recursos, y otras comunidades desatendidas.



Estamos ubicados

- Mayagüez, PR
- Washington, DC
- Wheaton, MD
- Baltimore, MD
- Arlington, VA



Programas de Apoyo Empresarial

- Préstamos para Pequeños Negocios
- Asesoramiento de Negocios
- Generación y mejoramiento de crédito
- Revitalización de corredores comerciales***
- Empowered Women International (EWI)***
- Future Baltimore Incubator***



Programas de Vivienda***

- Preservación de Vivienda Accesible
- Compra de Vivienda: comprando casa por primera vez y prevención de ejecución de hipotecas

*****No disponible aún en Puerto Rico.**

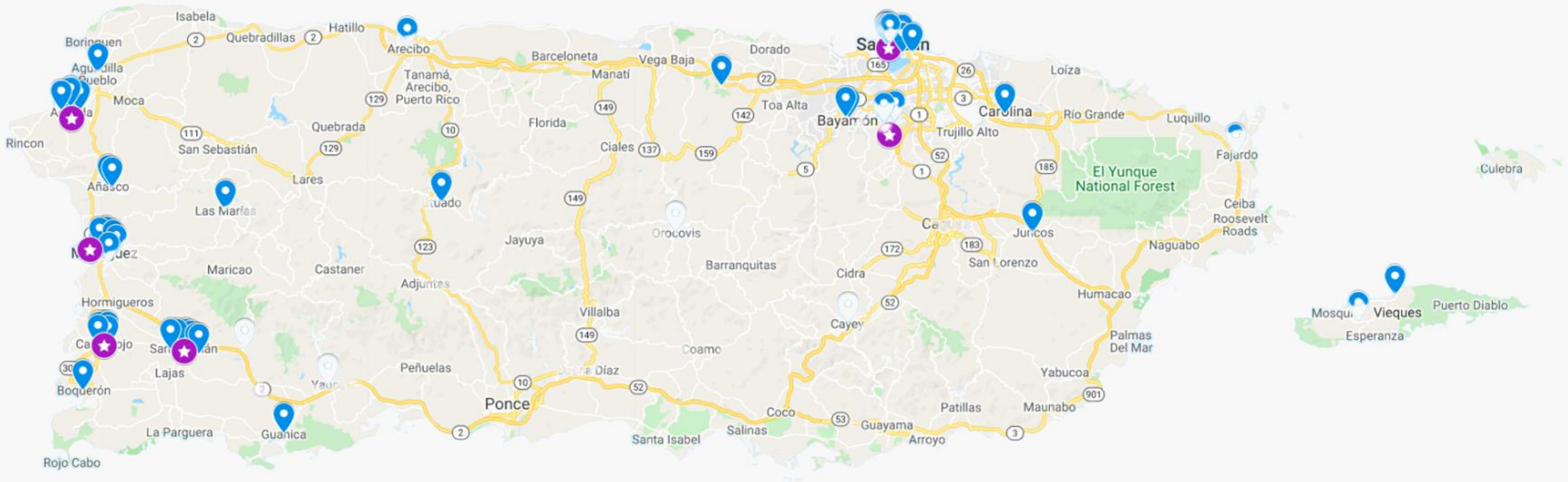


NUESTRO ALCANCE

EN PUERTO RICO



LATINO
ECONOMIC
DEVELOPMENT CENTER





Acceso a Capital

Fuentes de Capital

- Préstamos con Familia y Amigos
- Clientes y Suplidores
- Concursos y Subsidios ("grants")
- Recaudación de Fondos ("Crowdfunding")
- Finanzas Personales y Ahorros
- Préstamos Bancarios
- Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI)
- Tarjetas de Crédito

LEDC NO provee asesoría legal o **de contabilidad**, y esta presentación no debe considerarse como tal.

Préstamos con Familia y Amigos

- Ten claro para qué necesitas el dinero.
- Solicita el dinero en forma verbal, pero luego que tu familia y/o amigos muestren disposición, haz formalmente un acuerdo de préstamo.
- El acuerdo de pago incluye forma de pago (efectivo, cheque, transferencia), cuántos pagos y de qué cantidad, y tasa de interés (si aplica).
- Utiliza un simulador o calculadora de crédito para determinar el pago mensual.

<https://www.amortization-calc.com/>

LOAN AGREEMENT

Loan Amount _____ Dollars (\$ _____)

Date _____, 20____

I. THE PARTIES. For the above value received by _____ with a mailing address of _____, City of _____, State of _____, (the "Borrower"), agrees to pay _____ with a mailing address of _____, City of _____, State of _____, (the "Lender").

II. PAYMENT. This agreement, (the "Note"), shall be due and payable, including the principal and any accrued interest, in one of the following ways:

Once per week beginning on _____, 20____ and to continue every seven (7) days until the balance is paid.

Once per month beginning on _____, 20____ and payment is due on the ____ of every month until the balance is paid.

All payments made by the Borrower are to be applied first (1st) to any accrued interest and then to the principal balance. The total amount of the loan shall be due and payable on the ____ day of _____, 20____.

III. INTEREST. The Note shall

- Fixed Annual Interest Rate of _____ percent (_____%).

- Not bear interest.

IV. PREPAYMENT. The Borrower has the right to pay back the loan in-full or make additional payments at any time without penalty.

VI. EVENTS OF ACCELERATION. The occurrence of any of the following shall constitute an "Event of Acceleration" by the Lender under this Note:

Otra opción puede ser organizar una
"Lending Circle" (San)

Grupo de 6 a 12 personas se ponen de acuerdo para ahorrar un valor fijo mensual. Cada mes una persona diferente recibe el dinero de todos hasta que todos reciben la cantidad total que ahorraron.

<https://missionassetfund.org/lending-circles/>

LEDC NO provee asesoría legal y esta presentación no debe considerarse como tal.

Cientes

La fuente de dinero más barata son tus propios clientes. Si desarrollas un modelo de negocio en el que tus clientes te paguen anticipadamente una parte o la totalidad del servicio o producto, no necesitarás mucho capital para iniciar o hacer crecer tu compañía.

***Ejemplo:** Servicio de Comida para un evento - Se realiza un contrato en el que el cliente se compromete a pagar el 60% del mismo dos semanas antes del evento y 40% al inicio del evento.*

Considera aceptar todos los métodos de pagos posibles, incluyendo tarjetas de crédito y aplicaciones como ATH Móvil Business (preferiblemente) o Paypal.

Suplidores

Inicialmente, es muy poco probable que tus suplidores te ofrezcan o aprueben una línea de crédito. Sin embargo, si tienes buen puntaje de crédito (empírica), es posible que tus suplidores te otorguen una línea de crédito de 15, 30 o hasta 60 días para que pagues sus productos, en muchos casos sin intereses.

Obtén gratuitamente un número DUNS para que tu negocio comience a construir historial de crédito. Abre líneas de crédito de bajo monto en compañías que reporten a las agencias de crédito comercial.

<https://www.dnb.com/duns-number/get-a-duns.html>

Competencias y Subvenciones ("Grants")

Durante todo el año organizaciones como Grupo Guayacán, Paralell 18, Startup.pr, Bravo Family foundation, entre otras, celebran competencias empresariales donde premian al empresario que mejor exponga su idea de negocio.

Tanto el gobierno central como algunos municipios desarrollan programas para entregar recursos a pequeños negocios que se ubiquen en sectores específicos o que desarrollen una actividad particular.

Recaudación de Fondos ("Crowdfunding")

La recaudación de fondos es una estrategia para obtener dinero (prestado o donado) y al mismo tiempo promover tu negocio. En lugar de que una sola persona te preste \$5,000, puede ser más fácil convencer a 50 personas que te presten o te donen \$100 cada una. Esto se logra en la actualidad con la ayuda de las redes sociales y una buena historia.



- Plataforma de financiación colectiva, "crowdfunding", donde las personas o entidades pueden financiar sus proyectos a través de campañas en línea de recaudación de fondos.



- Plataforma donde otras personas te pueden hacer préstamos a 0% y la misma se encarga de repartir los pagos a todos los prestamistas. Te permite recaudar hasta \$15,000 y regresar el dinero hasta en 36 meses SIN INTERESES.

Préstamos Bancarios

- Consulta a los Bancos o Cooperativas de Ahorro y Crédito con los que estés relacionado.
- Por lo general, los bancos tradicionales pueden ofrecer mejores términos, pero a su vez tienen mayores requisitos.
- Si tiene la capacidad de hacer un plan de negocios completo y puede esperar aproximadamente 3 meses para recibir el dinero, considere en solicitar un préstamo garantizado por SBA. Estos son préstamos de hasta \$250,000 y no requieren colateral en algunas instancias.

Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFIs)

- Institución financiera que atiende y brinda asistencia a comunidades desatendidas y de bajos ingresos.
- Pueden ser bancos comunitarios, cooperativas, organizaciones sin fines de lucro, entre otros.
- Muchas CDFI tienen fondos de préstamos renovables que se dirigen a un estado o región geográfica específica, y otorgan préstamos con bajo interés a propietarios de pequeñas empresas y microempresarios que quizás no reúnen los requisitos para un préstamo bancario.

Crédito Empresarial



Importancia de Construir Crédito Empresarial

- Un buen puntaje de crédito empresarial te permite adquirir financiamiento más fácil y con mejores términos
- Aumenta el valor de tu empresa
- Facilita la obtención de líneas de crédito de tus suplidores
- Protege tu crédito personal
- Facilita el arrendamiento de un espacio comercial para tu negocio

Puntaje de Crédito para Empresas

¿Cómo se calcula?

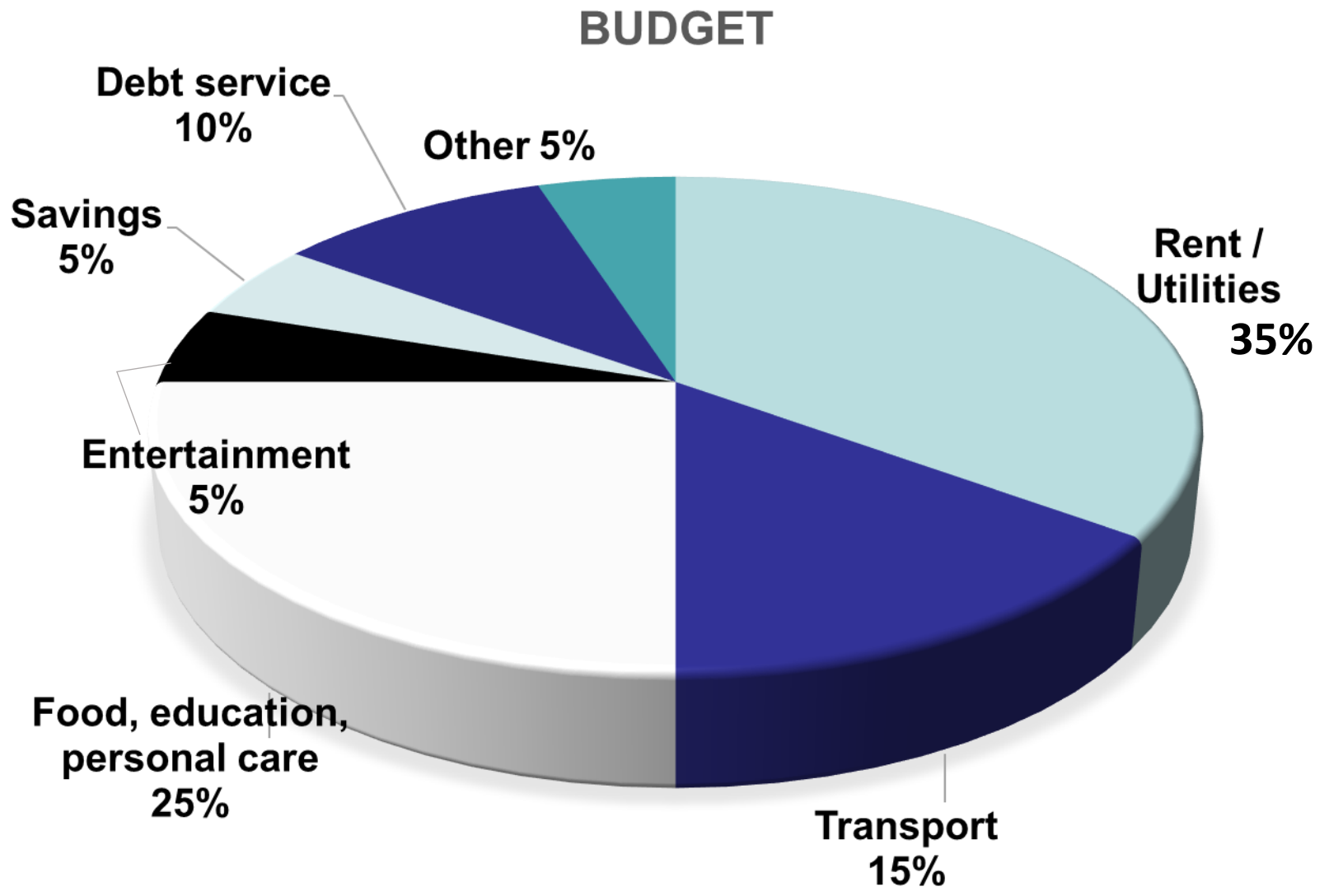
- Hay tres compañías principales que calculan el puntaje de crédito para los negocios.
 - Dun & Bradstreet
 - Equifax Business
 - Experian Business
- Estas puntuaciones oscilan entre 0 y 100. Esto puede ser interpretado como la probabilidad de que una empresa pague un préstamo.

Recomendaciones para crear crédito empresarial

- Estar en Good Standing
- Obtener Seguro Social Patronal (EIN)
- Obtener un número de DUNs
- Abrir cuenta bancaria de negocios
- Solicitar una tarjeta de crédito comercial
- Abrir líneas de crédito con suplidores que reporten a las agencias de crédito
- Pagar todas las facturas y préstamos a tiempo

Crédito Personal





Importancia de Construir Crédito Personal

- Tu puntaje de crédito impacta más allá de obtener un préstamo con términos beneficiosos.
- Hoy en día necesitas un buen perfil de crédito para obtener un trabajo o para rentar una propiedad.



Recomendaciones

- Obten una tarjeta de crédito asegurada
- Procura pagar a tiempo
- Mantén la utilización de crédito por debajo de 30%
- Monitorea tu crédito
- Crea un buen balance
- Evalua el impacto que tendría el cerrar una cuenta

Programa de Generación y/o Mejoramiento de Crédito

	Ledc credifirst	Préstamo de resiliencia LEDC
Cantidad	\$500-\$1K	hasta \$ 2.5 K
Mercado objetivo	Personas empleadas o propietarios de empresas que deseen iniciar su historial crediticio.	Individuos empleados o dueños de negocios que buscan mejorar su puntaje crediticio reduciendo la deuda de tarjetas de crédito o pagando obligaciones vencidas.

http://www.ledcmetro.org/credit_building

Las 4 C's del Crédito

- Capacidad
- Capital
- Colateral
- Crédito/Carácter



Capacidad

Es el elemento más importante a la hora de evaluar una solicitud de préstamo. La capacidad de repago se determina dividiendo el total de gastos mensuales entre el ingreso bruto mensual. Esto se conoce como el Debt to income ratio.

Bueno: Menos del 35%

Necesidad de mejorar: 35%-50%

No es bueno: Más del 50%



Capital

- Los prestamistas quieren que inviertas en tu negocio o proyecto por lo que el riesgo es compartido y si utilizas tu propio dinero muestras el nivel de compromiso con tu negocio.
- Pocos están dispuestos a financiar el 100% de tu proyecto.
- Formas de medir este factor:
 - Ahorros / efectivo
 - Activos
 - Capital de negocio

Colateral

- El colateral son los activos que un prestamista puede tomar posesión si un prestatario incumple con el pago de su préstamo.
- Es importante construir activos empresariales sólidos (bienes raíces, maquinaria y equipo, inventario, vehículos).
- Por lo general, los préstamos garantizados requieren entre 50% - 100%

Carácter/Crédito

- Es tu reputación como prestatario. Los prestamistas miran como haz cumplido con tus obligaciones anteriores para determinar la probabilidad de que cumplas con una nueva.
- Hay un número de agencias que calculan el crédito comercial, y cada agencia tiene un método de cálculo diferente, pero normalmente se trata de un ranking de 0 a 100.
- El crédito personal es calculado por tres compañías principales que son Transunion, Equifax y Experian, y el mismo va desde 300 – 850.



Contact us - Contáctenos

- Business Technical Assistance – Asesoría de Negocios www.ledcmetro.org/businessadvice
- Credit Building – Generación de Crédito https://www.ledcmetro.org/credit_building
- Business Loans – Préstamos para Negocio www.ledcmetro.org/loans
- Training – Capacitaciones <https://www.ledcmetro.org/events>

Brian Rivera Santana
Senior Loan Officer & Underwriter
(939)545-2817
briverasantana@ledcmetro.org

Follow us – Síguenos



[@ledcpuertorico](https://twitter.com/ledcpuertorico)



[@LEDCPuertoRico](https://www.facebook.com/LEDCPuertoRico)

Support us – Apóyanos

Volunteer – Donate

https://www.ledcmetro.org/support_us