



THE ALLIANCE FOR
COMMUNITY DEVELOPMENT

LA GUÍA DEL BUEN DINERO

2022-
2023

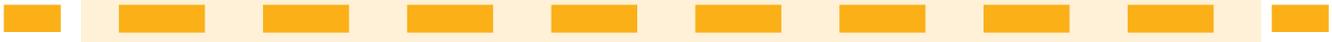
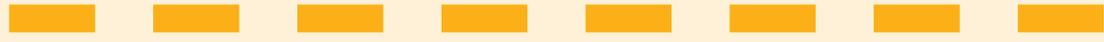


TABLA DE CONTENIDOS

¿QUÉ ES LA GUÍA DEL BUEN DINERO?.....	4
INSTRUCCIONES PARA LA BÚSQUEDA DE CAPITAL.....	5
PLATAFORMAS Y ASESORES.....	13
ASISTENCIA MONETARIA.....	17
CÓMO SUMINISTRAN EL CAPITAL LOS FINANCIADORES.....	21
REDES DE APOYO FINANCIERO.....	24
GLOSARIO.....	38





DEDICATORIA:

Para la Guía del buen dinero 2022, seguimos dedicando nuestra labor de amor, arraigada en la equidad y el conocimiento compartido, a nuestra comunidad: los empresarios, miembros de la comunidad, asesores y financiadores que integran nuestro ecosistema y que nos han incluido en sus vidas, sus negocios y sus esperanzas y sueños desde nuestra fundación en 1999.

Estamos eternamente agradecidos por su apoyo mientras continuamos la labor de incrementar el acceso al capital y el apoyo al ecosistema emprendedor y de pequeñas empresas, especialmente a aquellos emprendedores que han sido excluidos durante tanto tiempo.

Los vemos. Les agradecemos que nos vean.

En comunidad,

La Alianza para el Desarrollo de la Comunidad



¿QUÉ ES LA GUÍA DEL BUEN DINERO?

Una guía completa para ayudar a CUALQUIER persona (desde aspirantes a empresarios hasta propietarios de negocios en serie) a prepararse para buscar financiamiento de organizaciones locales que cumplan con uno o más de los siguientes criterios:

- Tener una base local y estar comprometido con la reinversión local
- Adherirse a una misión social o medioambiental
- Permitir a las personas invertir en su comunidad
- Evitar la inversión en productos y actividades perjudiciales o extractivas
- Evitar prácticas y precios injustos o engañosos

PERSONAS

Empoderar a nuestra comunidad para que sea un lugar donde las personas quieran vivir, trabajar y apoyar la economía local.



PLANETA

Promover prácticas de negocio que conduzcan al éxito y sean beneficiosas para la Tierra también.



BENEFICIOS

Las empresas en todas las etapas son exitosas y tienen longevidad.



Estas organizaciones están comprometidas con un ecosistema próspero de pequeñas empresas del Área de la Bahía mediante su enfoque en la creación de un impacto positivo en las personas, los beneficios y el planeta.



INSTRUCCIONES PARA LA BÚSQUEDA DE CAPITAL



¿Empezando un negocio? Prepárese financieramente

Contribución de Rani Langer-Croager



¡Revisión interna!

Evite la mentalidad de escasez

Si se encuentra en una posición financiera en la que depende de su negocio para obtener ingresos personales a corto plazo, es más probable que tome decisiones desde una mentalidad de escasez. Es decir, puede acabar persiguiendo oportunidades de negocio que no están en consonancia con sus valores, con el perfil del cliente ideal, con las condiciones de su oferta de productos y servicios, o que no valoran adecuadamente su trabajo, todo con el fin de obtener rápidamente ingresos personales del negocio.

Comprenda que los ingresos del negocio serán inestables al principio

Las empresas nuevas rara vez logran ventas constantes y a menudo no son capaces de cubrir sus costos en los primeros meses o años. Sí, es posible que transcurran años antes de que su negocio genere suficientes ganancias para que usted reciba un salario o viva de sus beneficios. Por lo tanto, debe tener un plan para cubrir sus gastos durante este tiempo.



¿Está listo para recaudar dinero para su empresa?

Contribución de Rani Langer-Croager

A continuación, se presentan algunas preguntas que debe hacerse para determinar si está listo para recaudar dinero para su negocio:

¿Entiende el mercado que comprará su producto o servicio?

Para cualquier empresa, usted ofrecerá un bien o servicio cuyo diseño está orientado a resolver un problema o aportar un beneficio a un público determinado. Es difícil saber qué servicio o producto ofrecer si no conoce a su público.

¿Puede demostrar que su producto o servicio tiene demanda?

Puede demostrar que su producto o servicio tiene un potencial real a través de pedidos previos, ventas y cartas de intención de compra de los clientes.

¿Cuenta con un plan para hacer crecer su negocio?

Necesitará demostrar a los financiadores que cuenta con un plan claro sobre el funcionamiento de la empresa y su solidez financiera. De este modo se demuestra que ha estudiado a fondo su plan de negocio y que ha establecido medidas de éxito.

LISTA

¿ha tomado medidas para:

- 1. Comprender su mercado?
- 2. Poner a prueba su idea?
- 3. Poner en marcha un plan de éxito?

Qué se financiará

Contribución de Rani Langer-Croager

Primero lo primero... Su salario no

La mayoría de los inversionistas y prestamistas de las primeras etapas no están dispuestos a financiar su salario mientras está iniciando su negocio porque lo ven como un riesgo, y una falta de "piel en el juego."

Gestionar los gastos cotidianos

A medida que crezca su empresa, se incrementarán los gastos cotidianos necesarios para mantenerla en funcionamiento. Como resultado, es posible que necesite financiamiento para cubrir sus necesidades operativas (también conocido como capital circulante o fondo de maniobra) hasta que su negocio alcance la rentabilidad.

Retener y adquirir talento

Aunque no pueda reunir dinero para su propio salario, puede utilizar el financiamiento adicional para contratar a otras personas, como empleados o contratistas independientes, de modo que pueda disponer de tiempo para hacer crecer su negocio.

Adquisición de equipos

Dependiendo del tipo de negocio que tenga, es posible que necesite invertir en maquinaria, vehículos u otros equipos para mejorar sus procesos. Debido a que la compra inicial de equipos supone un gasto importante, puede resultarle más útil ahorrar su flujo de caja y financiar la compra a través de financiadores, distribuyendo el costo a lo largo de un período de tiempo más largo.

"Piel en juego" hace referencia a su inversión personal en su negocio y a su compromiso con el éxito del mismo.



Navegando por el paisaje de los préstamos

Contribución de Hyder Shuja

Retos sistémicos

Las leyes de préstamos justos no permiten a los prestamistas utilizar de forma explícita ciertos factores de identificación como parte de su proceso de toma de decisiones. Pese a que las leyes fueron redactadas para evitar la discriminación, suelen obstaculizar los esfuerzos realizados por los prestamistas para reparar la desinversión histórica. En consecuencia, los empresarios de color, las mujeres y otros propietarios de negocios afectados por el sistema con frecuencia se ven obligados a navegar por un panorama de préstamos que no se ajusta a sus necesidades específicas. Esto desemboca en un sistema de "préstamos daltónicos" que trata a los empresarios con mayor acceso al capital de forma similar a aquellos que pueden tener barreras para acceder al mismo capital.

Profundizar en lo ofrecido

Muchos prestamistas e instituciones se presentan como proveedores de fondos restaurativos/reparativos. Es importante comprender lo que esto significa al iniciar el proceso de préstamo. ¿Ofrecen tasas de interés más bajas que la competencia? ¿Existen comisiones asociadas al préstamo que no se especifiquen por adelantado? ¿Tienen programas con un interés del 0%? Es importante plantear estas preguntas antes de firmar cualquier documento. No tenga miedo de "comparar" y entrevistar a varios prestamistas antes de decidirse por uno.

No tenga miedo de preguntar a su prestamista sobre cómo se toman las decisiones:

- ¿Se busca un índice bajo de cobertura del servicio de la deuda (la cantidad de deuda que tiene su empresa en comparación con sus ingresos netos)?
- ¿Cuál es el tiempo mínimo de actividad que se espera del prestatario?
- ¿Se espera algún tipo de garantía o un aval personal para el préstamo?
- ¿Se exige una puntuación crediticia mínima?

No dude en preguntar a su prestamista lo que ofrece además del producto de préstamo:

- ¿Se brinda asesoría o coaching?
- ¿Existen grupos de pares?
- ¿Se ofrecen referencias a otras organizaciones de apoyo?

Cómo aprovechar los fondos destinados a reparar la inequidad sistémica

Pregunte a los prestamistas si cuentan con fondos específicos para zonas demográficas o geográficas concretas.

Los prestamistas comunitarios suelen poner a disposición fondos de subvención o de impacto para conceder préstamos a comunidades específicas. Pregunte si su demografía o geografía le hace elegible para cualquier financiamiento específico.



Pregunte si el prestamista está obligado a conceder préstamos a zonas de ingresos bajos o moderados.

Muchos prestamistas comunitarios deben cumplir la Ley de Reinversión Comunitaria, lo que significa que una gran parte de sus préstamos debe concederse en lugares calificados como "zonas de ingresos bajos o moderados" (también denominados zonas LMI).



¿Qué es la "inversión de impacto" y debo buscar inversionistas de impacto?

Contribución de Jasmine Rashid

La inversión de impacto es aceptada generalmente como una estrategia de inversión de capital o de deuda que busca producir tanto retornos financieros como retornos "sociales" o "ambientales" (como contribuciones tangibles y positivas a la comunidad) más allá del simple aumento de la riqueza personal del inversionista. No obstante, el grado de importancia que un inversionista de impacto atribuye a esa misión social o medioambiental depende de él. Algunos de los que se autodenominan "inversionistas de impacto" esperan un retorno de sus inversiones igual o mayor que el de los inversionistas empresariales típicos. Otros pueden tratar sus inversiones más como fondos filantrópicos o de caridad, sin esperar ningún beneficio financiero personal de sus inversiones. Es un espectro amplio, y no existe una normativa universal que establezca quién puede y quién no puede llamarse "inversionista de impacto."

¿Qué otras cosas se incluyen en este amplio espectro? La forma en que los inversionistas definen realmente el "impacto social". Para algunos, el impacto puede suponer dirigir el cap-



ital a BIPOC y a otros empresarios históricamente infra financiados. Otros pueden ver el "impacto social" en términos de los productos o servicios reales que crea una empresa, y si son accesibles o no para los consumidores y usuarios finales históricamente marginados. Otros pueden centrar su "lente" de impacto en las empresas que desafían la dinámica de poder tradicional, como las cooperativas de trabajadores. Muchos otros pueden considerar todas estas dimensiones de impacto, ¡y más! Al explorar una relación de financiamiento con un inversionista de impacto, es importante entender cómo se define (y practica) el impacto social para que pueda evaluar si son una buena opción. En el mejor de los casos, un inversionista de impacto puede brindarle información



sobre elementos de la historia del impacto social de su empresa que puede destacar o profundizar a la hora de recaudar fondos. También pueden ofrecer condiciones más favorables para apoyar esa misión de impacto social, como un capital más flexible o a mayor plazo.

La inversión de impacto es un campo en crecimiento, y los actores vienen en todas las formas y tamaños. En general, si el impacto social profundo de cualquier tipo es esencial para su negocio, los inversionistas de impacto pueden ser socios de financiamiento valiosos (y socios de pensamiento) a medida que su negocio surge, crece y se mantiene.



PLATAFORMAS Y ASESORES



Asesoría empresarial centrada en las finanzas

Servicios disponibles durante todo el año enfocados específicamente a ayudar a las pequeñas empresas en sus necesidades de financiamiento.

Centro Community Partners

Centro Community Partners es una organización sin fines de lucro que ofrece educación, asesoría empresarial personalizada, tutoría y acceso a capital a los empresarios menos favorecidos. Centro dispone de programas básicos y avanzados de emprendimiento que conectan a estudiantes de posgrado de escuelas de negocios con pequeñas empresas.

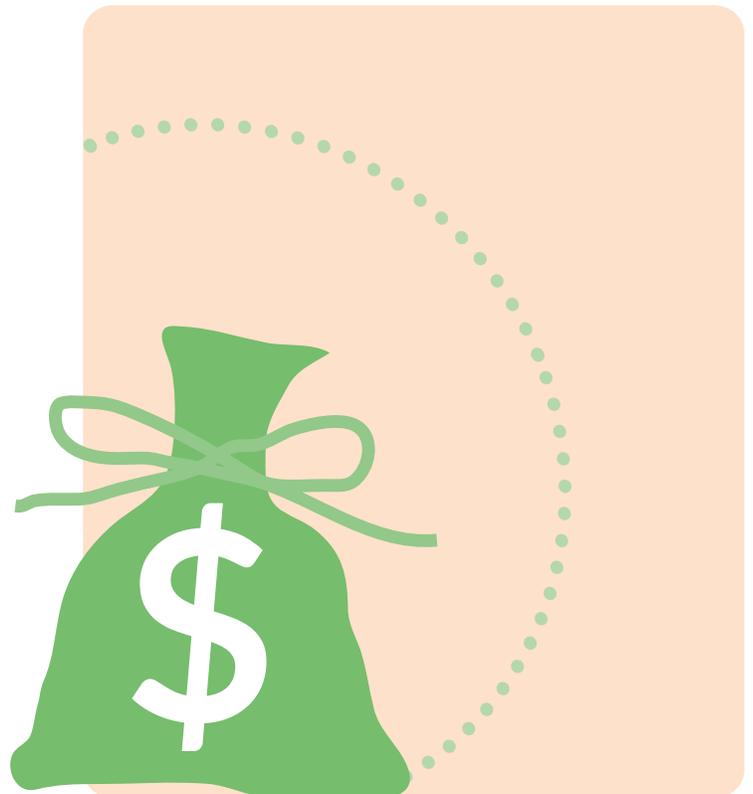
Centro también ofrece una aplicación móvil que puede ayudar a evaluar su solvencia, crear un presupuesto y una cuenta de resultados, y determinar qué microprestamista se adapta mejor a sus necesidades. CentroCommunity.org

ICA (antes ICA Fund Good Jobs)

ICA acelera los grandes negocios a través de tutorías e inversiones que permiten cerrar las brechas de riqueza racial y de género. ICA ofrece un acelerador de pequeñas empresas de 16 semanas de duración centrado en la creación de grandes equipos y en la preparación de su negocio para la inversión. Este programa recurre al entrenamiento a través de asesores con experiencia empresarial en la vida real y una red de proveedores de servicios profesionales. ICA también dispone de un fondo que realiza inversiones directas en empresas. ICA.fund

Main Street Launch

Ofrece asistencia personalizada y gratuita para ayudarle a explorar las opciones de financiamiento y crear una estrategia para obtener fondos para su pequeña empresa. Las estrategias de financiamiento se desarrollan de manera equitativa y culturalmente competente para satisfacer las necesidades de su negocio. El Instituto Empresarial Afroamericano de Main Street ofrece un célebre Programa de Empresarios en Residencia (EIR) que acelera el crecimiento, la rentabilidad y el desarrollo de las empresas. Para más información sobre el Programa EIR, póngase en contacto con aaei@mainstreetlaunch.org | MainStreetLaunch.org



Renaissance Entrepreneurship Center

Un gran primer paso para cualquier propietario de una pequeña empresa. Renaissance tiene oficinas en toda el área de la bahía y ofrece talleres, apoyo práctico y preparación de préstamos para las empresas en fase inicial. RenCenter.org | 275 5th Street, San Francisco | 1325-B Evans Avenue, San Francisco | 1848 Bay Road, East Palo Alto | 1500 MacDonald Avenue, Richmond

Uptima Entrepreneur Cooperative

Uptima Entrepreneur Cooperative ofrece educación holística y culturalmente relevante, asesoría y comunidad para apoyar a diversos empresarios en la creación de negocios prósperos al servicio de sus comunidades. Sus programas de educación y orientación apoyan a los emprendedores creativos y sociales a lo largo de su viaje de inicio, planificación, crecimiento, financiamiento, liderazgo y mantenimiento de sus negocios en sus comunidades. UptimaCoop.com

Apoyo y herramientas para pequeñas empresas

Centros locales de asistencia empresarial y herramientas en línea que proporcionan directorios y remisiones a diversos asesores y clases

East Bay EDA

La East Bay Economic Development Alliance ofrece un mapa de recursos para conectar a las empresas con fuentes, oportunidades de inversión, información y programas de formación a nivel local, estatal, federal e internacional.

EastBayEDA.org | 1221 Oak Street, Suite 555, Oakland, CA

Nor-Cal FDC

Nor-Cal FDC ayuda a las empresas a crear y conservar puestos de trabajo y fomenta la inversión en comunidades de ingresos bajos y moderados. El programa estatal de garantía incluye varios programas de apoyo a las pequeñas empresas, entre ellos la garantía de préstamos para ayuda en caso de catástrofes y otros programas. La garantía estatal de préstamos promete asumir hasta el 80% de la obligación de la

deuda si un prestatario del programa no paga un préstamo.

nor-calfdc.org

OCCUR NOW

El Comité de Ciudadanos de Oakland para la Renovación Urbana (OCCUR) ofrece un Programa de Asistencia a la Microempresa que se centra en ayudar a los propietarios de pequeñas empresas del Distrito 6 de Oakland a mejorar y mantener sus negocios a través de la capacitación. OccurNow.org

Pacific Community Ventures

BusinessAdvising.org es un programa gratuito que conecta a los propietarios de pequeñas empresas con asesores y mentores expertos pro-bono que ofrecen asistencia personalizada para hacer crecer sus negocios y crear buenos empleos en nuestras comunidades.

BusinessAdvising.org

San Francisco EDA

San Francisco Economic Development Alliance es una colaboración de organizaciones sin fines de lucro que ofrece formación empresarial, financiamiento y apoyo continuo a las pequeñas y microempresas del área de la bahía que operan en San Francisco. SFeda.org

Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa de San Francisco

La Oficina de Pequeñas Empresas (OSB) y su Centro de Asistencia a la Pequeña Empresa (SBAC) funcionan como el punto central de información y recomendación de la ciudad de San Francisco para empresarios y pequeñas empresas. BusinessPortal.sfgov.org | City Hall, Room 110, 1 Dr. Carlton B. Goodlett Place, San Francisco

Venturize

Venturize ofrece educación y recursos gratuitos en línea relativos a los préstamos para pequeñas empresas, la jubilación y la atención médica para que los empresarios puedan tomar las mejores decisiones financieras para su negocio. Venturize también ayuda a las pequeñas empresas a contactar con recursos locales de confianza que pueden contribuir a su crecimiento. Venturize.org

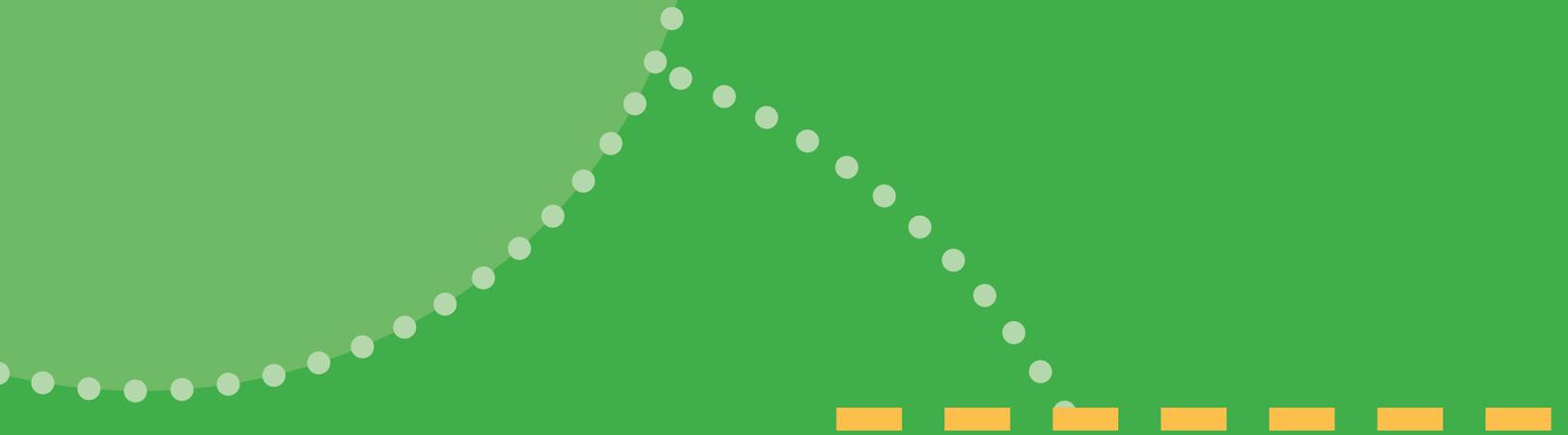
Soporte para Credit-builder

Círculos de préstamos MAF

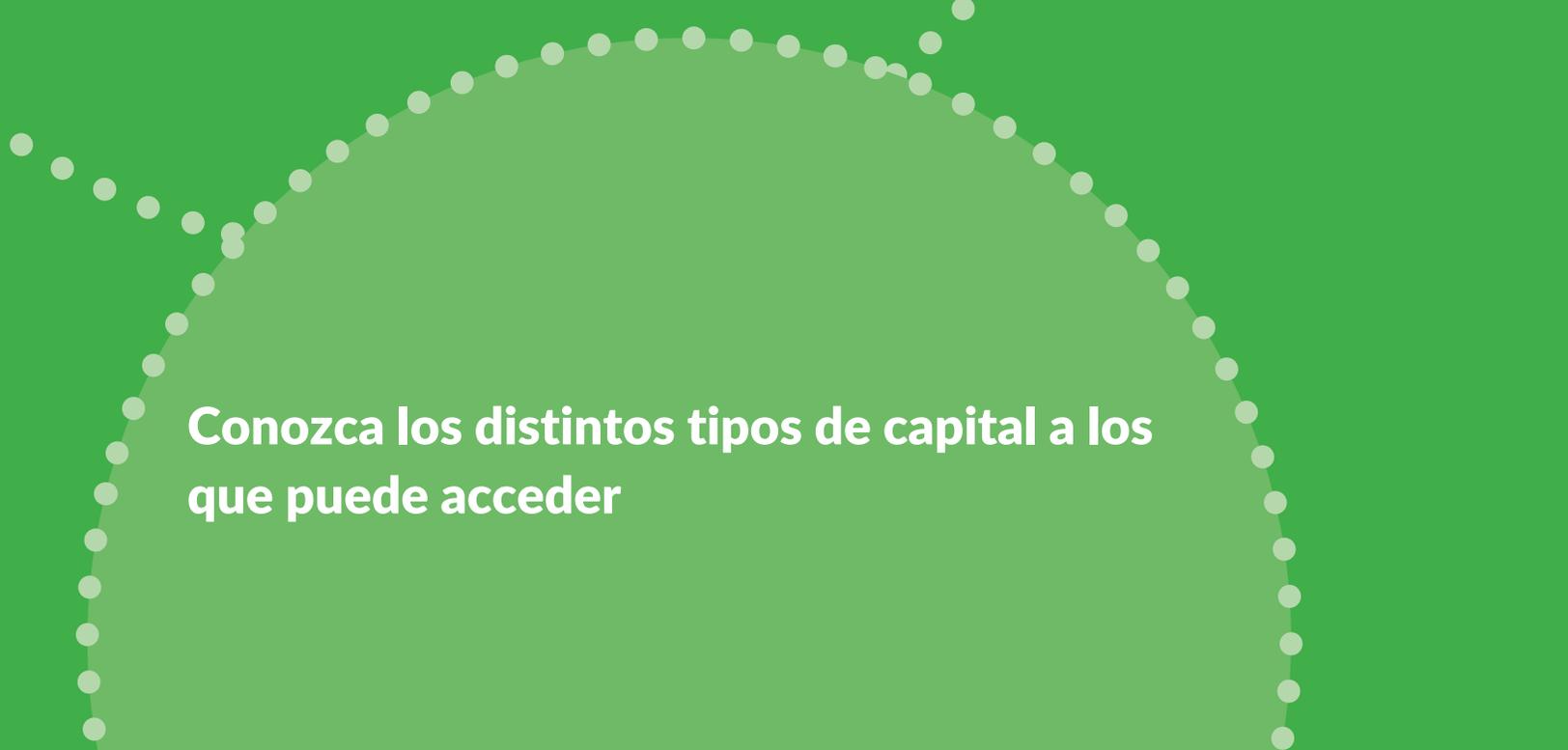
Mission Asset Fund (MAF) es una organización sin fines de lucro cuya misión es crear un mercado financiero justo para las familias trabajadoras. El programa Lending Circles ofrece préstamos orientados a la comunidad para que las personas puedan construir su crédito de forma segura.

missionassetfund.org/lending-circles





ASISTENCIA MONETARIA



Conozca los distintos tipos de capital a los que puede acceder

Financiamiento de la deuda

El financiamiento de la deuda es el dinero que se pide a un prestamista y que debe pagarse en un plazo determinado con intereses. El financiamiento de la deuda generalmente depende de la capacidad del prestatario para efectuar los pagos de la deuda sobre la base del flujo de caja histórico y proyectado del negocio.



Pros:

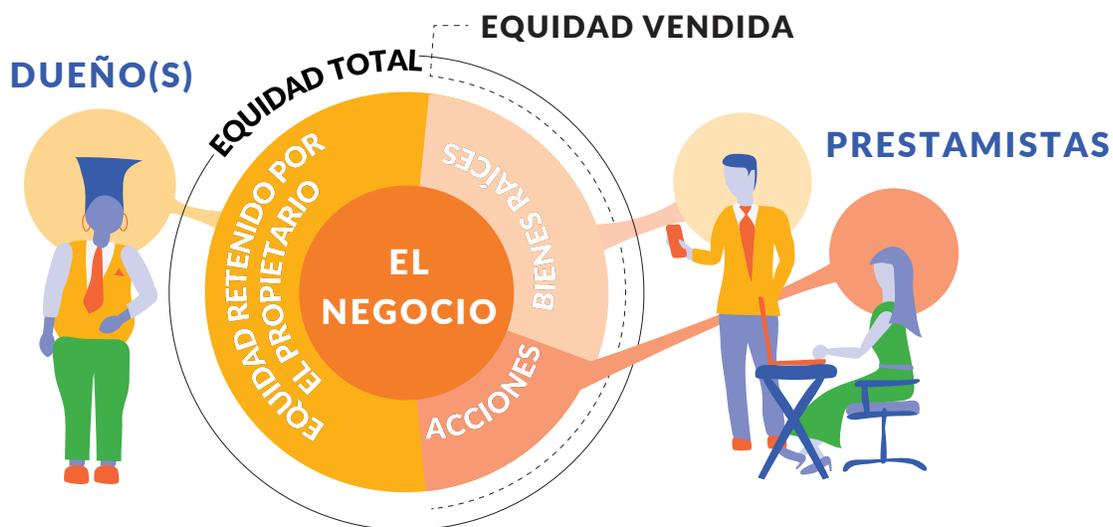
Contras:

- a) **Control:** El empresario conserva el control de su empresa dado que la deuda tiene una relación temporal. Los prestamistas no intervienen en las operaciones cotidianas de la empresa.
 - b) **Intereses del préstamo:** Los intereses del préstamo son deducibles fiscalmente.
 - c) **Previsibilidad:** Los pagos del préstamo son previsibles y se establecen por adelantado, por lo que es más fácil incluirlos en las previsiones financieras de la empresa.
- a) **Crédito:** La empresa y el propietario deben cumplir los requisitos de crédito para la aprobación de un préstamo. Incluso si se ofrece la posibilidad de financiar la deuda, la tasa de interés puede ser demasiado alta y los pagos demasiado elevados para ser aceptables si la puntuación crediticia del propietario de la empresa es muy baja.
 - b) **Garantías:** Los prestamistas suelen exigir que se disponga de ciertos activos de la empresa como garantía. En muchos casos, el propietario de la empresa debe garantizar personalmente el préstamo.
 - c) **Pagos fijos que afectan al flujo de caja:** El pago de los préstamos debe realizarse con regularidad, lo que condiciona la cantidad de efectivo que puede destinarse a la empresa. Además, un endeudamiento excesivo incrementa la probabilidad de que la empresa se enfrente a problemas relacionados con los pagos del préstamo si el flujo de caja disminuye.



Financiamiento de capital

El financiamiento de capital implica la venta de acciones de una empresa para financiar su crecimiento. Los inversionistas de capital se convierten en socios de la empresa y sólo ganan dinero si ésta tiene éxito. Los inversionistas de capital por lo general buscan ser pagados mediante la venta de su participación en la empresa a futuro, ya sea al empresario o a otro inversionista de capital. Esto se considera una salida para el inversionista.



Pros:

Flujo de caja: El financiamiento de capital no toma fondos de la empresa.

Relación a largo plazo: Los inversionistas de capital no esperan recibir un retorno inmediato de su inversión. Tienen una visión a largo plazo y además se enfrentan a la posibilidad de perder su dinero si la empresa fracasa. Un inversionista de capital es un socio de la empresa y desea que ésta vaya bien. En general, se puede recurrir a ellos para adquirir conocimientos y establecer contactos cuando sea necesario.

Historial crediticio: Si tiene problemas de crédito, el financiamiento de capital puede ser la única opción de fondos para financiar el crecimiento.

Contras:

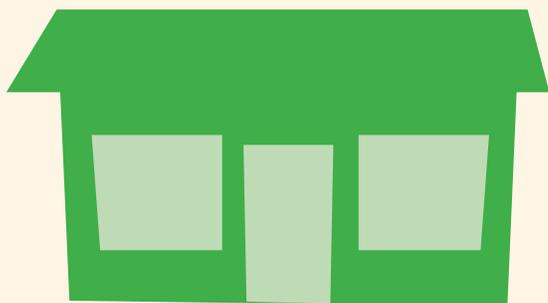
Costo: Al contratar a más inversionistas, el propietario debe ceder parte del control de su empresa. Los socios capitalistas desean tener voz en la toma de decisiones empresariales importantes.

Potencial de conflicto: No todos los socios coincidirán siempre al tomar decisiones. Estos conflictos pueden surgir a raíz de las diferentes visiones de la empresa y los desacuerdos en cuanto a los estilos de gestión. Es indispensable que los empresarios encuentren inversionistas de capital que estén alineados con su visión de la empresa.



Subvenciones

Se trata de dinero proporcionado por una agencia gubernamental, una fundación u otra organización que no precisa ser reembolsado y que no supone la adquisición de capital. Es importante entender los términos de una subvención antes de solicitarla. Algunas subvenciones pueden tener requisitos de informes u otros requisitos adicionales después de recibir el dinero.



CÓMO SUMINISTRAN EL CAPITAL LOS FINANCIADORES



Inversión ángel

Los inversionistas ángeles con frecuencia apoyan a las empresas en sus primeras etapas, respaldando empresas no probadas pero prometedoras con su propio dinero. Es probable que ofrezcan tutoría y orientación junto con el financiamiento a los fundadores de las empresas.

Fondos rotatorios de préstamos de la ciudad

Un Fondo Rotatorio de Préstamos (RLF) es una opción de financiamiento utilizada principalmente para cubrir las brechas de financiamiento destinadas al desarrollo y la expansión de las pequeñas empresas. Se trata de un fondo monetario que se autoabastece, utilizando los intereses y los pagos del principal de los préstamos anteriores para conceder otros nuevos. Ciudades como San Francisco y Berkeley ofrecen estos préstamos a los propietarios de pequeñas empresas de sus respectivas ciudades.

Bancos comunitarios

El propósito de un banco comunitario es satisfacer las mismas necesidades que un banco comercial, dentro de la comunidad específica que representa. Los bancos comunitarios ofrecen servicios similares a los de los bancos nacionales, como préstamos a propietarios de pequeñas empresas o préstamos personales a particulares, pero a una escala menor.

Instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI)

Las CDFI se encargan de las necesidades de una comunidad ofreciendo préstamos a los propietarios de pequeñas empresas o préstamos personales a particulares. Estos préstamos generalmente son específicos y tienen un impacto tangible en las comunidades locales mediante el financiamiento de pequeñas empresas, el desarrollo de viviendas accesibles, la construcción de instalaciones comunitarias y el lanzamiento o la expansión de otros programas comunitarios.

Fundaciones e instituciones comunitarias

Por lo general, las fundaciones no otorgan subvenciones a empresas con fines de lucro. En cambio, las fundaciones suelen conceder inversiones relacionadas con programas (PRI) a empresas sociales y organizaciones sin fines de lucro. Las PRI suponen préstamos a bajo interés que las fundaciones pueden conceder a organizaciones o proyectos que se ajustan a la misión del financiador.

Crowdfunding

El financiamiento colectivo o crowdfunding suele ser utilizado por los empresarios de dos maneras:



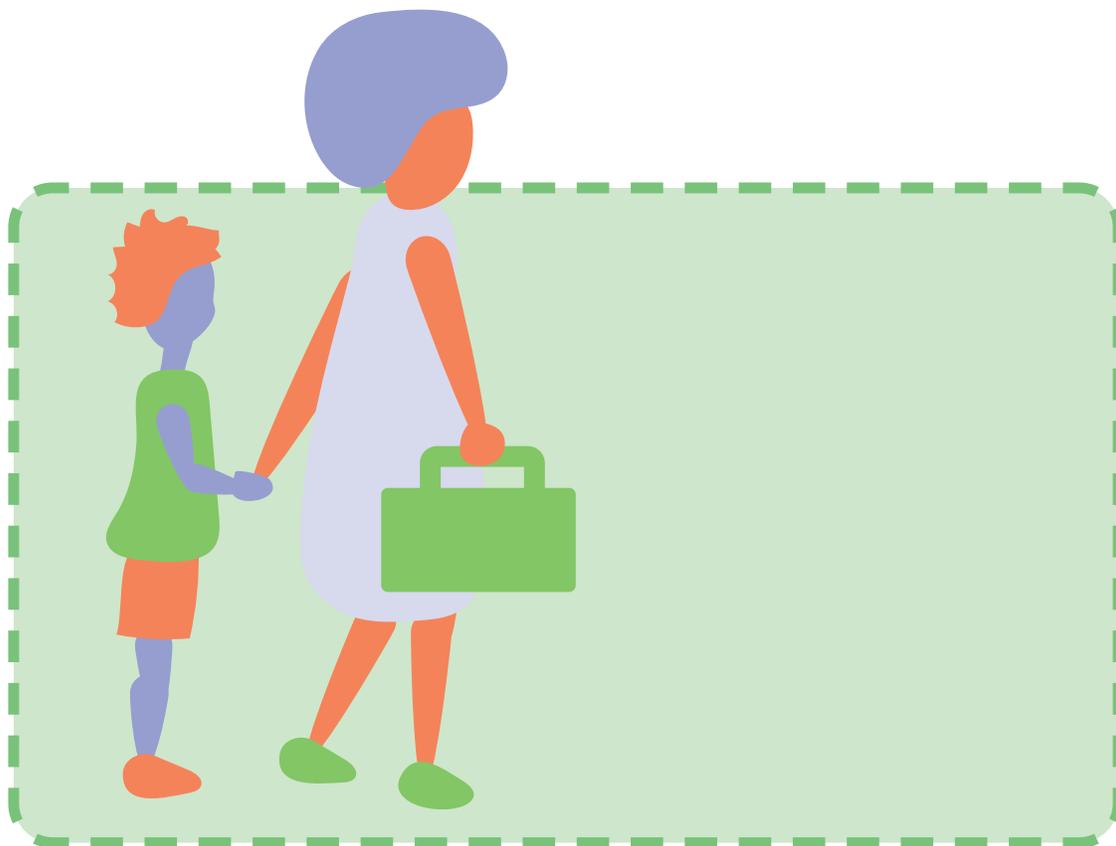
1. Para financiar sus proyectos a través de pequeñas contribuciones (10, 50, 100 dólares) que se suman con el transcurso del tiempo.
2. Para financiar sus proyectos por medio de inversionistas individuales que aportan grandes sumas de dinero (más de 1.000 dólares) a cambio de una recompensa una vez completado el proyecto.

Fondos de capital integrado

Los fondos de capital integrado precisan del uso coordinado y colaborativo de diferentes formas de capital (como inversiones de capital, préstamos, donaciones, garantías de préstamos, etc.), a menudo procedentes de diferentes financiadores, para apoyar a las empresas en desarrollo y a las nuevas empresas.

Capital de riesgo (comúnmente abreviado como VC)

Los fondos de VC suelen invertirse en empresarios y empresas emergentes o startups que se encuentran en la fase de expansión, lo que suele conllevar un rápido crecimiento tanto del flujo de caja como de los ingresos. Este tipo de inversiones ayuda a brindar estabilidad a un negocio nuevo o en expansión que ha demostrado un alto potencial de crecimiento.



REDES DE APOYO FINANCIERO



Ahora que dispone de toda esta información, quizá se pregunte dónde puede encontrar los tipos de financiadores de los que hemos hablado y si puede optar por sus fondos. ¡No busque más! En esta sección hemos incluido financiadores locales, regionales y nacionales que van desde inversionistas ángeles, préstamos al 0% de plataformas peer-to-peer, bancos comunitarios y todo lo que hay en medio para ayudarle a hacer crecer su negocio.

Para empezar, recomendamos:

1. Evaluar sus necesidades

El financiamiento puede acelerar el crecimiento de su negocio, pero casi todo el capital tiene un costo. Para asegurarse de que está tomando la decisión empresarial correcta, recuerde revisar su plan de negocios, discutir con las partes interesadas clave e identificar sus necesidades.

2. Prepare sus finanzas y su documentación

Dependiendo de la fase en la que se encuentre su negocio y del tipo de financiamiento que desee obtener, necesitará preparar sus estados financieros (cuenta de resultados, balance, flujos de caja, etc.) y la documentación (estatutos, certificado de seguro, etc.) antes de acudir a los financiadores.

Lista de control para la obtención de capital:

- Plan de negocios actualizado
- Presupuesto actualizado para el próximo año
- Impuestos actualizados
- Declaración de pérdidas y ganancias
- Balance de situación
- Proyecciones financieras (5 años)
- Prueba de la estructura del negocio (es decir, licencia comercial)
- Cuenta bancaria de la empresa

3. ¡Contáctenos!

Si no sabe por dónde empezar, ¡empiece con nosotros! La Alianza cuenta con un equipo de navegadores de capital de confianza, listos y dispuestos a ayudarle a conseguir financiamiento para su pequeña empresa.



FONDOS DE INVERSIÓN DE IMPACTO

meta
común



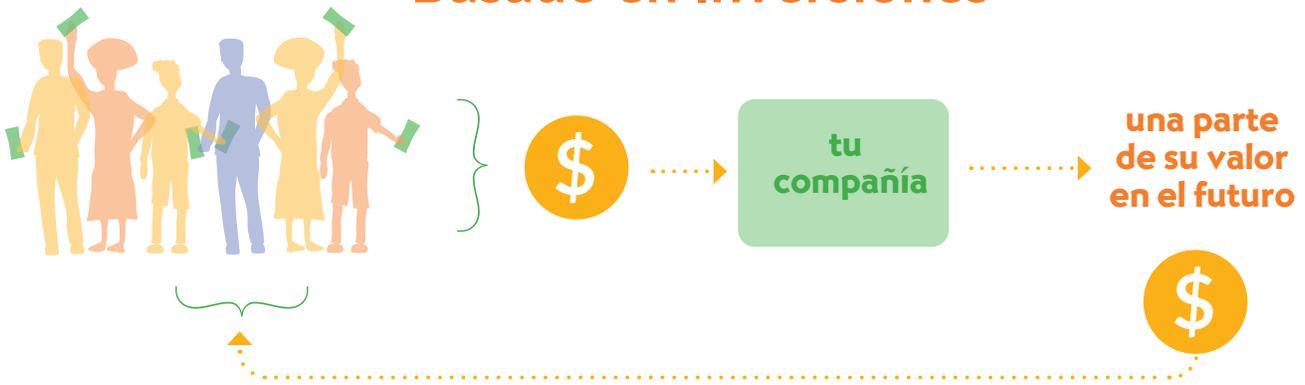
causa
alineada

Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>ICA</p> <hr/> <p>ICA.FUND</p> <p>(510) 271-0142</p> <p>470 25th Street Oakland, CA 94612</p>	<p>Area de la Bahía</p>	<p>El ICA Acelerador es un acelerador diseñado para apoyar a las empresas de alto potencial que buscan escalar sus operaciones y crear buenos empleos.</p> <p>Requisitos:</p> <p>Para ser evaluado para la inversión o el acelerador, una empresa debe ser local y impulsada por el valor que ofrezca buenos empleos a mujeres y personas de color.</p>	<p>Esta organización determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito</p>



CROWDFUNDING

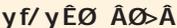
Basado en Inversiones



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>Wefunder</p> <p>Wefunder.com</p>	Estados Unidos	<p>Wefunder es un servicio de crowdfunding de capital que conecta nuevas empresas con inversores en línea.</p> <p>Los montos de de capital oscilan entre \$50,000 to \$5,000,000</p> <p>Requisitos y Términos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Este tipo de financiación es todo o nada · Tarifa de \$0 para comenzar el crowdfunding · Hasta un 7% de comisión en función del total de fondos · Ellos recomienden recaudar de a lo menos un inversor profesional que ya conozca personalmente primero 	<p>WeFunder prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones</p> <p>Genera y presenta un Formulario C</p> <p>Ofrece contratos de crowdfunding gratuitos</p>

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
 <hr/> IndieGoGo.com	Estados Unidos	<p>Una plataforma de campaña de crowdfunding para innovaciones en tecnología y diseño antes de que se generalicen.</p> <p>La plataforma funciona en un sistema basado en recompensas, lo que significa que los donantes, inversores o clientes que estén dispuestos a ayudar a financiar un proyecto o productos pueden donar y recibir un regalo, en lugar de una participación accionaria en la empresa.</p> <p>Requisitos y Términos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Indiegogo cobra una tarifa del 5% sobre las contribuciones. Este cargo se suma a los cargos de procesamiento de tarjetas de crédito de Stripe del 3% + \$0.30 por transacción • Indiegogo ofrece aceptación directa de pago con tarjeta de crédito a través de su propio portal. Esos fondos se desembolsan hasta dos semanas después de la conclusión de una campaña. 	IndieGoGo prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones.
 <hr/> Kickstarter.com	Estados Unidos	<p>Kickstarter es una plataforma de financiación para proyectores creativos. Todo, desde películas, juegos y música hasta arte, diseño y tecnología.</p> <p>Cada creador establece el objetivo de financiación y la fecha límite de su proyecto. Si a la gente le gusta el proyecto, pueden aportar dinero para hacerlo realidad. Si el proyector logra alcanzar su objetivo de financiación, se cargan las tarjetas de crédito de todos los patrocinadores cuando vence el tiempo. La financiación en Kickstarter es todo o nada. Si el proyecto no alcanza su objetivo de financiación, no se cobra a nadie. Si un proyecto se financia con éxito, Kickstarter aplica una tarifa del 5% a todos los fondos.</p> <p>Términos:</p> <p>Los creadores de proyectos conservan el 100% de la propiedad de su trabajo. Kickstarter no se puede utilizar para ofrecer rendimientos financieros o acciones, ni para solicitar préstamos. Algunos proyectos que se financian en Kickstarter pueden generar dinero, pero los patrocinadores están apoyando proyectos para ayudarlos a cobrar vida, no para obtener ganancias financieras.</p>	Kickstarter prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones.

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>START SOME GOOD</p> <hr/> <p>StartSomeGood.com</p>	<p>Estados Unidos</p>	<p>StartSomeGood es una plataforma de crowdfunding para organizaciones y proyectos de impacto social ampliamente progresivos. Aunque la atención se centra en el emprendimiento social como vehículo para generar cambios, la plataforma apoya todas las formas de creación de cambios: emprendimiento, defensa y activismo, organización comunitaria, investigación y información y inspiración</p> <p>Las ideas de proyectos se evaluarán en dos rondas de criterios: primero, se realizará una serie de preguntas de sí o no sobre el proyecto y el objetivo de financiación. La respuesta tiene que ser "sí" para que el proyecto continúe. En segundo lugar, el proyecto será evaluado en cinco importantes componentes de criterio. El proyecto no tiene que obtener una buena puntuación en cada uno de estos criterios, pero debe hacerlo lo suficientemente bien en general para que StartSomeGood tenga la confianza de repararlo.</p> <p>Requisitos y Términos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un modelo de fondos de todo o nada en el que las promesas de los donantes no se procesarán a menos que se logre el primer objetivo. Todos los fondos por encima de su punto de inflexión pertenecen al activista del proyecto, • Los activistas del proyecto deberán configurar una cuenta de Stripe y conectarla con su campaña en StartSomeGood para poder lanzar. Procesan sus pagos dentro de 24 hora desde la exitosa. • StartSomeGood, cobra una tarifa del 5% y Stripe cobra 2.9% 	<ul style="list-style-type: none"> • StartSomeGood prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones. • StartSomeGood proporciona financiación para organizaciones sin fines de lucro.



PRESTAMOS DE 0% de Plataformas Pare a Pare



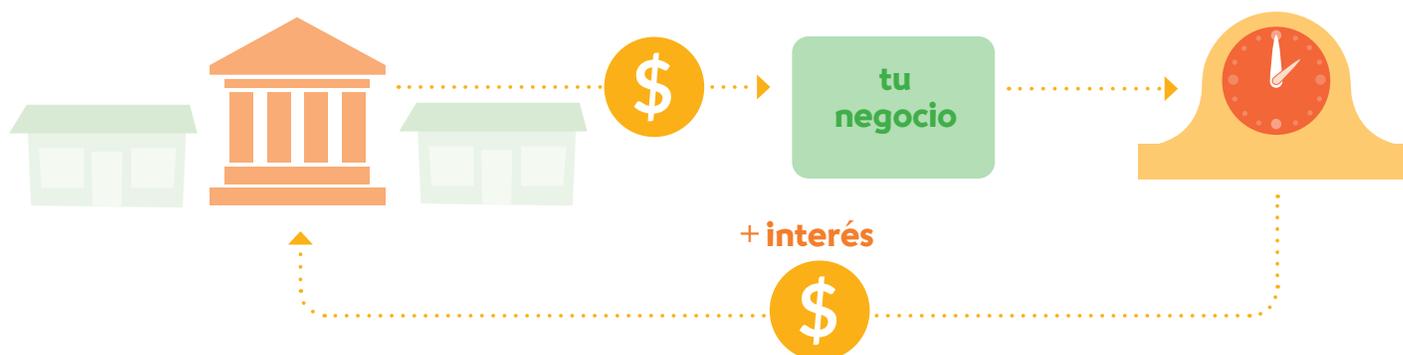
Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>KIVA</p> <p>KIVA.org/borrow</p> <p>875 Howard Street, Suite 340 San Francisco, CA 94103"</p>	Estados Unidos	<p>Kiva es una organización internacional sin fines de lucro con la misión de expandir el acceso financiero para ayudar a las comunidades desatendidas a prosperar. A través de su plataforma de préstamos, Konline, Kiva conecta a los prestamistas en línea con los empresarios.</p> <p>Kiva trabaja con más de 300 instituciones de microfinanzas, empresas de impacto social, escuelas y organizaciones sin fines de lucro de todo el mundo, llamadas "Socios de campo", que publican perfiles de emprendedores locales calificados en el sitio web de Kiva. Los prestamistas examinan los perfiles de los prestatarios en kiva.org y eligen al emprendedor que desean financiar. Los prestamistas transfieren sus fondos a Kiva a través del procesamiento de tarjetas de crédito o PayPal, que renuncia a su tarifa de transacción en estos casos. Los prestamistas pueden prestar dinero en incrementos de \$25. Después de recibir el dinero de los prestamistas, Kiva suma el capital del préstamo de los prestamistas individuales y lo transfiere a los socios de campo correspondientes, que desembolsan el préstamo al prestatario. Kiva no cobra intereses sobre el capital enviado a los socios de campo, pero a menudo los socios de campo cobran cierto nivel de interés a los prestatarios para cubrir los costos de administración.</p> <p>Tamaños de préstamo: Primer préstamo de hasta \$15,000</p> <p>Áreas de financiación:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Gente de color · Sin crédito o con crédito dañado · Empresas en etapa inicial <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Debe tener 18 años de edad · Debe vivir y su negocio debe estar operando en los EE. UU. · Debe usar este préstamo para fines comerciales · Debe tener una cuenta bancaria · No puede estar actualmente en bancarrota 	<ul style="list-style-type: none"> • KIVA ofrece préstamos al 0% de interés. • KIVA prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones. • KIVA proporciona financiación para organizaciones sin fines de lucro. • KIVA determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito. • KIVA ofrece apoyo financiero para hispanohablantes

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)

Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>MISSION ASSET FUND (MAF)</p> <p>888-274-4808</p> <p>MissionAssetFund.org</p> <p>3269 Mission Street San Francisco, CA 94110</p>	<p>San Francisco</p>	<p>Mission Asset Fund (MAF) es una organización sin fines de lucro que busca ofrecer estabilidad financiera a familias de bajos ingresos al facilitar préstamos sin intereses y la creación simultánea de crédito.</p> <p>Lending Circles: Propietarios de negocios interesados en generar crédito y/o acceder a préstamos para su negocio</p> <p>Después de completar una solicitud y cursos de capacitación financiera en línea, de 6 a 12 participantes se reúnen para acordar una cantidad para ahorrar en total y, a su vez, contribuir mensualmente. Cada mes un miembro diferente recibe el total de las aportaciones semanales hasta que cada miembro haya recaudado exactamente lo que ha aportado. Mientras tanto, MAF o el proveedor asociado sin fines de lucro informa la participación de cada miembro a las agencias de crédito.</p> <p>El monto del préstamo varía de \$300 a \$2,400</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Una cuenta corriente • SSN o ITIN • Identificación fotográfica • Prueba de ingreso 	<ul style="list-style-type: none"> • MAF ofrece préstamos al 0% de interés. • MAF prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones. • MAF determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito.



PRESTAMOS de Bancos Comunitarios



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>BENEFICIAL STATE BANK</p> <p>888-326-2265</p> <p>BeneficialStateBank.com</p> <p>1438 Webster Street, Suite 100 Oakland, CA 94612</p>	<p>California, Oregon, y Washington</p>	<p>Beneficial State Bank es un banco de desarrollo comunitario con sede en Oakland, California.</p> <p>Las áreas de enfoque incluyen lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Social y ambientalmente responsable • Propiedad de mujeres y minorías • Vivienda asequible y multifamiliar • Alimentación sostenible • Energía limpia, reciclaje y reutilización • Otras empresas y organizaciones sin fines de lucro locales y orientadas a la comunidad <p>El monto del préstamo puede ser hasta \$10,000,000 en préstamos comerciales; Además, el banco tiene un programa especial "Constructor" para préstamos comerciales y sin fines de lucro de \$150,000 o menos.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años de operación • 3 años Estados Financieros y Declaraciones de Impuestos • El banco presentará un UCC 1 en todos los activos comerciales y requerirá una primera escritura de fideicomiso en préstamos inmobiliarios comerciales • El estado financiero debe demostrar la capacidad de servicio de la deuda establecida a partir del flujo de efectivo • Garantía personal requerida en todos los préstamos comerciales (excepto para organizaciones sin fines de lucro) 	

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)

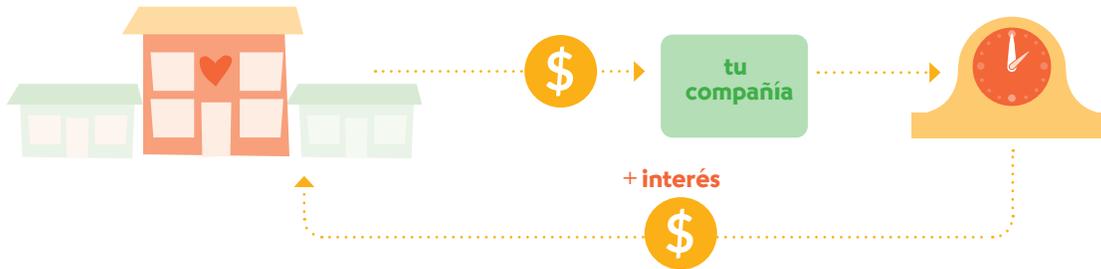


Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>COMMUNITY BANK OF THE BAY (CBB)</p> <p>510-433-5400</p> <p>BankCBB.com</p> <p>180 Grand Avenue, Suite 120 Oakland, CA 94610</p>	<p>Bay Area</p>	<p>Community Bank of the Bay es un banco independiente centrado en la comunidad con sede en el área de la Bahía de San Francisco.</p> <p>Las áreas de enfoque incluyen lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ubicado en, servir y/o apoyar comunidades de ingresos bajos a moderados • Ambientalmente sostenible ya sea a través de su(s) proyecto(s) o prácticas comerciales en curso <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$ 100,000 y \$ 5,000,000</p> <p>Requisitos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capaz de demostrar una capacidad de pago • Dispuesto a dar en prenda los activos disponibles como garantía 	<ul style="list-style-type: none"> • CBB prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones. • CBB proporciona financiación para organizaciones sin fines de lucro. • CBB determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito. • CBB ofrece apoyo financiero para hispanohablantes
<p>AMALGAMATED BANK</p> <p>415-955-8100</p> <p>AmalgamatedBank.com</p> <p>255 California St Suite 600 San Francisco, CA 94111</p>	<p>California</p>	<p>Amalgamated Bank es uno de los únicos bancos sindicalizados en los Estados Unidos.</p> <p>Las áreas de enfoque incluyen lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productos orgánicos y naturales • Energía limpia • Edificio verde • Negocios gestionados de forma sostenible • Organizaciones sin ánimo de lucro <p>Los montos de los préstamos generalmente superan los \$ 250,000</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo un año de rentabilidad • Flujo de caja positivo • Compromiso con la sostenibilidad 	<p>Amalgamated Bank determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito.</p>



PRESTAMOS

de Organizaciones de la Comunidad y Instituciones



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>CDC SMALL BUSINESS FINANCE</p> <p>510-597-2059</p> <p>CDCLoans.com</p> <p>555 12th Street, Suite #500 Oakland, CA 94607</p>	<p>California, Nevada, y Arizona</p>	<p>CDC Small Business Finance es un prestamista sin fines de lucro que brinda capital a las pequeñas empresas para que puedan expandirse, crecer y crear empleos.</p> <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$5000 y \$20,000,000 y más, pero se basan en el tipo de préstamo</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 3 años de declaraciones de impuestos federales comerciales y personales o 2 años de proyecciones (start-ups) • 10% de pago inicial mínimo (según el tipo de préstamo y la elegibilidad) 	<p>CDC Small Business Finances prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones.</p>
<p>FONDO ADELANTE (MEDA)</p> <p>415-282-3334</p> <p>MEDASF.org</p> <p>2301 Mission Street, Suite 301 San Francisco, CA 94110</p>	<p>Bay Area</p>	<p>El fondo de préstamos comunitarios de MEDA, Fondo Adelante, es un vehículo para que MEDA brinde acceso a capital a propietarios de pequeñas empresas que no pueden obtener un préstamo en un banco tradicional.</p> <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$5,000 y \$100,000 con una tasa de interés fija del 7-9%. Los préstamos se pueden utilizar para cualquier propósito comercial legítimo, como puesta en marcha, suministros e inventario, equipo, mejoras de arrendamiento, vehículos, compra de un negocio, consolidación de deuda comercial y capital de trabajo.</p> <p>Requisitos y Términos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El solicitante debe establecer su capacidad para pagar el préstamo • Se considerará el historial crediticio, pero no se requiere un puntaje crediticio mínimo • Sin costo para solicitar un préstamo; sin penalización por pago anticipado • Se ofrecen plazos de préstamo de 3 y 5 años • Todos los préstamos son reportados a las agencias de crédito • Todos los beneficiarios de préstamos recibirán asistencia técnica previa y posterior al cierre del préstamo del Programa de Desarrollo Comercial de MEDA 	<ul style="list-style-type: none"> • MEDA brinda asesoramiento empresarial y asistencia técnica previa y posterior al préstamo. • MEDA fuente ofrece apoyo financiero para hispanohablantes

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>NONPROFIT FINANCE FUND</p> <p>415-255-4849</p> <p>NonprofitFinanceFund.org</p> <p>405 14th Street, Suite 850 Oakland, CA 94612</p>	West Coast	<p>Nonprofit Finance Fund (NFF) promueve las misiones y el progreso social de las organizaciones sin fines de lucro a través del financiamiento, la consultoría, las asociaciones y el intercambio de conocimientos.</p> <p>Las áreas de financiación enfocadas incluyen las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empresas sociales que promueven el desarrollo económico o social de comunidades diversas · Organizaciones sin ánimo de lucro · Arte y cultura · Cuidado de niños y jóvenes · Desarrollo comunitario · Violencia doméstica · Educación <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$500,000 y \$6,000,000. El proceso general toma de 3 a 4 meses.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · 501(c)(3) empresa sin fines de lucro o de misión social · Han estado en existencia por 3 años o más · Ingresos de al menos \$3,000,000 anuales 	
<p>COMMUNITY VISION CAPITAL & CONSULTING</p> <p>415-392-8215</p> <p>CommunityVisionCA.org</p> <p>870 Market Street, Suite 677 San Francisco, CA 94102</p> <p>1330 Broadway, 3rd Floor Oakland, CA 94612</p>	Northern California	<p>A través de productos financieros flexibles y buenos consejos, Community Vision crea oportunidades para realizar inversiones socialmente responsables que revitalizan las comunidades del norte y centro de California.</p> <p>Proyectos Priorizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Vivienda asequible · Servicios Humanos · Arte/cultura · Comida sana · Empresas/cooperativas propiedad de los empleados <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$50,000 y \$5,000,000 para la mayoría de los programas de préstamos.</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Estar ubicado dentro del norte y centro de California. · Demostrar evidencia de capacidad para cumplir con los términos del préstamo propuesto. · Demostrar profundas raíces comunitarias y centrarse en ampliar las visiones de sus propias comunidades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Community Vision determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito. • Community Vision ofrece apoyo financiero para hispanohablantes. • Community Vision ofrece apoyo financiero para hablantes de mandarín o cantonés.

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>ACCION OPPORTUNITY FUND</p> <p>866-299-8173</p> <p>AOfund.org</p> <p>100 Bush Street, Suite 1550 San Francisco, CA 94104</p>	<p>California</p>	<p>Accion Opportunity Fund es una organización de microfinanzas sin fines de lucro cuya misión es impulsar la movilidad económica mediante la entrega de capital asequible y soluciones financieras responsables a determinados empresarios y comunidades.</p> <p>Accion Opportunity Fund ofrece préstamos simples y asequibles para pequeñas empresas y microcréditos que construyen un historial crediticio positivo y brindan el capital de trabajo necesario para expandir las operaciones y contratar o retener empleados.</p> <p>Solicitantes priorizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Dueños de negocios que no califican para el financiamiento tradicional · Propietarios de pequeñas empresas desatendidas · Empresas propiedad de minorías y mujeres en comunidades de bajos ingresos <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$ 5,000 y \$ 100,000</p> <p>Requisitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> · El negocio abierto para 1 año o más · No se requiere puntaje FICO mínimo · Crédito a tiempo durante los últimos 12 meses · Sin morosidad actual, gravámenes fiscales abiertos o bancarrotas abiertas · Colateral (por ejemplo, título de propiedad del vehículo) a menudo deseado 	<ul style="list-style-type: none"> • AOF prestará o invertirá en nuevas empresas con menos de un año completo de operaciones. • AOF fuente determina la solvencia con criterios alternativos, no solo con puntajes de crédito. • AOF ofrece apoyo financiero para hispanohablantes. • AOF ofrece apoyo financiero para hablantes de mandarín o cantonés.
<p>PACIFIC COMMUNITY VENTURES</p> <p>415-442-4300</p> <p>PacificCommunityVentures.org</p> <p>51 Federal Street San Francisco, CA 94107</p>	<p>California</p>	<p>Pacific Community Ventures es un inversionista comunitario sin fines de lucro que brinda préstamos justos y asequibles a las pequeñas empresas de California.</p> <p>Solicitantes priorizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Dueños de negocios que han tenido dificultades para acceder al capital · Mujeres empresarias · Emprendedores de color · Prestatarios que pueden haber sido rechazados por SBA o préstamos bancarios tradicionales. <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$ 10,000 y \$ 200,000.</p> <p>Requisitos (flexibles):</p> <ul style="list-style-type: none"> · Sin puntaje de crédito mínimo · Mínimo un año en el negocio · Preferiblemente rentable · Mínimo de un empleado a tiempo completo o parcial 	

(CONTINÚA EN LA SIGUIENTE PÁGINA)



Organización	Área Geográfica	Cómo Funciona y Requisitos	Características
<p>RSF SOCIAL FINANCE</p> <p>415-561-3900</p> <p>RSFSocialFinance.org</p> <p>1002 O'Reilly Avenue San Francisco, CA 94129</p>	<p>United States y Canada</p>	<p>RSF Social Finance es una organización de servicios financieros que ofrece opciones catalíticas de inversión y donaciones y conecta a los emprendedores sociales con el capital.</p> <p>RSF proporciona financiación a empresas sociales que trabajan para generar beneficios sociales y ecológicos a largo plazo.</p> <p>Las áreas de financiación enfocadas incluyen las siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empresas impulsadas por valores (con y sin fines de lucro) · Alimentación y agricultura · Negocios rurales y fincas · Inauguración · Proyectos de eficiencia energética · Negocios basados en el reciclaje <p>Los montos de los préstamos generalmente oscilan entre \$200,000 y \$5,000,000; cronograma de financiamiento basado en el tipo de préstamo</p> <p>Requisitos para préstamos para empresas sociales:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comprometidos a crear un cambio beneficioso · Incorporado en los EE. UU. o Canadá · Ingresos anuales de \$1 millón o más · Tres o más años de historial operativo · Garantía fuerte, que puede incluir prendas o garantías · Rentable, o puede demostrar un camino hacia la rentabilidad en 12 meses · Excelente historial de pago de la deuda 	
<p>WORKING SOLUTIONS CDFI</p> <p>415-780-1217</p> <p>WorkingSolutions.org</p> <p>930 Montgomery Street, Suite 400 San Francisco 94133</p>	<p>Estos condados en el norte de California:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Alameda · Contra Costa · Madera · Marin · Mendocino · Merced · Monterey · Napa · Sacramento · San Benito · San Francisco · San Joaquin · San Mateo · Santa Clara · Santa Cruz · Solano · Sonoma · Stanislaus · Yolo 	<p>Working Solutions es una CDFI que apoya a las empresas emergentes y en etapa inicial al proporcionar a diversos empresarios capital asequible, consultoría empresarial personalizada y servicios comunitarios. conexiones para aumentar sus oportunidades económicas.</p> <p>Solicitantes priorizados:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empresas de nueva creación y en fase inicial · Emprendedores de Bajos Ingresos · Mujeres Emprendedoras · Emprendedores de Color <p>Los montos de los micropréstamos generalmente oscilan entre \$ 5,000 y \$ 50,000 a tasas de interés fijas y plazos de hasta 5 años. También se encuentran disponibles subvenciones para pequeñas empresas a través de asociaciones clave.</p> <p>Requisitos básicos del préstamo:</p> <ul style="list-style-type: none"> · La empresa debe operar en al menos uno de los diecinueve condados del norte de California · Los propietarios tienen al menos 18 años · Tener al menos 1 año de experiencia remunerada en la misma industria · Al día con todas las deudas · Tener una fuente secundaria de ingresos (si es una empresa nueva) · No se requiere puntaje de crédito mínimo · Sin requisito de ingresos mínimos 	<p>-</p>



GLOSARIO

¿Algún término utilizado para hablar de las empresas de nueva creación o de las pequeñas empresas le resulta confuso? No es el único. Hemos recopilado un glosario de palabras y frases de uso común para que pueda consultarlas.

- i. **Acelerador (Accelerator):** Organizaciones que propician excelentes condiciones para el crecimiento de una empresa, normalmente con un plan de negocios ya verificado. A cambio de poseer una cierta cantidad de activos, una aceleradora ofrece: programas de educación, tutoría e inversión inicial para condensar el trabajo de años en un periodo de tiempo fijo y corto (generalmente cuestión de unos pocos meses) y acelerar el ciclo de vida de una empresa.
- ii. **Inversionista ángel (Angel investor):** (también conocido como inversionista privado, inversionista inicial o financiador ángel): Persona con un alto poder adquisitivo que presta apoyo financiero a pequeñas empresas emergentes o emprendedores, normalmente a cambio de una parte de la propiedad de la empresa.
- iii. **Tasa de solicitud (Application fee):** Tasa que algunos prestamistas cobran por aceptar una solicitud.
- iv. **Activo empresarial (Business asset):** Cualquier elemento de valor perteneciente a una empresa. Los activos empresariales pueden ser artículos físicos, como vehículos, bienes inmuebles, ordenadores, mobiliario de oficina, etc. También pueden ser intangibles, como la propiedad intelectual.



v. Ciclo de vida empresarial (Business life cycle): La progresión de un negocio en fases a través del tiempo, más comúnmente dividido en estas etapas: Lanzamiento, crecimiento, agitación y madurez.

1. Lanzamiento (Launch): Proceso durante el cual el fundador o fundadores intentan emprender y validar primero un modelo de negocio antes de poder ejecutarlo.

2. Crecimiento (Growth): Esta etapa del ciclo de vida de una empresa se caracteriza por el incremento de la oferta de productos, las ventas, los ingresos y las ganancias. En la etapa de crecimiento, la empresa hace hincapié no sólo en la amortización de los costos incurridos en la fase de lanzamiento, sino también en generar ganancias.

3. Agitación (Shakeout): Esta etapa del ciclo de vida de una empresa se caracteriza por la eliminación o adquisición de empresas por parte de la competencia.

4. Madurez (Maturity): La etapa de madurez se caracteriza por una fuerte presencia en el mercado y ganancias estables año tras año.

vi. Modelo de negocio (Business model):

Es el plan de una empresa para obtener beneficios. Identifica los productos o servicios que la empresa venderá, el mercado objetivo y los gastos previstos.

vii. Capital (Capital): El capital es el dinero y los recursos financieros (deuda, fondos propios, capital circulante, activos) necesarios para la producción de bienes y servicios. "Capital" se utiliza para referirse al capital financiero, o al dinero utilizado para dirigir el negocio, adquirir activos, crecer, etc.

viii. Flujo de caja (Cash flow): La cantidad total de dinero que ingresa y sale de una empresa.

ix. Garantía (Guarantee): Garantía adicional o seguridad de que un préstamo se pagará, y que se pierde en caso de

pierde en caso de incumplimiento. Algunos ejemplos son los bienes inmuebles, los vehículos, las acciones, etc.

x. Instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI): Instituciones financieras sin fines de lucro que se dedican al 100% a conceder préstamos responsables y accesibles para ayudar a las personas y comunidades de bajos ingresos, con escasos recursos y otros desfavorecidos a incorporarse a la corriente económica.

xi. Crowdfunding: Una manera de recaudar fondos en línea convenciendo a un gran número de personas para que cada una de ellas dé dinero o invierta en un proyecto o causa específica.

xii. Instrumentos de deuda (Debt instruments): Herramientas financieras, como tarjetas de crédito, líneas de crédito, préstamos y bonos, empleadas para la obtención de capital. Cuando una organización utiliza estas herramientas, se compromete a devolver el capital en un plazo determinado.

xiii. Incumplimiento (Default): No efectuar los pagos regulares de una deuda en su fecha de vencimiento.

xiv. Empresa en fase inicial (Early stage company): La empresa está focalizada en las ventas, el marketing y en demostrar la viabilidad del negocio.

xv. Incubadora (Incubator): Programas de colaboración que ofrecen a las start-ups y a las pequeñas empresas el apoyo necesario para crecer a su propio ritmo, facilitando a menudo un espacio de trabajo, colaboración y tutoría.

xvi. Derechos de información (Information Rights): Derechos que especifican los derechos y deberes relativos a la comunicación, recopilación, acceso, uso y control de la información.



xvii. Interés (Interest): Dinero pagado a cambio de un préstamo o de la utilización del dinero de otra persona u organización. El interés se calcula como un porcentaje del dinero prestado.

xviii. Inversionista (Investor): Toda persona o organización que aporte capital a una empresa con la expectativa de recibir retornos financieros.

xix. Empresa en fase avanzada (Later stage company): Esta etapa del ciclo de vida de una empresa se caracteriza por la existencia de productos factibles, un mercado desarrollado, clientes importantes, un crecimiento sostenido de los ingresos y beneficios y un flujo de caja positivo de las operaciones.

xx. Comisión de cierre de préstamo (Loan closing fee): Un porcentaje que se cobra por el cierre de un préstamo o una cantidad fija de dinero cobrada por los prestamistas para el cierre de un préstamo.

xxi. Zona de ingresos bajos o moderados (Low or Moderate income area / LMI): Un vecindario se considera de "ingresos bajos o moderados" si la mediana de los ingresos en él es inferior al 80% de la mediana de los ingresos en su área metropolitana asociada.

xxii. Garantía personal (Personal guarantee): Una promesa legal que ayuda a los prestatarios a afrontar el reto de una solicitud de préstamo que presenta dificultades para identificar una garantía adecuada. La concesión de una garantía personal significa que el individuo es personalmente responsable si la empresa no puede pagar su deuda.

xxiii. Pitch: Es una presentación en la que un fundador intenta persuadir a un inversionista de la rentabilidad de su empresa para obtener capital, tutoría u otra solicitud y recursos pertinentes para apoyar las operaciones y el crecimiento del negocio

xxiv. Pivote (Pivot): Cuando un empresario necesita reevaluar su primer (o segundo, o tercer) modelo de negocio y pasar a un plan de negocios diferente, cambiando la dirección de la empresa para satisfacer las necesidades del mercado.

xxv. Principal: La cantidad total de dinero que se pide prestado o se presta.

Escalabilidad (Scalability): La capacidad de una startup o empresa pequeña de aprovechar sus recursos existentes para crecer y operar con la capacidad de prestar servicio a una base de clientes más grande sin restricciones de financiamiento/inversión, mano de obra y administración.

xxiii. Inversión inicial (Seed investment): Una inversión muy temprana, cuyo objetivo es apoyar a la empresa hasta que pueda generar efectivo por sí misma o hasta que esté preparada para otras inversiones.

xxiv. Capital social (Shareholder equity): Representa la cantidad de dinero que recibirían los accionistas de una empresa si se liquidaran todos los activos y se saldara la totalidad de la deuda de la empresa.

xxv. Embargo UCC (UCC lien): Es una forma en la que un prestamista puede establecer la prioridad de los activos para el reembolso en caso de que un deudor incumpla un préstamo o se declare en quiebra.

xxvi. Capital circulante (Working capital): El capital que una empresa utiliza en sus operaciones cotidianas.

Acerca de la Alliance for Community Development (Alianza para el Desarrollo de la Comunidad)

La Alianza para el Desarrollo de la Comunidad es una organización sin fines de lucro 501(c)(3), fundada en 1999 y con sede en Oakland. Nos dedicamos a promover la inversión económica en las comunidades de bajos ingresos del Área de la Bahía y a facilitar el acceso al capital para empresarios con pocos recursos, como mujeres, personas de color, inmigrantes y veteranos.

Acerca de Uptima Entrepreneur Cooperative

Uptima Entrepreneur Cooperative imparte educación holística y culturalmente relevante, orientación y comunidad para apoyar a diversos empresarios en la creación de negocios prósperos al servicio de sus comunidades. Nos apasiona hacer accesibles y relevantes para nuestras comunidades locales los conocimientos, el lenguaje y los procesos para iniciar y hacer crecer un negocio.

Acerca de L. Rascoe Creative

Lauren Rascoe Creative, founded by graphic designer and creative consultant, Lauren Rascoe is creative agency that provides Black Creatives with diverse backgrounds and skillsets access to information, resources, and opportunities through cultivated community network experience. Our vision is to create a more inclusive creative world.

Queremos agradecer a Uptima Entrepreneur Cooperative, Mitchell Capital Management, LLC, Jasmine Rashid, y Hyder Shuja por sus contribuciones, su visión, sus comentarios y su apoyo general a este proyecto.

