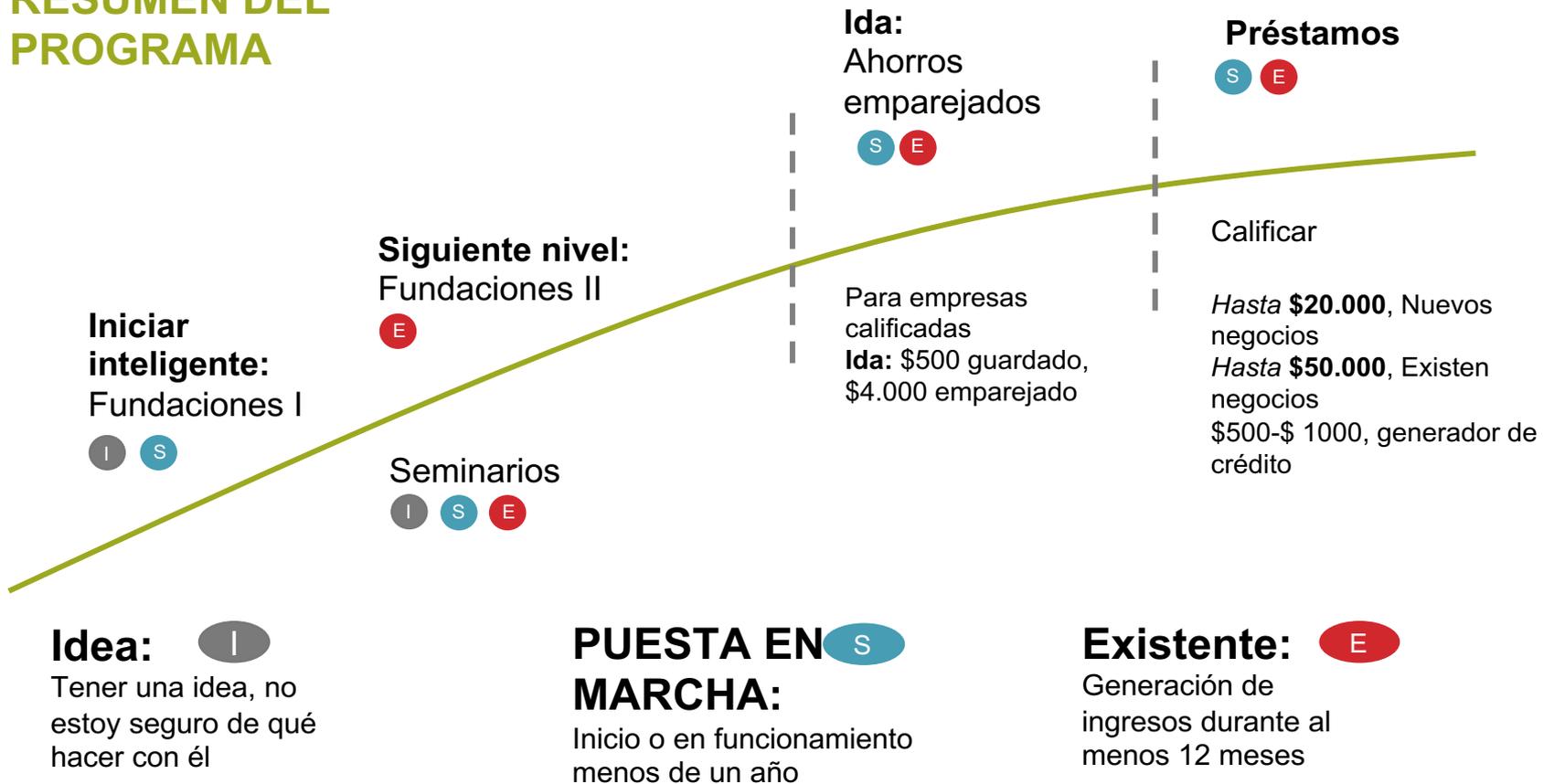




**FINANCIANDO SU NEGOCIO**

# DESARROLLO DE NEGOCIOS

## RESUMEN DEL PROGRAMA



¿Dónde estás en el ciclo de vida de negocios?

# **ACCESO AL CAPITAL: ¿Dónde estás?**

*¿Cuál es su negocio y qué necesita para financiar?*

*¿Cuánto necesitas?*

# ACCESO AL CAPITAL: PAISAJE DE FINANCIACIÓN

*¿Dónde obtienen su dinero los empresarios?*

## Estudio de la Fundación Kauffman

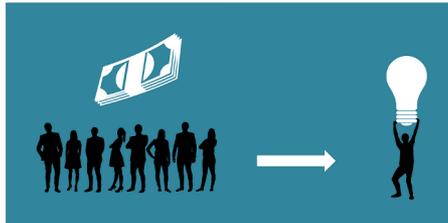
1. *Ahorros personales*
  - → Más de 1/2 de empresas jóvenes obtienen todos sus \$ de ahorros, y lo siguen con flujo de efectivo de negocio positivo
2. *Tarjetas de credito*
3. *Amigos y familia*
4. *Bancos*
5. *Capital riesgo*
6. *Otros – préstamos peer to peer, crowdfunding, inversionistas ángel*

# ¿QUÉ TIPO DE FINANCIACIÓN ¿ES ADECUADO PARA USTED?

## Equida



**IDAs**



**Ahorros de propietarios**  
Amigos y familia  
Socios comerciales

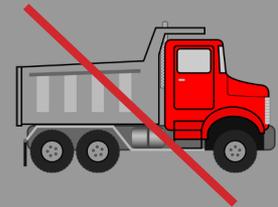
**Crowdfunding**  
Inversionistas locales

## Deuda



**Préstamos**  
CDFI no bancario

**Bancos comerciales**  
Cooperativa de crédito  
SBA-gobierno



¿Financiar activos a largo plazo?  
**No** con crédito a corto plazo.



**Crédito rotatorio**  
Tarjeta de crédito  
Línea de operación

# CAPITAL DE NEGOCIOS

# AHORROS PERSONALES – MEET TOM



**Ahorros  
personal  
es**

---

#1 fuente de inversión de fundadores: el primer lugar

---

¿Ha estado ahorrando fondos para este negocio?

---

¿Está usted personalmente invertido en su negocio y su éxito?

---

¡ Lárgate!

---

# AMIGOS Y FAMILIA



---

## Amigos y familia

#3 fuente de inversión

---

Deben considerar las relaciones actuales, las cepas potenciales

---

Puede ser una gran fuente de capital del paciente – términos flexibles.

---

Soporte de alquiler, cofirma, garantía, gastos generales de vida

---

# **ACCESO AL CAPITAL: ¿Dónde estás?**

*¿Cuánto puede acceder fácilmente?*

*¿Cuánto estás dispuesto a aportar?*

# CUENTAS DE DESARROLLO INDIVIDUALES (IDA)

The MercyCorps Northwest IDA Program is broken down into four steps:



SAVE



TRAIN



PLAN



BUY

# CUENTAS DE DESARROLLO INDIVIDUALES



## IDAs

---

Subvenciones para empresas de ahorro igualadas

---

Compromiso de tiempo más largo – iniciar fondos o dinero futuro para el crecimiento y la reinversión

---

Combina un valioso entrenamiento e incentiva el ahorro de dinero para obtener capital

---

Bajo riesgo, alta recompensa

---

# CUENTAS DE DESARROLLO INDIVIDUALES



---

8:1 subvención de negocios de ahorros combinados

---

Restricciones de ingresos y patrimonio neto

---

**IDAs**

Debe ser residente del Ciudad de Walla Walla o College Place

---

Necesita una fuente de ingresos ganados

---

¡ Inscribirse ahora!

---

# **ACCESO AL CAPITAL: ¿Dónde estás?**

*¿Quién está en el programa de la AIF?*

*¿En qué utilizará los fondos?*

# ¿QUÉ ES CROWDFUNDING?

Financiar un proyecto recaudando pequeñas cantidades de dinero de una gran cantidad de personas



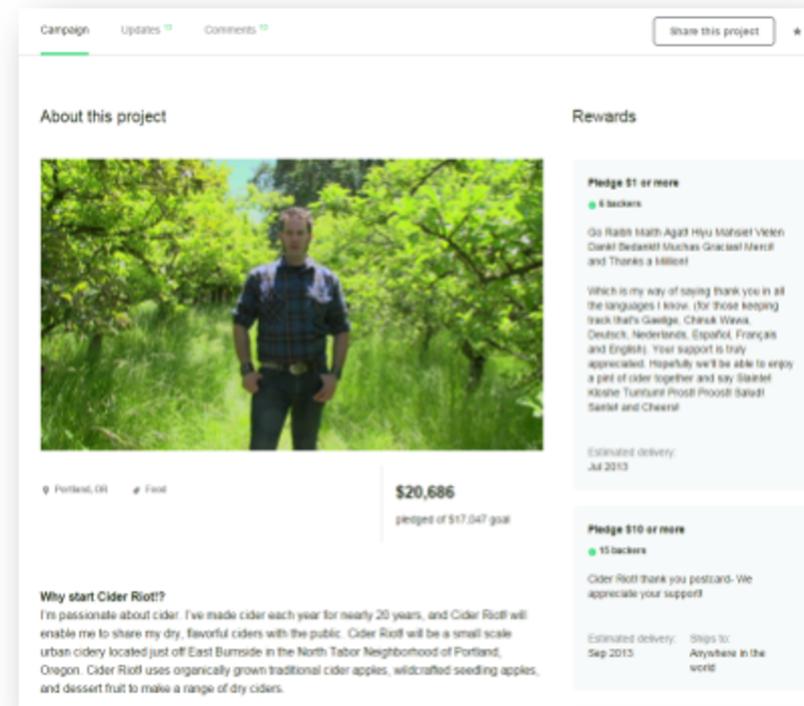
## No basado en deudas

- Kickstarter
- Go Fund me
- Indiegogo
- Suministro de multitudes

## Basado en deudas

- Kiva Zip
- Círculo de financiación
- Club de préstamos

# CROWDFUNDING – ESTUDIO DE CASO



## Estudio de caso

Abram Goldman-Armstrong – ¡ motín de sidra!

Fuerza de la red

Vídeo y contenido fuertes

Crea credibilidad

# ¿ES EL CROWDFUNDING ADECUADO PARA MÍ?

Considerar

¿Tenemos "capital social" y canales de comunicación?

¿Tenemos recursos internos para llevar a cabo la divulgación?

¿Estructurado para tener beneficios a largo plazo?

**Investigación de plataformas**

---

¿Hay representantes locales que proporcionen asistencia?

---

¿Tienen negocios similares a mi éxito?

---

¿Cuál es la relación entre los partidarios y el negocio?  
¿Beneficio frente a comunidad?

---

¿Honorarios/riesgos?

---

# ¿ES EL CROWDFUNDING ADECUADO PARA USTED?

## Notas de presentación de Indiegogo

- Encuentra a tus campeones, los que apoyarán y promoverán
  - 30% de la regla – tiene un 30% levantado antes del lanzamiento
- Crear una sensación de pertenencia-no un cliente *pero parte de su historia*
  - Tener una marca... Pintar una imagen... Tener una historia
- Preparar-vídeo, contenido, crear lista de correo electrónico
  
- Defina su mercado objetivo

# **ACCESO AL CAPITAL: ¿Dónde estás?**

*¿Quién tiene un buen negocio para el crowdfunding?*

*¿Alguien tiene experiencia con crowdfunding?*

# ¿ES UN PRÉSTAMO ADECUADO PARA USTED?



---

Los bancos son la #4 fuente de capital para las empresas

---

El problema – los bancos no financian a las empresas jóvenes, y cuando la necesitas, no puedes conseguirlo

---

"Puedes conseguir todo el dinero que quieras, siempre y cuando no lo necesites".

---

¿Está listo para asumir el financiamiento de la deuda?  
¿La deuda es una herramienta adecuada para usted?

---

## Préstamos

# CÓMO LLEGAR A SÍ



## Préstamos MCNW

---

La experiencia y la credibilidad son muy importantes

---

Ponderado en su mayor parte a los últimos 12 meses de historial crediticio – sin antecedentes adversos ni juicios/gravámenes/cobros pendientes

---

Ingresos y/o ingresos adecuados a través del negocio, y compromiso demostrado con los negocios a través de la inversión

---

Orientados al crecimiento de la empresa – uso de fondos de calidad

---

# ¿CÓMO PUEDO CONVERTIRME EN "PRÉSTAMO LISTO"?

- Análisis de negocios y proyecciones de flujo de efectivo**
  - ¿Sus proyecciones son realistas y cubren sus gastos?
  - ¿Tiene experiencia relevante y capacidad de gestión?
- Crédito**
  - ¿Tiene antecedentes de reembolso oportuno y fiable?
  - Regístrese para recibir asesoría crediticia, realizar pagos a tiempo, pagar cobros/gravámenes/juicios pendientes
- Finanzas domésticas**
  - Los ingresos personales y la deuda pueden ser cubiertos, una fuerte posición financiera personal
  - Disminuya la carga de su deuda: aumente su búfer
  - Una fuerte fuente secundaria de ingresos y/o cofirmante es siempre una gran ayuda en el proceso de suscripción
- Inversión a préstamo-"la piel en el juego"**
  - Demostrar compromiso con este negocio a través de ahorros, IDA, regalo familiar, crowdfunding
- Colateral**
  - Calidad de la garantía (accesible, líquida, etc)
  - Crear activos y tener garantías** Usted está dispuesto a comprometerse como seguridad (bienes raíces, vehículos personales, equipos, etc.)
  - Uso de fondos: presupuesto del proyecto
- Uso de fondos: presupuesto del proyecto**



# 5 C DE PRÉSTAMOS

## Desarrolle sus 5 C

### Carácter: Crédito

Reputación del prestatario

¿Cómo ha manejado el crédito en el pasado?

### Flujo de Efectivo: Capacidad

La capacidad del prestatario para pagar un préstamo comparando los ingresos contra la deuda recurrente.

¿Cómo va a pagar el préstamo?

### Capital: Compromiso

Inversión del prestatario en el negocio.

¿Tienes "piel en el juego"?

### Colateral

Activos del prestatario utilizados para asegurar el préstamo.

¿Qué activos puede comprometerse a asegurar el préstamo?

### Condiciones

Las condiciones actuales del mercado y la forma en que la empresa del prestatario encaja en ella.

¿Por qué su negocio tendrá éxito en el mercado actual?

**Asesoría de crédito**  
Reparación de crédito

### Gestión de deudas

Hogar y negocios  
Cómo hacer un plan para priorizar el pago de deudas.

**Ingresos empresariales**  
**Ingresos secundarios**  
**Ahorros**

**Clases de pequeñas empresas**  
Aumente los ingresos empresariales construyendo mejores prácticas.

**Presupuesto del proyecto**

Cree un presupuesto para su proyecto.

¿Cuánto dinero contribuirá a su negocio y cuánto espera que cubra un prestamista?

**Títulos de vehículos**  
**Escritura de fianza en el hogar**

**Pequeña empresa IDA**  
La AIF ayuda a las personas con recursos financieros limitados a crear activos que pueden utilizarse como garantía.

**Herramientas de investigación de mercado**  
**Investigación de la industria**

**Reservar un bibliotecario**  
Asistencia uno a uno

# **ACCESO AL CAPITAL: ¿Dónde estás?**

*¿Quién ha solicitado un préstamo?*

*¿Cuál fue tu experiencia?*

# RECURSOS REGIONALES

Prestamistas sin fines de lucro	Gama de préstamos		Cobertura	La IDA	Productos rotatorios	Formación empresarial
	Baja	Alta				
Consejo de gobiernos de Benton-Franklin <i>bfcog.US</i>	\$5.000	\$150.000	Rural Walla Walla y el Condado de Columbia	No	No	No
Craft3 <i>craft3.org</i>	\$25.000	\$1 millón	OR & WA	No	No	No
Corporación de desarrollo del este de Oregón <i>geodc.net</i>	\$1.000	\$250.000	Condado de Umatilla	No	No	No
Mercy Corps Northwest <i>mercycorpsnw.org</i>	\$500	\$50.000	OR & WA	Sí	Sí	Sí

## Crowdfunding

Kick-Starter	0% de interés	5-10% de comisiones	Primas
Indiegogo	0% de interés	5-10% de comisiones	Primas
Kiva Zip	0% de interés	0% comisiones	Préstamo-reembolso completo

# FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS-LA REALIDAD

