

CUADERNO DE TRABAJO PARA PARTICIPANTES

El poder del capital

¿Cómo impulsar el crecimiento de su negocio?

Una serie informativa sobre la banca para negocios

WELCOME
HARLEM CHOCOLATE

BONBONS & TR

6 CT \$18

12 CT 35

24 CT 60

TURTLES

BARKS
\$ 10

PR

SAUCE
20

Jessica Spaulding, cliente de Chase for Business
y fundadora de Harlem Chocolate Factory

El propietario del negocio recibió una remuneración por su participación.

CHASE 
for BUSINESS®

SOLO CON PROPÓSITOS EDUCATIVOS

JPMorgan Chase Bank, N.A., Miembro de FDIC. Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades. ©2021 JPMorgan Chase & Co.

Cómo prepararse para nuevas oportunidades

El sector bancario ha desatendido a los empresarios afroamericanos. Necesitamos trabajar juntos para cambiar eso.



39%

de las compañías de propietarios que son minorías consideran que su principal contacto bancario trata a sus propietarios de negocios con respeto.

Fuente: "A Look at Diversity from Business Customers and Bank Perspectives", Barlow Research Associates, Inc., 2020.

Es fundamental que proporcionemos buena información para ayudarle a tomar decisiones inteligentes para el futuro de su negocio. Comprender sus opciones le ayudará a prepararse para aprovechar al máximo las oportunidades actuales y las que surjan en los próximos años.

Índice

Pensar estratégicamente acerca del flujo de efectivo	3
¿Su negocio necesita un préstamo?.....	5
¿Por qué usted es una buena inversión?.....	9
¿Qué datos financieros son importantes?	11
¿Cuáles son sus opciones de crédito?	13
Programas de préstamos de la SBA	15
Comenzar a construir su propio imperio	18

Pensar estratégicamente acerca del flujo de efectivo

El flujo de efectivo es más que el dinero en el banco. Es una herramienta esencial para adaptarse y crecer a medida que surgen oportunidades o desafíos. Por eso es importante proteger su flujo de efectivo tanto como sea posible.

Contar con efectivo disponible también le permite tomar decisiones rápidas sobre cuándo y cómo invertir su tiempo y recursos. Por ejemplo, imagine que usted es propietario de una tienda minorista de ropa y quiere aprovechar una nueva tendencia. Con un buen flujo de efectivo, usted puede agregar una nueva línea de productos y sus nuevos costos asociados y, a su vez, asegurarse de poder pagar a los proveedores y empleados.

¿Cómo puede administrar su flujo de efectivo?

- Reduzca los gastos generales e innecesarios.
- Aproveche las aplicaciones móviles y la banca digital para transferir dinero rápidamente.
- Negocie pagos con proveedores.
- Priorice el cobro de ingresos mediante herramientas de pago digitales.
- Venda inventario obsoleto o activos no esenciales.
- Adopte un modelo de personal más reducido.
- Realice un pronóstico de los próximos meses para planificar altibajos.
- Utilice herramientas de administración de efectivo eficaces para cobrar con más prontitud.

Para obtener más sugerencias sobre el flujo de efectivo, ingrese a: cashflow.chase.com.



SUGERENCIA

Los altibajos del negocio significan que es posible que a pesar de ser rentable no se tenga dinero en el banco. Incluso si el negocio está en auge, no olvide realizar el seguimiento detallado de sus gastos y mantener los ingresos por encima de los pagos.

Un negocio típico utiliza el flujo de efectivo para:



Pagar a los proveedores



Pagar a los empleados



Alquilar espacio



Reinvertir

Los problemas de flujo de efectivo amenazan a BrighTech

El nuevo negocio de consultoría de TI de Tiffany está en auge. A través de sus conexiones en la industria tecnológica local, ella ha desarrollado un nicho prometedor: ayudar a nuevas compañías a configurar sus sistemas tecnológicos.

De hecho, ella ha estado tan ocupada que necesita contratar a otra persona que la ayude. Su equipo de tres está trabajando muchas horas. Ella está comprando muchas computadoras y equipos nuevos para los clientes. Ella invita a su equipo a almuerzos y cenas para generar más confianza y lograr que el trabajo sea un poco más divertido. Está exhausta, pero nunca ha estado más contenta.

Un día, Tiffany recibe una llamada de su banco. Sus cuentas están sobregiradas. Ayer fue el día de pago y ella realizó un gran pedido para un nuevo cliente. Se fija en sus facturas y se da cuenta de que está atrasada en enviarlas. Además, las facturas que están con los clientes son todas a 30 días neto, lo que significa que los clientes tienen hasta 30 días para pagar. Ella analiza algunos números y se empieza a preocupar. Pasarán semanas hasta que tenga el efectivo que necesita disponible.

A pesar de que en los registros la compañía de tecnología de Tiffany está obteniendo ganancias, ella está a punto de la quiebra.

Puntos clave

- Es necesario administrar el flujo de efectivo.
- Un proceso eficiente de cuentas por pagar y cuentas por cobrar puede ayudarle a administrar mejor el calendario de ingresos y gastos.
- Pedir un préstamo de capital de forma estratégica puede ayudarle a disponer de efectivo cuando lo necesite.

Todos los casos de estudio de este cuaderno de trabajo son ejemplos hipotéticos. Cualquier parecido con personas o negocios reales es pura coincidencia.

¿Su negocio necesita un préstamo?

Recuerde que para solicitar un préstamo de capital, usted necesita un plan para devolverlo.

Estas son algunas preguntas que los prestamistas suelen hacer a los propietarios de negocios para ayudar a determinar si el negocio es un buen candidato para el crédito.

¿Cuánto tiempo lleva operando su negocio?

A la mayoría de los prestamistas les gusta ver al menos dos años de historial operativo para comprender mejor el potencial de un negocio. Los negocios más nuevos se consideran empresas emergentes y, por lo general, deben pasar por un proceso de préstamo más complicado.

¿Su negocio es rentable?

Un negocio que está ganando dinero es en realidad el mejor candidato para obtener un crédito. ¿Por qué? Considérelo desde el punto de vista de un prestamista. La mayoría de los prestamistas se centran en las ganancias y el flujo de efectivo porque son los indicadores más sólidos para determinar el potencial de un negocio a largo plazo. El flujo de efectivo negativo también es una señal de que un negocio podría tener dificultades para pagar su préstamo.

¿Su negocio es estacional?

Algunas industrias son enormemente rentables, pero solo durante pocos meses al año. Los agricultores, por ejemplo, pueden pasar todo el año preparándose para una cosecha de dos semanas, tras la cual venden todo lo que han cultivado. El crédito puede ayudar a los agricultores a comprar semillas y cuidar los cultivos durante las otras 50 semanas del año.

¿Necesita generar crédito?

Un nuevo negocio debe mostrar un historial de préstamo responsable para calificar para préstamos más grandes. Una tarjeta de crédito para negocios suele ser una buena forma de comenzar a generar crédito.

¿Busca expandirse?

Si agregar empleados o nuevas ubicaciones puede ayudar a crecer a su negocio que ya es rentable, es posible que usted necesite crédito para comenzar su expansión.

¿Los nuevos equipos ayudarán a su negocio?

Si el equipo esencial está limitando su crecimiento, sería razonable solicitar un préstamo para incrementar su potencial de ingresos.

¿Qué es el crédito?

Hay muchas formas de pensar en el crédito. Algunas personas se refieren a “solventía crediticia” o “historial crediticio” cuando usan la palabra “crédito”. En este taller, generalmente usamos “crédito” para referirnos a un acuerdo entre un prestatario y un prestamista. Como exploraremos aquí, existen muchas formas diferentes de crédito, incluyendo tarjetas de crédito, líneas de crédito y préstamos a plazo.



SUGERENCIA

Conozca su negocio y su industria. Si usted puede explicar lo que hace y cómo genera ingresos, será de gran ayuda para que un especialista de préstamos determine que otorgarle un préstamo a usted es un riesgo que vale la pena correr.



HOJA DE CÁLCULO

Mire el panorama general

Una vez que se sienta seguro de que necesita acceder al crédito para su negocio, retroceda un paso. ¿Qué factores podrían afectar para decidir si solicitar un préstamo es razonable en este momento? Responda las preguntas a continuación lo mejor que pueda. Luego, pregúntese en qué se destacó y dónde tiene brechas por cerrar.

El entorno

¿Cómo ha cambiado el año pasado la forma en que piensa sobre su negocio?

¿Quiénes son sus competidores y qué han hecho para adaptarse durante el último año?

¿Cómo desempeña su negocio un papel positivo en su comunidad?

¿Necesita cambiar significativamente su modelo de negocio? De ser así, ¿cómo?



HOJA DE CÁLCULO

Sus operaciones

¿Qué medidas ha tomado para prepararse para un contratiempo? ¿Tiene un plan o piensa improvisarlo?

¿Qué tan seguro está de la capacidad de sus proveedores para cumplir con las entregas?

¿Tiene el equipo adecuado para crecer a futuro?



HOJA DE CÁLCULO

La oportunidad

¿Quiénes son sus clientes? ¿Cómo han cambiado sus vidas en el último año?

¿Qué necesidades puede su negocio ayudarles a satisfacer ahora?

¿Lo necesitan sus clientes ahora más que nunca? De ser así, ¿por qué?

¿Por qué usted es una buena inversión?

Si está interesado en solicitar crédito para su negocio, deberá estar preparado para responder muchas preguntas. A continuación proporcionamos información general acerca de lo que un prestamista querrá saber.

Liderazgo

Un banco desea saber por qué usted es la persona adecuada para dirigir y desarrollar este negocio. En su primera reunión, un prestamista podría preguntar:

- ¿Durante cuánto tiempo ha dirigido su negocio?
¿Ha dirigido otros negocios?
- ¿Tiene un currículum que pueda compartir con nosotros?
- ¿Cómo decidió iniciar este negocio en particular?
- ¿Cómo es su historial crediticio?
- ¿Cuenta con una declaración de misión?
- ¿Podría describir su estructura organizativa?
- ¿Tienen sus socios del negocio o miembros de su equipo de gerencia experiencia en la gestión y el crecimiento de capital?
- ¿En qué tipo de expertos profesionales confía para respaldar su negocio?

Flujo de efectivo

El flujo de efectivo es fundamental para la salud de su negocio y su capacidad para obtener crédito. Entre algunas de las primeras preguntas que hará un prestamista se incluyen:

- ¿Tiene ingresos suficientes para realizar pagos regulares?
- ¿Cómo le pagan sus clientes y cuáles son los términos de pago?
- ¿Cómo procesa sus pagos?

Garantía

Para algunas formas de crédito, como un préstamo, un prestamista también querrá saber si usted tiene un respaldo o una garantía en caso de que su negocio no tenga éxito. Incluir activos con valor en efectivo como garantía puede facilitar la obtención de crédito. Solo recuerde que el prestamista puede cobrarse cualquier artículo que usted ofrezca como garantía si usted no puede pagar su préstamo.



SUGERENCIA

Si es posible, trate de mantener separado su crédito para el negocio del crédito personal y genere un historial crediticio como negocio. De esa manera, usted puede protegerse a usted mismo y a su familia de los riesgos por inconvenientes.

Crédito personal vs. crédito para el negocio

Puntajes de crédito personal

Con su número de Seguro Social se le hace seguimiento a su historial crediticio personal y generalmente se resume mediante el método de calificación FICO. Una calificación FICO oscila entre 300 y 850 y se basa en lo siguiente:

- Historial de pagos
- Nivel actual de endeudamiento
- Tipos de crédito utilizados
- Antigüedad del historial de crédito
- Nuevas cuentas de crédito

Puntajes de crédito del negocio

Small Business Financial Exchange (SBFE) realiza un seguimiento del historial crediticio de su negocio usando identificadores como su Número de Identificación del Empleador (EIN). La SBFE no crea puntajes del negocio y ninguna organización proporciona un puntaje reconocido de forma centralizada. En general, un puntaje de crédito del negocio se basa en lo siguiente:

- Historial de pagos
- Antigüedad del historial crediticio
- Deudas y uso de deudas
- Riesgo de la industria
- Tamaño de la compañía



¿Qué datos financieros son importantes?

Los números detrás de su negocio serán importantes si usted decide solicitar un crédito. Estos son algunos documentos y métricas con los que puede familiarizarse al considerar si ahora es el momento adecuado para solicitar un crédito.

Declaraciones de impuestos

Las declaraciones de impuestos ayudan a los prestamistas a saber si usted está pagando sus impuestos y también ofrecen un punto de partida para algunos de los cálculos que realizarán para determinar si deben invertir en su negocio. Los propietarios de negocios más nuevos necesitarán proporcionar declaraciones de impuestos tanto personales como del negocio.

Balance contable

Según lo que usted incluya en su balance contable, su banco calculará algunos datos importantes.

Índice de apalancamiento

Una comparación entre cuánto debe y cuánto capital y acciones usted tiene en su negocio. Por lo general, cuanto menor sea el número, más sólida será su posición.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

Si su negocio debe mucho dinero en comparación con su valor total, es probable que prestarle más dinero sea muy arriesgado.

Coefficiente de liquidez

Una medida de la capacidad de su compañía para pagar obligaciones a corto plazo durante el próximo año. Por lo general, cuanto mayor sea el número, más confiará un prestamista en la capacidad de su compañía para pagar un préstamo.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

El coeficiente de liquidez es una forma de medir si una crisis a corto plazo pondrá en peligro a su negocio.

Estado de cuenta de pérdidas y ganancias

A veces llamado estado de cuentas de pérdidas y ganancias (P&L) y otras veces denominado estado de resultados, este documento resume los ingresos, costos y gastos relacionados con su negocio durante un período específico. A continuación se muestran algunos de los datos más importantes.

Crecimiento de las ventas

El incremento en el volumen de ventas promedio de los productos o servicios de su compañía, generalmente respecto del año anterior.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

Si su compañía está incrementando sus ventas, es una buena candidata para el crecimiento.



Margen de ganancia bruta

Una medida de su rentabilidad representada como un porcentaje de los ingresos que excede el costo de los bienes vendidos.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

Si su compañía es rentable ahora, es más probable que crezca con éxito.

Índice de gastos de ventas, generales y administrativos por ventas

Una comparación entre los ingresos por ventas y los gastos de ventas, generales y administrativos. Este cálculo elimina el costo de producción y envío de su producto y se enfoca en lo que usted está gastando para venderlo.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

Si cuesta mucho vender su producto, una caída en las ventas puede posicionar rápidamente a su compañía en números rojos.

EBITDA

Esto se refiere a las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización, una medida que muestra las ganancias antes de la influencia de la contabilidad y las deducciones finales.

¿Por qué un prestamista quiere saber esto?

La contabilidad inteligente a veces puede ocultar los fundamentos del negocio. La EBITDA ayuda al banco a comprender mejor su flujo de efectivo y el valor intrínseco de su negocio.

¿Cuáles son sus opciones de crédito?

Hay muchas formas en que su negocio puede acceder al crédito. Muchas personas comienzan con una tarjeta de crédito para negocios y se esfuerzan por avanzar hacia una línea de crédito o un préstamo a plazo. Esta es una visión general de las opciones de crédito disponibles para la mayoría de los pequeños negocios.

Tarjetas de crédito para negocios

Es útil pensar en una tarjeta de crédito para negocios como un préstamo a corto plazo que no tiene una cantidad específica de pagos. Se puede acceder y usar fácilmente, pero requiere una administración cuidadosa. Las tarjetas de crédito para negocios también suelen incluir recompensas que pueden resultar útiles a medida que su negocio crece.

Con una tarjeta de crédito para negocios, su compañía puede trabajar ágilmente, al hacer pequeñas compras de forma rápida para satisfacer las necesidades inmediatas y crear un historial crediticio. Muchos negocios utilizan sus tarjetas de crédito para:

- **Administración del flujo de efectivo.** Una tarjeta de crédito puede ayudarle cuando no desea agotar sus cuentas, pero está seguro de que podrá pagar el saldo en los próximos 30 a 60 días.
- **Comodidad y control.** Los estados de cuenta regulares y los portales por internet le permiten realizar el seguimiento fácilmente de compras pequeñas o frecuentes.
- **Servicio y seguridad.** Muchas compañías emisoras de tarjetas ofrecen funciones que le permiten administrar los límites de gasto, configurar alertas y más.
- **Recompensas.** Muchas compañías emisoras de tarjetas ofrecen ventajas, como millas en aerolíneas, seguro de viaje y protección para compras.



SUGERENCIA

Analice el costo de los intereses durante una década o más. ¿Es razonable este gasto adicional en comparación con los nuevos ingresos que usted espera generar con un préstamo?

Línea de crédito para negocios

Una línea de crédito para negocios permite que un negocio solicite un préstamo de hasta un límite de crédito específico siempre que necesite efectivo para respaldar el capital de trabajo a corto plazo (< 1 año). La mayoría de las líneas de crédito vencen en algún momento y es necesario renovarlas para continuar. La intención es utilizar la línea de crédito y pagarla para que un negocio pueda tener la flexibilidad de usar, pagar y volver a usarla cuando sea necesario. Esta opción de crédito flexible puede permitirle aprovechar rápidamente los descuentos comerciales, crear inventario o apoyar el capital operativo.

Una vez que haya recibido una aprobación para una línea de crédito para negocios, usted puede utilizar dinero para cualquier necesidad del negocio durante un período específico. Entre los usos típicos se incluyen gastos de emergencia, capital operativo y pagos a proveedores.

Préstamos a plazo para negocios

Un préstamo a plazo es un crédito que debe ser pagado dentro de un plazo específico. Los préstamos a plazo se utilizan normalmente para compras grandes, como equipos o bienes raíces, y pueden tardar más tiempo en liquidarse según la solicitud y la estructura del préstamo. El proceso de préstamo para préstamos a plazo es, a menudo, más riguroso que las opciones de crédito renovable.

Un negocio puede solicitar un préstamo a través de un préstamo para negocios estándar emitido en su totalidad por un banco o mediante un préstamo de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA), que está regulada y parcialmente garantizada por el gobierno de los Estados Unidos.

Cada banco ofrece sus propios productos de préstamo únicos para necesidades específicas del negocio, como equipos o bienes raíces. Para obtener más información sobre los préstamos bancarios para negocios, comuníquese con un representante de Chase for Business o un especialista de préstamos de su banco preferido.



Fuentes adicionales de capital

Préstamos del CDFI: el Fondo de Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario es un programa del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos que trabaja con bancos, organizaciones de desarrollo comunitario, capital de riesgo y otras entidades para ampliar las oportunidades económicas para las personas desatendidas.

Capital de riesgo: a cambio de una participación en la propiedad y la expectativa de altos rendimientos, los inversionistas de capital de riesgo realizan grandes inversiones en compañías prometedoras.

Subvenciones para pequeños negocios: muchos gobiernos y organizaciones ofrecen subvenciones a negocios que cumplen con requisitos específicos o están dirigidos por grupos subrepresentados, como veteranos, mujeres y personas de color.

Programas de préstamo de la SBA

La SBA ayuda a los pequeños negocios que cumplen ciertos requisitos a obtener financiación cuando no pueden ser elegibles a través de los canales de préstamo normales.

Básicamente, la SBA reduce el riesgo para un prestamista si un préstamo entra en situación de incumplimiento. Esto permite a los prestamistas trabajar con los negocios que tienen potencial, pero que, de otro modo, no calificarían para un préstamo para negocios.

Beneficios de un préstamo de la SBA

Obtener un préstamo de la SBA ofrece muchos beneficios:

- Los negocios suelen disponer de más tiempo para liquidar el préstamo.
- Los prestamistas suelen exigir un pago inicial más bajo.
- Pueden incluirse cargos elegibles en la financiación.
- Es una opción potencial para los negocios que quizás no puedan obtener un préstamo a través de otros canales de préstamos, entre los que se incluyen:
 - Una compañía que tiene un nivel alto de endeudamiento
 - Una compañía que no tiene la garantía suficiente
 - Una empresa emergente (< 24 meses de actividad del negocio) que aún no está operando

¿Quién es elegible para un préstamo de la SBA?

Para calificar para un préstamo de la SBA, su negocio debe cumplir con ciertos requisitos de elegibilidad incluyendo, entre otros:

- Ser un negocio con fines de lucro
- Tener menos de \$15 millones en patrimonio neto tangible y haber generado menos de \$5 millones de ingresos netos promedio en los últimos dos años



Asegurarse de tener el flujo de efectivo que usted necesita para pagar sus facturas ahora le otorga tiempo para planificar el crecimiento futuro.

SBA Express

Por lo general, es un programa de préstamos de respuesta rápida que ofrece un máximo de \$350,000 y puede ser un préstamo a plazo o una línea de crédito.

Gibson Engineering

A Marcus le gusta mostrarles a sus clientes exactamente acerca de qué está hablando. Tiene modelos a escala de puentes, rascacielos y otras estructuras en su edificio. Además, su equipo de seis ingenieros a menudo usa los modelos para explicar las ideas a los clientes.

Ahora Marcus tiene un nuevo concepto. Es una gran idea que cree que le gustará a muchos de sus clientes. Quiere construir un modelo de tamaño normal de lo que él llama su Intrium, una estructura de sombra de patio trasero con un toldo y paneles de vidrio que se pueden abrir o cerrar con manivela según el clima y la cantidad de sol que desee.

Su plan es construir una sala de exposición, pero estima que costará \$200,000.

Fue a su banco donde se informó acerca del préstamo SBA Express. Con este préstamo, Marcus puede depositar el 10% de lo que necesita e incluir los cargos de financiamiento elegibles en el préstamo. También califica para un préstamo a 10 años, lo que significa que puede comenzar a vender y construir Intriums ahora y pagar su préstamo con las ganancias.

SBA 7(a)

Un programa que ofrece préstamos de hasta \$5 millones, con garantía de la SBA.

Kick It

A Carmen le encanta el calzado con personalidad: zapatillas Jordans vintage, Yeezys 2020 y Corny Dad. A su tienda le va muy bien, por lo que no se sorprendió cuando un rival del otro lado de la ciudad quiso saber si estaba interesada en comprarle su negocio.

Trató de mantenerse calmada por teléfono, pero la verdad era que ella había estado esperando esta oportunidad. La otra tienda estaba en una excelente ubicación, pero su selección y el ambiente “demasiado relajado” lo estaban frenando. Con nuevo stock y un cambio de marca, ella sabía que podía hacer crecer esta tienda.

Durante las semanas siguientes, después de hablar con su banco y enterarse de que ella calificaba para un préstamo SBA 7(a), Carmen negoció un precio de \$400,000, que incluía stock de la tienda y un automóvil para la compañía. Con su préstamo de la SBA, ella pudo depositar solo \$40,000 para un préstamo a 10 años.

Todos los casos de estudio de este cuaderno de trabajo son ejemplos hipotéticos. Cualquier parecido con personas o negocios reales es pura coincidencia.



SBA 504

Financiación a largo plazo y a tasa fija para ayudar a propietarios de negocios a comprar, ampliar o renovar una propiedad ocupada por el dueño o mejorar de otro modo las instalaciones. No hay un tamaño máximo de proyecto y la cantidad del préstamo pequeño para la SBA en financiamiento es de \$5 millones o \$5.5 millones para los pequeños fabricantes, y cada uno de los prestamistas otorga préstamos directos por una parte de la cantidad total del préstamo.

MDA Design

Mona es diseñadora. Cuando era pequeña, ella y su padre crearon una cuchara de helado mejorada y diseñaron compartimentos ajustables para su armario. Hoy en día, ella es propietaria de una tienda de diseño de productos que simplifican un poco más la vida de las personas.

MDA Design ha crecido rápidamente. Hace unas semanas, Mona se enteró de que el único otro inquilino de su edificio se mudaba. Ella se preguntó: ¿Qué sucede si MDA ocupara el espacio vacío?

El negocio de Mona nunca había solicitado un préstamo antes, pero fue a su banco para hablar sobre su idea. Fue entonces cuando se enteró de que, con un préstamo SBA 504, ella podía acceder al dinero que necesitaba con solo un pago inicial del 10%.

Al mes siguiente, ella negocia con su arrendador y acuerdan un precio de poco menos de \$1 millón. Con la ayuda de su representante bancario, Mona obtiene un préstamo a 25 años y, para fin de año, el edificio es suyo.

Todos los casos de estudio de este cuaderno de trabajo son ejemplos hipotéticos. Cualquier parecido con personas o negocios reales es pura coincidencia.

Comenzar a construir su propio imperio

¿Está listo para poner nuevo capital a trabajar?

Con este conocimiento, usted está listo para tener conversaciones honestas sobre si usted está listo para solicitar un préstamo para su negocio y el tipo de capital que sea más adecuado para usted. Mientras más investigue sobre sus opciones de préstamos, mejor preparado estará para aprovechar al máximo las oportunidades que puede ofrecer el nuevo capital.

Trabaje con un representante bancario de Chase

Chase for Business ofrece recursos y servicios para ayudarle a administrar su negocio. Estamos comprometidos a proveer la orientación experta y respaldar sus necesidades de negocios.

JPMorgan Chase Bank, N.A., Miembro de FDIC. Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades.
©2021 JPMorgan Chase & Co.



Solo con propósitos informativos o educativos: El punto de vista del orador puede diferir de los puntos de vista de otros empleados y departamentos de JPMorgan Chase & Co. Los puntos de vista y las estrategias descritos pueden no ser los apropiados para todas las personas y no tienen como fin servir como consejo o recomendaciones específicas para ninguna persona. Antes de tomar cualquier decisión, usted debe considerar detenidamente sus necesidades y objetivos, además de consultar a los profesionales adecuados. Las perspectivas y el rendimiento pasado no son garantía de resultados futuros.

JPMorgan Chase Bank, N.A., Miembro de FDIC. Prestamista que ofrece igualdad de oportunidades.
©2021 JPMorgan Chase & Co.