



Crece con Evergreen:  
*Preparacion de Financimiento*  
**18 de Mayo 2026**

# Misión de EBCCF

Impulsamos el éxito de emprendedores con recursos limitados y subrepresentados en el Noroeste del Pacífico, a través de una experiencia ágil y orientada a la misión en el otorgamiento de préstamos a pequeñas empresas.

# El Presentador: Alex Alvarez



Asesor de Negocios

- Mis funciones en EBCCF incluyen: asesoramiento empresarial, asistencia técnica bilingüe, empoderamiento crediticio, análisis financiero, y empaquetado de préstamos.
- Ex- Asesor en el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (Small Business Development Center)
- Ex- Voluntario certificado en el programa de Asistencia Voluntaria para Impuestos (VITA) del IRS

# Agenda

- Reportes Financieros
- Preparación para la obtención de capital
- C's de Credito
- El Proceso de Aplicación
- Becas/Subvención (Grants) contra Préstamos
- Vocubarlo sobre Préstamos (un poco)
- Préstamos de Acceso
- Préstamo SBA 504

# Reportes Financieros – Los fundamentos de los proporciones financieros de su negocio

## Reportes Financieros Basicos:

- Ganancias y Perdidas / Profit and Loss (P&L)
- Hoja de Balancia / Balance Sheet
- Flujos de Efectivo / Cash Flow

# Ganancias y Perdidas

- Calcula la rentabilidad del negocio.
- Resumen de ingresos y gastos durante un periodo de tiempo.
- **Ganancias bruta (gross profit) = Ventas totales (total sales) menos Costos de los bienes vendidos (cost of goods sold)**
- **Ganancias netos (net profit) = Ganancias bruta (gross profit) menos gastos (expenses)**

## Ejemplo de cuentas de pérdidas y ganancias

	Q1
Venta de bienes	\$43.000,00
Tarifas de servicios	\$0,00
Donaciones recibidas	\$0,00
<b>Ingresos totales de operaciones</b>	<b>\$43.000,00</b>
Materiales	\$67,00
Trabajo	\$17.933,00
Coste de ingresos	\$0,00
<b>Coste total de bienes vendidos</b>	<b>\$18.000,00</b>
<b>Beneficio bruto</b>	<b>\$25.000,00</b>
Nómina	\$0,00
Insumos de oficina	\$8,00
Marketing	\$300,00
Alquiler	\$0,00
Transporte	\$1.275,00
Interés del préstamo	\$250,00
<b>Gastos de operación totales</b>	<b>\$1.833,00</b>
<b>Beneficio operativo neto</b>	<b>\$23.167,00</b>
Gastos no operacionales	\$0,00
Ingresos no operacionales	\$0,00
<b>Ingresos totales antes de impuestos</b>	<b>\$23.167,00</b>
Obligaciones impositivas	\$6.950,00
<b>Ingresos netos</b>	<b>\$16.217,00</b>

# Hoja de Balancia

- Una “instantánea” de la salud financiera del negocio
- Resume los activos de la empresa (lo que tienes), la responsabilidad de la empresa (“pasivos” - lo que debes) y el patrimonio neto de los accionistas (“valor neto”)
- $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$   
(Assets = Liabilities + Equity)

**Empresa ABC**  
**Balance General**  
**Diciembre 31, 202X**

## ACTIVOS

### Activos Corrientes

Efectivo en Caja y Bancos	\$14,000
Cuentas por cobrar	\$30,000
Inventario	\$25,000

**Total activos corrientes** **\$69,000**

### Activo Fijo

Planta y maquinaria	20,000
Depreciación	-12,000
Terrenos	18,000
Activos intangibles	5,000

**Total Activos** **100,000**

## PASIVOS

### Pasivo Corriente

Cuentas por pagar	\$20,000
Impuestos por pagar	\$10,000
Pasivos a largo plazo	\$15,000

**Total pasivos** **\$45,000**

## CAPITAL

### Capital

Acciones comunes	\$40,000
Utilidades retenidas	\$15,000

**Total capital** **\$55,000**

**Pasivos y Capital** **\$100,000**

# Flujos de Efectivo

- Resumen de las actividades de efectivo de una empresa durante un periodo de tiempo.
- Resume el efectivo que entra y sale del negocio proveniente de las diferentes actividades de operación, inversión y financiación.
- Puede parecer similar al estado de pérdidas y ganancias para empresas que utilizan la contabilidad de caja/efectivo.
- No registra ningún gasto no monetario (depreciación, etc.).

## ANÁLISIS DE UN ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

(AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025)

	2024	2025
<b>Actividades Operativas</b>		
Cobros de clientes	120,000	150,000
Pagos a Proveedores	- 60,000	- 100,000
Pagos de Gastos Operativos	- 20,000	- 35,000
Pago de impuestos	- 10,000	- 35,500
<b>Flujo Neto Operativo</b>	<b>29,500</b>	<b>- 20,500</b>
<b>Actividades de Inversión</b>		
Compra de Activos Fijos	- 10,000	- 15,000
<b>Flujo Neto de Inversión</b>	<b>- 10,000</b>	<b>- 15,000</b>
<b>Actividades de Financiamiento</b>		
Prestamos Obtenidos	15,000	20,000
Pago de préstamos	- 10,000	- 10,000
Dividendos pagados	- 20,000	- 6,500
<b>Flujo Neto de Financiamiento</b>	<b>- 15,000</b>	<b>3,500</b>
<b>Aumento Neto de Efectivo</b>	<b>4,500</b>	<b>5,000</b>
Efectivo Inicial	10,500	15,000
Efectivo Final	15,000	20,000

- 1 (+) La empresa genera efectivo con su negocio principal  
 (-) Podrían estar habiendo problemas de liquidez
- 2 (+) La empresa está invirtiendo en activos  
 (-) Está invirtiendo en crecimiento
- 3 (+) La empresa está solicitando prestamos o levantando capital  
 (-) La empresa esta pagando deuda o está repartiendo dividendos

# Preparación para la obtención de capital



---

Usted: ¿Estas listo para un préstamo?

---

Documentos: ¿Tiene toda la documentación?

---

Negocios: ¿Está su negocio listo para el préstamo?

# ¿Estas listo para un préstamo?



## Aclara el proceso

- Aprenda el proceso. Aprenda qué busca su prestamista, qué le preguntará y qué deberá proporcionar.

## Autoevaluación

- Analiza tu nivel de confianza y comodidad. ¿Estás listo para hablar de tus cifras y tu historia? No pasa nada si la respuesta es "casi".

## Recupérate y avanza

- Si no te aprueban, no es el fin del camino. Pregunta por qué, toma notas y utiliza esa información para elaborar un plan más sólido para la próxima vez.

# ¿Tiene toda la documentación?



## Reportes Financieros

- Declaraciones de impuestos: declaraciones fiscales empresariales y personales para todos los propietarios con una participación del 20%.
- Ganancias y Perdidas (Profit & Loss)
- Hoja de Balancia (Balance Sheet)
- Calendario de Deuda (Debt Schedule)

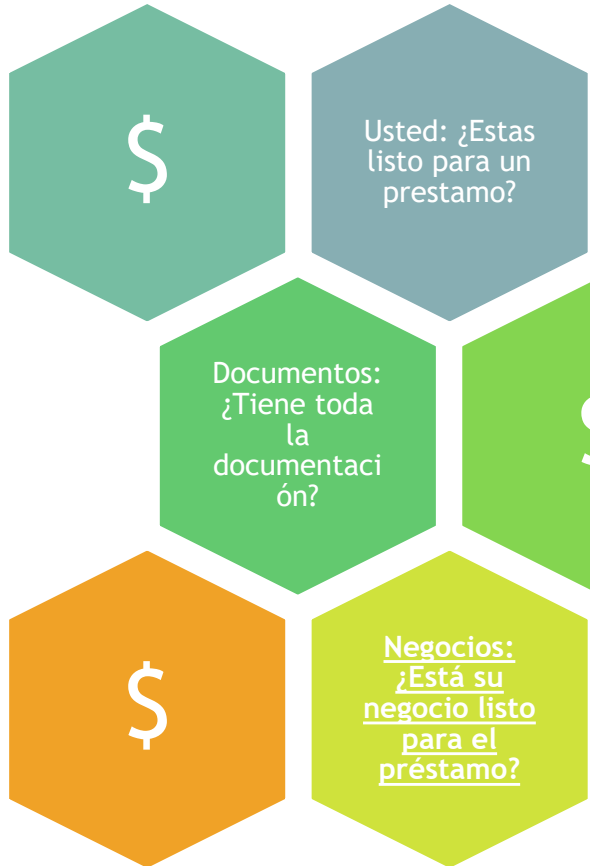
## Documentos Legales

- Licencia Comercial
- Acuerdo de Operaciones (Operating Agreement)
- Artículos de Incorporación o Estatutos (Bylaws)

## Documentos de planificación

- Plan de Negocio: Incluye currículums o información sobre los propietarios del negocio
- Proyecciones financieras (2 años a mínimo) - con supuestos detallados sobre las ventas y gastos
- Detalles sobre la utilización de préstamos

# ¿Está su negocio listo para el préstamo?



## **Flujos de Efectivo: ¿Puede tu empresa permitirse el préstamo?**

- Muestra tus beneficios o pérdidas pasadas con declaraciones de impuestos recientes o datos financieros.
- Comparte proyecciones realistas que expliquen cómo ganarás dinero en el futuro.
- Si tienes una fuente secundaria de ingresos, eso puede ayudar a demostrar estabilidad financiera.

## **El Historial Crediticio: ¿Cómo has gestionado la deuda en el pasado?**

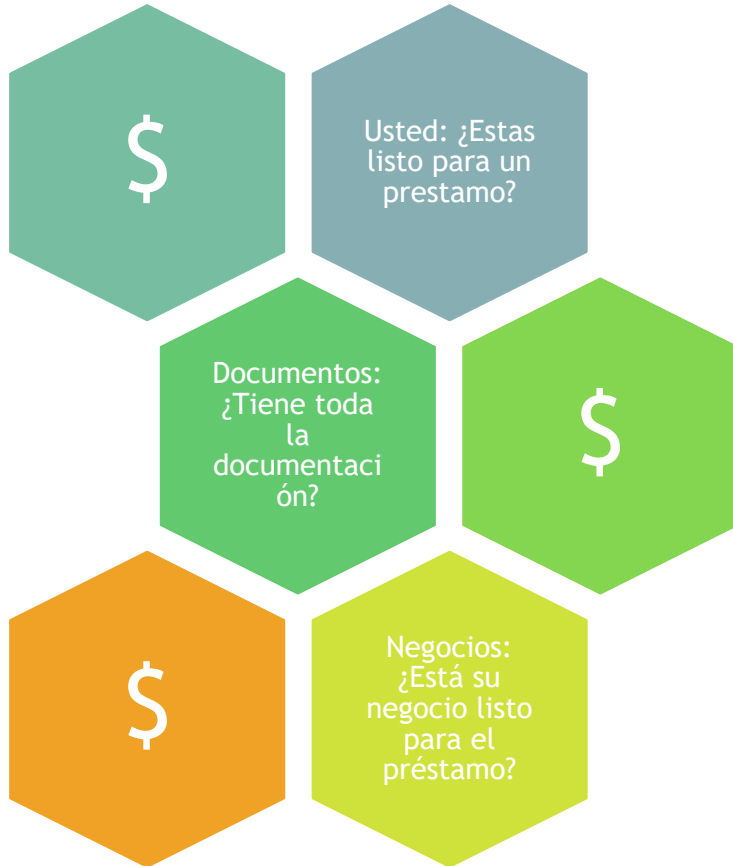
- La comprobación de crédito se realiza al principio del proceso—no te sorprendas.
- Si has tenido pagos atrasados o problemas, sé sincero y dispuesto a explicar por qué.

## **Experiencia Empresarial: Conoces tu sector o industria?**

- Los prestamistas quieren saber que tienes la experiencia necesaria para gestionar tu negocio con éxito.
- Destaca cualquier formación, puestos anteriores o años en el mundo empresarial que demuestren tu experiencia.

## **La Comunicación: ¿Estás dispuesto y estás listo para interactuar?**

- Mantén abiertas las líneas de comunicación.
- Responde rápidamente a las solicitudes y estate dispuesto a hablar sobre los altibajos de la historia de tu negocio.



# C's de Credito

Quizá hayas oído hablar de las 5 C's - los prestamistas de misión van más allá

	Lo que significa para ti	Lo que observamos
<b>Compromiso y Credibilidad</b>	Tu fiabilidad y dedicación como propietario de un negocio.	Historial crediticio, referencias y tu historial en la vida y los negocios.
<b>Capacidad</b>	Tu capacidad para devolver el préstamo.	Flujo de efectivo, ingresos y rendimiento empresarial.
<b>Capital</b>	Cuánto has invertido en tu propio negocio.	Contribuciones, ahorros, o capital del propietario en el negocio.
<b>Colateral</b>	Assets that can help secure the loan.	Equipamiento, vehículos, propiedades o garantías personales.
<b>Condiciones</b>	Cómo se utilizará el préstamo y el entorno que rodea tu negocio.	Propósito del préstamo, tendencias del sector y factores económicos locales.
<b>Comunidad</b>	Cómo contribuye tu negocio a la comunidad.	Empleos creados, servicios ofrecidos e impacto local positivo.
<b>[El sentido] Común</b>	Si la solicitud de préstamo tiene sentido en general.	Alineación de tu plan, números y objetivos.
<b>La Conformidad</b>	Cumplir con las directrices requeridas mientras se mantiene el préstamo justo y accesible.	Normas de la SBA, estándares CDFI y nuestras propias políticas de préstamo.

# El Proceso de Aplicación

**Paso 1:  
Evaluación  
de Ingreso**

**Paso 2: Si  
Evergreen tiene  
un producto de  
préstamo  
elegible,  
presenta los  
documentos  
preliminares**

**Paso 3: Revisión  
preliminar de  
documentos**

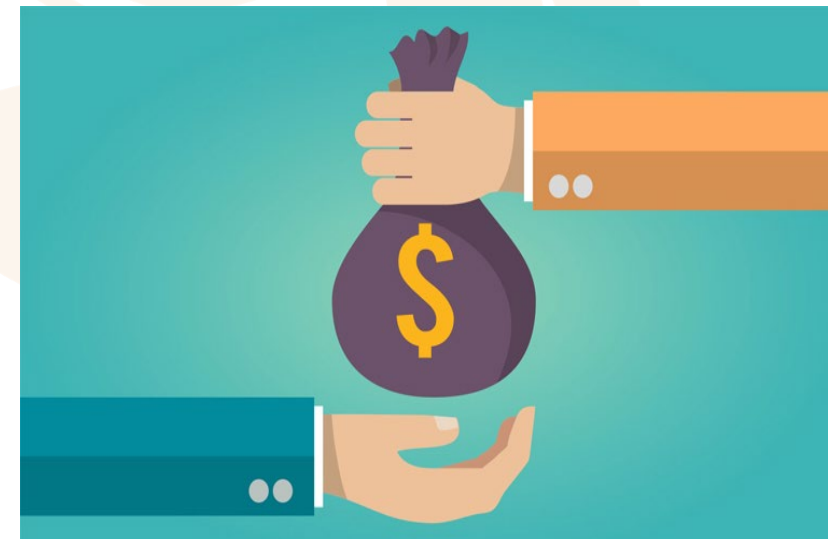
**Paso 4:  
Compilar y  
presentar la  
solicitud con  
documentos  
adicionales  
requeridos**

**Paso 5:  
Revisión de la  
solicitud  
("evaluación  
de riesgos")**

**Paso 6:  
Financiación**

# Becas/Subvención (Grants) contra Préstamos

- Una beca/subvención es una suma de dinero otorgada por una agencia gubernamental, una fundación, o una organización a un individuo o entidad.
- A menudo denominadas “dinero gratuito”, las subvenciones no deben ser reembolsadas, pero están estrictamente vinculadas a objetivos específicos, presupuestos y requisitos de presentación de informes.
- Dependiendo del tipo de subvención, estas suelen ser muy competitivas de obtener en comparación con un préstamo comercial.
- En la mayoría de los casos, su empresa deberá declarar todas las subvenciones recibidas al presentar sus impuestos.
- Los préstamos no se consideran “ingresos” para el IRS, y solo los intereses pagados (no el capital) del préstamo se consideran un gasto operativo.



# Vocabulario sobre Préstamos (un poco)

*Algunos documentos y requisitos varían según el programa.*

- **Costo de Proyectos (Project Costs)** = Fondos del Prestamo (Loan Funds) + Inyección del Dueño (Owner's Injection)
- **Amortización:** Distribución del reembolso de un préstamo a lo largo de un periodo de tiempo determinado, acordado entre el prestamista y el prestatario.
- **Proporcion de Cobertura del Servicio de la Deuda (Debt Service Coverage Ratio):** Un proporción utilizado para determinar con qué holgura un prestatario puede cubrir sus pagos de deuda, tomando en consideración todas las obligaciones financieras de la empresa.



# Préstamos de Acceso en EBCCF

*Algunos documentos y requisitos varían según el programa.*

Producto	Proporción	Cantidad	Plazo (años)	Tasa de Interés	Áreas de Servicio	Usos de los Fondos	Inyección del Dueño
SBA Community Advantage	Variable	\$10,000 - \$250,000	10 o 20	WSJ Prime + 2.5 -6.0%	AK, ID, OR, WA	Capital circulante, Equipos, Bienes raíces	0-15%
Microprestamo	Fijo	\$1,000 - \$15,000	2-5	6.75%	AK, ID, OR, WA	Capital de trabajo permanente, Equipo	0%
Microprestamo+	Fijo	\$15,001 - \$50,000	5	WSJ Prime + 2.5-6.0%	AK, ID, OR, WA	Capital de trabajo permanente, Equipo	0-15%
USDA IRP	Fijo	\$10,000 - \$250,000	1-20	8-12%	Áreas Rurales en WA	Capital de trabajo permanente, Equipo, Bienes raíces	10-25%
SBA ILP	Fijo	\$10,000 - \$200,000	10 o 20	8-12%	OR	Capital de trabajo permanente, Equipo, Bienes raíces	0-10%

# Puente a Evergreen Business Capital y préstamo SBA 504

<https://www.evergreen504.com/>

## Que es la programa de prestamo 504?

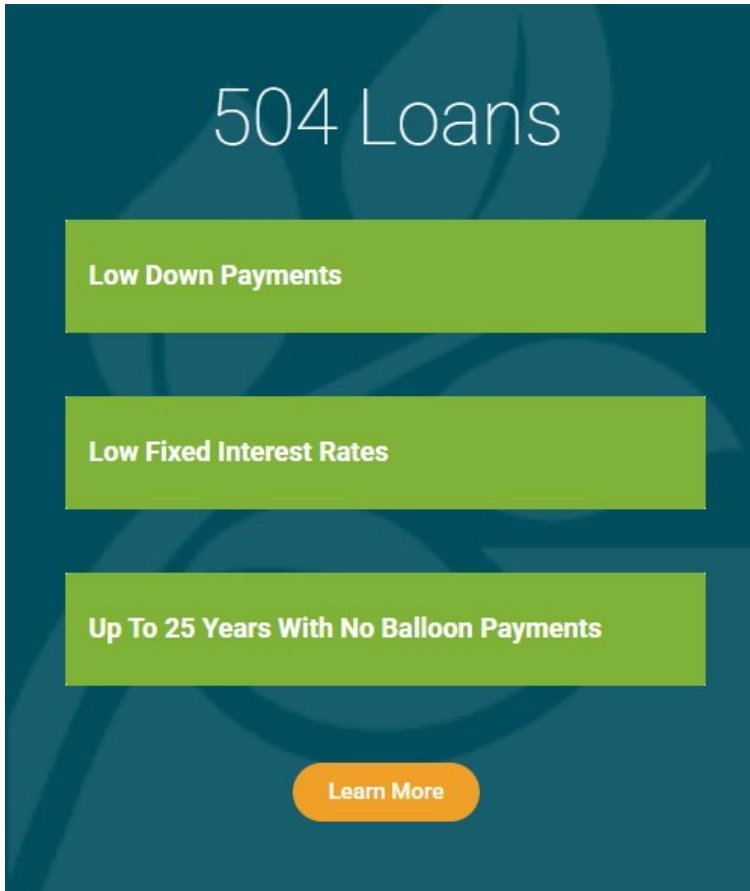
El Programa de Préstamos 504 es un programa financiado por la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (SBA) que proporciona financiación a pequeñas y medianas empresas para la compra de equipos y bienes raíces comerciales.

## ¿Para qué pueden usarse los préstamos 504?

Los dueños de negocios pueden utilizar 504 préstamos para la compra de terrenos y edificios, nuevas construcciones o renovaciones, mejoras en el arrendamiento y la compra de maquinaria pesada, equipo y buques comerciales. También se pueden utilizar para refinanciar y refinanciar con expansión, así como para costos blandos como búsquedas de títulos, honorarios de abogados, tasaciones, etc.

## ¿Cómo funciona la financiación?

Evergreen se asocia con prestamistas para proporcionar hasta un 90 por ciento de financiamiento en un proyecto. El prestamista asociado normalmente proporciona el 50 por ciento y Evergreen proporciona el 40 por ciento. El prestatario pone tan poco como 10 por ciento abajo, dependiendo del tipo de proyecto.



504 Loans

- Low Down Payments
- Low Fixed Interest Rates
- Up To 25 Years With No Balloon Payments

[Learn More](#)

# Muchas gracias!

Servicios de Clientes: [customer.service@evergreen504.com](mailto:customer.service@evergreen504.com)

Contacto General: [loans@ebccf.org](mailto:loans@ebccf.org)

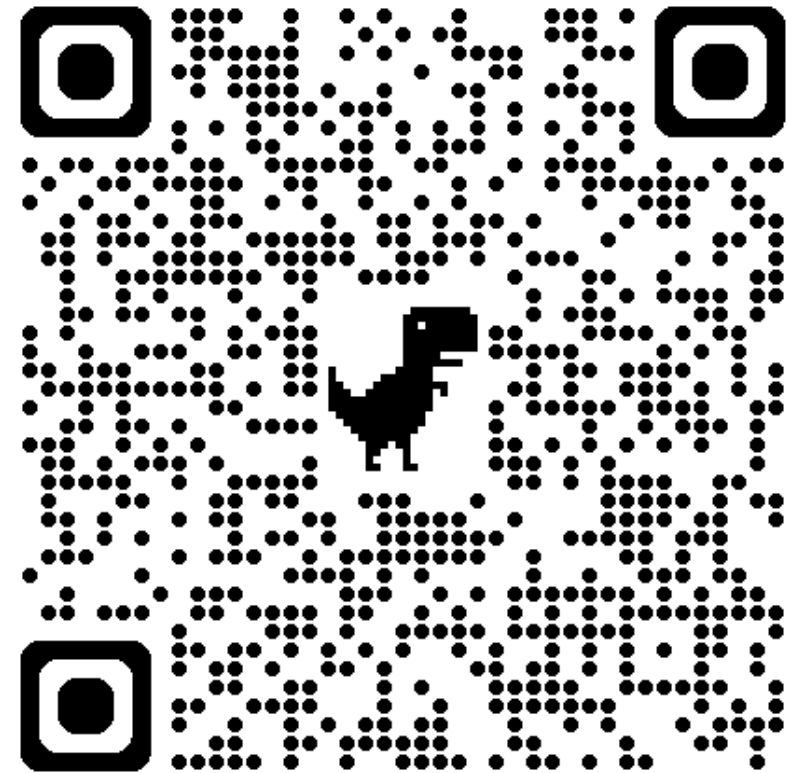
Correo Electronico: [alex.alvarez@ebccf.org](mailto:alex.alvarez@ebccf.org)

Telefono Directo: (206) 504-0198

Plataforma de LinkedIn: [linkedin.com/in/alex41](https://www.linkedin.com/in/alex41)

# ¡Ayúdanos a planificar nuestro futuro programa y eventos!

Por favor, rellena un breve formulario de evaluación:



# Proporciones Financieros: Por que conocerlos

Liquidez (Liquidity)

Apalancamiento y deuda (Leverage & Debt)

Rentabilidad (Profitability)

Flujos de Efectivo (Cash Flow)

Organización de préstamos con misión específica /  
Impacto

# Financial Ratios – know your numbers

Category	Ratio	Formula	Where do you get these numbers?	Purpose / Definition	Common Benchmark (mission lender context)
Liquidity	Current Ratio	$\text{Current Assets} \div \text{Current Liabilities}$	Balance Sheet	Measures ability to cover short-term obligations	> 1.0 (healthy), < 1.0 indicates risk
	Quick Ratio	$(\text{Cash} + \text{A/R}) \div \text{Current Liabilities}$	Balance Sheet	Stricter liquidity test excluding inventory	> 1.0 preferred
Leverage & Debt	Debt-to-Equity Ratio	$\text{Total Liabilities} \div \text{Equity}$	Balance Sheet	Shows reliance on debt vs. owner's equity	< 2.0 typical, but varies by industry
	Debt Service Coverage Ratio (DSCR)	$\text{Net Operating Income} \div \text{Total Debt Service}$	Profit and Loss Cash Flow	Core repayment measure: cash available for debt	$\geq 1.15$ -1.25 required in most lending policies
Profitability	Gross Profit Margin	$(\text{Sales} - \text{COGS}) \div \text{Sales}$	Profit and Loss	Profitability of core operations before overhead	Industry-specific; higher is better
	Net Profit Margin	$\text{Net Income} \div \text{Sales}$	Profit and Loss	Bottom-line profitability after all expenses	Positive margins expected

# Financial Ratios – know your numbers

Category	Ratio	Formula	Where do you get these numbers?	Purpose / Definition	Common Benchmark (mission lender context)
Cash Flow	Operating Cash Flow Ratio	$\text{Operating Cash Flow} \div \text{Current Liabilities}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profit and Loss</li> <li>Balance Sheet</li> </ul>	Ability to cover short-term obligations from operations	> 1.0 desirable
	Free Cash Flow to Debt	$(\text{Op. Cash Flow} - \text{CapEx}) \div \text{Total Debt}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profit and Loss</li> <li>Balance Sheet</li> </ul>	Ability to reduce debt with excess cash	Positive ratio expected
Mission Lending Organization Specific / Impact	Global DSCR	$(\text{Business} + \text{Personal Net Income}) \div (\text{Business} + \text{Personal Debt Service})$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Profit and Loss</li> <li>Balance Sheet</li> <li>Personal Budget/ Personal Financial Statement</li> </ul>	Accounts for borrower + guarantor repayment ability	$\geq 1.15-1.25$
	Collateral Coverage Ratio	$\text{Collateral Value} \div \text{Loan Amount}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Business Plan with list of purchases with loan proceeds</li> <li>List of collateral pledged</li> </ul>	Secured lending protection	$\geq 1.0$ preferred, but mission lenders are flexible
	Personal Debt-to-Income (DTI)	$\text{Personal Debt} \div \text{Personal Income}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Credit report</li> <li>Tax returns</li> <li>Profit and Loss</li> </ul>	Evaluates guarantor's repayment support	< 40-45% common
	Equity Injection (down payment)	$\text{Owner Contribution} \div \text{Project Cost}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Loan application</li> </ul>	Owner's stake in project	10-20% standard for SBA/mission loans are different
	Jobs per Dollar Lent	$\text{Jobs Created or Retained} \div \text{Loan Amount}$	<ul style="list-style-type: none"> <li>Loan application</li> </ul>	Mission impact metric	No fixed benchmark; reported to funder

# La Evaluacion Comparativa (Benchmarking)

- Varía según la industria
- Utilizados por prestamistas para evaluar tu negocio, los prestamistas de misión o sin ánimo de lucro tienen más flexibilidad, la historia detrás de los números es esencial
- Conoce dónde se encuentra tu negocio en relación con los referentes del sector para explicar tu modelo en qué hay diferenciación

## **Recursos Gratuitos:**

- <https://www.spl.org/programs-and-services/business-and-nonprofit>
- <https://kcls.org/small-business-resources/>