

¿Puedo obtener un préstamo para apoyar mi negocio?



DECAL
Thriving Child Care
Business Academy

El acceso al capital es un componente importante de la administración de las finanzas empresariales, especialmente para las pequeñas empresas. Utilice este recurso y vídeo para saber cómo y cuándo acceder al capital y fortalecer su negocio.

La deuda empresarial puede ser una bendición o una pesadilla. Por un lado, puede ayudarle a hacer crecer su negocio y obtener mayores beneficios. También puede crear una mayor eficiencia para que su empresa sea aún más rentable y resistente en el futuro. Por otro lado, la deuda empresarial también conlleva riesgos. Puede suponer costos adicionales para su empresa en el futuro que podrían dificultar o incluso imposibilitar el crecimiento. Por lo tanto, cuando considere la posibilidad de contraer una deuda empresarial, es importante que considere por qué la necesita y que desarrolle un plan sobre cómo la buscará, la utilizará y la devolverá.

En esta guía, vamos a repasar algunas de las preguntas que puede plantearse antes de buscar una deuda empresarial, así como los diferentes tipos de préstamos que puede solicitar. Por último, repasaremos algunas de las preguntas que puede plantearse a la hora de seleccionar un prestamista.

Deuda buena frente a deuda mala

La deuda puede ayudar o dificultar el éxito de su empresa. Para distinguir entre una deuda "buena" y una "mala", puede evaluar el nivel de riesgo que conlleva y la probabilidad de éxito.

Una buena deuda es, por lo general, cualquier tipo de deuda que tenga una **alta probabilidad** de conducir a un aumento de los ingresos y/o de la rentabilidad en el futuro. La rentabilidad es la cantidad de dinero que le queda después de pagar todos sus gastos. Es probable que este tipo de deuda ofrezca un fuerte retorno de la inversión y ayude a mantener la resistencia de su negocio en el futuro. Por ello, la acumulación de deuda para estos fines supone un **riesgo menor** que otros tipos de deuda.

Por ejemplo, imagine que es un proveedor de servicios de guardería familiar y que lleva años en el negocio. Tiene una gran reputación y cuenta con un grupo de padres fuerte y leal. Tiene una larga lista de espera y varias familias le piden que amplíe sus servicios, pero ya ha alcanzado su capacidad. Sabe que hay un lugar potencialmente viable para un pequeño centro en su vecindario al que podría expandirse. La ampliación de su servicio,

con alta demanda por las familias de su zona, le permitirá aumentar los ingresos y los beneficios de su negocio. En este caso, la deuda para ampliar su negocio puede ayudar a escalar el crecimiento de su empresa.

Por el contrario, las deudas **incobrables** son generalmente deudas que se persiguen y que **probablemente no** conduzcan a un aumento de los ingresos o de la rentabilidad porque no se sabe con certeza el resultado de la inversión. Por ello, este tipo de deuda se considera **de mayor riesgo**, ya que se puede ver o no el rendimiento de esta inversión.

Por ejemplo, en el punto culminante de la pandemia, algunos negocios de cuidado de niños, sometidos a una gran presión económica, pidieron préstamos sólo para sobrevivir unas semanas más.

La inversión se hizo para mantenerse a flote porque estaban comprometidos a servir a sus familias y comunidades. Sin embargo, a menudo no había un plan a largo plazo para aumentar los ingresos o los beneficios para devolver el préstamo. En este caso, es posible que pueda prolongar la vida de su empresa a corto plazo pidiendo un préstamo; pero, sin un plan claro para aumentar los beneficios necesarios y devolver la deuda, es probable que el préstamo deje a su empresa en una posición financiera más débil que cuando empezó.

La deuda no ética se refiere a la deuda empresarial que se contrae por razones inapropiadas. Por ejemplo, si el propietario de una empresa se endeuda porque cree que puede recibir fondos con un tipo de interés más bajo que a través de una línea de crédito personal, pero no tiene intención de utilizar esos fondos para fines empresariales, lo que sería un uso inadecuado de un préstamo empresarial. Además de provocar una situación financiera complicada, la empresa tiene ahora el estrés añadido de pagar un préstamo que no aumenta los ingresos ni la rentabilidad del negocio. En un caso como éste, la tensión económica adicional en la empresa puede provocar dificultades, si no cierre, y la decisión podría traer consigo posibles problemas legales o la quiebra.

Cuestiones a tener en cuenta

Independientemente del tipo de deuda que se asuma, es importante considerar a fondo los pros y los contras antes de lanzarse. Además, contar con un presupuesto sólido puede ayudar a hacer un seguimiento de la salud del negocio a lo largo del tiempo para reconocer y responder a las tendencias con antelación. Asumir una deuda empresarial es una decisión importante, por lo que es fundamental pensar en todo de antemano, incluido el plan de reembolso.

Para ayudarle en este proceso, tómese un momento para responder a las siguientes preguntas. Este tipo de decisiones importantes justifican que se tome un tiempo para considerar su situación y asegurarse de que la tiene clara antes de seguir adelante. Tómese un tiempo para poner sus ideas por escrito y revisar sus respuestas antes de actuar.

¿Qué voy a hacer con el dinero? En el nivel más básico, querrá empezar por entender si estos fondos van a satisfacer una necesidad a corto o a largo plazo y, como tal, si el reembolso será a corto o a largo plazo. Por ejemplo, un préstamo a corto plazo podría utilizarse si quiere renovar su programa actual para añadir un aula más. Necesita el pago de una suma total por adelantado, pero tiene un plan para reembolsar la deuda en el plazo de un año. Un préstamo a largo plazo podría ser para un proyecto de mayor dimensión, como por ejemplo asumir una deuda para invertir en la transición de un programa de cuidado infantil familiar a un centro ubicado en su comunidad.

En este caso, el préstamo tardaría más en pagarse y requeriría un plan para construir la base en ingresos y rentabilidad para pagar la deuda, lo que llevará algún tiempo. Como puede ver, la decisión de contraer una deuda y el plan para pagarla dependen de la visión que tenga de su empresa. Es importante que describa claramente lo que piensa hacer y por qué lo hace para asegurarse de que tiene un plan sólido para el calendario de amortización.

¿Están las familias dispuestas a pagar por ello? Cuando piensas en este crecimiento empresarial, no basta con pensar en lo que usted quiere. También debe considerar lo que cree que quiere el mercado, o en otras palabras, lo que quieren y necesitan las familias de su comunidad. Consideremos nuestro ejemplo anterior, en el que un proveedor de servicios de guardería familiar está interesado en cambiar a un centro dentro de la comunidad.

En este caso, no sería tan sencillo como decir: "Tengo muchas familias que ya utilizan mis servicios y otras en lista de espera" y seguir adelante con el préstamo. Usted quiere asegurarse de que esas familias estén de acuerdo con su decisión, pues de lo contrario la inversión no sería tan rentable como esperaba. ¿Desean estas familias trasladarse a un centro con usted, o prefieren la atención familiar que usted ya proporciona? ¿Es la ubicación deseable para ellos? ¿Las familias de la lista de espera se sienten igual que las que ya utilizan sus servicios? Es importante tomar nota si cree que las familias están dispuestas a pagar por el cambio que propone, así como las pruebas que tiene para respaldarlo.

¿Cuánto dinero necesito? Ahora que tiene su visión por escrito, puede empezar a hacerse una idea de cuánto dinero necesita. Esta respuesta no siempre es tan sencilla como parece a primera vista. Recomendamos dividir los costos en dos categorías generales: 1) ¿Cuánto dinero necesitas para empezar? y 2) ¿Qué financiación necesitarás a largo plazo?

Tomemos el ejemplo del proveedor de servicios de guardería familiar que se traslada a un centro. En términos de **financiación inicial**, el proveedor puede necesitar pagar el primer y el último mes de alquiler de su nueva instalación. Puede que necesite reservar algo de dinero para ayudar a renovarla antes de que el centro pueda abrir. O puede que tenga que pagar al personal para su incorporación y formación antes de la apertura oficial. Además, durante los primeros meses, el propietario puede necesitar invertir en recursos adicionales, como un sistema de contabilidad o un sistema de administración de

guarderías. Es conveniente hacer un presupuesto de esos recursos y anotarlos individualmente.

En cuanto a los **costos a largo plazo**, la realidad es que ninguna expansión empresarial se realiza de la noche a la mañana, por lo que hay que prever costos a largo plazo. Por ello, nuestro proveedor del ejemplo podría estimar los costos de los seis primeros meses de funcionamiento y tener en cuenta esos costos y los ingresos previstos en la solicitud de financiación. El proveedor debería preguntarse: "Si tuviera que estar listo para abrir mi nuevo centro mañana, ¿qué necesitaría?". También debe estar seguro de que habrá fondos suficientes para mantener el negocio en funcionamiento el tiempo suficiente para ver el aumento previsto de los beneficios generados.

Además, querrá contar con una red de seguridad monetaria que le garantice el éxito de su empresa y que no tenga que dejar de escalar antes de que su crecimiento se haga realidad.

¿Cómo es mi crédito? Cuando piense en solicitar un préstamo, deberá tener en cuenta el crédito que pueda tener su empresa, así como su crédito personal. Es conveniente conocer las medidas de solvencia crediticia y acudir a las conversaciones para discutir un préstamo con los ojos y mente abierta. Aunque su empresa lleve varios años funcionando, si no ha obtenido una tarjeta de crédito comercial u otros préstamos en el pasado, es posible que no tenga un historial de crédito comercial sólido. Al igual que ocurre con el crédito personal, los bancos pueden mostrarse desconfiados ante las solicitudes que no estén respaldadas por un historial crediticio sólido, ya que no pueden estar seguros de que usted pueda hacer frente al crédito.

Además, muchos préstamos para empresas le exigirán que garantice el préstamo con sus propios activos y dinero personales. Esto significa que su puntuación de crédito personal también puede entrar en juego. Si le preocupa que su historial crediticio y su puntuación no sean tan sólidos como le gustaría, esto no significa que deba perder la esperanza. Cuando busque su préstamo, deje que los socios con los que trabaja, ya sea un profesional del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa, un banco o una empresa de tecnología financiera, comprendan en qué punto cree que se encuentra su crédito y por qué. Esto les ayudará a evaluar qué préstamos pueden ser los más adecuados.

¿Podré devolver el préstamo? Aunque está claro que hay buenos tipos de deuda que tienen un menor riesgo y una mayor probabilidad de ganancia financiera, tenga en cuenta que cualquier tipo de deuda que asuma se convertirá en una mala deuda sin un plan sólido y seguro para devolverla. Deberá tener en cuenta cuáles serán los pagos mensuales y asegurarse de que puede soportar la carga financiera hasta que la deuda se pague en su totalidad.

En la mayoría de los casos, querrá calcular cuánto dinero extra necesitará cada mes para pagar la cantidad prestada (más los intereses) durante un periodo determinado mientras sigue pagando los gastos habituales de su negocio. Determine de dónde saldrá el dinero y lo que tendrá que pagar cada mes o en el transcurso de un año para tener la deuda

totalmente pagada al final del plazo del préstamo (o el tiempo deseado). Una calculadora de [pago de préstamos en línea](#) puede ayudarle a asegurarse de que tiene un plan sólido para pagar su deuda en el momento oportuno para evitar cualquier repercusión costosa para su negocio.

Tipos de préstamos

Una vez que tenga una idea de si quiere o no un préstamo, cuánto dinero necesitará y cuánta deuda tiene ya, va a querer considerar las fuentes de financiación que están disponibles para usted. Hay muchos tipos de préstamos, pero esta sección cubre los que se utilizan más comúnmente para apoyar a las empresas de cuidado infantil en centros y familias.

Amigos y familiares

Uno de los grandes conceptos erróneos en torno al endeudamiento empresarial es que funciona como se ve en la televisión: alguien tiene una gran idea para su negocio, va al banco, el banco le concede un gran préstamo, amplía su negocio y todos viven felices para siempre. Cuando se observa estadísticamente la forma en que las empresas obtienen el crédito para crecer, la abrumadora mayoría de las fuentes de financiación son los amigos y la familia.

Los amigos y la familia ya saben quién es usted y es más probable que acepten su visión del crecimiento de su empresa. Conectar con la familia para que le ayude puede ser tan sencillo como pedir a sus padres un préstamo o una contribución para empezar. Otra opción para llegar a los amigos y familiares que creen en su visión empresarial podría ser el crowdsourcing (colaboración abierta). Como hemos visto en sitios como Kickstarter o GoFundMe, usted, como propietario del negocio, puede presentar su plan y su objetivo de financiación a otras personas para pedirles ayuda. A menudo, amigos, familiares e incluso personas que no conoce pueden unirse para apoyar su causa. En muchos casos, es posible que sus amigos y familiares no puedan apoyar la financiación de sus sueños empresariales, pero siempre vale la pena tomarse un momento para evaluar a las personas que le conocen como posibles fuentes de apoyo.

Por ejemplo, un centro que recientemente necesitaba renovar el equipo de su parque infantil podría haber solicitado un préstamo comercial o haber utilizado una tarjeta de crédito comercial para financiar la inversión. En su lugar, iniciaron una campaña de GoFundMe. A través de amigos, familiares y el apoyo de la comunidad, pudieron recaudar el dinero necesario. Este centro, situado en un barrio con pocos recursos, pudo llegar a amigos, familiares, conocidos, amigos de amigos, etc. Su amplia red social pudo unirse para apoyar el esfuerzo del centro por proporcionar equipos de alta calidad a los niños del centro.

Cuando consiga financiación a través de amigos y familiares, le recomendamos que trate el acuerdo como cualquier otro préstamo que pueda solicitar. Esto significa que querrá asegurarse de poner el acuerdo por escrito y evitar la tentación de decir: "Nos dimos la mano en el trato; podemos continuar".

Su acuerdo no tiene que ser un contrato de 40 páginas, pero debe incluir algunos puntos que aclaren los detalles clave del préstamo. Estos puntos deben incluir cuánto dinero debe, si es sólo el dinero prestado lo que le debe, y si también le deberá un porcentaje de los beneficios del negocio eternamente.

Deberá incluir en su acuerdo por escrito el importe de cada pago que se realizará sobre el préstamo, el tipo de interés y qué parte de cada pago del préstamo es el principal (la cantidad original prestada) frente a los intereses (un porcentaje sobre la cantidad prestada que le cuesta el préstamo). Deberá asegurarse de que la cantidad que se debe pagar mensualmente está claramente definida, junto con el número total de pagos que se harán, el tipo de interés al que se está prestando y si el interés será un porcentaje fijo de la cantidad original prestada o un porcentaje del saldo restante calculado cada mes. Considere la posibilidad de que un abogado o un tercero no interesado revise los detalles.

Por último, es una buena idea hacer firmar este acuerdo por escrito ante un notario o algún otro testigo para evitar cualquier complicación futura, incluso si se trata de un familiar cercano. Recuerde guardar una copia de su acuerdo para asegurarse de que está siguiendo los detalles del contrato en consecuencia con los pagos a tiempo de la misma manera que lo haría con un banco o cualquier otro prestamista.

Tarjetas de crédito para empresas

Las tarjetas de crédito para empresas son una forma sencilla de tener acceso a fondos para necesidades de financiación más pequeñas, a corto plazo y más inmediatas. Por ejemplo, tal vez no tenga dinero en efectivo para pagar una reparación, pero sabe que lo hará a final de mes, así que podría utilizar su tarjeta de crédito comercial. Una tarjeta de crédito para empresas le permite empezar a crear su historial crediticio en cuanto abre la cuenta, lo que le será útil si necesita mayores cantidades de financiación en el futuro. La desventaja de las tarjetas de crédito para empresas es que suelen ofrecerse con un tipo de interés más alto y pueden no ofrecer acceso a la cantidad de dinero que necesitaría para una expansión o un proyecto de mayor dimensión.

Línea de crédito para empresas

Una línea de crédito para empresas procede de bancos u otros prestamistas y es otro gran vehículo de préstamo a corto plazo. Actúa de forma similar a una tarjeta de crédito, pero funciona para fines ligeramente más a largo plazo. Por ejemplo, imagine que está ampliando su negocio y necesita cubrir dos semanas de nóminas mientras se incorporan nuevas familias a su empresa.

En ese caso, le conviene utilizar una línea de crédito comercial. La ventaja de las líneas de crédito para empresas es que son flexibles. En cualquier momento después de la aprobación, puede retirar fondos de la línea de crédito hasta el importe total para el que fue aprobado. No es necesario que utilice los fondos inmediatamente, ni que los utilice todos a la vez. La otra ventaja es que sólo puede retirar la cantidad que necesite. Por ejemplo, si tiene una línea de crédito comercial de \$10,000 y sólo necesita \$4,000 temporalmente, puede sacar los \$4,000 y sólo pagar los intereses de ese retiro hasta que

los devuelva. Seguirá teniendo los \$6,000 restantes disponibles para utilizarlos en caso de necesidad. La desventaja es que suele tener un tipo de interés mucho más alto sobre la cantidad prestada porque se trata de una deuda a corto plazo. Por ello, las líneas de crédito para empresas son más adecuadas para gastos temporales o a corto plazo, para cubrir necesidades inmediatas que puedan devolverse en un periodo de tiempo relativamente corto.

Préstamos a plazo

Los préstamos a plazo son una estructura de préstamo muy común. Muchos préstamos hipotecarios se establecen de esta manera. Hay una cantidad fija que se toma prestada y que debe devolverse al final del plazo del préstamo, lo que significa que hay un momento en el que el préstamo comienza y en el que debe ser completamente pagado. Suele haber un tipo de interés asociado que puede ser fijo o variable, es decir, que puede cambiar con el tiempo. Este tipo de préstamos suele ser el mejor para un proyecto o actividad muy concreta en la que se sabe cuánto va a costar en total y se tiene una idea de cómo encajará en el día a día de la empresa. Y lo que es más importante, sabe exactamente el tiempo que tiene para devolver la deuda.

El plazo de su préstamo puede ser de 5 años, 10 años, 15 años o 30 años, dependiendo de su tamaño y tipo. El tipo de interés varía en función de sus circunstancias y de la economía actual. Los préstamos a plazo pueden ser una buena opción para ampliar tu terreno de juego si sabes que puedes pagarlo en cinco años o incluso para comprar un local comercial y pagarlo en 20 años.

Los préstamos a plazo son deudas a más largo plazo, lo que, por supuesto, puede suponer cierta presión para su negocio. La ventaja es que normalmente sabes cuáles van a ser los pagos recurrentes y puedes incluirlos en tu presupuesto a largo plazo.

Préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos

Una de las formas más populares de conseguir la deuda empresarial necesaria para ampliar cualquier pequeña empresa en Estados Unidos es a través de los préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA). Estos préstamos suelen tener un costo y unos intereses más bajos que los de un préstamo a plazo fijo que podría obtener de un banco porque el gobierno respalda, o patrocina, el préstamo. El préstamo EIDL, mencionado anteriormente, sólo se ofrece a través de la SBA. Sin embargo, los préstamos para pequeñas empresas de los que se habla en esta sección son los que la SBA respalda y apoya, pero son prestados por bancos comerciales que han sido aprobados para realizar este tipo de préstamos.

- **Préstamo SBA 7(a)**

El programa más común y popular de la SBA es el préstamo 7(a), que ofrece préstamos de hasta 5 millones de dólares. El préstamo 7(a) puede utilizarse para el capital circulante que permite mantener el negocio en marcha, así como para gastos como inmuebles, equipos y otras compras que se realicen para ampliar la empresa. Normalmente, los tipos de interés son algo bajos y los plazos de amortización son más largos (de 10 a 15 años). Una de las dificultades para

conseguir un préstamo 7(a) es que normalmente se dirigen a empresas que tienen un cierto historial de crédito comercial establecido. Si necesita un préstamo, vale la pena hablar con su prestamista sobre el préstamo 7(a) de la SBA, incluso si le preocupa su historial crediticio, pero hay que tener en cuenta que esto podría afectar a su capacidad para obtenerlo.

- **Préstamos SBA 504**

Los préstamos 504 suelen utilizarse para adquirir o ampliar bienes inmuebles. Si está pensando en comprar una nueva instalación, incluyendo un centro y el terreno, o necesita renovar un gran parque infantil, ésta podría ser una buena opción de préstamo para usted. El préstamo 504 suele requerir que demuestre que al menos el 10% del pago inicial va a proceder de los fondos de su propia empresa. El resto del dinero puede proceder de prestamistas comunitarios y de otros bancos tradicionales que lo apoyen.

- **Microcréditos**

Por último, los microcréditos son pequeños préstamos de la SBA de hasta \$50,000. Suelen proceder de instituciones de desarrollo comunitario, no de bancos comerciales. El importe medio de un microcrédito es de \$14,000.

Los microcréditos son útiles para proyectos a corto plazo que no requieren mucho dinero, pero cuyo costo es mayor que el límite de su tarjeta de crédito empresarial. Los microcréditos suelen ser una buena opción para las empresas que no tienen mucho historial crediticio porque son menos difíciles de conseguir que otros préstamos, como el préstamo 7(a).

Preguntas que debe hacer a su prestamista

A menudo, cuando el propietario de un negocio de cuidado de niños va a obtener un préstamo, la reunión puede parecer una entrevista centrada exclusivamente en el propietario. Es probable que le hagan preguntas sobre su historial crediticio, su negocio y su visión. Esto puede crear la ilusión de que todo depende de la decisión del prestamista. Sin embargo, recuerde que usted también tiene derecho a asegurarse de que el prestamista es una buena opción para su negocio. Es imprescindible hacer preguntas a su prestamista para asegurarse de que se satisfacen sus necesidades específicas. El préstamo adecuado puede ayudar enormemente a su empresa, mientras que el préstamo equivocado puede perjudicarle o incluso acabar con ella.

¿Comprende este prestamista el cuidado de los niños? ¿Comprende este banco realmente su negocio, tanto su situación actual como la dirección que puede tomar en el futuro? ¿Este prestamista sólo está acostumbrado a trabajar con otros tipos de empresas en sectores distintos? Tal vez, suelen conceder préstamos a fábricas de la zona y, por lo tanto, es posible que no puedan entender sus necesidades específicas.

¿La deuda es demasiado corta o demasiado larga? Si un préstamo debe pagarse con demasiada rapidez, podría dar lugar a mayores pagos que pueden hundir su negocio. Si el

préstamo debe pagarse durante un largo periodo de tiempo, podría tener que pagar mayores cantidades en concepto de intereses por el préstamo. Si el préstamo es de larga duración, querrá preguntar si puede pagar el préstamo antes de tiempo sin penalización, ya que pagar la deuda antes de tiempo puede ahorrarle miles de dólares en intereses.

¿Cuál es el costo total del préstamo, el principal y los intereses? Los intereses se acumulan. A veces nos fijamos en la cantidad prestada y, a primera vista, suponemos que el pago mensual parece bastante manejable. Por ejemplo, suponga que tiene un pago mínimo mensual de 300 dólares y que se siente seguro de poder hacer ese pago cada mes. Sin embargo, ese pago incluirá los intereses adeudados. Podría acabar destinando sólo una pequeña parte de su pago a su saldo principal y reduciendo la cantidad total que debe. Esto puede dar lugar a que se paguen cantidades muy elevadas de intereses a lo largo del tiempo y, en los casos en los que el plazo del préstamo no es fijo, puede hacer que tenga que hacer pagos durante más tiempo del que tenía previsto originalmente. Por este motivo, es fundamental conocer el tipo de interés y el costo total a lo largo del tiempo al sopesar los pros y los contras de sus opciones de préstamo.

¿Cuándo vence el primer pago? En algunos casos, el primer pago del préstamo puede ser inmediato. En otros casos, es posible que sólo haya que pagar los intereses durante una parte del plazo del préstamo y que el saldo principal se añada al importe mensual en una fecha posterior. Asegúrese de tener claro cuándo vence el primer pago del préstamo y qué incluirá para poder planificar en consecuencia con su empresa.

¿Cuánto tiempo durará el proceso de solicitud? También querrá saber qué implica el proceso de solicitud del préstamo y cuánto tiempo se espera que dure. Pregunte a su prestamista qué formularios tendrá que completar, qué documentos tendrá que presentar y, en definitiva, qué posibilidades tiene de recibir el préstamo que está solicitando. Deberá hacer planes en consecuencia mientras espera la decisión del préstamo. Además, debe ser capaz de sopesar si el tiempo invertido en la solicitud merecerá la pena cuando considere las probabilidades de que su solicitud de préstamo sea aprobada.

Incluso después de haber respondido a todas estas preguntas, **hable con clientes actuales y pasados** cuando pueda. Pida al banco que le recomiende personas y empresas con las que haya trabajado en su zona, preferiblemente empresas que pertenezcan al sector del cuidado infantil, para conocer las experiencias que probablemente sean más similares a la suya. Otra forma de conocer mejor a los posibles prestamistas es preguntar a sus amigos y familiares si alguien ha recibido antes un préstamo de este banco o institución y cómo fue su experiencia. Comprenda que esta información es absolutamente fundamental para tomar una decisión informada. En última instancia, no se trata sólo de la decisión del banco, sino también de la suya.

Cómo obtener ayuda

Si está listo para buscar préstamos específicos y/o siente que está listo para ir a buscar un préstamo, puede dirigirse a su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) local. Estas son organizaciones patrocinadas por el gobierno para ayudar a que su negocio

prospere a largo plazo. Puede encontrar fácilmente su Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa local visitando americassbdc.org/find-your-sbdc e introduciendo su código postal. Aparecerá el SBDC local y podrá ponerse en contacto con ellos directamente.

Recursos adicionales

Si tiene preguntas o necesita ayuda, tiene a su disposición asistencia.

[Página web de GaPDS](#)

[Página de inicio del sitio web de la Academia](#)

[Normas y Reglamentos para la concesión de licencias en el Estado de Georgia](#)

Para encontrar otras guías de estudio: Haga clic en [Recursos](#) en la página principal de la Academia

Para encontrar entrenamiento: Haga clic en [Entrenamientos](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en los cursos de entrenamiento: Haga clic en [Horarios e inscripción](#) en la página principal de la Academia

Para inscribirse en grupos de estudio: Complete el [formulario de inscripción](#).

Si tiene preguntas sobre el entrenamiento o los grupos de estudio: Envíe un correo electrónico a GAcoaching@civstrat.com

Para encontrar otros recursos de ECE: Visite [el sitio web de DECAL](#)

Para preguntas generales sobre la Academia: Envíe un correo electrónico a thriving@decal.ga.gov

Para más información:

[Normas y Regulaciones para Hogares de Cuidado Infantil Familiar](#)

[Normas y Regulaciones para Centros de Aprendizaje de Cuidado Infantil](#)