GUÍA DE PREPARACIÓN

Prepárese antes de contactar prestamistas.

Organice su solicitud para explicar el objetivo, la fuente de pago y los plazos a un asesor y a los posibles prestamistas.

01 Defina la solicitud

Indique monto, uso de fondos, plazo deseado y objetivo del negocio. Separe necesidades operativas de corto plazo de compras de activos a largo plazo. Incluya gastos de cierre y efectivo operativo.

02 Organice sus finanzas

Reúna estados financieros, declaraciones fiscales, resultados del año a la fecha y un detalle de deudas. Concilie diferencias entre registros. Explique cambios importantes y respalde los supuestos de sus proyecciones.

03 Relacione el pago con la solicitud

Identifique el flujo de efectivo para pagar la deuda. Considere obligaciones existentes, estacionalidad y fechas de cobro. Los reportes de cuentas por cobrar, por pagar e inventario ayudan a explicar la operación.

04 Agregue detalles de la operación

Para equipo, incluya cotizaciones e instalación. Para adquisiciones, términos de compra, aportación del comprador y capital de trabajo posterior al cierre. Para inmuebles, contratos de arrendamiento, resultados y datos de compra o liquidación.

05 Compare toda la propuesta

Revise fondos netos, comisiones, pagos, vencimiento, garantías, condiciones financieras, penalidades por prepago y requisitos de cierre, además de la tasa. Defina quién atiende cada pendiente.

Converse con un asesor de Alliance.

info@alliancecapitaladvisors.net

Agende una conversación ›

Información general. Los requisitos varían por prestamista y operación. No se garantiza aprobación.