

Guía de financiamiento para pequeñas empresas

Navegando las opciones de
préstamos para su negocio

Primera parte:
Preparación del
Prestatario

Octubre 2024

Preparado por:

The Coalition for Nonprofit Housing
and Economic Development

727 15th Street, NW, Suite 600
Washington, DC 20005



Funded by: **TRUIST** 

TABLA DE CONTENIDOS

Reconocimientos	3
Introducción	4
Primera parte: Preparación del prestatario	5
Establecer relaciones	7
Entender la perspectiva del prestamista	10
Presentar un plan de negocios	13
Preparar documentos financieros y legales	14
Comparar opciones de financiamiento	21
Glosario	30
Apéndice: Recursos clave	32
Establecer relaciones	32
Presentar un plan de negocios	34
Preparar documentos financieros y legales	36
Comparar opciones de financiamiento	37
Segunda parte: Panorama de prestamistas	40
Tercera parte: Directorio de prestamistas	44



RECONOCIMIENTOS

The Coalition se complace en compartir la segunda edición de *la Guía de financiamiento para pequeñas empresas* con la comunidad empresarial. Este recurso está diseñado para equipar a las pequeñas empresas con el conocimiento y la información necesaria sobre el proceso de préstamos, ayudándoles a acceder y comparar opciones de financiamiento. Las actualizaciones y mejoras de esta guía fueron posibles gracias a los valiosos comentarios proporcionados por propietarios de pequeñas empresas locales, prestamistas y organizaciones de apoyo a pequeñas empresas que participaron en entrevistas y grupos focales.

Queremos reconocer especialmente a Nicole Andonie, Asociada de Desarrollo Económico en The Coalition, Solomon Broadnax, exmiembro de AmeriCorps VISTA, y Mereb Hagos, por su papel instrumental en la recopilación de nuevos datos y la actualización de los perfiles de prestamistas presentados en la guía. Su trabajo detallado asegura que esta guía sea un recurso más informativo y de impacto para nuestra comunidad. También agradecemos a Stacey Smith, de The Smith Creative, por su experiencia en diseño al producir este documento pulido.

The Coalition quiere expresar además su gratitud al Truist Charitable Fund por apoyar este proyecto y contribuir al fortalecimiento del ecosistema de pequeñas empresas en el Distrito de Columbia.

Acerca de la Coalition for Nonprofit Housing and Economic Development [Coalición para la Vivienda y el Desarrollo Económico sin Fines de Lucro]

La Coalition for Nonprofit Housing and Economic Development (The Coalition) es una organización dinámica 501(c)3 que promueve soluciones equitativas de desarrollo económico comunitario en el Distrito de Columbia. El enfoque holístico de la organización enfocado en cambio de sistemas abarca la promoción de políticas y presupuestos informados por la comunidad, liderazgo intelectual basado en datos e iniciativas programáticas basadas en las necesidades de vivienda y personas sin hogar, desarrollo de fuerza laboral y creación de ecosistemas de negocios para pequeñas empresas y de minorías.

Desde su creación en el año 2000, The Coalition ha crecido de 55 organizaciones a casi 160 en la actualidad. La fortaleza del The Coalition reside en su poder de convocatoria, su labor de promoción altamente exitosa, sus sólidas comunicaciones e intercambio de información, y en equipar a sus miembros con herramientas y recursos para su trabajo. Los miembros organizacionales de The Coalition incluyen desarrolladores de viviendas asequibles con y sin fines de lucro, agencias de servicios y asesoramiento de vivienda, organizaciones de desarrollo económico comunitario, entidades de desarrollo empresarial y laboral, prestamistas, intermediarios y agencias gubernamentales. Para obtener más información, visite www.thecoalitiondc.org.



INTRODUCCIÓN

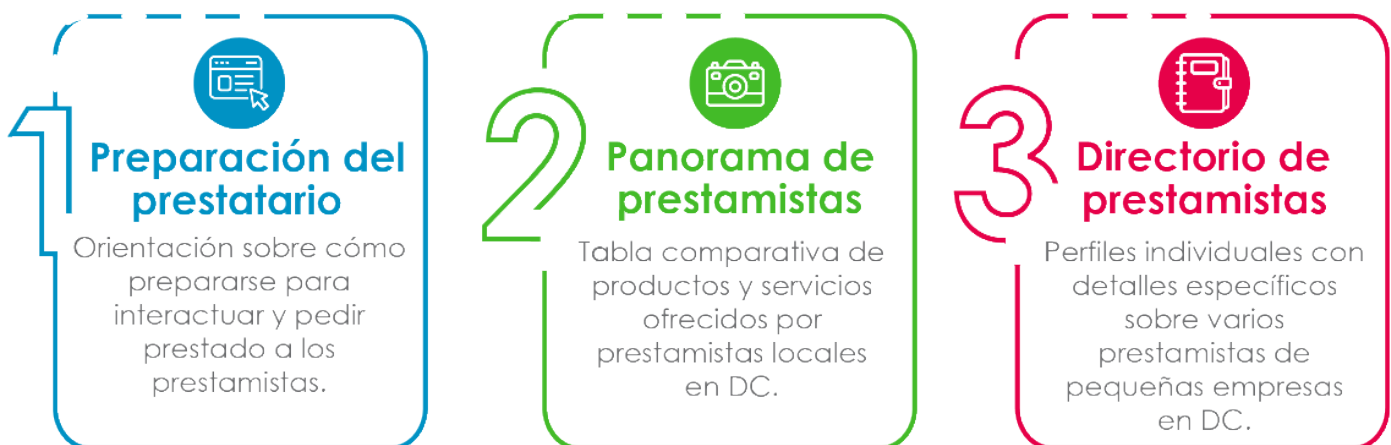
The Coalition creó la *Guía de financiamiento para pequeñas empresas* para ayudar a los propietarios de negocios en Washington, DC a navegar los diferentes prestamistas locales (instituciones financieras, bancos, CDFIs, MFIs) y productos de préstamo disponibles para encontrar la mejor opción de financiamiento para sus empresas. Esta guía tiene como objetivo consolidar la gran cantidad de información sobre prestamistas y productos de préstamo existentes. Además, proporciona consejos útiles para que los propietarios investiguen, comparen y soliciten recursos financieros.

También aborda la importancia de obtener financiamiento para operar y crecer, y algunos de los desafíos que las pequeñas empresas pueden enfrentar al solicitar fondos.

Si bien la información contenida en esta guía es útil para todos los propietarios de pequeñas empresas, está diseñada específicamente para quienes solicitan préstamos por primera vez y están iniciando su búsqueda de financiamiento de deuda.

La guía está destinada a alguien que ya esté familiarizado con las mejores prácticas comerciales, pero puede ser un desafío para nuevos prestatarios. Se recomienda que los lectores la utilicen con el apoyo de un asesor de pequeñas empresas o un mentor financiero. Para encontrar ayuda, consulte el directorio de proveedores en DC en [DC SmallBizHelp.com](https://www.dcsmallbizhelp.com).

La Guía de financiamiento para pequeñas empresas de The Coalition tiene tres partes principales y cubre la siguiente información:



En el **apéndice**, también se incluye orientación adicional con una lista de recursos esenciales, enlaces a herramientas gratuitas en línea, capacitación y asistencia técnica.



PREPARACIÓN DEL PRESTATARIO

Financiar una empresa es un viaje. Los dueños de negocios navegan de un punto a otro en busca del prestamista adecuado¹ con el producto financiero adecuado². Aunque muchos empresarios utilizan diversas fuentes de financiamiento (por ejemplo, capital propio, subvenciones, ingresos por ventas), esta guía se enfoca en la obtención de capital a través de préstamos.

La primera parte de la guía resalta cinco pasos clave para los propietarios de pequeñas empresas en su camino hacia el financiamiento adecuado. Ya sea que seas un empresario con un equipo de apoyo administrativo, alguien que ya haya navegado exitosamente este proceso, o un nuevo empresario que apenas comienza, revisar el contenido de esta sección te ayudará a tomar decisiones informadas para obtener el financiamiento adecuado para tu negocio. Una vez que hayas desarrollado un conocimiento práctico de los puntos clave, es esencial revisar periódicamente cada paso y materiales relacionados.



1 Un **prestamista** es una entidad (es decir, una institución, un grupo o un individuo) que pone fondos a disposición de un prestatario (es decir, una empresa o una persona) con la expectativa de que el prestatario reembolse los fondos, generalmente con intereses y/o tarifas.

2 Un **producto financiero** es un instrumento - normalmente en forma de contrato - que se utiliza para realizar inversiones, pedir prestado o ahorrar dinero. Los productos financieros son proporcionados a consumidores y empresas por instituciones financieras.



¿Por qué las empresas solicitan préstamos?

Las empresas suelen recurrir a los préstamos como herramienta financiera estratégica para lograr diversos objetivos cruciales para su crecimiento y estabilidad. Estas son las razones clave por las que las empresas solicitan préstamos:

- 1. Expansión:** las empresas establecidas buscan préstamos para financiar iniciativas de expansión, como abrir nuevas sucursales, ingresar a nuevos mercados o ampliar operaciones.
- 2. Gestión de flujo de efectivo:** los préstamos ayudan a las empresas a gestionar las fluctuaciones del flujo de efectivo, cubrir los gastos operativos durante períodos de baja actividad, o disminuir la diferencia entre las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
- 3. Inversión en activos:** los préstamos facilitan las inversiones en equipos, maquinaria, actualizaciones tecnológicas y mejoras de infraestructura que aumentan la productividad y la competitividad.
- 4. Inventario y necesidades de temporada:** las empresas minoristas y de temporada utilizan préstamos para comprar inventario, aprovechar descuentos por volumen o prepararse para períodos de máxima demanda.
- 5. Fondos de emergencia:** el acceso a crédito proporciona una seguridad financiera para gastos inesperados, como reparaciones de equipos, cumplimiento normativo o crisis económicas imprevistas.
- 6. Creación de historial crediticio:** el uso responsable de préstamos y su pago puntual ayudan a establecer y fortalecer el perfil crediticio, facilitando el acceso a financiamientos con mejores términos y condiciones en el futuro.

Al aprovechar los préstamos estratégicamente, las empresas pueden identificar oportunidades de crecimiento, superar desafíos operativos y navegar ciclos económicos de manera efectiva, fomentando así su éxito y sostenibilidad a largo plazo.



Establecer relaciones

Las relaciones son esenciales para el éxito de cualquier pequeña empresa. Los oficiales de préstamos recomiendan frecuentemente a los empresarios³ que establezcan una relación con una institución financiera mucho antes de que surja una necesidad urgente de financiamiento. Esta relación es esencial ya que los préstamos a menudo se realizan tomando en cuenta cada caso de manera individual.

Al establecer una relación previa, los propietarios de pequeñas empresas tienen la oportunidad de brindar contexto e información adicional sobre su negocio e incluir una historia personal sobre su situación y su trayectoria. De esta manera, el oficial de préstamos puede brindar orientación sobre los productos financieros más relevantes o referir al propietario de la pequeña empresa a un prestamista diferente si otra institución parece ser más adecuada.

Tanto los oficiales de préstamos como los propietarios de pequeñas empresas tienen un papel que desempeñar al momento de establecer una relación. Como norma, los prestamistas siempre realizan una investigación exhaustiva del propietario de la pequeña empresa y su negocio antes de establecer cualquier acuerdo de préstamo. De manera similar, los dueños de negocios deben hacer su debida diligencia investigando, identificando y estableciendo relaciones con los prestamistas que mejor se adapten a sus necesidades comerciales.

Los dueños de negocios deben estar familiarizados con la declaración de derechos del prestatario de pequeñas empresas y preparar una lista de preguntas para hacer a los oficiales de préstamos. Los ejemplos de preguntas a continuación proporcionan información sobre cómo los prestamistas gestionan las relaciones con los clientes.⁴ Un consejo práctico para los propietarios de empresas es prestar atención a la perspicacia comercial del oficial de préstamos. Si un oficial de préstamos se muestra reacio, impaciente o incapaz de responder las preguntas descritas, esto puede indicar la naturaleza de la relación en el futuro.

3 El personal de las instituciones financieras responsable de los préstamos a pequeñas empresas tiene varios títulos según la institución. Estos títulos incluyen oficial de préstamos, oficial de crédito, gerente de préstamos, banquero, director y director gerente. En esta guía, se utilizará el término oficial de préstamos para distinguir al individuo del prestamista (es decir, la institución y todo lo que abarca, incluida su estructura, sistemas y políticas de recursos humanos).

4 Para obtener una lista más completa de preguntas para hacer a los prestamistas en inglés y español, haga [clic aquí](#).



¿Cómo se toman las decisiones para otorgar un préstamo?

¿Qué impacto tiene usted en la decisión final?

¿Los préstamos se administran localmente o se envían a un comité centralizado en otro lugar?

¿Es usted el prestamista principal?
¿Conserva el préstamo hasta su vencimiento?

¿Hay múltiples puntos de contacto para momentos en que el contacto principal no está disponible?

¿El prestamista explicará terminología que usted no comprende?

¿Explicará el prestamista las diferencias entre sus productos financieros y precios?

¿Qué materiales puede ofrecer el prestamista para ayudarle a comprender su proceso de préstamo?

Es vital cultivar continuamente la relación con el oficial de préstamos después del financiamiento inicial. Las interacciones breves o pequeñas, como mantenerse en contacto con su oficial de préstamos, por teléfono o correo electrónico, y compartir de manera proactiva noticias sobre cómo su empresa ganó un premio, alcanzó una meta o lanzó un nuevo servicio o producto, pueden ser de gran ayuda para mantener una relación.

Otras relaciones importantes

Además de los oficiales de préstamos y personal relevante de las instituciones financieras, existen también otras personas y organizaciones que desempeñan un papel esencial en el crecimiento y el éxito de las pequeñas empresas. Los propietarios de pequeñas empresas deberán interactuar con muchas de estas organizaciones e individuos desde el principio. Construir relaciones duraderas con estos grupos puede proporcionar orientación, tutoría y servicios invaluable en el camino hacia el financiamiento empresarial.

Agencias gubernamentales de DC

Las agencias gubernamentales de DC brindan servicios tales como capacitación, asesoramiento, concesión de licencias, impuestos y contratación gubernamental. Estas agencias también ofrecen ayudas económicas a través de subvenciones, y otros programas de financiamiento. Para obtener una lista de agencias, consulte el [Apéndice](#).



Organizaciones de desarrollo empresarial comunitario

Al igual que las corporaciones de desarrollo comunitario, los proveedores de servicios de capacitación y otras organizaciones sin fines de lucro, las organizaciones de desarrollo empresarial comunitario brindan capacitación, asistencia técnica y tutorías.

Servicios de contabilidad

Los servicios de contabilidad brindan conocimiento profesional para preparar gran parte de la documentación y papeleo necesario al buscar financiamiento. Muchos propietarios de pequeñas empresas son expertos en su negocio, venden productos y prestan servicios, pero es posible que no tengan experiencia en financiamiento y contabilidad. Identificar este tipo de apoyo administrativo es una decisión crítica. Pagar por estos servicios puede ser una inversión necesaria..

Servicios legales

Los servicios legales aportan conocimiento profesional en una variedad de áreas como cumplimiento, riesgo, responsabilidad, acuerdos, impuestos, formación de empresas, contratación, cobro de deudas, juicios, adquisiciones y contratación y gestión de personal. Pagar por servicios legales puede ser una inversión necesaria para proteger su negocio.

Redes y colegas empresariales

Las redes y colegas empresariales brindan asesoramiento, apoyo y conexiones con recursos adicionales y otras empresas de su industria. Los propietarios de empresas pueden acceder a redes y recursos de colegas aún mayores a través de organizaciones basadas en miembros, como cámaras de comercio y asociaciones. Los propietarios de pequeñas empresas también pueden establecer contactos y establecer relaciones con sus colegas de la industria asistiendo a eventos de pequeñas empresas y conectándose con organizaciones de apoyo empresarial.

Invertir tiempo y esfuerzo en establecer relaciones es una parte esencial de ser propietario de una pequeña empresa. Establecer una red sólida es fundamental para mantener la longevidad del negocio. Más allá de sus colegas y mentores, las agencias comerciales, organizaciones e instituciones financieras locales pueden ofrecer orientación, retroalimentación y oportunidades. Las relaciones comerciales que fomentan los propietarios de pequeñas empresas pueden ayudar a preparar los materiales que se describen en esta guía.

En el Apéndice se encuentran recursos adicionales relacionados con este tema.





Entender la perspectiva del prestamista

Las instituciones financieras tienen diferentes misiones, criterios de préstamo y productos financieros para pequeñas empresas. Independientemente del tipo de establecimiento financiero, prepararse para interactuar con un prestamista implica seguir los mismos pasos. Antes de otorgar un préstamo, las instituciones financieras realizan un análisis de riesgo detallado tanto del negocio como del propietario. Generalmente, este análisis se realiza caso por caso. Durante este proceso, la mayoría de los prestamistas utilizan el marco conocido como las "5 C's del Crédito." Los propietarios de pequeñas empresas deben familiarizarse con estas 5 C's y utilizarlas como guía en su preparación financiera:



Carácter

El carácter se refleja en el historial crediticio y la puntuación crediticia personal y comercial del solicitante, e incluye otros factores como la reputación empresarial, la disposición de compartir información, la integridad y la confiabilidad.



Capacidad

La capacidad se basa en los ingresos, las obligaciones financieras, la capacidad de pagar cuentas, las deudas actuales de la empresa (garantizada y no garantizada) y la relación deuda-ingresos (comercial y personal). Todos estos factores se evalúan para determinar el mejor producto financiero y determinar si el solicitante tendrá el flujo de efectivo para pagar un préstamo.



Capital

El capital se refleja en la inversión del prestatario en su propio negocio, lo que demuestra su compromiso y seriedad, y evalúa si ha aportado capital personal, disminuyendo así la posibilidad de incumplimiento. Algunos prestamistas también ven el capital como una garantía de ahorros o activos que el prestamista puede reclamar en caso de incumplimiento de pago.



Colateral

El colateral es una garantía que proporciona seguridad a un prestamista. Si un prestatario incumple en el pago de un préstamo, el prestamista puede recuperar el colateral (es decir, cuentas de ahorro, otros activos financieros, bienes raíces o inventario) para cubrir el préstamo; esto reduce el riesgo del prestamista. Aunque es posible que no todos los prestamistas vean el colateral de la misma manera, es probable que pregunten si el solicitante tiene colateral para asegurar un préstamo.



Condiciones



Las condiciones incluyen medidas como el estado de la empresa, la industria y la economía, todos los factores que podrían afectar el éxito de una empresa. Además de comprender estas condiciones, los prestamistas necesitan saber cómo el propietario pretende utilizar el préstamo, el monto solicitado y las tasas de interés actuales del mercado.

La importancia del crédito personal

Al preparar documentos financieros y legales para su empresa, es esencial comprender el papel fundamental que juega el crédito personal en la viabilidad y la salud financiera general de su empresa. He aquí el por qué:

El vínculo entre el crédito personal y comercial

El crédito personal y el crédito comercial suelen estar interconectados, especialmente para los propietarios de pequeñas empresas y las nuevas empresas. Los prestamistas revisan con frecuencia los informes crediticios personales para evaluar los hábitos financieros y los niveles de riesgo del propietario de la empresa. Su puntaje crediticio personal puede influir en los términos y la disponibilidad de préstamos comerciales, líneas de crédito e incluso acuerdos con proveedores. Un historial crediticio personal sólido puede allanar el camino para mejores opciones de financiamiento, mientras que un historial crediticio deficiente puede limitar sus opciones y aumentar los costos del préstamo.

Hábitos financieros y nivel de comodidad con la deuda

Los puntajes de crédito personal reflejan sus hábitos financieros, comportamientos y nivel de comodidad con las deudas. Proporcionan una visión general de cómo usted administra sus finanzas, incluyendo su capacidad para pagar las cuentas a tiempo, su carga total de deuda y su historial con varios tipos de crédito. Los prestamistas ven estos factores como indicadores sobre cómo usted puede manejar las finanzas comerciales. Un buen crédito personal sugiere confiabilidad y responsabilidad financiera, lo que lo convierte en un candidato más atractivo para obtener crédito comercial.



Impacto de no tener historial de crédito

Para quienes tienen aversión al riesgo y prefieren no tener crédito, es importante comprender las implicaciones de no tener un historial crediticio. Si bien evitar las deudas puede parecer una práctica financiera segura, en realidad puede obstaculizar su capacidad para obtener préstamos para su negocio. Los prestamistas necesitan ver un historial de uso de crédito para evaluar su capacidad de pago. Sin un historial crediticio, no tienen forma de evaluar su confiabilidad a la hora de pagar los fondos prestados, lo que puede resultar en tasas de interés más altas o la denegación total de solicitudes de crédito.

En conclusión, mantener un buen crédito personal no sólo es beneficioso para su salud financiera personal, sino también crucial para el éxito y el crecimiento de su negocio. Al demostrar un uso responsable de crédito, puede construir una base sólida para acceder a los recursos financieros que su empresa necesita para prosperar.



Presentar un plan de negocios

Los propietarios de pequeñas empresas deberían poder contar la historia de su empresa—dónde comenzó, como ha evolucionado y hacia dónde se dirige. Al iniciar un nuevo negocio, un plan de negocios es vital. Es un documento dinámico que evolucionará y que sirve como marco y mapa de ruta para su negocio a medida que avanza por las etapas de crecimiento, observando y pronosticando los diferentes requisitos financieros a lo largo del tiempo. Un plan de negocios bien elaborado es esencial para guiar su estrategia comercial, asegurar financiamiento y establecer un camino claro hacia el éxito. Si ya tiene una empresa, asegúrese de revisar y actualizar su plan de negocios para que éste refleje sus operaciones y objetivos actuales. Esto garantiza que su plan de negocios siga siendo una herramienta útil y precisa para guiar su estrategia y proceso de toma de decisiones.

Los planes de negocios también son una herramienta esencial para explicar su historia a posibles inversores y prestamistas. Cuando los prestamistas revisen su plan, buscarán una idea de negocio sólida, un historial exitoso, potencial de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. El plan demuestra que invertir en su negocio es una decisión acertada.

Los prestamistas deben entender claramente cada negocio para evaluar y mitigar sus riesgos de inversión. Un plan de negocios les ayuda a determinar si el negocio se alinea con su misión crediticia y a identificar el producto financiero más adecuado. Hay muchas plantillas de planes de negocios disponibles y la mayoría incluye los siguientes elementos:

1. Resumen ejecutivo
2. Descripción de la empresa (es decir, estructura legal, origen, ubicación y tamaño)
3. Liderazgo empresarial, organización y equipo de trabajo administrativo (incluidos los antecedentes y experiencia de los fundadores)
4. Descripción de los productos y servicios
5. Análisis de mercado, sector y análisis de competencia
6. Plan de distribución y mercadeo
7. Implementación de metas y estrategias y planes operativos
8. Plan financiero y proyecciones; esto incluye ingresos, gastos y crecimiento proyectados durante la vigencia del préstamo. (Esta sección es importante ya que describe la necesidad de financiamiento y proporciona una idea de cómo el propietario de una empresa utilizará los fondos)

Los propietarios de empresas pueden descargar plantillas gratuitas en línea y a precios moderados. Una gran opción es la plantilla [Plan de Negocios SCORE](#).

En el [Apéndice](#) se encuentran recursos adicionales relacionados con este tema.





Preparar documentos financieros y legales

Los propietarios de pequeñas empresas a menudo deben obtener y completar una cantidad significativa de documentación para acceder a financiamiento de cualquier prestamista, incluidos documentos legales y financieros. Las finanzas comerciales son documentos necesarios para administrar una empresa y también sirven como documentos críticos que los prestamistas requieren para evaluar los riesgos y analizar las decisiones crediticias de préstamos para pequeñas empresas.

Además, los prestamistas pueden exigir documentación financiera personal del propietario de la empresa para otorgar préstamos a pequeñas empresas. Muchos de estos documentos se presentan con una solicitud de préstamo. El prestamista utiliza estos registros como herramienta para evaluar las 5 Cs del crédito.

Al interactuar con prestamistas, los propietarios de pequeñas empresas deben tener preparada la información que se describe a continuación. Incluso si los propietarios cuentan con expertos en contabilidad financiera y gestión empresarial que pueden ayudar a preparar estos documentos rápidamente, es esencial estar familiarizado con el estado actual de la empresa. Los propietarios deben estar preparados para compartir estos documentos e información junto con cualquier solicitud de préstamo:

Verificación de antecedentes

La mayoría de los prestamistas realizan verificaciones y/o verificaciones de antecedentes durante su proceso de aseguración,¹ analizando elementos como:

- Gravámenes fiscales sobre bienes, equipos y vehículos comerciales y personales
- Historial de ejecuciones hipotecarias
- Historial de quiebras
- Historial de fraude
- Estado migratorio del propietario
- Estado de pago de manutención infantil
- Antecedentes penales
- Historial de financiamiento al terrorismo

Documentos legales

Existe una variedad de documentos legales que prueban la legalidad del negocio y su estado operativo, como artículos de incorporación, licencias comerciales, arrendamientos comerciales, acuerdos de franquicia y acuerdos de asociación.

¹ “**Underwriting**” o aseguración es cuando el prestamista revisa la solicitud, que a menudo la realiza un comité de crédito, para determinar los riesgos y beneficios de otorgarle un préstamo a un solicitante.



Es importante abrir una cuenta bancaria comercial separada y mantener separadas las finanzas personales y comerciales. Por lo general, se requieren estados de cuentas bancarias como parte de una solicitud de préstamo. Las transacciones en cuentas corrientes y de ahorro tienen un impacto en los impuestos, la aprobación de préstamos y las posiciones de efectivo de las empresas. Abrir una cuenta bancaria comercial también puede ser una vía para establecer una relación con una institución financiera.

Aunque no siempre es necesario presentar los siguientes documentos como parte de una solicitud de préstamo, los prestamistas generalmente los verifican como parte de su proceso de aseguración, y los propietarios de pequeñas empresas deben estar completamente informados y preparados para explicar cualquier problema:



Los prestamistas suelen verificar los puntajes crediticios personales y comerciales para determinar las tasas de interés y evaluar el riesgo de la capacidad del prestatario para realizar pagos a tiempo. Los propietarios de pequeñas empresas deben conocer ambos puntajes. Al verificar de antemano la exactitud de los informes de puntaje crediticio, puede prepararse para explicar las discrepancias o morosidad históricas. Los puntajes crediticios cambian con frecuencia y diferentes agencias de informes⁵ pueden informar puntajes diferentes; por lo tanto, es fundamental monitorear todos los puntajes crediticios con regularidad. Corregir transacciones inexactas en un informe crediticio requiere tiempo. Si su puntaje crediticio necesita mejorar, puede ser útil buscar ayuda de organizaciones de apoyo y desarrollo de pequeñas empresas⁶ que ofrecen asesoramiento y préstamos para la creación de crédito.

⁵ [USA.gov](https://www.usa.gov) proporciona información sobre informes crediticios y puntajes de las tres principales agencias de informes crediticios: Equifax, Experian y Transunion.

⁶ [Credit Builders Alliance](https://www.creditbuildersalliance.org) ofrece una lista de organizaciones de apoyo y desarrollo empresarial.



El gobierno federal exige que todas las empresas con empleados tengan seguro de compensación laboral, desempleo y discapacidad. En algunos casos, es posible que pequeñas empresas deban adquirir ciertos tipos de seguro comercial. Por ejemplo, a las empresas comerciales certificadas (CBE, por sus siglas en inglés) que buscan financiamiento para cumplir servicios relacionados con contratos gubernamentales se les puede exigir que tengan un seguro comercial¹ que un prestamista pueda verificar.



Los acreedores pueden establecer varios tipos de gravámenes² contra los activos o propiedades personales y comerciales del propietario de una empresa. Los propietarios de pequeñas empresas deben ser conscientes de los gravámenes sobre sus activos derivados de acuerdos de financiamiento existentes. Un prestatario puede, sin saberlo, tener un gravamen sobre su informe crediticio. Una forma de comprobar si hay gravámenes es accediendo a sus informes de las tres principales agencias de informes crediticios (aunque es posible que los informes crediticios no siempre sean precisos). Alternativamente, una verificación del Uniform Commercial Code (UCC, por sus siglas en inglés), que los prestamistas pueden completar a través de un servicio pago, puede revelar la presencia de gravámenes. Los prestamistas verifican rutinariamente la existencia de gravámenes, los consideran en un análisis de préstamo y colocan un nuevo gravamen sobre los activos comerciales como requisito crediticio.

7 Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU., [Obtenga un seguro comercial](#) (agosto, 2021)

8 **Los gravámenes** son el derecho legal de un acreedor sobre el colateral establecido como garantía de un préstamo. Se pueden establecer diversos gravámenes, incluidos los emitidos por un acreedor, como sentencia judicial o por una autoridad fiscal.



Declaraciones de impuestos y obligaciones

Tanto los impuestos personales como los comerciales se evaluarán como parte de la solicitud de préstamo. Asegúrese de que los impuestos comerciales estén configurados correctamente desde el principio y que se cumplan las obligaciones tributarias. Las pequeñas empresas determinan su carga tributaria potencial durante la formación de la estructura empresarial⁹ y es vital maximizar las deducciones y minimizar los impuestos adeudados (es decir, las obligaciones tributarias). Al decidir cómo estructurar correctamente el negocio, vale la pena buscar asesoramiento profesional por adelantado del [Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas \(SBDC, por sus siglas en inglés\)](#), el [Cuerpo de Servicio de Ejecutivos Jubilados \(SCORE, por sus siglas en inglés\)](#), abogados y/o contadores. Para permanecer en buena situación legal, la empresa debe cumplir con las obligaciones tributarias federales, estatales y locales.

En Washington, DC, un [Certificado de Manos Limpias](#) que compruebe que ni usted ni su empresa deben dinero al gobierno de DC es esencial para acceder a los programas de financiamiento del Distrito. Los prestamistas locales pueden verificar el estado de su empresa cuando solicita un producto financiero. Por esta razón, es fundamental que cuente con un plan de pago para los impuestos adeudados. Los dueños de negocios deben negociar un plan de pago que sea realista y factible para ellos.

Documentos financieros principales

A Los documentos financieros principales de una empresa incluyen una hoja de balance, un estado de ingresos (es decir, un estado de pérdidas y ganancias o P&L [por sus siglas en inglés]) y un informe de flujo de efectivo. Dado que los tres documentos financieros principales son vitales para las operaciones comerciales, los dueños de negocios deben entenderlos — incluso si un contador, o persona encargada de llevar la contabilidad, haya ayudado a prepararlos. Al juntar estos tres documentos, éstos proporcionan una descripción completa de las actividades operativas y la situación financiera de una empresa. Los prestamistas utilizan datos de los informes para calcular índices financieros importantes que brindan información sobre el desempeño financiero de una empresa y evalúan el riesgo y la capacidad para repagar un préstamo.

⁹ La estructura empresarial es la forma establecida de una entidad comercial, como una empresa unipersonal, una sociedad, una sociedad de responsabilidad limitada (LLC), una corporación C, una corporación S, una corporación B o una [corporación sin fines de lucro](#).



Es posible que se solicite a los propietarios de pequeñas empresas que presenten documentación adicional, como otros acuerdos de préstamo existentes, plan de pago de deuda, resumen de antigüedad de las cuentas por cobrar y acuerdos de arrendamiento.

En el Apéndice se encuentran recursos adicionales relacionados con este tema.





Lista de verificación del prestatario

Solicitar un préstamo para pequeñas empresas puede ser tanto emocionante como desafiante. Para ayudarlo a navegar el proceso, aquí hay una lista de los documentos que deberá preparar para garantizar un proceso de solicitud más fluido.

Documentos personales

- Dos formas válidas de identificación (al menos una identificación con fotografía)*
- Tarjeta del seguro social*
- Factura de servicios públicos reciente que muestre su nombre y dirección*
- Asegurarse de que el saldo del mes anterior se haya pagado en su totalidad*
- Copia de la nota hipotecaria, si tiene una hipoteca*
- Si corresponde, prueba de ingreso de un segundo empleo u otro ingreso familiar adicional*
- Informe de crédito personal*

Documentos comerciales

- Copia del contrato de arrendamiento comercial firmado, y cláusulas adicionales (si corresponde)*
- Licencias comerciales y/o profesionales*
- Registros de la empresas*
- Artículos de incorporación*
- Registro EIN [Número de identificación del empleador]*
- Documentos fiscales aplicables (por ejemplo, Anexo K)*
- Plan de negocios*
- Desglose mensual de las proyecciones financieras para los próximos 12 meses*
- Copias de contratos con terceros*
- Fotografías del espacio comercial, por dentro y por fuera*
- Informe de crédito comercial*
- Currículum o Resumé*



Documentos financieros

- Tres estados bancarios comerciales consecutivos más recientes*
- Tres estados bancarios personales consecutivos más recientes*
- Últimos dos años de impuestos comerciales y personales, sólo federales*
- Estado anual de pérdidas y ganancias del negocio hasta la presente fecha*
- Documento de colateral que describa el valor de los activos personales/
comerciales*
- Comprobante de seguro comercial*



Comparar opciones de financiamiento

Los propietarios de pequeñas empresas deben seleccionar un prestamista teniendo en cuenta las necesidades y la capacidad de financiamiento de la empresa con las capacidades y la misión del prestamista. Al considerar un prestamista, es fundamental considerar la ubicación de la sucursal, la disponibilidad de representantes bancarios y la variedad de servicios de la institución financiera. Otros factores clave que contribuyen al proceso de selección de prestamistas incluyen el tipo de negocio, el estado, los requisitos de financiamiento y el nivel de asesoramiento y orientación deseado.

Tipos de prestamistas¹⁰

Hay muchos tipos de prestamistas que ofrecen servicios a empresas pequeñas. Como propietario de una pequeña empresa, en su proceso, usted debe investigar a varios prestamistas potenciales para determinar los productos crediticios, precios, requisitos de elegibilidad y misión que ofrecen.

Segunda parte: *El Panorama de prestamistas de la Guía para el financiamiento de pequeñas empresas* es una referencia útil para comenzar su investigación; sin embargo, la información presentada no es una lista completa de todos los prestamistas. El resumen incluye bancos, bancos comunitarios, nacionales, regionales y comerciales, prestamistas que prestan servicios a Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI, por sus siglas en inglés), una institución de microfinanzas (IMF), préstamos de la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. (SBA) y un prestamista de financiamiento colectivo (o crowdfunding en inglés)..

Tercera parte: Lenders Directory of the guide provides further information about each lender's products, pricing, eligibility requirements, and unique mission for small business lending.

¹⁰ Para obtener descripciones más detalladas de los tipos de prestamistas, visite [Venturize: Cómo entender las fuentes de financiamiento](#).



Bancos

Los bancos son instituciones financieras autorizadas para recibir depósitos y otorgar préstamos. Los bancos comunitarios, regionales y nacionales participan en préstamos a pequeñas empresas y cada uno tiene características diferentes en términos de enfoque de mercado, misión, tamaño de activos, número de sucursales, menú de servicios financieros, estructura organizacional, estructuras de autorización de préstamos y políticas crediticias.

CDFIs

Las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFIs) son instituciones financieras privadas que ayudan a grupos desfavorecidos a unirse a la corriente económica al brindar préstamos responsables y asequibles a grupos de bajos ingresos, bajos recursos y otros grupos desfavorecidos. Las CDFIs financian empresas comunitarias en mercados difíciles de atender, incluyendo pequeñas empresas, microempresas, bienes raíces comerciales, organizaciones sin fines de lucro y viviendas asequibles. Si bien las CDFIs son rentables, no maximizan sus ganancias. Ponen a la comunidad en primer lugar, no a los accionistas.

IMFs

Las instituciones de microfinanzas (IMFs) brindan servicios financieros a personas o grupos de bajos ingresos que normalmente están excluidos de la banca tradicional. Las IMFs ofrecen pequeños préstamos o microcréditos que van desde \$500 hasta \$100,000, y pueden ofrecer otros servicios financieros, incluyendo ahorros, micro-seguros y remesas.

Cooperativas de crédito

Las cooperativas de crédito son instituciones financieras cooperativas sin fines de lucro, propiedad de sus miembros y administradas por ellos. La premisa general del modelo de negocio de las cooperativas de crédito implica que los miembros reúnen dinero para proporcionar préstamos, cuentas de depósito a la vista (DDA, por sus siglas en inglés) y otros productos y servicios financieros a los miembros de las cooperativas de crédito.

Tecnología financiera

Los prestamistas de tecnología financiera (fintech) integran tecnología (es decir, programa y aplicaciones) en los préstamos para automatizar la prestación de servicios financieros, a menudo utilizando algoritmos para facilitar el proceso. Los dos tipos de préstamos Fintech más comunes son:



Financiamiento colectivo de deuda - Crowdfunding

Facilitado por una plataforma en línea, el financiamiento colectivo (también conocido como préstamo entre pares o P2P) permite al público prestar dinero a empresas o individuos. El prestatario solicita, obtiene financiamiento y reembolsa el préstamo a través de la plataforma. A su vez, el sitio de financiamiento colectivo distribuye los fondos reembolsados a las personas que prestaron el dinero. Algunos portales web de préstamos P2P ponen en contacto a prestatarios con inversores que prestan dinero a candidatos calificados para obtener una ganancia de la inversión. Estas plataformas están reguladas y administradas por entidades con y sin fines de lucro.

Mercados de préstamos en línea

Creados por instituciones financieras no bancarias o terceros (a veces respaldados por asociaciones bancarias), los mercados en línea conectan a inversores y empresas a través de sus plataformas en línea. Los mercados de préstamos en línea utilizan algoritmos para aparear a prestatarios e inversores, determinar la solvencia de los solicitantes, asignar una calificación a cada solicitud y determinar las tasas de interés basándose en la herramienta de calificación crediticia patentada de la compañía de préstamos. La información de solicitud que requieren los mercados de préstamos en línea es más extensa que la de los sitios de financiamiento colectivo.

¡Advertencia!

Al considerar opciones de financiamiento, es importante ser consciente de los posibles obstáculos y proteger sus intereses comerciales. Aquí hay algunos puntos clave a tener en cuenta:

- Revise cuidadosamente todos los términos y condiciones del préstamo para evitar cargos ocultos o términos desfavorables.
- Asegúrese de comprender el costo total del préstamo, incluidas las tasas de interés y el plan de pago.
- Tenga cuidado con los prestamistas que prometen una aprobación rápida sin información financiera detallada.
- Consulte la **Declaración de Derechos del Prestatario de Pequeñas Empresas** para asegurarse de recibir un trato justo.

Derechos clave para recordar:

El derecho a préstamos justos y transparentes: asegúrese de que todos los términos de los préstamos sean claros y sencillos.

El derecho a recibir apoyo y acceder a recursos: acceda a recursos gubernamentales y comunitarios diseñados para ayudar a que su negocio crezca y tenga éxito.

El derecho a un trato fiscal justo: tome ventaja de un sistema fiscal justo y equitativo que apoye el desarrollo de su negocio.



Familiares y amigos

Pedir prestado a familiares y amigos es una opción. Es prudente crear un acuerdo escrito para salvaguardar las inversiones individuales y establecer un plan de pago.

Inversionistas ángeles

Por lo general, un **inversionista ángel** es una persona adinerada que invierte en empresas nuevas o en etapa inicial. Pueden estar interesados en una alta tasa de rendimiento, motivados por el deseo de apoyar a las nuevas empresas o brindar ayuda a emprendedores específicos. Los inversores ángeles a menudo proporcionan fondos a cambio de una participación accionaria o una deuda que se convierta en capital.

Tenga cuidado con las llamadas de posibles prestamistas que puedan haber descubierto su negocio a través del **DC Business Center** u otros directorios, y asegúrese de que sean legítimas antes de compartir información privada con ellos.

La Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. (SBA) aconseja que los propietarios de pequeñas empresas se protejan de los prestamistas abusivos buscando señales de advertencia. Algunos prestamistas abusivos imponen condiciones injustas y abusivas a los prestatarios mediante engaño y coerción:

Tasas de interés

Tenga cuidado con las tasas que son significativamente más altas que las de la competencia o con tarifas que superan el 5% del valor del préstamo.

APR y plan de pagos

Asegúrese de que el prestamista revele la tasa de porcentaje anual (APR) y el plan de pagos completo.

Prácticas fraudulentas

Un prestamista nunca debe pedirle que mienta en documentos ni que deje en blanco los espacios que requieran su firma.

Acoso

No se sienta presionado a aceptar un préstamo.

Como propietario de una pequeña empresa bien informado, debe examinar las ofertas de la competencia y consultar con un planificador financiero, contador o abogado antes de firmar su próximo préstamo.



Tipos de productos financieros

Así como existen múltiples prestamistas para pequeñas empresas, también existen varios tipos de préstamos y productos financieros. Para determinar los mejores productos financieros, los propietarios de pequeñas empresas deben definir algunas cosas, como— cuánto financiamiento se requiere, el propósito de los fondos, las mejores opciones de financiamiento según el uso previsto y el plazo esperado para el desembolso y reembolso (por ejemplo: a corto, mediano o largo plazo).

Los prestamistas pueden asesorar a los propietarios de pequeñas empresas sobre los productos financieros más relevantes después de conocer la situación financiera existente y los flujos de ingresos de una empresa (es decir, capital aportado por el propietario, colateral disponible, deuda existente, ahorros, ingresos por ventas y próximos contratos). Antes de trabajar con un oficial de préstamos para determinar el producto financiero más apropiado, los propietarios de pequeñas empresas deben prepararse para responder las siguientes preguntas:

¿Cuánto dinero se necesita?

¿Cómo utilizará la empresa el dinero?

¿Cómo se reembolsará el dinero?

¿Qué pasará si el dueño del negocio no puede pagar el préstamo?

Al evaluar los productos financieros, los propietarios de pequeñas empresas deben determinar el monto total a pagar, incluidos los gastos por intereses, diversas tarifas (por ejemplo, tarifas de préstamo, tarifas de otorgamiento) y la tasa de porcentaje anual (APR, por sus siglas en inglés). Por ley, los prestamistas deben revelar los APRs.

Las APR se utilizan con frecuencia para comparar productos crediticios dentro y entre organizaciones financieras (las tasas de factor se utilizan en algunos tipos de financiamiento). Sin embargo, la APR por sí sola no proporcionará un panorama completo del capital prestado. Los consumidores deben ser conscientes de que otras condiciones de préstamo afectan el costo total del financiamiento.

La Administración de Pequeñas Empresas (SBA) tiene programas que brindan garantías a los prestamistas para reducir su riesgo, permitiendo que las nuevas empresas solventes y las pequeñas empresas existentes accedan a préstamos a corto y largo plazo. Los programas de la SBA fueron diseñados para disminuir el riesgo de las instituciones crediticias y permitir que los propietarios de negocios, que de otra manera no estarían calificados, reciban financiamiento de deuda. La agencia no presta dinero directamente a propietarios de pequeñas empresas; en cambio, establece pautas para los préstamos otorgados por prestamistas



Afortunadamente, existen herramientas en línea, como las calculadoras de préstamos en línea que ofrecen muchos bancos, que pueden ayudar a estimar los costos generales de los préstamos. Otra consideración clave es si un producto financiero específico requiere colateral y de qué tipo.

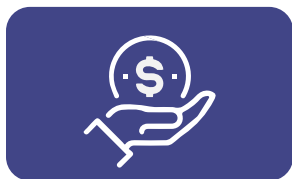
Por lo general, los propietarios de pequeñas empresas deben proporcionar colateral para préstamos garantizados y líneas de crédito como garantía en caso de que no puedan realizar los pagos, lo que permite al prestamista apropiarse del colateral.

El gobierno de DC tiene un programa que puede ayudar a los propietarios de pequeñas empresas que no tienen suficiente colateral.

[El Programa de respaldo de colateral DC BizCAP](#) proporciona depósito de fondos a prestamistas específicos (por ejemplo, banco, cooperativa de crédito o CDFI) para proporcionar la garantía necesaria para cubrir el déficit del prestatario.

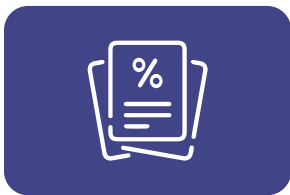
Ejemplos de colateral incluyen bienes raíces (tanto residenciales como comerciales), vehículos, equipos e inventario. Los prestamistas se asegurarán de que usted sea propietario de estos activos antes de considerarlos como colateral. El valor del colateral probablemente será igual al monto del préstamo o línea de crédito, por lo que es importante mantener registros detallados del valor de los activos.

Los préstamos garantizados con colateral pueden ofrecer mejores condiciones de pago y tasas de interés más bajas. Sin embargo, existe el riesgo de pérdida de activos en caso de incumplimiento, por lo que es fundamental considerar las implicaciones y puede ser una buena idea buscar primero el consejo de un asesor financiero antes de ofrecer garantías importantes, como una casa. Los prestamistas también pueden exigir una garantía personal del propietario de la empresa y de cualquier solicitante en conjunto o garantizador. Esto significa que usted, y tal vez sus socios cooperantes, amigos o familiares que le garanticen el préstamo, deberán ofrecer sus bienes personales como garantía en caso de que no pueda pagar el préstamo.



[Los micro préstamos](#) son pequeños préstamos de hasta 50,000 dólares.

Ejemplo de caso: los micro préstamos se utilizan normalmente para capital de trabajo, inventario, suministros, muebles, accesorios y maquinaria.



Los préstamos a plazo son préstamos en forma de una suma global o una cantidad fija por adelantado. El préstamo se reembolsa mediante un calendario de pago fijo con una tasa de interés fija o variable y una fecha de vencimiento determinada. Los préstamos a plazo pueden ser garantizados o no garantizados. Un préstamo garantizado está respaldado por un colateral (por ejemplo, propiedades, equipos u otros activos comerciales de valor). Los préstamos garantizados suelen tener tasas de interés más bajas que los préstamos no garantizados. Si un prestatario incumple un préstamo garantizado, el prestamista puede embargar la propiedad para recuperar la pérdida.

Ejemplo de caso: si surge la necesidad de financiar un gasto único y específico, entonces un préstamo a plazo es la mejor opción. Dependiendo del prestamista, una pequeña empresa puede utilizar efectivo de un préstamo a plazo por diversas razones, como mejoras de capital, compra de activos fijos o equipos, contratación de personal o instalación de un nuevo edificio para producción.



LÍNEA DE CRÉDITO (LOC, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

Las líneas de crédito (LOC) son límites preestablecidos de prestación que los prestatarios pueden aprovechar hasta alcanzar el límite. En el caso de una carta de crédito abierta, a medida que se reembolsa el dinero, se puede pedir prestado nuevamente. Normalmente, los intereses se pagan sobre el saldo mientras la línea está abierta, lo que lo diferencia de un préstamo convencional que se paga en cuotas fijas. Algunas LOC utilizan cheques (llamados giros) para retirar fondos, mientras que otras incluyen un tipo de tarjeta de crédito o débito. Las LOC son flexibles. Los prestatarios pueden solicitar una determinada cantidad, pero no tienen que utilizarla en su totalidad y solo deben intereses sobre la cantidad que retiran y utilizan. El pago también es flexible. Por ejemplo, todo el saldo pendiente se puede pagar de una sola vez o con pagos mensuales mínimos. Los diferentes tipos de LOC ofrecen diferentes tasas de interés y límites de tiempo (por ejemplo, garantizadas, no garantizadas, HELOC, a corto plazo).

Ejemplo de caso: si se necesitan fondos para cubrir gastos operativos continuos o tener una reserva para emergencias, entonces una línea de crédito es una buena opción. Este financiamiento a corto plazo se puede utilizar para respaldar gastos operativos como nómina, compra de suministros o aumento de inventario. Sin embargo, la disciplina del prestatario es fundamental, ya que las líneas de crédito pueden provocar gastos excesivos y el uso indebido podría afectar los puntajes de crédito.



TARJETAS DE CRÉDITO COMERCIALES

Las tarjetas de crédito comerciales son una herramienta de financiamiento cómoda y flexible. En lugar de utilizar tarjetas de crédito personales, las tarjetas de crédito comerciales ayudan a mantener los gastos personales y comerciales separados para efectos de contabilidad e impuestos. Muchas tarjetas de crédito comerciales informan el historial de transacciones a las agencias de crédito comerciales en lugar de a las agencias de crédito personales. Esto es fundamental para entender cómo generar crédito para su empresa y al mismo tiempo proteger su puntaje crediticio personal. Es importante tener en cuenta que es posible que las mismas protecciones al consumidor en las tarjetas de crédito de consumo no siempre se apliquen a las tarjetas de crédito comerciales, por lo que debe leer la letra pequeña. Finalmente, los prestatarios deben tener en cuenta su uso del crédito, ya que los intereses acumulados aumentan según el saldo, lo que afecta el índice de utilización del crédito¹¹.

Ejemplo de caso: Las tarjetas de crédito comerciales son útiles de muchas maneras. Pueden ayudar con la presentación de informes, el seguimiento de gastos y mantenimiento de registros. Las tarjetas de crédito comerciales también permiten emitir varias tarjetas a empleados en la misma cuenta. Las tarjetas de crédito comerciales pueden ofrecer opciones de pago más flexibles, límites de crédito más altos y recompensas u otros beneficios en comparación con las tarjetas de crédito personales. Hay algunas cosas para las cuales los dueños de negocios no pueden usar una tarjeta de crédito comercial, como pagar el arrendamiento de una propiedad, la nómina o las facturas de ciertos proveedores.

En el [Apéndice](#) se encuentran recursos adicionales relacionados con este tema.



¹¹ El **índice de utilización de crédito** es el porcentaje del crédito total utilizado de un prestatario en comparación con el crédito total aprobado, incluidas las líneas de crédito o las tarjetas de crédito; el índice cambia con los pagos y las compras. Las agencias de informes crediticios utilizan el índice para calcular una puntuación crediticia. Los porcentajes más altos se reflejan mal.unde



RESUMEN



Como se describe en la introducción, esta guía es un mapa que describe estrategias para prepararse en el camino hacia la obtención de financiamiento para su pequeña empresa. The Coalition espera que la guía haya ayudado a los propietarios de pequeñas empresas a ver más claramente el camino a seguir, comprender las necesidades fundamentales y los requisitos financieros, encontrar estrategias para llegar de un punto a otro e identificar posibles obstáculos. Al buscar financiamiento estratégicamente, los propietarios de pequeñas empresas deben considerar una amplia gama de posibilidades y opciones. El uso regular de este valioso recurso le ayudará a planificar y tomar decisiones bien informadas en el camino hacia la obtención de financiamiento.

Hay varios recursos accesibles en línea que profundizan en los temas abordados en este folleto. The Coalition invita a los propietarios de pequeñas empresas a realizar investigaciones adicionales, asistir a cursos de capacitación y seminarios en línea, y establecer contactos con mentores y compañeros de industria. El **Apéndice** ofrece enlaces a material que le resultará útil a lo largo de su recorrido de financiamiento empresarial.



The Coalition for Nonprofit Housing and
Economic Development

727 15th Street, NW, Suite 600
Washington, DC 20005

www.thecoalitiondc.org

(202) 745-0902

GLOSSARY

Annual Percentage Rate (APR)

APR represents the yearly cost of a loan, including interest and fees. The total interest amount to be paid is based on the original loan amount (i.e., principal) and represented in percentage form. It is useful to compare different financial products; however, a word of caution: APRs may not be perfectly comparable because lenders can choose what charges to include in their rate calculation.

Credit Report

A credit report is a personal report made by one of the three major credit reporting agencies (i.e., Equifax, Experian, and Transunion), giving your credit history. It typically states if you have any delinquent payments, failure to pay, as well as any bankruptcies, foreclosures, or other legal proceedings. Your credit report typically includes a **FICO score**.

Credit Utilization Ratio

The **credit utilization ratio** shows the percentage of a borrower's total utilized credit compared to the total credit for which they were approved, including lines of credit and/or credit cards. Credit utilization ratios change with payments and purchases and are a factor used by credit reporting agencies to calculate a credit score—higher ratios reflect poorly, while lower ratios are favorable.

Debt Service Coverage Ratio

Lenders use the **debt service coverage ratio** as a key indicator to measure a borrower's ability to repay a loan by looking at the amount of available cash that a borrower can use to repay the loan. Debt service calculation ratios are determined using the following formula:

$$\text{NET OPERATING INCOME} \div \text{TOTAL DEBT SERVICE (I.E., PRINCIPAL} + \text{INTEREST PAYMENTS TO BE PAID)}$$

Debt-to-Equity Ratio

The **debt-to-equity ratio** is used to determine whether a business has enough assets to cover a loan in case of default. Typically, lenders want businesses to have more assets than debts.

Factor Rates

A **factor rate** is a cost that needs to be repaid on a financial product and is comparable to a flat fee imposed on borrowed funds. Factor rates are expressed as a decimal figure (ranging from 1.1–1.9). The rate is calculated at the start of a lending period and is not adjusted during the life of the loan. Factor rates are more commonly associated with short-term financing products such as working capital advances, accounts receivable financing, and merchant cash advances. Because factor rate financing is often used with short-term funding options, most lenders require a daily or weekly repayment instead of a monthly repayment schedule.

Home Equity Line of Credit (HELOC)

A **HELOC** is the most common type of secured lines of credit. HELOCs are secured by the market value of a home minus the amount owed on it, which becomes the basis for determining the size of the line of credit. Typically, the credit limit is ranges between 75% – 80% of the market value of the home, minus the balance owed on the mortgage.

Invoice Factoring

Also known as accounts receivables factoring, **invoice factoring** is when a business sells its unpaid invoices to a third party (i.e., a factor or factoring company) at a discount. Essentially, the factoring company purchases the outstanding invoices and takes over collections. The factor gives an upfront payment that is typically 85% – 95% of the invoice total. The factor then proceeds with collecting payments, and once the customer has paid the invoice, the factor pays the remaining balance back to the business, less an agreed-upon fee. Note: factoring may not make sense if a business owner has good credit, a low debt-to-income ratio, and doesn't need the cash within a week. In this case, a long-term business loan or line of credit would be a better fit because the effective interest rate will be much lower.

Invoice Financing

Invoice financing is a loan from a bank that's based on the value of outstanding invoices. Loan repayments are made like any other loan, and the business still collects payments from customers per usual (i.e., retaining complete control of collections). Invoice financing is best used when a company needs cash to fund inventory purchases or payroll and has invoices due in less than 90 days from customers with good credit. While the money from the invoices will come eventually, slow-paying customers or extended repayment terms could negatively impact incoming cash flow. Lenders consider how long it takes a business to collect on its accounts receivable and whether customers are paying to assess the risk of extending an invoice financing loan to a company.

Lien

A **lien** is a creditor's legal claim to the collateral pledged as security for a loan. If the loan is not repaid, the creditor may be able to seize the asset that is the subject of the lien. Various types of liens can be established including by a creditor, legal judgment, or tax authority.

Loan-to-Value (LTV) Ratio

A **loan-to-value ratio** compares the fair-market value of an asset to the amount of the loan that will fund it. This is important for lenders who need to know if the value of the asset will cover the loan repayment if a business defaults and fails to pay. LTV can play a substantial role in the interest rate that a borrower can secure.

Merchant Cash Advance (MCA)

Merchant cash advances involve the sale of future receivables for a set dollar amount and are repaid with a percentage of a business's daily sales receipts. Depending on repayment speed, equivalent APRs may exceed 80% or even rise to triple digits. For example, \$50,000 may be granted in exchange for \$65,000 in future receipts. In this example, the repayment amount is collected via automatic draws of 10% on daily credit card sales. Note: MCAs are generally repaid within 3–18 months.

Secured Loans

Secured loans use tangible assets as collateral. Secured credit refers to loans your business can qualify for by promising collateral, like equipment or real estate. If you default on a secured loan, the collateral and other property can be seized by the lender to satisfy any part of the loan that has not been paid. Loans can also be secured by the lenders applying a blanket lien on your business.

Truth in Lending Act (TILA)

Implemented by the Federal Reserve Board through a series of regulations, the **Truth in Lending Act** is a federal law enacted in 1968 to help protect consumers in their dealings with lenders and creditors. TILA requires disclosure of certain information to a borrower before extending credit, such as the APR, terms of the loan, and total costs to the borrower. This information must be conspicuous on documents presented to the borrower before signing.

Underwriting

Underwriting is the process through which a lender decides to take on the financial risk of a borrower in exchange for a fee. Using a mix of automation and human expertise, underwriting involves assessing the degree of risk by evaluating a potential borrower's credit history, financial records, and the value of any collateral offered. Other factors may be considered is a risk analysis depending on the size and purpose of the loan.

Unsecured Loans

Unsecured loans do not require any form of collateral. Lenders grant unsecured loans based on a borrower's creditworthiness rather than a borrower's assets.

For additional definitions and explanation of terms, please refer to any of the following reliable sources: [Venturize.org](https://www.venturize.org), [Fundera.com](https://www.fundera.com), and [Investopedia.com](https://www.investopedia.com).

KEY RESOURCES

Build Relationships

DC Government Agencies & Services

Department of Licensing and Consumer Protection (DLCP)

First point of contact to set up a business, including registration and licensing

dlcp.dc.gov

Department of Insurance, Securities and Banking (DISB)

Regulates financial service providers; provides programs and resources to assist small business owners

disb.dc.gov

Department of Small & Local Business Development (DSLBD)

Central place for small business support information

dslbd.dc.gov

Office of the Deputy Mayor for Planning & Economic Development (DMPED)

Offers business incentives and resources to locate and expand business in DC

incentives.dc.gov

Office of Risk Management (ORM)

Guidance on risk insurance requirements for certain businesses (e.g., government procurement), workers' compensation, tort liability claims, and risk prevention and safety

orm.dc.gov

Office of Tax and Revenue (OTR)

Main site for information on business taxes, including the Certificate of Clean Hands

otr.cfo.dc.gov

Training & Technical Support Providers

The Coalition Small Biz Help

Network of organizations that offer small business coaching and guidance

dcsmallbizhelp.com

DC Small Business Development Center (DC-SBDC)

Training workshops, webinars, one-on-one coaching, business consulting, and other information

dcsbdc.org

Department of Housing & Community Development (DHCD)

List of small business technical assistance (SBTA) providers

dhcd.dc.gov

Department of Small & Local Business Development: Eventbrite Small Business Trainings & Events

bit.ly/3EcX7DB

Department of Small & Local Business Development: Technical Assistance

One-on-one technical support for DC businesses and resident entrepreneurs

bit.ly/InnoEDbooking

Kauffman Fasttrac

Training courses for entrepreneurs

fasttrac.org

Training & Technical Support Providers (cont'd)

SCORE

Workshops, resources, & mentoring for small businesses

washingtondc.score.org

Small Business Development Center Finder

SBDC search

americassbdc.org

Accounting & Legal Resources

DC Bar Organization: Pro Bono Center

Operates the Small Business Legal Assistance Program to provide legal services via clinics, trainings, and web resources

dcbar.org/pro-bono

Greater Washington Society of CPAs

A list of certified public accountants (CPAs)

gwscpa.org

Legal Aid Society of the District of Columbia

Provides legal aid; while services are not specific to small business, certain practice areas may be relevant for individuals

legalaiddc.org

SCORE: "Does Your Small Business Need a Lawyer?"

Information about small businesses and legal protection

score.org

Networking Opportunities

Asian Pacific American Chamber of Commerce

Promotes development of Asian American businesses through networking, seminars, procurement fairs, and workshops

www.apacc.net

DC Chamber of Commerce

Washington, DC, business resources— network opportunities and other resources

dcchamber.org

Eventbrite: Business Networking Events in DC

Eventbrite small business & training events

eventbrite.com

Greater Washington Black Chamber of Commerce

Promotes Black business growth in DC through facilitated networking, business opportunities, and education

gwbcc.org

Greater Washington Hispanic Chamber of Commerce

Provides opportunities for networking, advocacy, education, and access to capital for Latino and other minority-owned businesses

gwhcc.org

Prepare Financial & Legal Documents

Personal Credit Reports and Credit Building Assistance

Annual Credit Reports	annualcreditreport.com
Credit.org: Free Credit Counseling & Online Training	credit.org
DC Credit Union: Credit Builder Loans	dccreditunion.coop
EP Federal Credit Union: Credit Builder Program	epfcu.org
Latino Economic Development Center (LEDC): Credit Building Loans	ledcmetro.org
Life Asset: Credit Building Loans	lifeasset.org
Working Credit NFP: Credit Score Basics	workingcredit.org
Review Your Credit Reports Worksheet	consumerfinance.gov
Credit Reports and Scores - Consumer Financial Protection Bureau	consumerfinance.gov
Dun & Bradstreet: Business Credit Scores and Ratings	dnb.com
Equifax: Credit Reports for Small Business	equifax.com
Experian: Small Business Credit Scores	experian.com
Nav: Business Credit Scores and Reports	nav.com
How to Establish Business Credit	sba.gov
DC Government Office of Tax & Revenue (OTR)	otr.cfo.dc.gov
DC Public Library: Income Tax Help	dclibrary.org
Capital Area Asset Builders	caab.org
IRS: Information on Tax Payment Plans	irs.gov
DC Government Office of Tax & Revenue (OTR): Certificate of Clean Hands	otr.cfo.dc.gov
DC Government Office of Tax & Revenue (OTR): Business Tax Service Center	otr.cfo.dc.gov
IRS Small Business Tax Center (multiple languages) <i>Small Business and Self-Employed Tax Center</i>	irs.gov
QuickBooks <i>Solutions for local and federal small business tax payments (as well as payroll, invoicing, and expenses)</i>	quickbooks.intuit.com
US Small Business Administration (SBA): Manage Your Business Taxes	sba.gov

Prepare Financial & Legal Documents Continued

Liens

<p>DC Government Office of Tax and Revenue UCC Filings <i>Read more here, use the link to check lien filings and status.</i></p>	countyfusion4.kofiletech.us
<p>IRS: “The Difference Between a Levy & a Lien”</p>	irs.gov
<p>IRS: “Understanding a Federal Tax lien & How To Get Rid of a Lien”</p>	irs.gov
<p>Nav: “How UCC Filings Can Affect Your Business Credit Scores”</p>	nav.com
<p>WikiHow: “How to Check UCC Filings”</p>	wikihow.com
<p>Wolters Kluwer: “The Importance of UCC & Tax Lien Searches”</p>	wolterskluwer.com

Financial Statements

<p>The Coalition Small Biz Help: <i>Organizations offering training on financial planning</i></p>	dcsmallbizhelp.com
<p>DSLBD’s Build a Dream Learning Series <i>Department of Small & Local Business Development basic business financial information</i></p>	dslbd.dc.gov
<p>DSLBD: Money Management Tools</p>	youtu.be
<p>inDinero: Consistent Financial Reporting for Small Businesses</p>	indinero.com
<p>MyOwnBusiness Institute: Accounting & Cash Flow <i>Free online education</i></p>	scu.edu
<p>SCORE: Simple Steps for Starting Your Business: Financial Projections <i>Free online course</i></p>	score.org
<p>SCORE: Financial Projections <i>Downloadable template</i></p>	score.org
<p>WAVE: Free Accounting Software <i>Accounting software for generating financial reports</i></p>	waveapps.com

Present A Business Plan

Business Plan

LivePlan & DC-SBDC

Discount subscription for business planning tools; step-by-step process to follow for creating a business plan

partners.liveplan.com

SCORE Business Plan Template

score.org

The Balance Small Business: “Why You Should Write a Business Plan”

thebalancesmb.com

US Small Business Administration (SBA): Write Your Business Plan

sba.gov

Compare Financing Options

Business Financing Guide

MyOwnBusiness Institute: Financing Your Business

"Financing Your Business: Evaluating Sources of Capital"

scu.edu

MyOwnBusiness Institute: "12 Smart Tips for Getting a Small Business Loan"

scu.edu

US Small Business Administration (SBA): Business Guide

sba.gov

US Small Business Administration (SBA): Fund Your Business

sba.gov

US Small Business Administration (SBA): Lender Match

Helps match small business owners with potential lenders offering SBA-backed funding.

sba.gov

DISB DC BizCAP: Collateral Support Program

disb.dc.gov

Nerdwallet: Collateral for Business Loans

nerdwallet.com

Biz2credit: "Predatory Lending: How Do I Know if My Small Business Loan Officer is Legitimate?"

biz2credit.com

Federal Trade Commission (FTC) Consumer Info: "Credit & Loans"

consumer.ftc.gov

Investopedia: "Predatory Lending"

investopedia.com

Small Business Borrowers' Bill of Rights

borrowersbillofrights.org

SCORE: Business Loan Estimator Tool

score.org

Bankrate: Small Business Calculators

bankrate.com

Upstart: Cost of Credit

upstart.com

Small Business Funding: "Interest vs Rate Factor"

smallbusinessfunding.com

US Small Business Administration (SBA): "Calculate Your Startup Costs"

sba.gov

US Small Business Administration (SBA): "Break-Even Point"

sba.gov

Venturize: APR Calculators (English and Spanish)

venturize.org

Compare Financing Options

Crowdfunding Platforms

Fundable: A crowdfunding site specifically for small businesses, allows you to choose between rewards- and equity-based funding.

Indiegogo: Indiegogo is a crowdfunding platform that enables individuals and businesses to raise funds for various projects and products, offering both rewards-based and equity crowdfunding options.

Kickstarter: Kickstarter is a crowdfunding platform where creators can raise funds for projects by offering rewards to backers who pledge money.

KIVA: Good for start-ups, KIVA offers 0% interest loans and doesn't require a minimum credit score, years of cash flow documents or collateral.

Online Loan Marketplace & Peer to Peer Lending

Funding Circle: Funding Circle is an online marketplace lending platform that connects small business owners with investors to provide financing options. They offer a variety of loans, including business term loans, lines of credit, and SBA 7(a) loans.

Lendio: Lendio is a free online marketplace that connects small business owners with lenders who can provide loans. Lendio's network includes over 75 lenders that offer a variety of financing options, including short-term loans, long-term loans, and business lines of credit.

Peerform: Peerform is a peer-to-peer lending platform that offers personal loans to borrowers with a minimum credit score of 600, with loan amounts ranging from \$4,000 to \$25,000.

Additional Resources

AccessPoint

Free online, self-paced training on a variety of subjects for DC small businesses

accesspointdc.com

Department of Consumer and Regulatory Affairs (DCRA)— online small library

Helpful documents on how to set up a business in DC

dcrasbrc.ecenterdirect.com

DSLBD District Capitalized

Describes financing products and provides guidance and support to small businesses

dslbd.dc.gov

DSLBD District Capitalized

DC Business funding alert (subscription link)

lp.constantcontactpages.com

DSLBD: Business Toolkit

Helps small businesses find loans & financing assistance

[dslbd.dc.gov/
dcbusinesstoolkit](https://dslbd.dc.gov/dcbusinesstoolkit)

DSLBD & DISB: DC Capital Connector

Free online referral tool for information and financial health support services

dccapitalconnector.com

Venturize: “Get Loan Ready”

venturize.org

Venturize: “Loan Application Checklist”

venturize.org

Launching a Crowdfunding Campaign Toolkit

This toolkit helps business owners understand crowdfunding basics, including different categories and user platforms

wdcep.com

Guía de financiamiento para pequeñas empresas

Navegando las opciones de
préstamos para su negocio

Segunda parte:
Panorama de
prestamistas

Octubre 2024

Preparado por:

The Coalition for Nonprofit Housing
and Economic Development

727 15th Street, NW, Suite 600
Washington, DC 20005

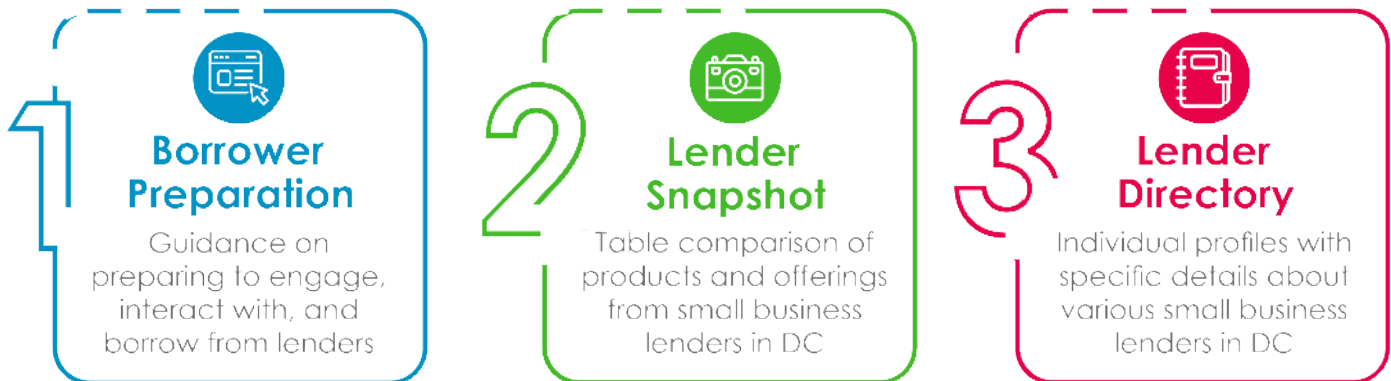




DC SMALL BUSINESS LENDER SNAPSHOT

The Lender Snapshot comparison table in Part Two of the *Guide to Small Business Financing* includes the following lender types: banks (community and regional), Community Development Finance Institutions (CDFIs), Microfinance Institutions (MFIs), and crowdfunding lenders. For more information about the differences in the various lender types, please refer to Part One: Borrower Preparation of the guide.

The Coalition's three-part *Guide to Small Business Financing: Navigating Lending Options for Your Business* provides the following valuable information to small business owners:



Type ¹	Lender	Startups	Microloans		Term Loans		Lines of Credit		SBA Loans	Business Credit Cards	DISB BizCAP
			\$5k or Less	\$5k-\$50k	Secured	Unsecured	Secured	Unsecured			
●	Bank of America	varies	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	
●	Citizens Bank	Ⓢ			Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	
●	City First Enterprises				Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ			Ⓢ
●	EatsPlace	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ		Ⓢ
●	ECDC Enterprise Development Group	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ			
●	First Citizens Bank	varies		Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	
●	Hilltop Microfinance Initiative	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ		Ⓢ					
●	Industrial Bank				Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ		Ⓢ
●	KIva Hub @ DSLBD	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ		Ⓢ					
●	Latino Economic Development Center	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ	Ⓢ				Ⓢ		Ⓢ

Key: Type of Financial Institution

● Banks ● CDFI ● Crowdfunding Lender ● MFI

	Lender	Startups	Microloans		Term Loans		Lines of Credit		SBA Loans	Business Credit Cards	DISB BizCAP
			\$5k or less	\$5k-\$50k	Secured	Unsecured	Secured	Unsecured			
●	Life Asset	\$	\$	\$	\$	\$	\$				
●	Local Initiatives Support Corporation (LISC)				\$	\$					
●	M&T Bank	\$	\$	\$	\$		\$		\$	\$	
●	Momentum Capital	\$		\$	\$	\$		\$	\$		
●	NCRC Community Development Fund										
●	PNC Bank	\$		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
●	Rochdale Capital	\$		\$	\$	\$	\$	\$			
●	SMBX	\$		\$	\$	\$					
●	TD Bank	\$		\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	
●	Truist Bank	\$			\$	\$	\$	\$	\$	\$	
●	Washington Area Community Investment Fund, Inc.			\$	\$		\$		\$		\$

Guía de financiamiento para pequeñas

Navegando las opciones de
préstamos para su negocio

Tercera parte:
Directorio de
Prestamistas

Octubre 2024

Preparado por:
The Coalition for Nonprofit Housing
and Economic Development
727 15th Street, NW, Suite 600
Washington, DC 20005





DC SMALL BUSINESS LENDER DIRECTORY

Lender Directory¹

Bank of America	Local Initiatives Support Corporation (LISC)
Citizens Bank	M&T Bank
City First Enterprises	Momentum Capital
DC Department of Small and Local Business Development	NCRC Community Development Fund
EatsPlace	PNC Bank
EDG Enterprise Development Group	Rochdale Capital
First Citizens Bank	SMBX
Hilltop Microfinance Initiative	TD Bank
Industrial Bank	Truist Bank
Latino Economic Development Center (LEDC)	Washington Area Community Investment Fund
Life Asset	Additional Small Business Lenders

The Coalition's three-part **Guide to Small Business Financing: Navigating Lending Options for Your Business** provides the following valuable information for small business owners:

1

Borrower Preparation

Guidance on preparing to engage, interact with, and borrow from lenders

2

Lender Snapshot

Table comparison of products and offerings from small business lenders in DC

3

Lender Directory

Individual profiles with specific details about various small business lenders in DC

¹ This list of lender profiles includes the following types of lenders: Banks (community and regional), Community Development Finance Institutions (CDFIs), Microfinance Institutions (MFIs), and Crowdfunding Lenders. For more information on the various lender types, refer to the *Guide to Small Business Financing, Part One: Borrower Preparation*.

Bank of America

Maryam Tayeri | SVP, Small Business Banker Manager | (240) 278-8199 | maryam.tayeri@bofa.com

Branch locations: All Financial Centers in DC Metro Area

bankofamerica.com/smallbusiness

Lender mission: Bank of America provides industry-leading advice, connections, tools and solutions to businesses of all sizes, along with dedicated support to address their unique needs to bank how, where and when they want. We are focused on delivering resources and information to help our business clients navigate what's happening now and prepare for what's next.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans Unsecured term loans Secured lines of credit Unsecured lines of credit Business credit cards 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> Under \$5k \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Varies by loan product Business Credit Score: Varies by loan product Personal Guarantee: Yes Collateral: Varies by loan product Number of Months Financial Statements: Varies by loan product Years in Operation: Generally, 2 years Annual Revenue: Varies by loan product <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Unsatisfactory credit history, insufficient financial documentation. Adult entertainment, crypto/digital currency, cannabis <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, Spanish
Decision-making process:	No
Lenders interests:	The bank provides solutions for varied capital needs of small businesses.
Reasons for rejection:	Unsatisfactory credit history, insufficient financial documentation.
Advisory services offered:	Yes

Citizens Bank

Carlos Joya | Branch Manager | (202) 551-9785 | carlos.s.joya@citizensbank.com

Branch locations: 1401 I St NW, Washington DC, 20005

citizensbank.com

Lender mission: Citizens offers a wide variety of products and services to assist in both starting and growing your small business tailored to the business' needs.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Varies Unsecured term loans: Varies Secured lines of credit: Varies Unsecured lines of credit: Varies Business credit cards: Varies 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans SBA Guaranteed Loans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Varies Business Credit Score: Varies Personal Guarantee: Varies depending on product Collateral: Varies by product Number of Months Financial Statements: 0-3 years depending on product Years in Operation: 6 months Annual Revenue: Varies depending on product <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Poor credit history Current delinquencies Pending litigation <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	N/A
Lenders interests:	Small business with needs from \$50,000 to \$15,000,000 in lending, with a variety of other services available to our customers.
Reasons for rejection:	Poor credit history, current delinquencies, pending litigation
Advisory services offered:	Yes

City First Enterprises

Jorge A. Zambrano | Commercial Lending Team Lead | (301) 685-3216 | Jorge@cfenterprises.org

Branch locations: 1 Thomas Circle, NW, Suite 700 Washington, DC 20005

cfenterprises.org

Lender mission: We create equitable financial solutions to support people and communities in achieving their economic aspirations.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans Unsecured term loans Secured lines of credit Unsecured lines of credit: 7% -12% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> Commercial Real Estate Acquisition: 5% - 9%

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: N/A Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: Depends on financing need, but typically requires first lien on assets, which may include real estate, large equipment, receivables, etc. Number of Months Financial Statements: 24 months Years in Operation: 2 or more years Annual Revenue: Depends on financing need. Other: EIN, current bank statements, certificate of good standing with jurisdiction where company is registered. <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Not enough years in operation (startups) Inadequate debt service coverage Tax liens <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

- Languages available:** English, Spanish
- Decision-making process:** We are not a bank/depository institution.
- Lenders interests:** Seek to specifically work with businesses in the DMV region having difficulty accessing capital from traditional commercial lenders. We finance the following: equipment acquisition, commercial real estate, business expansion, working capital, commercial vehicles, community-based organization.
- Reasons for rejection:** Not enough years in operation (startups), inadequate debt service coverage, tax liens/not
- Advisory services offered:** No

DC Department of Small and Local Business Development

Camille Nixon | Project Manager, Access to Capital | (202) 727-3900 | inno.ed@dc.gov

Branch locations: No branches in DC

dslbd.dc.gov/districtcapitalized

Lender mission: Department of Small and Local Business Development's (DSLBD) District Capitalized program meets DC businesses where they are. We help DC businesses and residents at all business stages access the financing (I.e., grants, loans and rebates), training and coaching they need to open and grow their business in the District of Columbia.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Other: 0% for crowdfunding via Kiva; interest rates vary for partner lenders with which we work 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans <ul style="list-style-type: none"> under \$5k \$5,001 - \$50k

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: For Kiva, none; for lending partners, if varies Business Credit Score: For Kiva, none; for lending partners, if varies Personal Guarantee: No Collateral: None Number of Months Financial Statements: For Kiva, none; for lending partners, if varies Years in Operation: None, businesses at concept (pre-licensing stage) though established may apply Annual Revenue: For Kiva, none; for lending partners, it varies. Other: Verified DC-based business or DC resident exploring starting a business in DC <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Credit, incomplete/inadequate financial documents Request amount not aligned with repayment ability for Kiva products Cannabis, tobacco, and resellers For other DSLBD-supported products, the requirements vary by our lending partners <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

- Languages available:** Amharic, Chinese (Mandarin, Cantonese), English, French, Korean, Spanish, Vietnamese, Other
- Decision-making process:** Decisions are made locally through contracted partners.
- Lenders interests:** Startup, expansion, pivoting, contract-bridge financing. Kiva and other DSLBD-supported lending could be used for commercial property acquisition if they are part of a capital stack.
- Reasons for rejection:** Credit, incomplete/inadequate financial documents, request amount not aligned with repayment ability
- Advisory services offered:** Yes

EatsPlace

Katy Chang | Managing Member | (202) 882-3287 | info@eatsplace.com

Branch locations: 3607 Georgia Ave, NW, Washington, DC

eatsplace.com

Lender mission: EatsPlace is a community development financial Institution with a food incubator and restaurant/bar accelerator lab. Our services include business loans, venture capital, and technical assistance for businesses.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: 0-10% Unsecured term loans: 0-12.5% Secured lines of credit: 0-10% Unsecured lines of credit: 0-12.5% Business credit cards 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> Under \$5k \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k 	<ul style="list-style-type: none"> Equity (venture) Financing

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 575—no credit score necessary for small dollar loans Business Credit Score: Minimum 575—no credit score necessary for small dollar loans Personal Guarantee: Yes Collateral: varies Number of Months Financial Statements: 3 Months Years in Operation: 0 or more Annual Revenue: 0 or more <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Lacking business strategy Debt load too high Cash flow inadequate Cannabis industry <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	Chinese (Mandarin, Cantonese), English, Spanish, Other
Decision-making process:	N/A
Lenders interests:	Startup and mid-size businesses
Reasons for rejection:	Lacking business strategy, debt load too high, cash flow inadequate
Advisory services offered:	No

EDG Enterprise Development Group

Esayas Gebrehiwot | Managing Director | (703) 685-0510 X225 | egebrehiwot@edgus.org

Branch locations: 901 South Highland St, Arlington, VA 22204

Edgus.org

Lender mission: Enterprise Development Group (EDG) promotes opportunities for self-sufficiency and sustainable businesses for low-to-moderate income individuals through economic and community development initiatives, by providing microloans, business trainings, and pre and post loan technical assistance.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: 5% - 10.75% Unsecured term loans: 5% - 12% Secured lines of credit: 5% - 10.75% Unsecured lines of credit: 5% - 12% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> under \$5k \$5,001 - \$50k

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 620 Business Credit Score: Minimum 650 Personal Guarantee: No Collateral: Flexible and fixed equivalent personal and business assets Number of Months Financial Statements: 12 months Years in Operation: N/A Annual Revenue: N/A <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Character Credit Financial capability <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	Amharic, English, Other
Decision-making process:	No
Lenders interests:	Secured, profitable and sustainable
Reasons for rejection:	Character, credit, financial capability
Resources for businesses:	Yes

First Citizens Bank

Lu Fraser, Devaughan Moore | Business Banker II, VP | (703) 650-1683 / (703) 650-1685

lu.fraser@firstcitizens.com / devaughan.moore@firstcitizens.com

Branch locations: Arlington, VA (Able to meet businesses off-site)

firstcitizens.com/small-business

Lender mission: We are large enough to have the products and services the larger banks have, but the mindset of community lending.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Rates vary depending on structure purpose and loan terms Unsecured term loans Secured lines of credit Unsecured lines of credit Business credit cards 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 680 Business Credit Score: Taken into consideration Personal Guarantee: Yes Collateral: Based on financing request; for collateral real estate (CRE) normally 80%-85% loan-to-value (LTV) Number of Months Financial Statements: 36 months Years in Operation: 2 years Annual Revenue: Varies <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Cash flow Lack of guarantor support Loan-to-Value Adult entertainment, retail strip malls For startups need to call to discuss. <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, Korean, Spanish
Decision-making process:	Centralized lending with local decision support
Lenders interests:	Medical and dental industry, HVAC, plumbing, childcare, nonprofit, religious and professional firms (e.g. CPA's, Attorneys, etc.)
Reasons for rejection:	Cash flow, lack of guarantor support, Loan-to-Value
Advisory services offered:	No

Hilltop Microfinance Initiative

Marcus Phillips | Chief Financial Officer | (201) 694-2656 | clientservices@hilltopmfi.org

Branch locations: 3700 O St NW, Washington, DC 20057

hilltopmfi.org

Lender mission: We seek to provide loans to individuals who have been excluded by the traditional lending system due to barriers such as credit score, and use a holistic underwriting approach considering a variety of factors including both qualitative and quantitative criteria

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Unsecured term loans: 1% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> under \$5k \$5,001 - \$50k

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: None Business Credit Score: None Personal Guarantee: Yes Collateral: None Number of Months Financial Statements: 3 months Years in Operation: None Annual Revenue: \$1,000 Other: Payment history, use of funds, business viability <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Working capital and certain industries Cannabis and alcohol <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	Yes
Lenders interests:	
Reasons for rejection:	Payment history, use of funds, business viability
Advisory services offered:	No

Industrial Bank

Rob Caro | Commercial Loan Officer | (202) 516-8310 | rcaro@industrial-bank.com

Branch locations: DC and Prince George's County

Industrial-Bank.com

Lender mission: Since 1934, we have helped businesses grow and prosper. We've done this by providing our business customers with innovative and reliable services while being responsive to their special needs.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Varies Unsecured term loans: Varies Secured lines of credit: Varies Unsecured lines of credit: Varies Business credit cards: Varies 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans CAPLines Loan Program

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<p>Personal Credit Score: Minimum 640+</p> <p>Business Credit Score: Varies</p> <p>Personal Guarantee: Yes</p> <p>Collateral: Real estate, accounts receivable</p> <p>Number of Months Financial Statements: 2 years</p> <p>Years in Operation: 2 years</p> <p>Annual Revenue: Varies</p> <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Cash flow Collateral Experience <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	Local underwriting department
Lenders interests:	Varies
Reasons for rejection:	Cash flow, collateral, experience
Advisory services offered:	Yes

Latino Economic Development Center

Fernando Quiroz | Loan Operations Manager | 202-792-7708 | Fquiroz@ledcmetro.org

Branch locations: Yes, all lending decisions are made locally in our office setting.

ledcmetro.org/

Lender mission: Flexible underwriting that allows you to focus on the whole business and business owner finances. Ability to finance new ventures and startups. Special programs, subject to availability, that offer concessionary rates and terms.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured Term loans: 6.00 % to 12.00 % Unsecured Term loans: 6.00 % to 12.00 % 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> Under \$5k \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,000 - \$150k \$150,001 - \$250k 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans Microloans Loans to restaurants, and construction companies creating new jobs in DC with 0% secured term loans up to \$100,000

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<p>Personal Credit Score: No minimum Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: 25% for loans higher than \$5,000 Number of Months Financial Statements: 6 months of business statements Years in Operation: No Annual Revenue: No Other: Bank statements, tax Returns, LEDC application form</p> <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Firearms Adult stores Liquor stores Gambling establishments Speculative non-income producing investments & activities <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, Spanish, Other
Decision-making process:	Yes, all lending decisions are made locally.
Lenders interests:	Established small businesses with at least two years in operations, seeking capital to grow/expand operations, startups with less than two years in operations, seeking capital to launch or consolidate their venture and startups with less than one year in operations, or with plans to launch a company within 3 months of receiving funds
Reasons for rejection:	Cannot demonstrate repayment capacity, lack of collateral
Advisory services offered:	Yes

Life Asset

Martha Leuro | Loan Officer | (202) 709-0652 | mleuro@lifeasset.org

Branch locations: Branches available in DC (NW and NE) and Rockville, MD. By appointment only
lifeasset.org

Lender mission: Our lending model is based on social collateral (the Grameen Bank model). We are a nonprofit, certified CDFI (Community Development Financial Institution), and an SBA microlender. Life Asset's mission is to provide microloans and training to small businesses, creating jobs and financial self-sustainability.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Secured Term loans: 6% Unsecured Term loans: 6% Secured Lines of credit: 6% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> under \$5k \$5,001 - \$50k

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: NA Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: No Collateral: Social Collateral (Grameen Bank Model) Number of Months Financial Statements: 3 Years in Operation: NA Annual Revenue: NA Other: ID, SSN or ITIN, ACH Information <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Repayment capacity Insufficient number of bank statements Poor repayment history with Life Asset and federally illegal industries <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, French, Spanish
Decision-making process:	Yes
Reasons for rejection:	Repayment capacity, insufficient number of bank statements, poor repayment history with Life Asset
Advisory services offered:	Yes

LISC DC

Marcus Robinson | Assistant Program Officer | (202) 967-2002 | mrobinson@lisc.org

Branch locations: No branches

lisc.org/dc

Lender mission: Supporting small businesses in unique areas such as acquiring their own property to build assets, construction related projects, and in the supplier diversity space for permanent working capital.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: 9.25%-9.85% Unsecured term loans: 10.25%-10.85% Secured lines of credit: Unsecured lines of credit: 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$150,001 - \$250k greater than \$250,001

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: 600 Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: UCC lien on operating business, lien on property for commercial real estate. Number of Months Financial Statements: 2-3 years Years in Operation: 2 years Annual Revenue: \$100,000 <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Less than two years in business Historical and/or projected cash flow that doesn't support the loan repayment Past due on open credit items. "Sin" businesses, i.e., adult entertainment, tobacco, alcohol, weapons, gambling. <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	LISC program offices lead the relationship and underwriting process, but committees and final approvals do flow through a national LISC lending team that also supports throughout the relationship and underwriting process.
Lenders interests:	Existing businesses at least two years in operation; businesses with at least \$100K in annual revenues, and with either historical and/or projected cash flow to be able to support the loan. Commercial Real Estate acquisition & construction, leasehold improvements and FF&E, permanent working capital.
Reasons for rejection:	Less than two years in business, historical and/or projected cash flow that doesn't support the loan repayment, and past due on open credit items.
Advisory services offered:	No

M&T Bank

Jarred M. Ricks | Sr. Vice President, Regional Manager, DC & MD Business Banking Group
(202) 768-3428 | jricks@mtb.com

Branch locations: 7 locations In DC

mtb.com/business

Lender mission: Our purpose is to understand the individuals and the businesses in our neighborhood, so we can create the right opportunities for the people we serve.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Rates vary Secured lines of credit: Rates vary Business credit cards: Rates vary 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> under \$5k \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans Microloans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 600 Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: Collateral requirements vary, but can include all business assets, and personal assets Number of Months Financial Statements: 1 year personal; 1 year business tax returns, and full underwriting; 2 years personal and 2 years business tax returns Years in Operation: Starts up are welcome Annual Revenue: \$350,000 Other: Personal financial statement, SBA requests have additional requirements; specific industries, non-profits, and acquisitions have additional requirements <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Insufficient cash flow, credit score, and/or collateral shortfall. Gambling, adult entertainment, firearms, illegal and/or other controlled substances, firearms, cryptocurrency, and others. <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	Amharic, Chinese (Mandarin, Cantonese), English, French, Korean, Spanish, Vietnamese
Decision-making process:	Made regionally
Lenders interests:	Preferred deals include owner occupied commercial mortgages, working capital lines for government contractors, term loans for fixed assets/equipment, and SBA backed acquisition loans.
Reasons for rejection:	Insufficient cash flow, credit score, and/or collateral shortfall.
Advisory services offered:	Yes

Momentum Capital

Darryl Appiah | Loan Officer | (571) 541-0283 | dappiah@cdcloans.com

Branch locations: Arlington, VA
cdcloans.com

Lender mission: Mission based lenders that focus on your whole story, not just the numbers. We don't say no, we say "tell me more." We take that extra step to learn about you and your business so we can find you the financing that best matches your goals. We also focus on growing and building starts up and existing early-stage businesses for minorities and communities where lending would be difficult to obtain.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans Unsecured term loans Unsecured lines of credit: Prime + 4.5-5 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$350k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans Microloans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Very flexible Business Credit Score: SBSS score-150 or the deal must be delegated Personal Guarantee: Yes Collateral: No collateral for Community Advantage Loan Number of Months Financial Statements: YTD financial statements Years in Operation: Generating revenue from more than 2-3 years Annual Revenue: Want to see steady cash flow Other: Cash flow lenders, no derogatory statements on credit report preferred, business has some liquid or savings to manage any cost overruns <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Derogatory reports on credit Trucking industry, marijuana-based industries <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, Spanish
Decision-making process:	No
Lenders interests:	Good projection-based start-up deals
Reasons for rejection:	High existing debt, lack of cashflow, and derogatory reports on credit
Advisory services offered:	Yes

PNC Bank

Rob Caro | Business Banker | (202) 835-4972 | rob.caro@pnc.com

Branch locations: Multiple locations in DC
pnc.com/en/small-business.html

Lender mission: PNC is the 5th largest bank in the country but operates like a main street bank. Our Bankers appreciate working with business owners, from startups to seasoned businesses. We provide capital, business growth insight, internal cash flow improvement, and credit improvement guidance to help business owners consistently reach their business goal. We are advisors, not just another bank.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans Unsecured term loans Secured lines of credit Unsecured lines of credit Business credit cards 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: 680 plus Business Credit Score: 480+ Equifax business score Personal Guarantee: No Collateral: Varies—depends on loan request type; possible forms of collateral include real estate, accounts receivable, certain inventory, primary home Number of Months Financial Statements: N/A Years in Operation: 1 full business tax return year Annual Revenue: Depends on loan purpose (\$100k–millions) Other: Suggest business obtain a business credit card when establishing your business to begin building business credit <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Low credit scores Poor cash flow No established business credit Cannabis <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, French, Korean, Spanish, Other
Decision-making process:	Decentralized, but includes local input
Lenders interests:	
Reasons for rejection:	Low credit scores, poor cash flow, no established business credit
Advisory services offered:	Yes

Rochdale Capital

Vichet Inhar (Chet) | Loan Officer | (703) 953-9584 | vinhar@rochdalecapital.org

Branch locations: No branches in DC

rochdalecapital.org

Lender mission: Rochdale Capital is a community development loan fund whose mission is the promotion of cooperative and community ownership; advancing equity, diversity, and inclusion; and providing capital access in Black, Latino, Asian American Pacific Islander and Indigenous under resourced communities.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Prime Plus Unsecured term loans: Prime Plus Secured lines of credit: Prime Plus Unsecured lines of credit: Prime Plus 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 580 Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: Depending on loan Number of Months Financial Statements: Year to Date Years in Operation: 1.5 years Annual Revenue: NA <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Mission isn't a fit with our lending institution We are flexible but it must be aligned with our mission <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, Other
Decision-making process:	No
Lenders interests:	\$25k-50k small business
Reasons for rejection:	Mission isn't a fit with our lending institution
Resources for businesses:	

BANK

SMBX

Peter Barden | Vice President of Communications & Public Affairs

(917) 763-7352 | peterbarden@thesmbx.com

Branch locations: Online Only

thesmbx.com/raise

Lender mission: *The future of finance is local. Through SMBX, eligible small businesses can apply to issue Small Business Bonds™ directly to residents and investors. A Bond is like a loan, but instead of borrowing funds from a bank, a small business borrows from their community.*

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered
<ul style="list-style-type: none">Secured term loans: 8.5% to 11.5%Unsecured term loans: 8.5% to 11.5%	<ul style="list-style-type: none">Small business microloans:<ul style="list-style-type: none">\$5,001 - \$50kSmall business loans:<ul style="list-style-type: none">\$50,001 - \$150k\$150,001 - \$250kgreater than \$250,001

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none">Personal Credit Score: Lending isn't based off personal credit scoresBusiness Credit Score: N/APersonal Guarantee: NoCollateral: N/ANumber of Months Financial Statements: 6 to 30 monthsYears in Operation: 6 monthsAnnual Revenue: 6 months of revenue generationOther: Owners and other essential business partners of 20% of greater must pass a background check <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none">Insufficient operating historyCriminal chargesNon-compliant financials <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	N/A
Lenders interests:	Restaurants, breweries, stores, and other small businesses
Reasons for rejection:	Insufficient operating history, criminal charges, and non-compliant financials
Advisory services offered:	No

TD Bank

Lawrence Thompson | Business Relationship Manager | (240) 463-8694 | lawrence.thompson@td.com

Branch locations: DC, Maryland, and Virginia

td.com/us/en/small-business

Lender mission: TD Bank is a full-service bank that provides solutions from working capital lines, equipment and vehicle financing, to owner occupied and investor commercial real estate financing for all businesses. Our business focus is building long term relationships and being your businesses trusted advisor from the startup stage through the growth and maturity stages of your businesses life cycle.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans Unsecured term loans Secured lines of credit Unsecured lines of credit Business credit cards 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Minimum 660 Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: For request under \$250,000 typically blanket lien on assets; for request over \$250,000 collateral is required (acceptable collateral can be real estate, accounts receivable, cash, inventory) Number of Months Financial Statements: 1 year Years in Operation: 1 year Annual Revenue: Dependent on loan amount Other: No personal guarantee for nonprofits <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Credit issues and/or insufficient cash flow Cannabis <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English, French, Spanish, Other
Decision-making process:	Centralized in SC and NJ, but includes local input
Lenders interests:	TD considers most industries, excluding cannabis
Reasons for rejection:	Credit issues and/or insufficient cash flow
Advisory services offered:	No

Truist Bank

Moise Xavier | VP Commercial Relationship Manager | (202) 835-9316 | moise.xavier@truist.com

Branch locations: All over DMV
[truist.com](https://www.truist.com)

Lender mission: Our purpose is to inspire and build better lives and communities. Truist offers financial advice tailored to the business owner and the business. We do this by investing the time to deeply understand your business and providing business insights that create value and drive smart growth.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Prime- 1% Prime+ 2.5% Unsecured term loans: Prime+ 3.15 % - Prime+ 8.05 % Secured lines of credit: Prime+ 1% to Prime+ 4.15% Unsecured lines of credit: Prime+.5% - Prime+ 12.08% Business credit cards: Prime+ 8.99% - Prime+ 17.99% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k greater than \$250,001 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans 504 loans SBA's Community Advantage Program

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: 680+ Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: Collateral requirements were needed to support the loan request Number of Months Financial Statements: 12 - 24 months Years in Operation: 2 years Annual Revenue: Depends on the loan amount requested <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Adult entertainment Cannabis Money exchange <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	Amharic, English, Spanish
Decision-making process:	Decisions made locally
Lenders interests:	Deals for equipment purchases, business credit cards, working capital lines/loans for established businesses (temporary and permanent expansion), acquisition of owner-occupied commercial real estate.
Reasons for rejection	Derogatory credit (e.g. negative or serious delinquencies), insufficient cash flow to support the loan amount requested, inconsistency in operating results, poor quality financial statements, loan type requested does not match business needs.
Advisory services offered:	Yes

Washington Area Community Investment Fund, Inc.

Lakeedra Cunningham | Loan Administrator | (202) 529-5505 | lcunningham@wacif.org

Branch locations: 2012 Rhode Island Ave NE, Washington, DC 20018

wacif.org

Lender mission: Wacif lends to small businesses to foster community wealth building, promote inclusive entrepreneurship, and provide access to capital products and technical assistance services to underserved neighborhoods throughout the Washington, DC area.

PRODUCTS & SERVICES

Products & Interest Rates	Loans Offered	SBA & Other Products
<ul style="list-style-type: none"> Secured term loans: Up to 17% Secured lines of credit: Up to 17% 	<ul style="list-style-type: none"> Small business microloans: <ul style="list-style-type: none"> \$5,001 - \$50k Small business loans: <ul style="list-style-type: none"> \$50,001 - \$150k \$150,001 - \$250k 	<ul style="list-style-type: none"> 7(a) loans SBA Microloan - Lower rates

ELIGIBILITY & REQUIREMENTS

General Requirements†	Ineligible Loan Uses‡
<ul style="list-style-type: none"> Personal Credit Score: Manually review credit history for applicants under a 560-credit score Business Credit Score: N/A Personal Guarantee: Yes Collateral: All business assets Number of Months Financial Statements: 0 - 24 months Years in Operation: Greater than 1 year Annual Revenue: Greater than \$50k Other: Bank Statements: 12 - 24 months; 1 - 2 years of federal tax returns (or proof of extension if applicable), business bank account. <p>†Note: These are generally required</p>	<ul style="list-style-type: none"> Declining revenue and net income, insufficient cashflow or lack of ability to repay proposed debt, lack of collateral. Ineligible loan purposes as defined by the US Small Business Administration SBA Microloans cannot be used to pay existing debts or to purchase real estate <p>‡Items, industries, and/or purposes that are not eligible for financing</p>

ADDITIONAL INFORMATION

Languages available:	English
Decision-making process:	Local loan committee
Lenders interests:	Funding for projects in sectors like green/sustainable industries and childcare businesses
Reasons for rejection:	Declining revenue and net income, insufficient cash flow or lack of ability to repay proposed debt, lack of collateral.
Advisory services offered:	Yes

ADDITIONAL SMALL BUSINESS LENDERS

The following financial institutions also offer small business lending in Washington, DC. Although detailed information about the lenders listed below was not available for this guide, you can visit their website to learn more about their products and services. For suggestions and sample questions to ask when engaging any new lender, refer to Part One: Borrower Preparation of the *Guide to Small Business Financing*.

Capital One Bank	capitalone.com/small-business-bank/financing/installment-loans/
Citibank	online.citi.com/Us/ag/small-business-banking/lending
HSBC	us.hsbc.com/fusion/
JPMorgan Chase & Co.	chase.com/business/
United Bank	bankwithunited.com/business-banking/business-services/lending-services
US Bank	usbank.com/business-banking/business-lending/business-loans
Sandy Spring Bank	sandyspringbank.com/business
Wells Fargo Bank	wellsfargo.com/biz/
Woodforest Bank	woodforest.com/Small-Business