

Ficha detallada del servicio

CONSULTA DE FINANCIAMIENTO

Precio: \$29.990 IVA incluido **Duración:** 45 minutos — Videoconferencia

Modalidad: Compra primero en el portal, agenda después con el link que recibirás por correo

¿Qué es esta reunión y para qué sirve?

Es una sesión de 45 minutos para revisar qué alternativas de financiamiento existen para tu negocio y cuál se ajusta mejor a tu situación real. El financiamiento es uno de los temas que más confunde a los emprendedores: hay fondos públicos, créditos, factoring, leasing y varias opciones más, y no siempre está claro cuál aplica para cada caso ni qué se necesita para acceder.

Muchas personas pierden tiempo postulando a alternativas que no califican para su negocio, o descartan opciones que sí estaban disponibles porque nadie se las explicó bien. Esta reunión existe para que tengas claridad sobre qué opciones tienes realmente, qué necesitas preparar y cómo aumentar tus posibilidades de conseguir el financiamiento que necesitas.

¿De qué temas puedes consultar en esta reunión?

Diagnóstico previo Cuánto financiamiento necesitas realmente según tu situación. Si tu negocio está en condiciones de acceder a financiamiento o qué le falta. Qué errores comunes dificultan la aprobación. Cómo evaluar tu capacidad real de pago antes de endeudarte. Qué situaciones impiden acceder a fondos o créditos y cómo resolverlas.

Fondos públicos — Sercotec y Corfo Qué programas existen y para qué etapa de negocio está pensado cada uno. Capital Semilla, Capital Abeja, Crece y otros programas disponibles. Cómo saber si tu negocio cumple los requisitos para postular. Qué documentos necesitas tener listos antes de postular. Qué errores comunes hacen que rechacen o descarten una postulación. Cómo usar

correctamente los fondos adjudicados para no tener problemas en la rendición. Compatibilidad entre distintos beneficios del Estado.

Créditos bancarios Qué tipos de crédito existen para pymes y emprendedores. Crédito para capital de trabajo versus crédito para inversión: cuál aplica en tu caso. Qué analiza el banco cuando evalúa una solicitud. Qué garantías suelen pedir y qué alternativas existen si no las tienes. Cómo mejorar tus posibilidades si te rechazaron antes. Líneas de crédito y sobregiros: cuándo convienen. Cómo comparar opciones entre distintos bancos.

Factoring Qué es el factoring y cuándo conviene usarlo. Cómo funciona el proceso: qué facturas puedes ceder y qué cobran. Factoring con y sin recurso: qué diferencia hay y cuál te conviene. Riesgos que debes considerar antes de usarlo. Cuándo el factoring tiene más sentido que pedir un crédito.

Leasing Cuándo conviene un leasing en lugar de un crédito directo. Qué tipo de activos se pueden financiar con leasing. Cómo se compara el costo real con otras alternativas. Leasing financiero versus leasing operativo: diferencias prácticas.

Capital de trabajo y flujo de caja Qué hacer cuando necesitas plata para operar pero no calificas para un crédito. Cómo mejorar el flujo de caja sin endeudarte más. Cómo ordenar pagos y cobros para que la caja aguante mejor. Alternativas de corto plazo para cubrir brechas de liquidez.

Tesorería General de la República y deudas con el Estado Cómo saber si tienes deudas vigentes con Tesorería. Qué implica tener deudas con el Estado cuando quieres postular a fondos públicos. Convenios de pago para deudas fiscales. Cómo prepararte para acceder a financiamiento público si tienes deudas pendientes.

Postulación y preparación de carpeta Qué documentos necesitas tener listos antes de postular o solicitar financiamiento. Cómo presentar la información financiera de tu negocio de forma sólida y creíble. Qué preguntan los evaluadores y cómo prepararte para responder. Cómo armar un presupuesto de proyecto que sea consistente. Cómo justificar los gastos que quieres incluir en una postulación.

Deudas acumuladas y reestructuración Qué hacer si tienes deudas que ya no puedes pagar con normalidad. Cómo renegociar condiciones con bancos o proveedores. Consolidación de deudas: cuándo tiene sentido. Qué opciones existen para salir del boletín comercial. Cómo preparar tu negocio para volver a acceder a financiamiento después de una crisis.

¿Esta reunión es para ti si...?

- Necesitas plata para tu negocio pero no sabes si pedir un crédito, postular a un fondo o buscar otra alternativa.
 - Quieres postular a un fondo de Sercotec o Corfo y no sabes si calificas ni cómo prepararte.
 - El banco te rechazó y no entiendes por qué ni qué puedes mejorar.
 - Tienes facturas por cobrar pero necesitas el dinero antes de que te paguen.
 - Quieres comprar maquinaria o equipos y no tienes el capital para pagarlo al contado.
 - Tienes deudas con Tesorería o estás en el boletín comercial y quieres saber qué opciones tienes.
 - Necesitas capital de trabajo urgente y no sabes cuál es la opción más rápida y conveniente.
 - Estás recién comenzando y quieres saber si hay fondos o apoyos para emprendedores en etapa inicial.
-

¿Qué incluye esta reunión?

- Revisión de tu necesidad de financiamiento y situación actual del negocio.
- Orientación sobre las alternativas más adecuadas para tu caso.
- Información clara sobre requisitos, plazos y condiciones generales de cada opción.
- Definición del paso siguiente si tu caso necesita una gestión más amplia.

¿Qué no incluye esta reunión?

- Formulación completa de una postulación a fondos dentro de la sesión.
 - Negociación directa con bancos o entidades financieras.
 - Preparación integral de carpeta de financiamiento durante la reunión.
 - Trabajo adicional fuera de los 45 minutos sin una contratación posterior.
-

¿Qué debes preparar antes de la reunión?

- Descripción de para qué necesitas el financiamiento y cuánto aproximadamente.
 - Si tu empresa ya está formalizada y hace cuánto tiempo opera.
 - Ventas aproximadas mensuales o anuales de tu negocio.
 - Si tienes deudas vigentes, atrasos con el SII, Tesorería o el boletín comercial, mencionarlo al agendar.
-

¿Qué pasa al terminar la reunión?

Al terminar la sesión, tu caso tiene siempre una salida concreta. Lo que ocurra después depende completamente de lo que resulte de la revisión.

Salida 1: Tu caso se resuelve dentro de la reunión

Muchas dudas de financiamiento se resuelven cuando alguien con experiencia te orienta con claridad. Si lo que necesitabas era saber qué alternativa aplica para ti, si calificas o no, o cómo prepararte para postular, la reunión puede ser suficiente.

Ejemplos:

- "¿Puedo postular al Capital Semilla con mi negocio?" → revisamos tu situación y te decimos si cumples los requisitos y qué necesitas preparar.
- "¿Por qué me rechazó el banco y qué puedo mejorar?" → analizamos tu caso y te damos una orientación concreta.
- "¿El factoring me conviene para mejorar mi flujo?" → te explicamos cómo funciona y si tiene sentido para tu situación específica.

Salida 2: Tu caso necesita un paso siguiente y ese paso ya existe en el portal

Algunos casos dejan claro que además de la orientación necesitas apoyo concreto: preparar la postulación a un fondo, ordenar tu carpeta financiera o estructurar la presentación de tu negocio ante un banco.

En ese caso, te recomendamos el servicio del portal que corresponde directamente a tu necesidad. Si lo contratas dentro de los 7 días siguientes, los \$29.990 de la sesión se abonan íntegramente.

Salida 3: Tu caso requiere una solución a medida

Si tu situación es más compleja — una reestructuración financiera, la gestión de deudas acumuladas o la formulación completa de un proyecto de postulación — y no existe un servicio estándar en el portal que se ajuste, te enviamos una cotización formal dentro de las 24 horas hábiles siguientes.

Esa cotización detalla exactamente qué se haría, qué no incluye, cuánto cuesta y cómo se trabajaría. Es una propuesta concreta para que puedas evaluar si te conviene o no, sin presión. Si la aceptas dentro de los 7 días siguientes, los \$29.990 de la sesión se abonan al total.

Política de abono

Si luego de la reunión contratas un servicio relacionado con el mismo caso, el valor pagado (\$29.990) se abona íntegramente al servicio posterior. Válido por 7 días corridos desde la reunión, una sola vez, solo para servicios relacionados con el mismo caso y sin canje por dinero.

¿Qué debes hacer antes de comprar?

Te recomendamos revisar la Política del Servicio de Asesorías de AsesorateYa, adjunta en esta ficha.