

America's HEALTHY FOOD FINANCING INITIATIVE
REINVESTMENT FUND

Iniciativa de Financiación de Alimentos Saludables Fondo para el Acceso a Alimentos y la Expansión del Comercio Minorista (Fondo para el FARE de la HFFI)

Seminario web de preparación para los préstamos

Martes 1 de septiembre de 2026 | 3 p. m. (ET)

Presentador



Brendan Buttimer
Director sénior, Sistemas Alimentarios Equitativos
Reinvestment Fund

Visión general de la sesión:

- *Visión general de la financiación de deudas para empresas minoristas de alimentos*
- *Guía para determinar la preparación para el préstamo y evaluaciones de capital*

Comuníquese con nosotros

Correo electrónico: help@investinginfood.com

Visión general del Fondo para el FARE

Programa de Préstamos del Fondo para el FARE:

- Producto basado en un lugar y diseñado para servir a comunidades de bajos ingresos y escaso acceso. La elegibilidad se basa en la ubicación.
- Destinado a empresas de venta minorista que aceptan SNAP y están comprometidas con mejorar el acceso a alimentos saludables.
- También incluye proyectos de la cadena de suministro (distribución, agregación, etc.) que sirven a minoristas que aceptan SNAP.
- Los desarrolladores pueden presentar una solicitud, pero debe ser posible hacer un seguimiento directo de los fondos que se destinen al proyecto elegible.
- Los préstamos van desde los $500,000 a los $3,000,000; pueden llegar a los $5,000,000 en algunos casos.
- El cumplimiento con las regulaciones federales es obligatorio.

Pedir un préstamo y el ciclo económico

Pedir un préstamo es una inversión

- Una herramienta para avanzar su empresa.
- Debe respaldar el crecimiento.

Pedir un préstamo es parte de su historia

- ¡No define su empresa!
- Permite alcanzar hitos clave:
    - Lanzamiento
    - Expansión
    - Pivote



America's HEALTHY FOOD FINANCING INITIATIVE
REINVESTMENT FUND

Su historia

Su historia debe tener un porqué claro.

- ¿Qué necesidad/condición de mercado está abordando? ¿Cómo la descubrió?
- ¿Cómo crea su proyecto la solución necesaria? ¿Y el propósito?
- "Si lo construyes, vendrán" **SOLO FUNCIONA EN HOLLYWOOD**.
- ¡Un estudio de viabilidad del mercado es fundamental para entender el porqué!

Su historia debe tener un principio, un desarrollo y un final claros.

- Principio: lanzamiento, expansión o pivote.
- Desarrollo: ejecución de su nuevo proyecto.
- Final: qué pasa una vez que se ejecuta y de qué manera es sostenible (refinanciable).

El proceso del préstamo

¿Cuándo debería hablar con un prestamista?

- ¿Tiene un plan?
- ¿Sabe su historia?
- ¿Tiene datos básicos?
- ¿Tiene capital o inversores?

En general, cuanto antes hable con un prestamista, mejor.

- Tenga expectativas realistas, ¡los préstamos llevan tiempo!
- Espere preguntas y escepticismo, ¡los prestamistas buscan identificar riesgos!
- Escuche de manera activa.

El proceso del préstamo

Preparación

- La preparación para los préstamos puede variar de proyecto en proyecto, pero en general debería incluir lo siguiente:
  - Control del establecimiento: propiedad, un contrato de compra, arrendamiento o alguna clase de contrato que permita que usted mejore un establecimiento.
  - Estructura de capital: fuentes y usos de los fondos completos, con todas las fuentes identificadas y comprometidas; si no todas las fuentes están comprometidas, existe un plan b para cerrar las brechas.
  - Estudio de mercado / estudio de viabilidad: documentación basada en datos que demuestra una necesidad de mercado.

El proceso del préstamo

Preparación

Otros elementos clave:

- Proyecciones que demuestran la capacidad de reembolso
  - Métricas clave para saber cómo se ve "ganar"
    - Ventas por pie cuadrado
    - Tráfico de clientes
    - Monto promedio por transacción
- Estados financieros actuales/históricos
  - Estados financieros o impositivos preparados por un contador público certificado
  - Estado financiero personal
- Otros compromisos de capital (acuerdos de subvenciones, compromisos de capital, etc.)

El proceso del préstamo

Preparación

El capital se define, en términos generales, como otros fondos que usted trae al proyecto y que no deben ser reembolsados.

- Subvenciones (gubernamentales, de fundaciones, etc.)
- Capital del propietario
- Capital de inversores

Prepárese para proporcionar una explicación de estos fondos y documentación.

El proceso del préstamo

Preparación

A veces, los proyectos tienen consideraciones que parecen capital, pero no lo son:

- Mejoras para inquilinos
- Reducciones de impuestos
- Tierra o propiedad donada

Estos elementos son significativos, pero no necesariamente se consideran capital. Pueden contribuir a otras categorías importantes, como el flujo de caja y la garantía.

El proceso del préstamo

Preparación

Elementos específicos para tiendas de comestibles:

- **Tiendas de comestibles**: demostrar experiencia para la operación, explicar cómo puede encontrar miembros del personal clave, explicar su experiencia en gestión de proyectos.
- **Desarrolladores**: compartir el contrato de arrendamiento para el operador de la tienda de comestibles, proporcionar los antecedentes o la experiencia de esa persona, describir su experiencia en desarrollo.

¡Debería poder explicar por qué el Fondo para el FARE de la HFFI es necesario para el éxito del proyecto!

El proceso del préstamo

Expectativas de los prestamistas para financiar proyectos

- ¡Conozca su proyecto, conozca sus números!
- Tenga los estados financieros fácilmente disponibles: impuestos, declaraciones de ingresos, balances por 3-5 años.
- Tenga listas proyecciones por hasta 5 años.
- Proporcione fuentes y usos de los fondos completos, incluido el **capital**.
- Cuente con un plan de negocio / estudio de mercado *sucinto* que muestre que el proyecto es necesario.
- Sea claro con su capacidad de reembolso (coeficiente de cobertura del servicio de la deuda, **DSCR**).
- Sea claro con su garantía (préstamo sobre valor, **LTV**).
- Proporcione evidencia del control del establecimiento: arrendamiento, título de propiedad, contrato de compra, etc.
- Asegúrese de entender sus requisitos de zonificación y legales.

El proceso del préstamo

Los prestamistas consideran lo siguiente:

- Coeficiente de cobertura del servicio de la deuda (**DSCR**): ¿cómo reembolsará el préstamo? El estándar es 1.20x.
- Préstamo sobre valor (**LTV**): ¿qué valor de la garantía representa mi préstamo? En general, los prestamistas quieren ver al menos un 80 % de LTV.
- **Capital**: ¿cuánto dinero está poniendo *usted* en el proyecto? ¿Cuáles son sus otras fuentes?
- **Capacidad**: ¿usted tiene los antecedentes para ejecutar su plan? ¿Sabe cómo obtener la ayuda que necesita? ¿Quiénes son los miembros clave de su equipo?

El proceso del préstamo

Consejos útiles

- Sea honesto con su prestamista: si tiene desafíos con el flujo de caja, problemas crediticios o le falta capital o experiencia, dígalo. Demuestre que tiene una solución para estos desafíos.
- Hágase cargo de sus números: muestre que usted es el experto en el tema. Sepa sus números cuando se los pregunten.
- Haga preguntas: puede que solo pida un préstamo para su negocio, por lo que es posible que la jerga lo confunda. ¡Pida aclaraciones!
- Asegúrese de tener asesoría legal apropiada y apoyo adecuado con la contabilidad.
- Asegúrese de estar preparado para los requisitos federales, como la revisión ambiental y Construir Estados Unidos, Comprar Estados Unidos (NEPA y BABA, respectivamente, por sus siglas en inglés).
- Prepárese para abordar elementos posteriores a la formalización, como desembolsos y asuntos de cumplimiento.

America's HEALTHY FOOD FINANCING INITIATIVE

REINVESTMENT FUND

Comuníquese con nosotros

RFA de préstamos 2026-2028:
https://www.investinginfood.com/fare-fund-loans-2026/

Correo electrónico:
help@investinginfood.com

