TALLER BUSINESS SMART

GUÍA PARA EL INSTRUCTOR

El Taller Business Smart es una serie educativa para los empresarios desarollado por...

SBA
U.S. Small Business Administration

NAGGL

TALLER BUSINESS SMART

SBA
U.S. Small Business Administration

Resumen del taller Business Smart

El conjunto de herramientas Business Smart de la SBA es un recurso diseñado para equipar a las organizaciones locales cívicas , asociaciones comerciales, organizaciones de base comunitaria y no basados en la fe en la fe , así como otros grupos con la información y las herramientas necesarias

El Conjunto de Herramientas Business Smart incluye:

- Paquete de bienvenida que incluye un modelo de folleto de publicidad, un modelo de comunicado de prensa y unos modelos de textos para redes sociales.
- Presentación de Powerpoint para el taller Business Smart
- Notas del instructor dentro del PowerPointGuía para el Instructor
- Guía para el Instructor

GUÍA PARA EL INSTRUCTOR

Esta Guía destaca el contenido para el Taller Smart Business y proporciona puntos de discusión detallados y orientaciones para la elaboración de un taller informativo y dinámico. Puede complementar el material con información de su propia experiencia, su comunidad local y invitados. Los materiales proporcionados en el conjunto de herramientas deben ser personalizados para adaptarse a los aspectos únicos de su comunidad.

El material se presenta de tal manera que sólo requiere que el presentador tener un conocimiento básico de los términos de negocios. Presentar debe ser sencillo - y esta guía le guiará a través de la presentación diapositiva por diapositiva (también, hay notas dentro de la presentación de PowerPoint).

Presentaciones de Powerpoint

Cada módulo se proporciona como una presentación de PowerPoint separada. Cada diapositiva de la presentación de PowerPoint incluye notas del instructor que proporcionan puntos de discusión detalladas para guiar el presentador . El PowerPoint es adaptable, así que usted debe incluir la información de su organización de acogida donde se indica.

El taller está dirigido a personas que quieren iniciar una pequeña empresa o los que son nuevos en la propiedad de la pequeña empresa. El Smart Business taller consta de tres modulos separados (Preparados,Listo, Ya) que deben ser entregados en orden secuencial para proporcionar la máxima asistencia al emprendedor . Cada módulo es de entre 60 a 90 minutos de duración y se puede enviar más de 3 sesiones de talleres independientes o como taller de un día y medio

Mientras que todo el taller se puede entregar por una sola entidad se recomienda que la organización anfitriona entregar Modulo 1, un prestamista local entregar Modulo 2 y un representante de la oficina de la SBA Distrito entregar Modulo 3

Consejo para el presentador: Para identificar un prestamista dispuesto a ofrecer su tiempo para presentar la Módulo taller 2, póngase en contacto con el socio de la SBA, la Asociación Nacional de los Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL), que es una asociación comercial entre cuyos miembros se compone de los prestamistas ubicados en todo el país. Envíe un correo electrónico a info@naggl.org y pedir los nombres de algunos prestamistas en su pueblo o ciudad y NAGGL le ayudará a identificar a alguien que encaja a la perfección.

Consejo para el presentador: Póngase en contacto con su oficina local de la SBA para asegurar un representante de SBA para entregar Módulo 3. Visite a https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/oficinas-de-distrito y hable con el Director de Distrito.

Si otros presentan el taller con usted, asegúrese de que se les remitirá una copia de la presentación de PowerPoint y la Guía para el instructor.

Module 1
PREPARADOS

BUSINESS SMART WORKSHOP

SBA
U.S. Small Business Administration

Modulo 1: PREPARADOS

Propósito

El módulo Preparados trata acerca de lo que debe hacer un propietario para organizarse y comenzar su propia empresa. Es un buen punto de partida para los propietarios de empresas nuevas, ya que sirve como un recordatorio de las cosas que ellos deberían estar haciendo. Además, es una buena revisión para los propietarios ya establecidos, para que puedan determinar cuáles son las mejores prácticas y se aseguren de que las están implementando.

Objetivo

Guiar a los empresarios a través de los pasos necesarios y la planificación que se debe hacer antes de comenzar un negocio.

¿Quién debe presentar el Modulo Preparados?

Este módulo debe ser presentada por la organización anfitriona que organizó el taller. El material se presenta de tal manera que sólo requiere que el presentador tener un conocimiento básico de los términos de negocios. Presentar debe ser sencillo - y esta guía le guiará a través de la presentación diapositiva por diapositiva (también, hay notas dentro de la presentación de PowerPoint). Incluso hay lugares en las diapositivas donde su organización puede introducir su nombre y cualquier otra información de contacto que desea proporcionar a los asistentes.

Consejos Para Los Presentadores

- Asegure a los asistentes de que hay una gran cantidad de información acerca de los negocios y el financiamiento (crédito) contenido en el Taller y que no deben sentirse abrumado si hay temas que no están claras. Smart Business Iniciar o hacer crecer un negocio es un gran trabajo y se necesitará tiempo para sentirse completamente cómodo con los conceptos y realidades de ser empresario/a.
- Imprima las diapositivas en forma de folleto para los asistentes para proporcionar espacio para tomar notas. También puede considerar la impresión de las notas en las diapositivas para los estudiantes como un recurso para llevar a casa, ya que contienen una explicación más detallada de lo que esta en la diapositiva.
- Recuerde a los asistentes de que hay un gran número de recursos, muchos que son gratis, para ayudar a una persona que quiere ser dueño de una pequeña empresa. Uno debe empezar por visitar es.sba.gov

Temas de conversación

[Diapositiva 2]

- Introducir el presentador y compartir su historia
- Introducir / reconocer cualquier patrocinadores de la comunidad

[Diapositiva 3] Misión de La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA)

El taller Business Smart es una iniciativa de la SBA. A través del taller, SBA proporcionará los empresarios aspirantes con la información que necesita para dirigir hacia el empoderamiento económico y el éxito empresarial. El taller cubrirá:

- componentes básicos para comenzar una empresa,
- preparar a la empresa para la solicitud de créditos, y
- cómo y dónde encontrar apoyo adicional y recursos educativos.

[Diapositiva 4] Sinopsis del Taller

Consejo: Si va a tener otros presentadores entregar los otros módulos, usted debe mencionarlo aquí

[Diapositiva 7] Introduciones

Establecer redes es una habilidad clave de los emprendedores exitosos, y esta es su oportunidad para practicar. Este taller es una oportunidad para que usted pueda empezar a construir su red, nunca se sabe cómo puede ser capaz de apoyarse mutuamente.

- Haga que los participantes se presenten y compartan su nombre y la idea de negocio con el vecino sentada al lado de ellos.

[Diapositiva 9] ¿Qué puede afectar el éxito de una pequeña empresa? ¿Qué impacta negativamente en la pequeña empresa?

Usted debe entender estos y decidir desde el principio cómo va a superarlos para aumentar sus probabilidades de éxito en los negocios. Mientras que algunas acciones y decisiones son obvias, la SBA puede ayudarlo con otras, como la falta de solicitud de asistencia externa y la falta de planificación.

Qué separa los dueños de negocios exitosos de los menos exitosos? Gallup estudió 2,500 empresarios para entender las acciones y decisiones que llevan a la creación de empresas y el crecimiento. Después de años de investigación y cientos de entrevistas, Gallup ha identificado 10 talentos específicos que impulsan el éxito del negocio-- 10 comportamientos que se observaron consistentemente en empresarios exitosos. No se desanime si usted no tiene todos estos talentos. Algunos pueden llegar a usted de forma natural, mientras que otros pueden necesitar ser cultivada.

[Diapositiva 11] ¿Está listo para ser un emprendedor?

Esta es una evaluación rápida para ver si está listo para ser propietario de un negocio. Tómese su tiempo para repasar mentalmente esta lista de verificación. Si tiene problemas en contestar cualquiera de estas preguntas, asegúrese de pensar por qué y cómo lo superará.

> ***Idea: Permita que cada participante dedique un poco de tiempo para responder estas preguntas de la mejor manera posible.***

[Diapositivas 12] Pasos para comenzar una pequeña empresa

A la hora de comenzar una pequeña empresa, hay muchas cosas importantes por hacer. Esta lista contiene los puntos básicos, pero también los más importantes y necesarios para comenzar una pequeña empresa. El módulo Preparados analizará cada uno de estos puntos en detalle. Existen muchas opciones para ayudarle a comenzar su empresa. ¡No tiene que hacer todo solo!

[Diapositivas 13] 1. Determinar la oferta y la demanda del mercado

Si no puede identificar una clientela o una necesidad para su producto, aquí tiene una oportunidad para repasar algunas preguntas que lo ayudarán a comenzar. Es posible que algunos participantes ya tengan una idea en mente (o ya hayan comenzado una empresa), mientras que otros todavía estarán tratando de identificar su producto. Estas preguntas les ayudarán a pensar sobre su producto o servicio de una manera estratégica.

> ***Idea: Permita que cada participante dedique un poco de tiempo para responder estas preguntas de la mejor manera posible. Si no pueden contestar una de estas preguntas, no hay problema. Siempre podrán solicitar ayuda a alguno de los tantos recursos disponibles en su comunidad.***

[Diapositivas 14] 2. Conocer a la competencia

Cuando usted tiene un conocimiento sólido de las empresas similares que existen actualmente, está mejor capacitado para identificar las brechas y necesidades insatisfechas. Si conoce a la competencia, podrá establecer un punto de partida en términos de precios, comercialización, etc. También podría darles una oportunidad para identificar el nicho único que su producto ocupará.

> ***Idea: Solicite a los participantes que, si pueden, escriban sus respuestas a las preguntas de las diapositivas. Si no conocen a su posible competencia, solicíteles que escriban dónde creen que podrían encontrar las respuestas.***

[Diapositivas 15] 3. Determinar la estrategia de comercialización

El marketing es la actividad de promover su negocio a sus clientes. Los clientes son cruciales para el éxito de su negocio, si no tiene clientes usted no tiene un negocio. En las primeras etapas, usted debe centrarse en identificar y seleccionar a los clientes que son más propensos a comprar.

Idea: De nuevo, permita que cada participante dedique un poco de tiempo para responder estas preguntas de la mejor manera posible. Si no pueden contestar una de estas preguntas, no hay problema. Siempre podrán solicitar ayuda a alguno de los tantos recursos disponibles en su comunidad.

[Diapositivas 16-18] 4. Determinar los costos iniciales

Una de las primeras etapas para emprender una empresa es calcular aproximadamente los costos iniciales. A menudo, las empresas fracasan porque no tienen suficiente dinero en mano para poder mantenerse hasta que el negocio sea rentable. Por lo tanto, es fundamental calcular los costos desde el principio del proceso.

Aunque parezca obvio, cuando usted comienza una empresa, siempre cuesta mucho más de lo que había previsto. A veces se debe a que el propietario de una potencial pequeña empresa no consideró o incluyó TODOS los costos requeridos para comenzar la empresa. Los costos iniciales se definen como los costos que usted incurra antes de empezar a hacer un ingreso. Es una distinción importante porque va a afectar a su declaración de impuestos.

[Diapositivas 18]

Esto es un ejemplo de los costos iniciales para una empresa, pero, esto podría variar dependiendo del tipo de negocio. Los participantes deberían hacer una lista similar para la suya. For recurring expenses, include the first few months (generally around 3-6 months) of cost as it may take a while for your business to generate enough cash to cover those recurring expenses.

> ***Idea: Solicite a los participantes que realicen una lista de los costos iniciales y los gastos fijos para su nueva empresa. Deben intentar pensar- cuáles son los costos iniciales absolutamente necesarios y cuáles pueden esperar hasta que la empresa comience a vender y generar ganancia.***

[Diapositivas 19-21] 5. Cumplir los requisitos legales

Hay ventajas y desventajas de cada forma de organización así que debe consultar a un abogado para averiguar qué es lo mejor para su situación. La empresa puede ser una extensión de una persona, denominada empresa unipersonal, o puede ser una entidad jurídica independiente, como una sociedad limitada, una corporación o una sociedad de responsabilidad limitada.

Empresa unipersonal: Una empresa unipersonal es la forma más común de organización comercial. Es un negocio no incorporado dirigido y manejado por una persona (no socios están involucrados). Como propietario único, usted tiene derecho a todas las ganancias y es responsable para todos de las deudas, pérdidas y responsabilidades de todo de su negocio

Sociedad limitada o general: Una sociedad involucra a dos o más personas, quienes acuerdan compartir las ganancias o pérdidas de una empresa. La ventaja principal es que la sociedad no asume las cargas fiscales de ganancias o los beneficios de las pérdidas; es decir, las ganancias o pérdidas se reparten entre los socios para registrarlas en sus declaraciones individuales de impuestos sobre la renta. La desventaja principal es la responsabilidad. Cada socio es personalmente responsable por las obligaciones financieras de la empresa.

Corporación (S Corp o C Corp): Una corporación es una entidad legal creada para hacer negocios. La corporación se transforma en una entidad, separada de aquellos que la fundaron, que se encarga de las responsabilidades de la organización. Como ocurre con una persona física, la corporación puede ser sujeto de pago de impuestos y es legalmente responsable por sus acciones. La corporación también puede generar ganancias. El beneficio clave de la situación corporativa es que permite evitar la responsabilidad civil. La desventaja principal es el costo de formar una corporación y los registros exhaustivos que se requieren.

Sociedad de responsabilidad limitada (SRL o LLC en inglés): La sociedad de responsabilidad limitada, una forma híbrida de sociedad, está ganando popularidad, ya que permite que los propietarios aprovechen los beneficios de las formas corporativas y societarias de una empresa. Las ventajas de este formato comercial son que las ganancias y pérdidas pueden ser traspasadas a los propietarios sin una imposición fiscal a la empresa, al tiempo que los propietarios quedan protegidos de la responsabilidad civil.

[Diapositivas 20-21]

Hay algunos aspectos legales que usted debería conocer al comenzar una empresa. Aquí están algunos de los más communes.

Uno de los primeros pasos es chequear con el estado para ver si el nombre que desea utilizar ya está en uso.

La mayoría de las empresas deben tener una licencia comercial de la ciudad en la que funcionan. Cada ciudad o condado tiene sus propios requisitos, por lo que los propietarios de pequeñas empresas deberán verificar cuáles son los requisitos de la ciudad en la que funciona su empresa.

Algunas empresas requieren un permiso especial para funcionar. Por ejemplo, un taller de reparaciones de automóviles que realice labores de pintura puede requerir un permiso especial para operar una cabina de pintura. Verifique en su ciudad o condado por cualquier requisito especial.

Pagar sus impuestos comerciales a tiempo puede marcar la diferencia entre quedarse dentro o fuera del negocio.

- Los impuestos se pagan en varios niveles:
- Nivel federal (www.irs.gov)
- Nivel estatal
- Nivel local (ciudad o condado)

Los impuestos incluyen lo siguiente: impuestos a la renta, impuestos del empleador o sobre el salario e impuestos sobre ventas.

Un profesional financiero, como un contador o un agente registrado, puede ayudarle a preparar una declaración de impuestos sobre la renta y a entender cómo pagar los impuestos en todos los niveles. Es realmente importante que sepa cómo presentar y pagar sus impuestos a tiempo para evitar sanciones costosas. No conocer el cronograma no es una excusa válido en caso de que usted se olvide o no pague los impuestos a tiempo. Tenga en cuenta: La falta de pago de impuestos a tiempo puede llevar a sanciones que siguen acumulándose - y tienen el potencial de llevar a la bancarrota a su negocio. Cada empresa debe contar con una identificación fiscal o un Número de identificación fiscal. La obtención del número es fácil una vez que decida el tipo de entidad comercial que va a establecer. Usted NO tiene que pagar un servicio para ayudarle a obtener un EIN - usted puede llamar o solicitar en línea y obtener el número visitar inmediatamente. El IRS ofrece varias opciones de idiomas para obtener la EIN en www.irs.gov. Busque la pestaña que dice "language" en la esquina superior derecha - haga clic en él y aparecerán varias opciones.

[Diapositiva 22] 6. Prepárese financieramente

Comenzar una empresa requiere ciertos compromisos financieros. Estos consejos pueden ayudar a los participantes a descubrir cómo van a manejar sus finanzas durante esos difíciles primeros meses. Analice su presupuesto personal y calcule cuánto necesitará para vivir por lo menos durante los primeros seis meses de haber puesto en marcha la empresa. Recuerde que la mayoría de las empresas fracasa porque no cuenta con suficiente dinero en mano durante los primeros meses antes de que se empiecen a generar ganancias. Estas estrategias lo ayudarán durante los tiempos de bajo flujo de efectivo.

[Diapositiva 23-24] 7. Desarrollar su plan de negocios

Los pasos 1-7 que hemos revisado constituyen los componentes importantes para su plan de negocios. Así que responder a estas preguntas te pone en camino para el desarrollo de su propio plan de negocios.

Un plan de negocios explica lo que una empresa va a vender, a quién se va a vender, y cómo va a ganar dinero. Un plan de negocios no tiene que ser un documento de 30 o 15 páginas. Lo que es importante es que el plan debe ayudarle a tener una comprensión clara de lo que está haciendo y dónde va.

Escribir un plan de negocios requiere tiempo y esfuerzo - al igual que la ejecución de la pequeña empresa. Hay muchas organizaciones que ofrecen asesoramiento GRATIS. En el tercer módulo, usted aprenderá más sobre esos recursos. Sin embargo, la SBA ofrece algunos en: https://es.sba.gov/herramientas/plan-de-negocios/1 . Si tiene intención de solicitar un préstamo para iniciar su negocio, un prestamista requerirá un plan de negocios escrito. Si requiere un préstamo o no, usted debe tener un plan.

[Diapositiva 25] 8. Encontrar Ayuda

Hay muchos recursos para ayudar a las empresas a ponerse en marcha, muchos de ellos son gratuitos. Las Diapositivas muestran algunos de ellos, pero no dude en añadir cualquier en su área local.

[Diapositiva 26] OPCIONAL: Empresario/a Invitado/a

Idea: Si es posible, esto sería un buen lugar para invitar a un/a empresario/a local para hablar de cómo empezó sus negocios. El/la invitado/a puede hablar de:

- Comparta lo que le ha inducido a ser un empresario
- Describa su negocio
- Compartir factores de su éxito empresarial
- Los desafíos de ser dueño de un negocio
- Recomendaciones para los nuevos propietarios de negocios
- Preguntas y respuestas

Completando Modulo 1

¡Felicitaciones por completar el módulo PREPARADOS! Usted cuenta con herramientas para comprender el proceso de pensamiento acerca de lo que necesita para empezar su pequeña empresa.

Lo que sigue en la serie de educación es el módulo LISTOS, diseñado para ayudarle a conocer los tipos de financiamiento disponibles para las pequeñas empresas y qué buscan los prestamistas al revisar una solicitud de préstamo. Finalmente, el último módulo de la serie de educación es el módulo YA, que incluye diversos recursos y vínculos a sitios web que le ayudarán a implementar su plan de negocios y poner en marcha su pequeña empresa.

Idea: Si usted está entregando los tres módulos como un taller en medio día, entonces este es un buen momento para ofrecer un breve descanso de 10 minutos.

Module 2
LISTOS

BUSINESS SMART WORKSHOP

SBA

MODULO 2: LISTOS

Propósito

El módulo LISTOS trata acerca de lo que los nuevos emprendimientos, así como las empresas nuevas y existentes, necesitan para solicitar un préstamo. El módulo Listos analiza varios tipos de financiamiento disponibles para pequeñas empresas (ya sean nuevas o ya establecidas) y lo que los prestamistas buscan en una solicitud de préstamo.

Objetivo

Ayudar a los empresarios a entender cómo hacer crecer un negocio que está listo para el crédito.

¿Quién debe presentar el Modulo Listos?

Idealmente, este módulo debe ser entregado por alguien familiarizado con las fuentes de crédito tradicionales y alternativos. Para identificar un prestamista dispuesto a ofrecer su tiempo para presentar la Módulo taller 2, póngase en contacto con el socio de la SBA, la Asociación Nacional de los Prestamistas Garantizados por el Gobierno (NAGGL), que es una asociación comercial entre cuyos miembros se compone de los prestamistas ubicados en todo el país. Envíe un correo electrónico a info@naggl.org y pedir los nombres de algunos prestamistas en su pueblo o ciudad y NAGGL le ayudará a identificar a alguien que encaja a la perfección.

Sin embargo, si usted no puede obtener un prestamista para presentar este módulo, no se preocupe. El material se presenta de tal manera que sólo requiere que el presentador tener un conocimiento básico de los términos de negocios. Presentar debe ser sencillo - y esta guía le guiará a través de la presentación diapositiva por diapositiva (también, hay notas dentro de la presentación de PowerPoint). Incluso hay lugares en las diapositivas donde su organización puede introducir su nombre y cualquier otra información de contacto que desea proporcionar a los asistentes.

Consejos Para Los Presentadores

- Asegure a los asistentes de que hay una gran cantidad de información acerca de los negocios y el financiamiento (crédito) contenido en el Taller y que no deben sentirse abrumado si hay temas que no están claras. Smart Business Iniciar o hacer crecer un negocio es un gran trabajo y se necesitará tiempo para sentirse completamente cómodo con los conceptos y realidades de ser empresario/a.
- Imprima las diapositivas en forma de folleto para los asistentes para proporcionar espacio para tomar notas. También puede considerar la impresión de las notas en las diapositivas para los estudiantes como un recurso para llevar a casa, ya que contienen una explicación más detallada de lo que esta en la diapositiva.
- Recuerde a los asistentes de que hay un gran número de recursos, muchos que son gratis, para ayudar a una persona que quiere ser dueño de una pequeña empresa. Uno debe empezar por visitar es.sba.gov

Temas de conversación

Ponerse Listo

[Diapositivas 5]

Esta sección, LISTOS, revisa algunos de los temas del módulo PREPARADOS y los complementa, mientras los asistentes aprenden acerca de la obtención de financiamiento para comenzar o hacer crecer una empresa. Entre los temas abordados figuran las fuentes potenciales de financiamiento: qué buscan los prestamistas en un solicitante de préstamo ("Las cinco C del crédito"); qué es la calificación crediticia y por qué es importante; qué se incluye en una solicitud de préstamo, incluida la importancia del plan de negocios y las proyecciones sólidas del flujo de efectivo; y cómo evitar las prácticas abusivas en materia de créditos.

Es importante entender la terminología:

- **Financiación** = préstamo de dinero y a veces se llama "la obtención de crédito" y un banco se dice que "extender el crédito" a un beneficiario del préstamo.
- Esta es la razón que los prestamistas aconsejan a las pequeñas empresas prospectivas cómo prepararse para recibir crédito.

[Diapositivas 7] Dónde obtener el dinero para comenzar una empresa

Existen tres fuentes de financiamiento para emprender una pequeña empresa:

1) Dinero que el solicitante del préstamo tiene o que sus amigos o familiares le prestaron
2) Dinero de un inversor
3) Dinero que el propietario solicita
    a. Dinero que usted pide prestado personalmente
    b. Dinero que solicita por medio de un préstamo comercial –
        i. Programa de micropréstamos
        ii. Programa de préstamos del estado u otra entidad local
        iii. Préstamo comercial de un banco u otro prestamista
        iv. préstamo financiado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA)

Por lo general, una persona que planea comenzar una pequeña empresa cuenta con pocos ahorros. Además, los inversores generalmente no están interesados en financiar una pequeña empresa que no cuenta con una trayectoria comprobable.

Por este motivo, la persona que se prepara para emprender un negocio muchas veces necesitará encontrar una fuente externa de financiación. Si la persona tiene la suerte de poseer una casa, es posible que obtenga un préstamo basado en esa propiedad (normalmente, una línea de crédito hipotecario), pero muchas personas no son propietarias de sus casas o no reúnen suficiente capital en sus hogares para calificar para dichos préstamos.

Por este motivo, para algunos nuevos emprendedores, las tarjetas de crédito ofrecen los fondos necesarios para abrir su empresa. No obstante, esta fuente de financiamiento presenta las siguientes desventajas:

1. Normalmente, el propietario debe contar con un informe de crédito personal muy bueno
2. Generalmente, el emisor de la tarjeta de crédito querrá ver una fuente de ingresos confiable que se encuentre disponible para pagar las cuotas de la tarjeta de crédito, entonces, si la persona deja su empleo para comenzar un nueva empresa, eso podría ser un problema
3. Generalmente, las tasas de interés que se aplican a las tarjetas de crédito son más altas que la tasa de interés de los préstamos comerciales, por lo que la empresa deberá vender más para devolver la misma cantidad de dinero

Por lo tanto, nos concentraremos en esta tercera categoría de financiamiento: los préstamos comerciales.

¿Qué necesita hacer el propietario de una pequeña empresa para que el banco u otro prestamista acepten una solicitud de préstamo?

[Diapositiva 9] Presentar su negocio a un prestamista

Incluso en el marco de virtualidad de nuestro mundo actual, es mejor que el propietario de una pequeña empresa tenga una conversación cara a cara con el prestamista.

Mientras que la calificación crediticia ofrece a un prestamista una manera cuantificable (y muy impersonal) de medir qué tan probable es que un propietario de una pequeña empresa devuelva su préstamo comercial, el factor que transforme esa decisión "posible"en una afirmativa podría ser la luz emprendedora que el prestamista vea en el solicitante del préstamo.

Por lo tanto, tan pronto como una persona se compromete a emprender una empresa, debe comenzar a cultivar una relación comercial/bancaria, que puede incluir la apertura de cuentas necesarias, como cuentas corrientes o de sueldo, el establecimiento de una relación con el emisor de la tarjeta de crédito si los clientes quieren realizar pagos de esa manera, etc.

Asimismo, en la medida de lo posible, el propietario debe mantener una relación cara a cara con su banquero, ya que es posible que esa persona se convierta también en su prestamista comercial.

[Diapositiva 10] Lo que necesita saber sobre los prestamistas tradicionales

Por lo general, los bancos son las primeras fuentes de financiamiento comercial que las personas consideran. Sin embargo, es importante recordar que los bancos están regulados y deben seguir sus requisitos regulativos con respecto a cuánto riesgo pueden tomar.

Por lo tanto, ya que los préstamos a empresas pequeñas son considerados más riesgosos que los préstamos a grandes empresas o empresas ya establecidas, un propietario de una empresa nueva debe trabajar más arduamente para convencer al prestamista bancario de que otorgar un préstamo a su empresa será una decisión inteligente.

[Diapositiva 11] Lo que necesita saber sobre los prestamistas no tradicionales

Las fuentes de préstamos DISTINTAS de los bancos incluyen las siguientes:

- Cooperativas de crédito
- Microprestamistas
- Programas de préstamos comunitarios
- Prestamistas de Community Advantage, que otorgan préstamos según un programa especial de préstamos comerciales de la SBA
- Préstamos en línea
- Agregar programa(s) locales aquí

[Presentador: Es un buen momento para hablar sobre los programas de micropréstamos que pueden estar disponibles en su comunidad, así como de otros programas de préstamos comunitarios disponibles para pequeñas empresas en su zona. Es posible que usted también quiera discutir brevemente sobre los recursos que están disponibles en su comunidad (incluida su propia organización si corresponde) para ayudar a una empresa emergente a identificar prestamistas potenciales y a acercarse a uno o más de estos prestamistas para una solicitud de financiación].

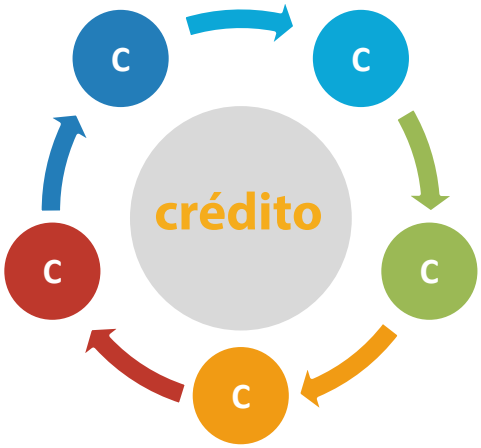
[Diapositivas 12-13] Micropréstamos:

IEn muchas zonas del país, hay microfinancieras establecidas que pueden proporcionar pequeños préstamos (Micropréstamos). Muchas veces ellas ofrecen asistencia técnica y asesoramiento a los solicitantes. Algunas entidades de microcrédito participan en el Programa de Desarrollo de la Microempresa de la SBA. Para aprender más, visite: https://es.sba.gov/contenido/programa-de-microprestamos

[Diapositivas 15-27] Las cinco C del crédito

Los prestamistas buscan un solicitante que cumpla completamente con lo que comúnmente se denomina "Las cinco C del crédito:

1. **Carácter**
2. **Capacidad/flujo de efectivo**
3. **Colateral (Garantía)**
4. **Capital/contribución**
5. **Condición**



[Diapositiva 17-22] Carácter

El carácter es el factor que depende de QUIÉN es el propietario de la pequeña empresa, cuál es la reputación que tiene en la comunidad, si conoce o no al prestamista, cómo manejó los préstamos comerciales o personales anteriores, si sus obligaciones fiscales fueron pagadas a tiempo y qué otros factores sobre la integridad de la persona se conocen.

[Diapositiva 19] Carácter - Su solvencia crediticia personal

Cualquier persona que desee solicitar un préstamo para una pequeña empresa (en realidad, cualquier préstamo en general) debe conocer su calificación crediticia.

La Comisión Federal de Comercio (Federal Trade Commission, FTC) proporciona información acerca de cómo una persona puede obtener una copia GRATUITA de su calificación crediticia. Recuerde a la audiencia que no tienen que inscribirse en un programa de calificación crediticia ni pagar nada para obtener sus calificaciones. Las agencias de informes de crédito tienen la obligación de proporcionar una calificación gratuita cada año.

Consejo: Recuerde a los participantes que no tienen que inscribirse en un programa de calificación de crédito, o pagar para obtener sus calificaciones de crédito.

[Diapositivas 20-21] ¿Qué es una calificación de FICO?

FICO es uno de los sistemas de calificación crediticia más comúnmente solicitados por los prestamistas. Las calificaciones de FICO oscilan generalmente entre 300 y 850; cuanto mayor sea la calificación, mejor.

[Diapositiva 22] ¿Qué pasa si su calificación crediticia es baja?

Errores comunes en los informes de crédito:

- Información que no le pertenece, como nombres confusos, direcciones confusas, etc. Las agencias de informes de crédito pueden confundir los nombres, direcciones, empleadores o números de Seguridad Social. Si usted tiene un nombre común, como John Brown, su archivo podría contener información personal o crediticia de algún otro John Brown, John Brownes o Jon Browns, y podría faltar parte de su propia información. El archivo también podría contener información de otros miembros de su familia con nombres similares.
- Problemas por robo de identidad. Si ha sido víctima de robo de identidad, es posible que aparezca información confusa en su informe de crédito.
- Información de un excónyuge. Si usted está divorciado, la información de su excónyuge podría confundirse con la suya.
- Información obsoleta. Podría seguir apareciendo una deuda incluso después de que se cumpla el plazo legal para sacarla de sus informes.
- Estado de pago incorrecto. El estado de pago de las cuentas podría ser incorrecto.
- Más de una fecha en mora en una cuenta. Si una cuenta se transfiere a un cobrador de deudas, su informe podría contener más de una fecha que determine la morosidad de la cuenta (lo que determina el tiempo que puede permanecer en su informe).
- Anotaciones erróneas de cuentas cerradas. Podría parecer que las cuentas que usted cerró hubieran sido cerradas por el acreedor.
- Pagos atrasados saldados no informados como tales. Las agencias de informes de crédito a menudo no anotan las cuentas en las que se ha corregido la situación de mora.

Si descubre errores en su informe de crédito, usted debe tomar medidas y buscar la ayuda de su prestamista y / o la Fundación Nacional de Consejería de Crédito, si es necesario.

Siga Estos Pasos

- Comuníquese con el acreedor por escrito para solicitar la corrección del informe.
- Comuníquese con la agencia de crédito por escrito para obtener más información acerca de cómo corregir la información incorrecta.
- Las tres agencias de crédito aceptan las controversias presentadas en línea
- Proporcione copias de estas cartas a su prestamista.

Trate de arreglarlo antes de solicitar un préstamo. Esto puede significar que usted espera para solicitar un préstamo hasta que haya pagado sus otras cuentas y mejorado su informe de crédito. Si usted necesita un asesor de crédito hay varias organizaciones sin fines de lucro que proporcionen asesoría de crédito gratis - es probableque hay alguna en su comunidad.

[Diapositiva 23] Capacidad/flujo de efectivo

Este es la más importante de las 5 C, ya que mide su capacidad de devolver el préstamo.

La cantidad de dinero que usted gana o espera ganar ("flujo de efectivo") debería ser suficiente para pagar todos sus gastos y dejar una pequeña cantidad extra en el caso de que surja algo inesperado.

[Diapositiva 24] Empresas Existentes

Las empresas existentes se miden por cómo han operado en el pasado; a menos que el préstamo vaya a modificar considerablemente las operaciones comerciales, el prestamista se basará en su totalidad o en parte en las proyecciones de los ingresos.

Un prestamista podría confiar en mayor medida en las proyecciones si los fondos de los préstamos solicitados fueran a utilizarse para lo siguiente: 1) ampliar las instalaciones existentes, 2)contratar más personal con la expectativa de que haya más ventas, 3) lanzar una nueva línea de negocios (por ejemplo, la adición de un nuevo producto a los que ya se están fabricando), etc.

Las empresas que recién empiezan se miden por la forma en que se espera que operen en el futuro (proyecciones).

[Diapositiva 25] Colateral (Garantía)

Los prestamistas consideran a la garantía colateral como una manera de limitar su riesgo cuando otorgan un préstamo a una empresa nueva.

Un gravamen sobre una propiedad de garantía colateral otorga el derecho legal al prestamista de vender dicha propiedad si el prestatario (un beneficiario del préstamo) cancela los pagos del préstamo. Existe un gravamen, por ejemplo, cuando alguien pide un préstamo para comprar un automóvil y el prestamista presenta un documento legal que indica que ha prestado el dinero para ese automóvil y que tiene el derecho de venderlo en caso de que el prestatario no devuelva el monto del préstamo.

¿Por qué los prestamistas quieren garantías?

Los prestamistas consideran a la garantía colateral como una manera de limitar su riesgo cuando otorgan un préstamo a una empresa nueva. ¿Qué es el riesgo para un prestamista? Es el riesgo de no ser devuelto el dinero prestado a una persona física o a una pequeña empresa. ¿Cómo se exigen los prestamistas un pedazo de garantía? Lo hacen mediante la presentación de documentos legales llamados gravámenes.

Gravamen

Un gravamen sobre una propiedad de garantía colateral otorga el derecho legal al prestamista de vender dicha propiedad si el prestatario (un beneficiario del préstamo) cancela los pagos del préstamo. Existe un gravamen, por ejemplo, cuando alguien pide un préstamo para comprar un automóvil y el prestamista presenta un documento legal que indica que ha prestado el dinero para ese automóvil y que tiene el derecho de venderlo en caso de que el prestatario no devuelva el monto del préstamo.

Los prestamistas generalmente exigen la posición de prioridad de gravamen sobre los activos que se compran con los fondos del préstamo. Si el prestatario no paga el préstamo, el prestamista con la prioridad de gravamen es quien tiene el derecho principal sobre el dinero de la venta de la propiedad de garantía colateral. La mayoría de los prestamistas también tomarán cualquier posición de gravamen que esté disponible sobre otros activos de la empresa, incluidos bienes inmuebles, equipos, mobiliario, etc.

Esto significa que más de un prestamista puede tener un gravamen sobre la misma propiedad. Sin embargo, el orden de los gravámenes decide quién tiene el primer derecho sobre cualquier dinero generado por la venta de la propiedad de la garantía colateral, y un prestamista que no esté en la posición de prioridad de gravamen solamente recibirá su pago después de que el primer préstamo se pague por completo.

Garantías Personales

La mayoría de los prestamistas obliga a los propietarios de empresas a garantizar personalmente el préstamo (es decir, a comprometerse a pagar el préstamo incluso si la empresa fracasa).

Una garantía personal ilimitada es un acuerdo jurídicamente vinculante del propietario de una empresa para pagar el préstamo empresarial en su totalidad, incluso si la empresa fracasa.

¿Por qué los prestamistas requieren garantías personales? Las garantías personales demuestran el compromiso de los propietarios con el éxito de la empresa y casi siempre son requeridas por todos los prestamistas, incluidos los microprestamistas. La SBA exige garantías personales ilimitadas a todas las personas que son dueñas del 20 % o más de una empresa.

[Diapositiva 26] Capital/contribución

Por lo general, a los prestamistas convencionales les gusta ver que el propietario de la empresa ha contribuido con dinero en la empresa.

Los prestamistas no tradicionales pueden tener o no el mismo requisito.

La SBA generalmente espera ver una contribución de capital, sobre todo, cuando los fondos del préstamo se utilizarán para iniciar una nueva empresa, comprar una empresa existente o comprar bienes inmuebles.

Por lo general, a los prestamistas convencionales les gusta ver que el propietario de la empresa ha contribuido con dinero en la empresa. Los prestamistas no tradicionales pueden tener o no el mismo requisito.

La SBA generalmente espera ver una contribución de capital, sobre todo, cuando los fondos del préstamo se utilizarán para iniciar una nueva empresa, comprar una empresa existente o comprar bienes inmuebles.

[Diapositiva 27] Condición

Condición = Las condiciones de préstamo que el prestamista considera al aprobar el préstamo, tales como las siguientes:

- Monto del préstamo
- Tasa de interés
- Para qué se va a utilizar el préstamo, por ejemplo, comprar activos fijos, como inmuebles o equipos; para el inventario; para capital de trabajo
- Cómo le está yendo a las personas de su comunidad y cómo le está yendo al sector al que pertenece su empresa

[Diapositivas 28-33] Prepárese para solicitar un préstamo

El dueño de una empresa que comprenda plenamente todos los aspectos de su empresa y tenga un plan de negocios causará la mejor impresión en un potencial prestamista. Uno tiene que ser:

- Bien Preparado – pensar y elaborar un plan razonable
- Cuente su Historia – de modo que su prestamista pueda compartir su sueño y confiar en que usted tendrá éxito.
- Sea Honesto – en su presentación personal y en la de su empresa

[Diapositivas 28] Prepárese para solicitar un préstamo

Es más probable que el préstamo será rechazada si solo envía los documentos de solicitud de préstamo sin decirle la cuenta de la empresa. El dueño de una empresa que comprenda plenamente todos los aspectos de su empresa y tenga un plan de negocios causará la mejor impresión en un potencial prestamista.

Las cosas que a los prestamistas no les gusta ver son las siguientes:

- Propietarios de empresas que no conocen sus propios planes y tienen que depender de otras personas (consultores, contadores, etc.) para explicar el negocio
- Ventas poco realistas y proyecciones de gastos que no están respaldadas por hipótesis lo suficientemente específicas y científicas [Las especulaciones y proyecciones excesivamente optimistas tienden a ahuyentar a los prestamistas].
- Propietarios de empresas que tratan de ocultar o disimular los aspectos menos positivos de las operaciones comerciales [Los prestamistas esperan ver los aspectos positivos Y negativos, y un plan sin aspectos negativos despierta sospechas].

[Diapositiva 29] Prepárese para solicitar un préstamo

Plan de Negocios: Como se explica en detalle en el modulo PREPARADOS, tener un plan de negocios bien pensado es fundamental tanto para la comprensión del dueño del negocio y la forma en que un prestamista potencial considerará la probabilidad para el éxito a largo plazo de la empresa.

Currículum: Una medida del éxito potencial de un negocio es la experiencia de gestión y en la industria que tiene el dueño del negocio y cualquier empleado que tendrán un papel clave en el negocio. Puntos fuertes deben ser enfatizados y debilidades deben ser superados.

Un Ejemplo: El propietario de la pequeña empresa es un sargento retirado del Ejército que, durante su carrera en el Ejército estuvo involucrado en todos los aspectos de las operaciones de comedor, incluyendo la planificación, la adquisición de alimentos, preparar y servir comidas, etc. – ese individuo podría demostrar claramente su experiencia y habilidades de gestión. Sin embargo, si el negocio que ahora quiere empezar es un restaurante de gama alta, sus habilidades pueden ser insuficientes. Así que, idealmente, tendría uno o dos años de experiencia después de salir el ejército en un restaurante como el que quiere abrir.O, si no tiene esa experiencia adicional, debe reconocer su posible debilidad, y attender a ella por tener un co-propietario con la experiencia que le falta, o contratar un gerente con las habilidades y experiencia necesarias. El objetivo es demostrar que los propietarios y gerentes tienen las habilidades, educación y experiencia para ejecutar con éxito el negocio.

[Diapositiva 30] Los fundamentos de su solicitud de préstamo

Cualquier prestamista estará buscando una solicitud razonable que sea adecuada para satisfacer las necesidades de la empresa sin ser extravagante. A menudo, los préstamos que se utilizarán para la adquisición de activos fijos - bienes raíces, equipo, etc. -son más fáciles de obtener que los préstamos que se utilizarán para capital de trabajo, porque los activos que son de compra serán el compromiso para garantizar el préstamo. ¿Qué es el capital de trabajo? Es dinero para ayudarle a pagar sus gastos diarios como alquiler, servicios públicos, salarios de los empleados, inventario, etc. Si este es el tipo de préstamo que usted necesita, usted debe explicar los distintos fines para que se utilizarán los fondos del préstamo - por ejemplo cuánto se utilizará para el alquiler, la cantidad de los servicios públicos, la cantidad de salarios, etc.

[Diapositiva 31] Los fundamentos de su solicitud de préstamo

¿Necesita un préstamo para un fin de una sola vez? Es decir, para la compra de un activo fijo, un edificio o una pieza de equipo? Entonces es probable que necesite un préstamo a plazo. Un préstamo a plazo es una cantidad fija de dinero que pagará durante un período de tiempo determinado

¿Necesita un préstamo para cubrir las necesidades continuos - tal vez para comprar regularmente inventario para su tienda al por menor? Entonces es posible que necesite una línea de crédito. Una línea de crédito le permite pedir prestado hasta un monto máximo de dinero, pagar parte de ella y pedir prestado más hasta el límite máximo del préstamo, por lo que usted siempre tiene dinero disponible cuando lo necesite. En las líneas de crédito, generalmente se solicita una cantidad de dinero, luego se devuelve, y se solicita otra vez, por lo general, varias veces durante el plazo del préstamo.

[Diapositiva 32] Los fundamentos de su solicitud de préstamo; ¿CÓMO va a devolver el dinero?

En función de sus proyecciones de flujo de efectivo, el solicitante deberá solicitar un plazo de préstamo que sea apropiado para la finalidad requerida; los plazos de reembolso más largos son adecuados si el préstamo se utilizará para comprar bienes inmuebles o equipos de vida útil prolongada, los plazos más cortos son apropiados para los equipos que tendrán que ser reemplazados en unos años y para el capital de trabajo.

Tal como se mencionó anteriormente, cuánto mayor sea el valor de la prenda que pueda tomarse como garantía, menor será el riesgo para el prestamista, y por lo tanto, mayor será la posibilidad de que este apruebe el préstamo

[Diapositiva 34] ¿Cuánto debería pedir?

Esta es una pregunta difícil que sólo el propietario de la empresa específica puede responder - y si no está seguro, busque la ayuda de un asesor de negocios, ya que es importante ser realista y preciso a determinar la cantidad necesaria para iniciar o hacer crecer su pequeña empresa. A los prestamistas no les gusta ver solicitudes de préstamos que parecen excesivas en función de la finalidad para la que se utilizarán los fondos. [Por ejemplo, pidiendo un préstamo de $50,000 por un equipo que cuesta sólo $15,000.]

Sin embargo, también sería un error que el solicitante no pidiera dinero suficiente. Este es un problema particular durante la fase inicial de un nuevo emprendimiento, ya que el solicitante podría subestimar el tiempo que tardará la empresa en alcanzar el "umbral de rentabilidad" y obtener un beneficio.

[Diapositiva 35] Su plan de negocios

La necesidad de elaborar un plan de negocios integral se discute con mucho más detalle en el módulo PREPARADOS. Esta diapositiva y la siguiente son solo recordatorios de todas las finalidades que tiene un plan de negocios.

[Diapositiva 36] Busque ayuda para preparar su plan de negocios

Éstos son sólo unos pocos y vamos a discutir cómo obtener asistencia técnica para iniciar un negocio más en el Modulo Ya.

[Diapositiva 37] Información financiera

Por lo general, los prestamistas esperan encontrar lo siguiente:

Declaraciones financieras de la empresa con fecha dentro de los 90 días a partir de la fecha de solicitud, en las que conste la siguiente información:

- el balance general de cierre de año de los últimos 3 años;
- a declaración de pérdidas y ganancias de los últimos 3 años;
- las declaraciones de impuestos presentadas durante los últimos 3 años o durante los años en actividad, si son menos de 3 – la mayoría de los prestamistas compararán las declaraciones financieras con las declaraciones de impuestos (la SBA exige la verificación de las declaraciones de impuestos por parte del IRS para asegurarse de que se pagaron los impuestos y que los ingresos que se informan en las declaraciones financieras coinciden con los ingresos registrados en las declaraciones de impuestos) –; y
- las proyecciones de flujo de efectivo mes a mes durante el primer año, más 2 años adicionales.

Una de las cosas que un prestamista espera de un solicitante de préstamo es que este tenga los libros y los registros de su empresa completos y pueda proporcionar declaraciones financieras apropiadas, declaraciones de impuestos, etc.

Normalmente los prestamistas no prestan dinero a ninguna empresa que deba impuestos vencidos o tenga un gravamen impositivo.

> ***El presentador puede sugerir que los asistentes consideren la posibilidad de invertir en un paquete de software diseñado para facilitar el mantenimiento de registros financieros para pequeñas empresas. Algunos que ya están en el mercado son Intuit Quick Books, Wave Accounting (gratuito), Zoho Books (para empresas muy pequeñas), Fresh Books, Xero, Cheqbook y Kashoo. Sin embargo, solo la propia empresa y su asesor pueden elegir lo que podría funcionar mejor en su negocio particular.***

[Diapositiva 39] Proyecciones de flujo de efectivo

Proyección de flujo de efectivo = Estimación del dinero que entra y el dinero que sale de su empresa, los ingresos y los pagos

Las proyecciones son muy importantes, especialmente para las empresas que recién comienzan o para las empresas que van a cambiar radicalmente después de recibir el préstamo (por ejemplo, mediante nuevos equipos para aumentar la capacidad, más dinero para comprar más materia prima y aumentar la mercancía disponibles para la venta, etc.).

Los prestamistas se basan en las proyecciones para ayudar a respaldar la conclusión de que un prestatario será capaz de pagar su préstamo con las ganancias de su empresa.

Los prestamistas generalmente comparan las proyecciones de un solicitante con la información disponible a nivel industrial según la Asociación de Gestión de Riesgos (Risk Management Association, RMA), las asociaciones comerciales específicas de esa industria y otras fuentes, incluido el franquiciador si el solicitante del préstamo es una franquicia.

[Diapositivas 40-41] Tenga cuidado con las practicas de prestamo desleales

Una ultima advertencia: No todos los prestamistas operan de manera confiable

Protéjase y aprenda a reconocer las prácticas desleales.

Tenga cuidado con lo siguiente:

- Recibir una oferta de préstamo que no solicitó
- Un prestamista que le promete la aprobación del préstamo sin importar su historial de crédito o calificación crediticia
- Alguien que lo apresura para firmar papeles
- Altas tasas de interés y tarifas
- Si tiene dudas, no firme nada hasta que haya consultado con un abogado o un amigo de su confianza y haya comprendido todos los términos y condiciones del préstamo que le están ofreciendo.

¡Está LISTO!

Felicidades en completar el módulo LISTO! Tiene herramientas para ayudarle a entender cómo trabajar a través del proceso de préstamo. A continuación en la serie es el módulo YA que está diseñado para mostrar los recursos para iniciar y hacer crecer su negocio. El módulo YA tendrá diversos recursos y enlaces a sitios web que le ayudarán a comenzar el plan de negocios y operar su pequeña empresa.

MODULO 3: YA

Propósito

El modulo YA trata acerca de los requisitos de las empresas en curso y las referencias de recursos. El módulo es una plantilla personalizable que puede adaptarse a su comunidad.

Objetivo

Educar a los participantes sobre dónde puede ir a buscar ayuda para iniciar un nuevo negocio.

¿Quién debe presentar el Modulo Ya?

El presentador ideal para enseñar este material es alguien de su oficina local de la SBA. Para localizar la oficina local de la SBA, visite: https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/oficinas-de-distrito

Sin embargo, si usted es no puede obtener un representante de la SBA para presentar este módulo, no se preocupe. El material se presenta de tal manera que sólo requiere que el presentador tener un conocimiento básico de los términos de negocios. Presentar debe ser sencillo - y esta guía le guiará a través de la presentación diapositiva por diapositiva (también, hay notas dentro de la presentación de PowerPoint). Incluso hay lugares en las diapositivas donde su organización puede introducir su nombre y cualquier otra información de contacto que desea proporcionar a los asistentes.

Consejos Para Los Presentadores

- Asegure a los asistentes de que hay una gran cantidad de información acerca de los negocios y el financiamiento (crédito) contenido en el Taller y que no deben sentirse abrumado si hay temas que no están claras. Smart Business Iniciar o hacer crecer un negocio es un gran trabajo y se necesitará tiempo para sentirse completamente cómodo con los conceptos y realidades de ser empresario/a.
- Imprima las diapositivas en forma de folleto para los asistentes para proporcionar espacio para tomar notas. También puede considerar la impresión de las notas en las diapositivas para los estudiantes como un recurso para llevar a casa, ya que contienen una explicación más detallada de lo que esta en la diapositiva.
- Recuerde a los asistentes de que hay un gran número de recursos, muchos que son gratis, para ayudar a una persona que quiere ser dueño de una pequeña empresa. Uno debe empezar por visitar es.sba.gov

Modulo 3

YA

BUSINESS SMART WORKSHOP

SBA
U.S. Small Business Administration

Temas de conversación

Resumen

[Diapositiva 5]

A veces, al comienzo de un proyecto, es difícil saber por dónde empezar. El módulo Preparados proporcionó una lista de las cosas que el dueño de una pequeña empresa debe hacer con el fin de iniciarse en el mundo de los negocios. Si no hubiera comenzado una pequeña empresa antes, ¿sabría adónde acudir? No se preocupe si no lo sabe, porque el módulo YA le ayudará. Comencemos con el número uno de los recursos para las pequeñas empresas: La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, más conocida como la SBA.

[Diapositivas 6-11] Recursos de la SBA

[Diapositiva 6] La SBA

La SBA ofrece al público todo tipo de información gratuita, y su sitio web contiene gran cantidad de información para pequeñas empresas nuevas o existentes. Se ofrecen dos métodos principales de aprendizaje: En Inicio y Gestión, puede acceder a artículos sobre diversos temas recopilados por la SBA. En el Centro de Aprendizaje, encontrará videos de media hora sobre diversos temas. Si no tiene tiempo para ver el video o si desea utilizarlo el video como una referencia, también dispone de un documento de texto que resume toda la información que hay en él. Muchos videos también tienen hojas de cálculo que se pueden utilizar para aplicar sus nuevos conocimientos a su empresa.

[Diapositiva 8] El sitio web de la SBA

El sitio web de la SBA es es.sba.gov. El círculo verde es la pestaña en la que puede hacer clic para ver las herramientas de aprendizaje que ofrece la SBA. Si hace clic en la pestaña Comenzar y Administrar, verá varios temas. Uno de los temas es "Elaborar un plan de negocios". Echemos un vistazo rápido a ese sitio.

[Diapositiva 9] Crear un Plan de Negocio

Idea: Revisar las diapositivas que contienen estas imágenes que apuntan a los distintos lugares web. Si es posible, también puede navegar por el sitio web real.

La sección de la SBA para redactar un plan de negocios es excelente. Hay aproximadamente una docena de artículos organizados por temas sobre lo que hay que incluir en un plan de negocios. Como puede ver por la flecha roja, la sección del plan de negocios del sitio web de la SBA se encuentra al hacer clic en la pestaña Comezar y Administrar y, a continuación, en el tema "Elaborar un plan de negocios". También hay una herramienta interactiva en línea para ayudarle a redactar un plan de negocios disponible en: https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/comenzar-y-administrar/comenzar-un-negocio/creacion-de-su-plan-de-negocios

https://es.sba.gov/herramientas/plan-de-negocios/1

Además, la SBA ofrece mucha más información en su sitio web de manera GRATUITA.

¿Qué pasa si usted no tiene una computadora o acceso a Internet? Consulte con su biblioteca pública local - la mayoría ofrece el uso gratis de una computadora con acceso a Internet. Y, muchos de los recursos discutidos en el Go módulo será útil.

.

[Diapositiva 10] Más información sobre la SBA

La SBA también ofrece información sobre los otros temas incluidos en el módulo Preparados. En la sección Inicio y Gestión del sitio web de la SBA, podrá encontrar los temas discutidos en el módulo PREPARADOS:

1. Tener un plan de negocios (tema: Elaborar un plan de negocios)
2. Conocer los costos para comenzar una empresa (tema: Financiar su empresa)
3. Decidir el tipo de entidad empresarial (tema: Elegir su estructura empresarial)
4. Obtener un Número de identificación fiscal (tema: Declaración y pago de impuestos)
5. Obtener una licencia y permisos comerciales (tema: Obtener licencias comerciales)
6. Aprender cómo declarar todos los impuestos (tema: Declaración y pago de impuestos)

[Diapositiva 11] Encontrar recursos locales

Finalmente–También puede encontrar recursos personalizados en el sitio web de la SBA: https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local. Esta herramienta localiza las oficinas más cercanas a usted para que pueda empezar a tener asistencia personal gratuito o de bajo costo. Esta herramienta incluye las oficinas de la SBA, así como las de SCORE, SBDC y WBC que vamos a hablar más adelante en este módulo.

[Diapositiva 12] BusinessUSA

BusinessUSA es una iniciativa conjunta de varias agencias federales para agregar contenido y recursos para las empresas de Estados Unidos. Tienen varias herramientas que pueden ayudarle a identificar los recursos y los pasos a seguir, como el asistente "Start a Business" (Comenzar una empresa) y el asistente "Access Financing" (Acceder a financiamiento).

El sitio esta en Inglés

Este sitio web se puede encontrar en: **http://business.usa.gov/**

SCORE
FOR THE LIFE OF YOUR BUSINESS

[Diapositiva 14] SCORE

SCORE es una asociación sin fines de lucro a nivel nacional dedicada al entrenamiento de empresarios, y a ayudar a las pequeñas empresas a su lanzamiento, crecimiento y alcanzar el éxito. Desde 1964, SCORE ha ayudado a millones de pequeñas empresas a comenzar y a crecer con la asistencia de 11.000 asesores voluntarios en 320 organizaciones afiliadas a nivel nacional. Esta red de voluntarios representa 270.000 años de experiencia en 62 industrias, y les proporciona a los empresarios de pequeñas empresas servicios de asesoría empresarial confidencial sin costo alguno.

SCORE, como asociado de recursos de la SBA, proporciona talleres y eventos a nivel local en todo el país para conectar a los dueños de las pequeñas empresas con las personas y la información que necesitan para comenzar, hacer crecer y mantener sus negocios. SCORE también proporciona talleres en línea que están disponibles las 24 horas del día, los 7 días de la semana. SCORE proporciona los recursos, plantillas y herramientas necesarios para ayudar a los empresarios a desarrollar sus propias herramientas, y elaborar los planes que necesitan para que puedan navegar hacia el éxito empresarial.

Su sitio web es https://www.score.org/en-espanol.

[Diapositiva 16] SCentros de Desarrollo para la Pequeña Empresa (SBDCs por sus siglas en Inglés

Los asesores del SBDC bridan una variedad de servicios de asesoría gratuita y entrenamientos de bajo costo, a los aspirantes y dueños actuales de pequeñas empresas, los que incluyen: el desarrollo de plan de negocios, asistencia de producción, planificación financiera y asistencia de préstamos, apoyo en exportaciones e importaciones, asistencia en recuperación de desastres, ayuda para la contratación, asistencia en investigación de mercado, apoyo con el programa 8(a), y guía para el cuidado de la salud.

Con docenas de redes de acogida que se ramifican en cientos de puntos de servicios a través de los Estados Unidos, el Distrito de Columbia, Guam, Puerto Rico, Samoa Americana, Las Islas Vírgenes, la asistencia de los SBDC está disponible virtualmente en todas partes.

https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/sbdc

[Diapositivas 18] Centros de Negocios de Mujeres (WBCs por sus siglas en Inglés)

Los WBC representan una red nacional de casi 100 centros educativos en todo Estados Unidos y sus territorios, que están diseñados para ayudar a todos los residentes (no solo a las mujeres) a comenzar y hacer crecer pequeñas empresas. Los WBC tratan de "nivelar el campo de juego" para las mujeres empresarias, que todavía enfrentan obstáculos únicos en el mundo empresarial.

https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/wbc

[Diapositiva 20] VCentros de Alcance de Negocios de Veteranos (VBOCs por sus siglas en Inglés)

Los VBOC realizan los talleres de desarrollo empresarial, en los que tratan específicamente los principales problemas del trabajo autónomo, lo que incluye el uso de Internet para desarrollar y expandir las empresas. Cada cliente tiene la oportunidad de trabajar directamente con un asesor de negocios.

Los VBOC trabajan con otros socios de recursos de la SBA para realizan el entrenamiento empresarial y, sesiones de asesoramiento específicamente para empresarios veteranos discapacitados en el servicio militar.

https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/vboc

[Diapositiva 23] Financiación

Ya preparó su plan y está pensando en buscar financiación para obtener dinero prestado. Hay tres fuentes principales de préstamos para pequeñas empresas que se financian a través de la SBA. Repasemos dónde encontrar los micropréstamos, los préstamos de Community Advantage y los préstamos 7(a) de la SBA para pequeñas empresas.

[Diapositiva 24] Micropréstamos

Idea: Busque en es.sba.gov para encontrar microprestamista de la SBA más cercana cerca de usted.

Lamentablemente, el programa de micropréstamos de la SBA no está disponible en todo el país. Los micropréstamos son préstamos pequeños conforme a los estándares bancarios. El micropréstamo promedio es de USD 13,000. Si bien puede que no sea mucho dinero, cada micropréstamo ha sido importante para el desarrollo de una pequeña empresa. **La mejor historia de éxito de un micropréstamo es la de una pequeña empresa de software en Nueva Inglaterra, que se inició con un micropréstamo de USD 25,000 financiado por la SBA y, pocos años más tarde, se vendió por más de USD 10,000,000.**

[Diapositiva 25] Community Advantage

Los préstamos de Community Advantage son el siguiente paso en la financiación. Debido a que el nombre "Community Advantage" resulta demasiado largo, a veces lo encontrará abreviado como "CA" para mayor comodidad. Un préstamo de CA es similar a un micropréstamo, ya que no lo concede un banco, sino una "entidad intermediaria sin fines de lucro" aprobada por la SBA. Otro aspecto positivo de un préstamo de CA es asistencia técnica y de gestión empresarial que se brinda. Este servicio se ofrece para asegurar que su empresa pueda arrancar, crecer y alcanzar un éxito de largo plazo. Entre los servicios se incluye la preparación del plan de negocios, investigación de mercado, servicios de contabilidad, asistencia de nómina, etc., y el uso de estos servicios es, a menudo, una condición para la aprobación.

[Diapositiva 26] Préstamos 7(a) de la SBA

Los préstamos 7(a) de la SBA son los préstamos más utilizados y flexibles que ofrece la SBA. La principal ventaja de un préstamo 7(a) de la SBA es que es un préstamo a largo plazo totalmente amortizable. Un préstamo con un financiamiento a un plazo más largo significa que usted tiene más tiempo para devolver el préstamo, lo cual a su vez reduce su pago mensual. Los préstamos convencionales ofrecidos por un banco o cooperativa de crédito suelen tener un plazo menor, lo que se traduce en un mayor pago mensual. Decir que un préstamo es totalmente amortizable significa que los pagos del préstamo cancelarán la totalidad del préstamo durante el plazo previsto. Por ejemplo, un préstamo a 10 años significa que usted efectuará 120 pagos a lo largo de un período de 10 años, y el préstamo será cancelado en su totalidad al final de los 10 años. Los fondos del préstamo [dinero del préstamo] se pueden utilizar para casi cualquier propósito comercial. Usted puede comenzar una empresa, comprar equipos, mobiliario, mercancía u obtener capital de trabajo (dinero para el funcionamiento de la empresa).

Los préstamos 7(a) de la SBA también se pueden utilizar para comprar una empresa, refinanciar una deuda, o comprar o construir un edificio. Las tasas dependerán del plazo del préstamo y la forma en que se utilizará el dinero (los fondos). Los prestamistas que participan en el programa de préstamos 7(a) de la SBA siguen las directrices de crédito de la SBA en primer lugar y las normas de su propia institución en segundo lugar, por lo que cada prestamista puede tener requisitos ligeramente diferentes. Su oficina de distrito local de la SBA puede ayudarle a encontrar un prestamista cercano a su domicilio.

[Diapositiva 27] SBA LINC

La nueva herramienta de la SBA se llama LINC. Un potencial prestatario puede ingresar su información, y la herramienta le sugerirá préstamos en función de los prestamistas. Esta herramienta es nueva, y si bien se agregan nuevos prestamistas permanentemente, no debe suponer que esta es la única manera de encontrar un préstamo de la SBA. Sin embargo, es un buen punto de partida.

Esta herramienta está disponible en inglés: **https://www.sba.gov/tools/linc**

[Diapositiva 28] Préstamos de CDFI

Los prestamistas de CDFI pueden ser ligeramente diferentes entre sí porque siguen sus propias políticas de crédito. Sus préstamos no siempre son préstamos de la SBA. Por lo general, tienen un objetivo de política pública por cumplir, como ofrecer préstamos a las empresas rurales, empresas de distritos censales bajos a moderados o las pequeñas empresas gestionadas por miembros de minorías.

[Diapositiva 29] Otros Préstamos

Hay algunas otras vías de financiación presentados en esta diapositiva.

Definición de Préstamo Entre Particulares (P2P, en inglés "peer to peer lending"): Un método de financiación que permite a las personas a pedir prestado y prestar dinero sin el uso de una institución financiera oficial como intermediario. Un préstamo entre particulares elimina a los intermediarios del proceso, pero también implica más tiempo, esfuerzo y riesgo que los préstamos tradicionales.

Préstamo Entre Particulares (P2P)

La ventaja para los prestamistas es que los préstamos generan ingresos en forma de intereses, que a menudo puede exceder la cantidad de interés que se puede ganar por medios tradicionales (como la de las cuentas y CDs de ahorro). Además préstamos P2P dan prestatarios acceso a la financiación que no podría haber conseguido de otro modo la aprobación de los intermediarios financieros tradicionales. El método no deja de tener sus inconvenientes como el prestamista tiene muy poca seguridad de que el prestatario, que los intermediarios financieros tradicionales pueden haber rechazado debido a una alta probabilidad de impagos, pagará su préstamo. Además, dependiendo del sistema de préstamos, con el fin de compensar a los prestamistas por el riesgo que están tomando, la cantidad de interés que se cobra por estos préstamos pueden ser más altos que los préstamos tradicionales.

Definición de Financiación Colectiva: El uso de pequeñas cantidades de capital de un gran número de individuos para financiar un nuevo negocio. Financiación colectiva utiliza la fácil accesibilidad de las redes de amigos, familiares y colegas a través de redes sociales como Facebook, Twitter y LinkedIn para correr la voz acerca de un nuevo negocio y atraer a los inversores. Financiación colectiva tiene el potencial de aumentar la capacidad empresarial mediante la ampliación del grupo de los inversores de quienes los fondos se pueden levantar más allá del círculo tradicional de propietarios, familiares y capitalistas de riesgo.

Financiación Colectiva (en inglés "crowdfunding")

En los Estados Unidos, financiación colectiva está limitada por las regulaciones sobre quién está autorizado a financiar un nuevo negocio y cuánto se les permite contribuir. Similar a las restricciones a la inversión de fondos de cobertura, se supone que estas regulaciones debe proteger a los inversores no sofisticados y / o no-ricos de poner demasiado de sus ahorros en riesgo. Debido a que muchas nuevas empresas fracasan, los inversores se enfrentan a un alto riesgo de perder su principal.

Consejo: No importa qué tipo de financiamiento que elija, asegúrese de que usted construye el coste de la financiación en su plan de negocio. No hay nada peor que llegar la financiación ... y luego descubrir que le cuesta TODOS sus beneficios - o más!

Completando el Modulo 3

¡Felicitaciones por haber completado el módulo YA - el último módulo de la serie de capacitación! El módulo YA incluye diversos recursos y vínculos a sitios web que le ayudarán a implementar su plan de negocios y comenzar a operar su pequeña empresa.

Si bien hay una gran cantidad de información para recordar, solo tiene que hacer un clic o una llamada telefónica. La SBA es su socio de información y puede servirle de guía al comenzar su pequeña empresa.

¡Mucha suerte en su nueva aventura!

--Autorización de Coauspicio # 15-6010-44. La participación de SBA en esta actividad coauspiciada no representa un endoso de las opiniones, productos o servicios de cualquier coauspiciador o cualquier otra persona o entidad. Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público sin ningún tipo de discriminación..--