

Las microempresas son comercios muy pequeños administrados por sus propietarios con muy pocos empleados. Con frecuencia, operan desde una residencia y tienen ventas anuales de menos de \$250,000 y poco capital, pero podrían calificar para recibir préstamos con los que pueden convertirse en grandes empresas o concesionarios regionales o nacionales.

Entre las ocupaciones que han logrado tener éxito como microempresas se encuentran la cocina, cuidado de niños, limpieza de hogares, costura, fotografía, hacer diligencias, servicios de computación, arreglo de bicicletas y transcripción de historiales médicos.

Muchas microempresas se inician con un pasatiempo o una idea brillante. Pero para tener éxito se necesita más que eso—se requiere experiencia y preparación para que el negocio prospere, capital para que la compañía tenga éxito y una evaluación honesta de su capacidad empresarial.

Según la *Small Business Administration* (SBA), más de la mitad de las pequeñas empresas fracasan durante su primer año. Muchas por falta de fondos adecuados. Si no tiene capital, es posible que pueda obtener un préstamo. Para que lo consideren para recibir un préstamo comercial, debe tener buen crédito y capacidad para pagar la deuda. Con frecuencia, los préstamos grandes también requieren garantía. Una empresa es un compromiso grande—usted se puede preparar ahorrando dinero o manteniendo su empleo actual mientras lanza la empresa al mercado.

La actividad comercial puede ser riesgosa. Se corre el peligro de perder el dinero propio y los fondos prestados. Aún si la empresa cierra, usted sigue siendo responsable por los préstamos recibidos hasta su pago total. Incluso el éxito tiene sus desafíos—asegurar el éxito lleva largas horas y dedicación fuerte.

Cómo anticipar los requisitos de su empresa

La clave del éxito comercial es una sólida planificación financiera. Un pronóstico acertado del costo de llevar adelante la empresa lo ayudará a preparar un presupuesto que refleje apropiadamente su plan comercial.

Muchos propietarios de pequeñas empresas mezclan las finanzas personales con las comerciales—es preferible mantenerlas separadas. Abra una cuenta de cheques comercial y solicite tarjetas de crédito a nombre de su empresa. Compare las tasas de ambas en más de tres bancos.

El servicio impositivo, *Internal Revenue Service* (IRS), aconseja que las cuentas personales y comerciales se lleven por separado. “Comezclar” las operaciones comerciales y personales dificulta el seguimiento de actividades comerciales y podría suscitar dudas sobre las deducciones permitidas.

Lista de lo necesario para una microempresa

- ❖ Investigue su industria.
- ❖ Encuentre un mercado en el que su empresa tenga lugar para crecer.
- ❖ Prepare un plan comercial sólido.
- ❖ Solicite consejo de fuentes informadas.
- ❖ Conéctese en la comunidad y en la industria.
- ❖ Asegúrese que la publicidad de su empresa le llegue al público apropiado.
- ❖ Dele las tareas que usted no haga bien.
- ❖ Agréguele un margen de seguridad a todos los presupuestos.
- ❖ Verifique la solvencia de los clientes antes de darles crédito.
- ❖ Reevalúe sus requisitos comerciales regularmente.

Utilizar tarjetas de crédito para compras comerciales le podría ayudar a controlar el flujo de efectivo porque le da más tiempo para pagar. Hay tarjetas que otorgan beneficios como descuentos y bonificaciones. Muchos propietarios de microempresas utilizan tarjetas de crédito personales para pagar ciertos costos y llevar control de los gastos. Pero el utilizar adelantos en efectivo de una tarjeta de crédito podría resultar en saldos altos difíciles de pagar.

Antes de abrir una empresa, considere las siguientes preguntas importantes:

- ❖ **Defina su visión:** ¿Es factible su idea? ¿Tiene usted la experiencia y la práctica necesarias para que su idea prospere? ¿Es esta una empresa en la tendrá poco o nada de competencia y donde será posible tener éxito?
- ❖ **Analice su competencia:** ¿Hay demasiadas empresas en esta industria? Si desea abrir una tintorería y tiene cinco

competidores cerca, considere otra vecindad u otra idea.

- ❖ **Identifique los clientes potenciales:** ¿Existe una demanda para su producto o servicio?
- ❖ **Elabore planes para atraer clientes:** ¿Cómo hará que el público se entere de que abrió su negocio? Considere la publicidad paga, folleto publicitario y medios de comunicación locales.
- ❖ **Auto análisis:** ¿Es usted realmente el tipo de persona que puede trabajar por su cuenta? Algunas personas prosperan más como empleados que como dueños de una empresa.

Planificación comercial y teneduría de libros

Su plan comercial es como un currículum vitae de su negocio, un documento escrito esencial que describe su concepto, define sus objetivos, pronostica los costos y detalla las estrategias que utilizará para lograr sus metas. Lo necesitará cuando hable con compañías de préstamo y socios. Grupos comunitarios ofrecen clases gratuitas o de bajo costo sobre cómo formular un plan comercial y muchos sitios de internet ofrecen patrones de planes comerciales gratuitos.

Un plan comercial completo contiene un resumen del propósito de su negocio e información sobre sus productos o servicios. Describe la estructura y la organización de su empresa—único propietario o sociedad, por ejemplo—y detalla biografías del personal clave. Ofrece datos en apoyo de la necesidad de que su empresa exista, describe estrategias para llegar al consumidor y detalla costos actuales y futuros de operación de la empresa.

Documentos financieros necesarios para el plan comercial:

- ❖ **Estado de pérdidas y ganancias.** Se trata de un informe financiero que resume ingresos y gastos cada tres meses (trimestral) y anualmente (todos los años). Indica ingresos

netos—monto que le queda después de haberle restado todos los gastos a los ingresos.

- ❖ **Estado de cuentas.** Este informe financiero muestra lo que debe y lo que tiene—la diferencia es el valor de la empresa.
- ❖ **Pronóstico de flujo de fondos.** Este informe le ayuda a calcular los gastos futuros para cerciorarse que cuenta con fondos suficientes para pagar las facturas. Una empresa exitosa debe tener un buen flujo de fondos (también llamado “capital de explotación”) de las ventas y de las facturas. El pronóstico calcula el flujo de fondos que entra y sale de la empresa con el correr del tiempo, entre ellos, ventas, costos de abastecimiento, nómina de sueldos e impuestos.

Es esencial una teneduría de libros exacta. Los libros deben contener recibos y registros de toda venta, pago y gasto. Llevando los libros con exactitud puede controlar de cerca las ganancias y el valor de la empresa. Las ventas y los recibos deben ser transferidos de forma semanal o diaria a un libro de contabilidad o a un programa de computadora utilizado para llevar el control de los fondos que entran y salen de la empresa.

“Estructura” de la empresa

Las empresas de un solo propietario o las sociedades entre uno o más propietarios son las maneras más fáciles y menos costosas para crear o “estructurar” una empresa. Los propietarios tienen autoridad en todas las decisiones empresariales pero deben preparar informes sobre ingresos y pérdidas en la declaración impositiva y son personalmente responsables por todas las deudas comerciales. Si la empresa no tiene éxito, es posible que tenga que presentarse en quiebra. Si usted abandona las deudas o se presenta en quiebra, su solvencia personal sufrirá daños.

Considere la posibilidad de formar una compañía de responsabilidad limitada (LLC, siglas en inglés) o una corporación si su empresa lo pone a usted en riesgo de ser demandado por sus clientes o si debe proteger su considerable capital personal en caso de quiebra. Un abogado cobra entre \$1,500 y \$2,000 por este trabajo.

Ventajas de una LLC:

- ❖ Menos requisitos legales que la incorporación.
- ❖ Permite un solo propietario o varios.
- ❖ Protege el capital personal y contra responsabilidad personal.
- ❖ Tratamiento impositivo favorable sobre ganancias.

Desventajas de una LLC:

- ❖ Más requisitos legales que una sociedad o único propietario.
- ❖ Podría no proteger su capital personal.
- ❖ Es necesaria la asesoría legal o impositiva para preparar documentos de la LLC.
- ❖ Se debe renovar anualmente la calidad de LLC.

Costos de apertura

Muchas empresas de crecimiento rápido se abren con los

ahorros personales del dueño. En ciertos casos, con un máximo de \$10,000. Los fondos de apertura deben cubrir los gastos operacionales de por lo menos un año. Para obtener ayuda con los cálculos de costos comerciales, consulte a la *Small Business Administration* o SCORE (ver “Recursos gratuitos”) Al calcular costos, considere:

- ❖ Su requisito de sueldo. Si deja un empleo con sueldo para abrir una empresa, incluya el dinero necesario para vivir.
- ❖ Costos de apertura. Equipo, instalaciones, refacciones, depósito por servicios públicos, licencias y honorarios profesionales y legales.
- ❖ Costos directos. Materiales brutos o inventario.
- ❖ Gastos fijos. Alquiler, mantenimiento, materiales y servicios públicos.
- ❖ Gastos periódicos. Sueldos, seguro, pago de intereses, impuestos de nómina de sueldo, publicidad y promoción.

Cómo obtener fondos para su empresa

- ❖ **Utilice su propio dinero.** Si no tiene efectivo para invertir, considere vender artículos personales para reunir fondos. La mayoría de las compañías financieras desean ver que usted está arriesgando dinero propio antes de solicitar un préstamo.
- ❖ **Forme una sociedad** con un individuo que tenga fondos para invertir en su empresa, como un empresario jubilado o un amigo o familiar.
- ❖ **Solicite un préstamo de la *Small Business Administration*.** (Para más detalles, consulte “Préstamos de la SBA”)
- ❖ **Línea de crédito.** Una “línea de crédito” comercial lo ayuda a reunir flujo de fondos temporales y de corto plazo. Si le rechazan la primera solicitud, no se dé por vencido. Cuando solicite un préstamo esté preparado para contestar preguntas difíciles sobre su empresa. Es posible que tenga que preparar un “paquete de préstamo” con varias fuentes de fondos.
- ❖ **Tarjetas de crédito comercial.** Si se utiliza con cautela, una tarjeta de crédito lo puede ayudar a controlar el flujo de efectivo y mantener las obligaciones de la empresa aparte de las personales. Con ellas puede recibir descuentos en materiales, alquiler de auto y otros servicios. En la mayoría de los casos usted debe aceptar responsabilidad personal por los cargos de la tarjeta comercial. Los pagos y los saldos aparecen en su informe crediticio personal, por lo que los pagos atrasados o los saldos grandes pueden tener un efecto negativo en su puntaje crediticio. Para crear un historial de crédito comercial, regístrese con las oficinas de calificación de crédito más importantes como *Dun & Bradstreet* y *Business Credit USA*.
- ❖ **Compañías financieras comerciales.** En la mayoría de los casos, las tasas de los préstamos otorgados por una compañía financiera serán mucho más altas que las de un banco.
- ❖ **Seguro de vida.** Si tiene seguro de vida entera con considerable valor en efectivo, solicite un préstamo contra la póliza. Muchas compañías efectúan préstamos de hasta el 90% del valor de la póliza.
- ❖ **Arriende el equipo en lugar de comprarlo.** Cuando arrienda

no inmoviliza grandes cantidades de efectivo. Los arriendos de equipo pueden cubrir mantenimiento y arreglos.

❖ **Realice trueques—o intercambios—de propiedad o servicios.** Si es contratista pintor, podría pintar la oficina del periódico local a cambio de espacio publicitario.

Cinco errores más frecuentes de la microempresa

- ❖ Planificación inadecuada.
- ❖ Falta de disciplina financiera personal.
- ❖ Reservas monetarias insuficientes para sostener el crecimiento.
- ❖ Teneduría de libros inadecuada.
- ❖ Deuda excesiva.

Préstamos de la SBA

La U.S. *Small Business Administration* (SBA) cuenta con programas y servicios para promover el éxito de la microempresa. Entre otros, servicios de asesoría y capacitación de SCORE (Service Corps of Retired Executives) y asistencia financiera en los programas Micro Loan y 7(a) Guaranteed Loan. La SBA puede ayudarlo a preparar los documentos del préstamo y también garantiza préstamos. Los costos de estos servicios los paga con cargos que le cobran una vez aprobado el préstamo. La SBA fija las tasas máximas que pueden cobrar los bancos. Para calificar al solicitante, la compañía que otorga el préstamo considera el flujo de fondos generado por la empresa, la experiencia de los propietarios y el pago inicial o la garantía que ofrecen los prestatarios.

La SBA patrocina varios programas de préstamos, entre ellos, un programa de préstamo garantizado para pequeñas empresas y que recién se inician, préstamos de construcción y refacciones, servicios de aprobación previa para préstamos, y financiamiento y asistencia técnica en pequeña escala para empresas que se inician a través de programas de desarrollo comercial sin fines de lucro patrocinados por la SBA. La SBA también asiste a propietarios de clases minoritarias y desventaja económica a contratar con el gobierno federal.

El programa Micro Loan de la SBA ofrece préstamos pequeños a microempresas que se inician, se establecieron recientemente o están en crecimiento. El préstamo máximo es de \$35,000; el préstamo promedio es aproximadamente de \$10,000. Los fondos se dispersan a través de prestamistas exteriores sin fines de lucro y de la comunidad. En la mayoría de los casos, los microprestatarios deben recibir capacitación y cumplir con ciertos requisitos sobre planificación.

El programa de la SBA 7(a) Guaranteed Loan efectúa préstamos entre \$5,000 y \$2 millones a micro y pequeñas empresas. (Aún si la empresa fracasa, usted será responsable por sus préstamos.)

Entre los muchos servicios que ofrece, la SBA ayuda a agilizar el proceso del préstamo con pagos iniciales más bajos, términos más largos y tasas de interés más bajas que en los préstamos convencionales. La mayoría de los comercios operados por su

propietario califican para recibir préstamos de la SBA.

Pasos básicos para obtener un préstamo de la SBA:

- ❖ Comuníquese con la SBA para averiguar qué bancos ofrecen préstamos de la SBA. Llame a varios para asegurarse de recibir el mejor.
- ❖ Decida a cuál compañía solicitarle un préstamo. Reúna los documentos financieros y comerciales requeridos por el banco.

Preguntas claves que debe contestar al solicitar un préstamo de la SBA:

- ❖ ¿Puede la empresa pagar el préstamo con sus ingresos líquidos?
- ❖ ¿Tiene usted un buen historial crediticio personal?
- ❖ ¿Cobra usted lo que se le debe puntualmente?
- ❖ ¿Tiene usted antecedentes de lograr ganancias?
- ❖ ¿Están aumentando las ventas de su empresa?
- ❖ ¿Tiene la industria un buen futuro?
- ❖ ¿Cómo está usted ubicado contra la competencia?

Sus requisitos legales y profesionales

La mayoría de los empresarios necesitan consejos de un profesional. En la SBA y otras organizaciones hay muchos recursos gratuitos, pero tal vez usted necesite algún consejo específico a su situación. Siempre compare honorarios y verifique referencias antes de contratar a un profesional.

Si está en la fase inicial, la asistencia profesional le podría costar menos si se asocia a una “incubadora” de negocios (consulte, “Recursos gratuitos”). Estas son organizaciones que ayudan de muchas formas a las empresas nuevas—pueden ofrecer servicios de mentor, programas de asistencia para la pequeña empresa, y programas de capacitación administrativa o espacio de oficina y fondos para desarrollo económico.

Usted debe cumplir las regulaciones locales, estatales y federales. Estos requisitos varían según el comercio y el estado. La SBA o su cámara de comercio u oficina de desarrollo económico locales pueden informarlo sobre los mismos.

Consulte con su recaudador de impuestos municipal o del condado y con las autoridades de zonificación sobre la licencia comercial, permisos de obra y requisitos de su industria. A nivel estatal, será necesario que tenga un permiso de venta, documentación de ventas y de impuestos sobre ingresos, las licencias requeridas por su estado y seguro de indemnización por accidentes de trabajo para sus empleados.

A nivel federal, usted es responsable por verificar que sus empleados tengan derecho a trabajar en los Estados Unidos, retener los impuestos sobre ingresos y obedecer las leyes sobre sueldo mínimo, horas extras, y trabajo de menores. Tendrá que efectuar pagos computados de impuestos sobre ingresos para usted y los impuestos de Seguro Social y Medicare para usted y sus empleados.

Recursos gratuitos

- ❖ **The Association for Enterprise Opportunity** (www.microenterpriseworks.org) contiene programas de sus miembros para el desarrollo de microempresas.
- ❖ **Better Business Bureau ‘BBB Tips’** (www.bbbtips.org) ofrece información sobre conducta comercial ética, normas de publicidad, y cómo protegerse contra el fraude.
- ❖ **Entrepreneur.com** (www.entrepreneur.com) ofrece consejo y guías sobre todos los aspectos de abrir una empresa.
- ❖ **The National Business Incubation Association** (www.nbia.org) promueve asuntos empresariales y sobre incubación comercial.
- ❖ **SCORE** (www.score.org) organización nacional que ofrece consejo comercial gratuito y confidencial a la pequeña empresa. Consulte a SCORE llamando al 800-634-0245.
- ❖ **The U.S. Chamber of Commerce** (www.uschamber.com) ofrece un directorio en Internet de las cámaras de comercio en todo el país y un “equipo de herramientas para la pequeña empresa”.
- ❖ **The U.S. Small Business Administration** (www.sba.gov) ofrece un tesoro de recursos y servicios gratuitos para los propietarios de microempresas. Consulte con ellos llamando al 800-827-5722.
- ❖ **The Wall Street Journal ‘Startup Journal’** (www.startupjournal.com) contiene artículos, consejos e historias de éxito sobre nuevas empresas.

Consumer Action

www.consumer-action.org

221 Main Street, Suite 480
San Francisco, CA 94105
415-777-9635
TTY: 415-777-9456
hotline@consumer-action.org

523 W. Sixth Street, Suite 1105
Los Angeles, CA 90014
213-624-8327

Se hablan chino, inglés y español



consumer action
Education and advocacy since 1971

Este folleto fue creado por Consumer Action en asociación con Capital One Services, Inc. Para obtener más información, visite el sitio Web de MoneyWi\$e (www.money-wise.org). © 2004 Consumer Action

“Micro Business Basics” (Spanish Version)

CÓMO CONSTRUIR UNA FUNDACIÓN FINANCIERA SÓLIDA

INFORMACIÓN BÁSICA PARA LA MICROEMPRESA

MONEY WISE

ASOCIACIÓN ENTRE CONSUMER ACTION Y CAPITAL ONE

