



University of Texas at San Antonio  
(UTSA)  
Small Business Development Center  
(SBDC)

210.458.2460 | [WWW.SASBDC.ORG](http://WWW.SASBDC.ORG)

*Proud Member of the Texas South-West SBDC Network*



THE UNIVERSITY  
OF TEXAS AT  
SAN ANTONIO

# Reconocimiento a Nuestros Patrocinadores Corporativos

*Thank you to our generous Corporate Affiliates*

**GOLD LEVEL**



# UTSA Small Business Development Center

UTSA SBDC ofrece servicios integrados para satisfacer las necesidades de propietarios de pequeñas empresas con experiencia, así como de personas interesadas en iniciar un negocio.

UTSA SBDC sirve a San Antonio y los 10 condados que rodean el condado de Bexar, proporcionando:

- Servicios profesionales y confidenciales de asesoramiento empresarial personalizado sin cobro
- Talleres de capacitación sin costo y/o de bajo costo para propietarios de negocios experimentados y potenciales, que cubren una variedad de temas para ayudar a los emprendedores a iniciar o hacer crecer negocios

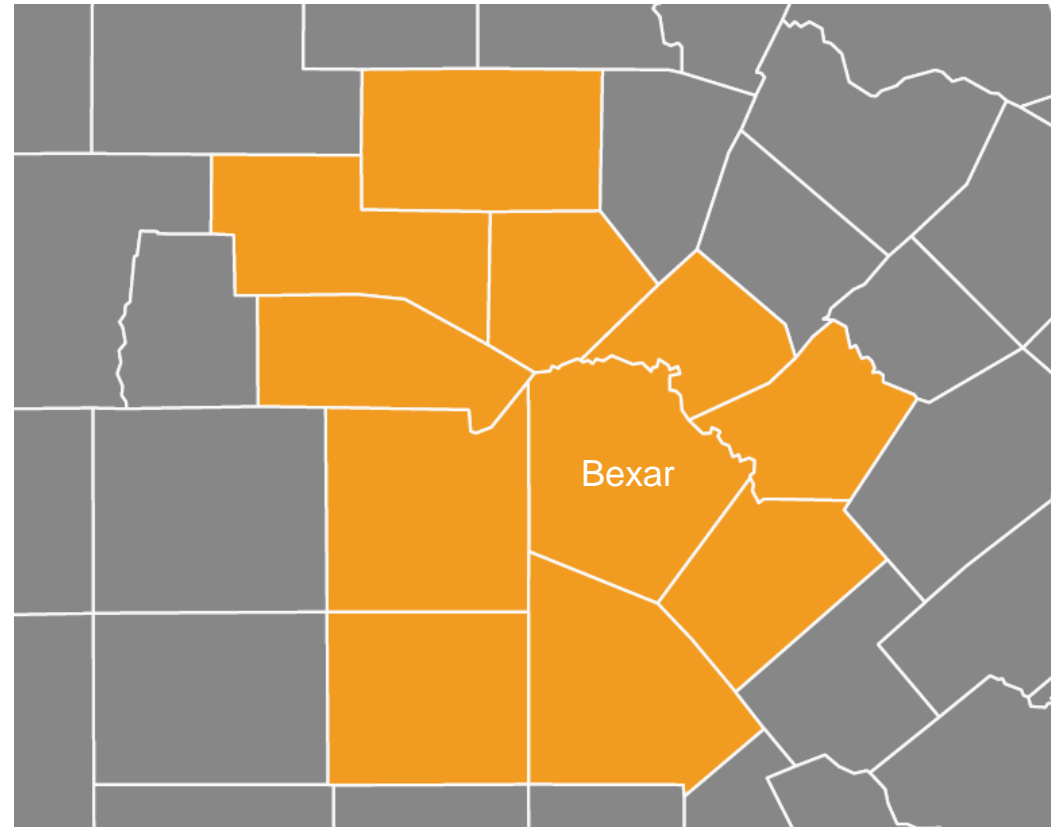
# 2022 Economic Impact

## 2022 ECONOMIC IMPACT

◆ ADVISING HOURS	8,962
◆ TRAINING ATTENDEES	6,053
◆ JOBS CREATED	592
◆ JOBS RETAINED	1,396
◆ BUSINESS STARTS	83
◆ BUSINESS EXPANSIONS	88
◆ TOTAL CAPITAL FORMATION	\$51,572,038

# Nuestras Areas de Servicio

- Atascosa
- Bandera
- Bexar
- Comal
- Frio
- Gillespie
- Guadalupe
- Kendall
- Kerr
- Medina
- Wilson



# Temas de Asistencia

- Plan de Negocio
- Investigación de mercado
- Costos del proyecto
- Recursos humanos
- Redes sociales
- Contabilidad financiera
- Sitios web
- Marketing
- Proyecciones de flujo de caja
- QuickBooks
- Presupuestos

Estamos adaptados a las necesidades del propietario de la pequeña empresa.

# Asesoramiento

\*\*\* \*\* Todas las operaciones son actualmente híbridas en persona y remoto/virtual \*\*\*\*\*

Para más información: 210-458-2460

# Servicios Especializados del SBDC

## International Trade Center

Asistencia Comercial (Exportación / Importación)

<http://texastrade.org/>

## Procurement Technical Assistance Center

Asistencia para expandir los negocios a los mercados federales, estatales, regionales, del condado y locales con agencias gubernamentales e instalaciones militares

<https://ptac.iedtexas.org/>

## Center for Government Contracting

Asistencia de contratación gubernamental y comercial

<https://cgc.txsbdc.org/>

## SBDC Net

Investigación de Mercado

<http://www.sbdcnet.org/>

***AND MORE!***

# Seminarios:

Seminarios:

<https://utsa.ecenterdirect.com>

Portal de capacitación:

<http://training.txsbdc.org/index.php?cntrID=10>

Para más información: 210-458-2047

Seminarios SBDC:

<https://utsa.ecenterdirect.com/events>

# Financiamiento Empresarial

Si necesita financiamiento, un banco o inversionistas, generalmente se requiere un plan de negocios. Recursos para crear un plan de negocios:

1. Consulte el seminario web gratuito Cómo escribir un plan de negocios en nuestro portal de capacitación en línea:  
<http://training.txsbdc.org>

2. SBA también tiene excelentes recursos para crear un plan. Para acceder a su sitio web: <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>

Una vez que haya escrito un borrador de la parte narrativa del Plan de negocios, llámenos al: 210-458-2460 y hablamos sobre los próximos pasos.

# Financiamiento Empresarial

Recursos útiles:

SBA - <https://www.sba.gov/blog/sba-resources-help-entrepreneurs-start-grow-their-business>

SCORE - <https://sanantonio.score.org/content/take-workshop-33>

LiftFund - <https://sanantonio.liftfund.com/>

Women's Business Center - <https://womens-business-center.liftfund.com/about-us/>

LaunchSA - <https://launchsa.org/events/>

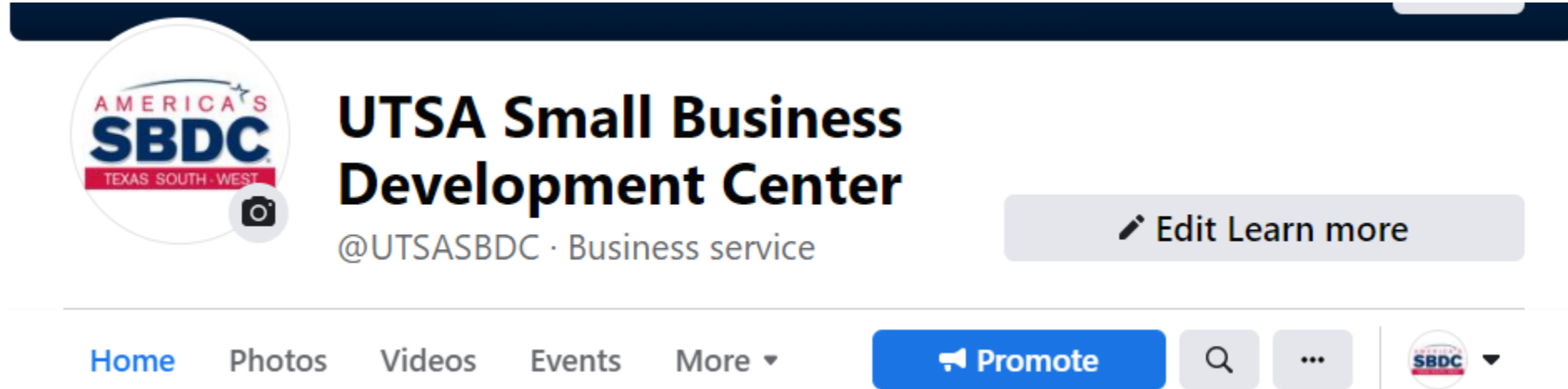
Bexar County - <https://www.bexar.org/129/Small-Business-Entrepreneurship-Dept>

# Desastre Federal Asistencia de Préstamos

Si su empresa se ha visto afectado por el Coronavirus (COVID-19), visite el sitio web de SBA para obtener la información más reciente:

<https://www.sba.gov/page/coronavirus-covid-19-small-business-guidance-loan-resources>

# “Like” UTSA SBDC en Facebook



The image shows a screenshot of the Facebook profile for the UTSA Small Business Development Center. The profile picture is a circular logo with the text "AMERICA'S SBDC TEXAS SOUTH - WEST" and a camera icon. The name "UTSA Small Business Development Center" is displayed in large, bold black text, with the handle "@UTSASBDC · Business service" below it. To the right of the name is a grey button with a pencil icon and the text "Edit Learn more". Below the profile information is a navigation bar with links for "Home", "Photos", "Videos", "Events", and "More". To the right of these links is a blue "Promote" button, a search icon, a three-dot menu icon, and a small circular profile picture icon with a dropdown arrow.

**AMERICA'S SBDC**  
TEXAS SOUTH - WEST

**UTSA Small Business Development Center**  
@UTSASBDC · Business service

Edit Learn more

Home Photos Videos Events More

Promote

# Por Favor Completa la Evaluación en Línea

Pagina Web de Evaluacion:

<https://www.surveymonkey.com/r/SpanishEvalUTSASBDCJuly2020>

### SBDC Network Training Event Evaluation

Workshop Evaluations. Thank you for your feedback! It is vital to our continued service.

\* Required

Date of the event that you attended or viewed \*

Date

mm/dd/yyyy

Title of Workshop:

Your answer

How did you hear about the program?

SBDC Advisor

U.S. SBA

# Errores Comunes

- Tendrá más tiempo y flexibilidad de horario y podrá tomar más vacaciones y más libertad ya que es su propio jefe.
- Qué hay subsidios para empezar un negocio
- Qué no se necesita capital propio para comenzar un negocio.

# Rázones comunes por qué fallan los emprendedores

- Falta de un plan de negocios, plan de mercado y presupuestos y proyecciones financieros
- Ubicación en lugar incorrecto
- No tener suficiente capital para empezar
- Mala administración

# Claves del Exito

- Tener pasión para la actividad del negocio que va emprender
- Tener algo único y diferente que lo distinguen de los demás
- Sincronizar la actividad con el mercado
- Tener la aptitud de vivir con riesgo
- Conocer su ventaja competitiva
- Tener un plan de negocios
- Un presupuesto realista para comenzar

# Evaluando su idea

- ¿Qué es lo que está realmente vendiendo?
- ¿Cuál es el beneficio para sus clientes?
- ¿Cómo se distingue su producto o servicio de la competencia?
- ¿Porqué deben de comprar de Uds. ?
- ¿Cuál es su experiencia en este rubro de negocios?

# Objetivo de mercado

- ¿A quién vende???
- Puede Definir su Mercado?

# ¿Qué aspecto tiene su cliente?

- ¿Qué edad tiene?
- ¿Cuál es su raza y etnicidad?
- ¿Es casado/a, tiene familia?
- ¿Cuánto gana?
- ¿Dónde vive?
- ¿Qué nivel educativo tiene? ¿Importa?

# Analizando la competencia

- Fuertes:
- Ejemplos: Ventajas Competitivas sustentables  
Mejores recursos financieros
- Debilidades
- Ejemplos: Servicio pobre o inconsistente
  
- Oportunidades
- Ejemplos: capitalizar en las debilidades de la competencia
- Tomar ventaja de nueva tecnología
- Amenazas
- Ejemplos: Nuevos reglamentos, escasez o nuevos competidores



Análisis Interno



Análisis Externo

# ¿Costos al iniciar?

- ¿Cuánto costará?
- Muebles y equipo
- Salarios y beneficios
- Capital de trabajo
- Publicidad y promociones
- Licencias y permisos

# Ejemplo de un presupuesto inicial

- Simplemente, ¿cuánto capital se requiere y para qué se va a utilizar
- Las fuentes indican cuánto capital se requiere y de dónde provendrá (préstamo o inyección de efectivo del dueño)
- Los usos indican dónde se va a gastar el dinero.

Inyección efectivo/capital del dueño

+

Préstamo/Inversión

=

Costo total del proyecto

# Inversión de capital del dueño

- La mayoría de las instituciones financieras requieren un mínimo del 20% al 30% del costo total del proyecto como infusión de recursos financieros que provengan de los recursos personales del del dueño.
- Es importante considerar:
  - ¿Tengo el dinero suficiente para completar el 20% al 30% de inyección requerida inicial?
  - Tengo alguna porción del dinero
  - No tengo el dinero para invertir en este negocio
- Esta infusión inicial se llama: Capital del propietario o Capital inicial

# Financiamiento

- Fuentes de capital para iniciar un negocio:
- Ahorros
- Bancos
- Préstamos
- Otros inversionistas privados
- Tárjetas de Crédito
- Amigos y familia
- Ahorros en cuentas de jubilación
- Socios
- Prestatarios alternativos como: Lift Fund, People fund etc.
- Crowdfunding – Kickstarter, Indigogo

# Su crédito personal

- ¿Ha revisado la puntuación de su crédito en el último año?
  - 300 – 579 Poor
  - 580 – 699 Fair
  - 670 – 739 Good
  - 740 – 799 Very Good
  - 800 – 850 Exceptional
- 
- Recursos para averiguar su puntaje
  - Experian, Equifax, & Transunion
  - Creditkarma.com
  - AnnualCreditReport.com

# ¿Qué es lo que busca un banco para poder financiar a un cliente?

- Para obtener un préstamo :
- Capital – Costo total del proyecto
- Capacidad
- ¿Tiene Ud. La capacidad para manejar este negocio y repagar la deuda?
- Crédito: Su historial
- ¿Cuál es su historial de crédito?
- Condiciones
- ¿Cuáles son las condiciones presentes ante este proyecto?
- Colateral
- ¿Qué tiene (en activos fijos) para ofrecer como colateral del préstamo?
- Carácter
- ¿Cómo ha pagado deuda anterior y enfrentado anteriormente sus demás obligaciones.

# Estructuras Legales

- Sole, LLC, Partner, Corp.

- Legal información de Delgado Law Firm & The Rebecca Smith Law Firm, PLLC

1924 N. Main Ave. Ste. 208  
San Antonio, Texas 78212  
210-294-9093

<https://www.ofeliadelgadolaw.com>  
obd@ofeliadelgadolaw.com

One Castle Hills Building  
1100 NW Loop 410  
Suite 503  
San Antonio, Texas 78213  
210.209.5556  
[www.RSmithLawFirm.com](http://www.RSmithLawFirm.com)  
rebecca@rsmithlawfirm.com

# ¿Cuál es la estructura legal que más conviene?

- Hay múltiples formas para escoger
- Cada una contiene diferentes implicaciones:
- Hay que tomar en cuenta la responsabilidad ajena (risk)
- ¿Hay empleados o no?
- ¿Hay socios involucrados?
- ¿Hay inversionistas?
- Implicaciones fiscales (Taxes)
- Planeación de la sucesión o si se contempla una franquicia?
- ¡Todo depende de quien es el cliente!

# Nombre Asumido ó Doing Business As (DBA)

- Sociedades Unipersonales (Sole Proprietorships) y Sociedades Civiles (más de un socio): (Partnership)
- Registrar el DBA (Nombre Asumido) en las oficinas del condado
- Dura el registro 10 años
- Si el negocio es una LLC (Sociedad con Responsabilidad Limitada)
- o LLP (Sociedad con responsabilidad Limitada entre socios) o una Corporación:
  - Tienen que registrarse con el Secretario de Estado ( Forma 503)
- No hay necesidad de registrarse a nivel del condado
- Dura 10 años

# Employer Identification Number (EIN) el # entregado por el IRS para el negocio

- Se usa en vez de su número personal del seguro social.
- Se puede obtener aplicando en línea via internet con el IRS
- Se utiliza para abrir cuentas bancarias y pagar impuestos
- Es **INDISPENSABLE** para una Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC) o para una Corporación
- El número ITIN se puede usar también para conseguir un número EIN

# Sociedades con otras personas - Partnership

- Una sociedad se forma cuando hay dos o más individuos
- Cuando los socios contribuyen: Dinero, mano de obra, o habilidades al negocio
- Cuando los socios comparten las ganancias, pérdidas y/o el manejo del negocio
- Hay responsabilidad legal compartida y también individualmente

# Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLC)

- Hay que registrar los documentos de formación con el Secretario de Estado de Texas ( cuesta \$300 el registro)
- Debe de contener un acuerdo de operación (operating or company agreement)
- Tiene que haber un Agente de Registro – (Registered Agent)
- Tiene que tener su propio número de EIN (Employee Identification Number)
- Se requiere el registro de una forma fiscal llamada: Franchise Tax Form, y un informe público (para el 15 de Mayo de cada año) aún si los ingresos están en ceros

# Una LLC – o Compañía de Responsabilidad Limitada

- Es un híbrido entre una sociedad con socios (partnerships) , una sociedad uni- personal (sole proprietorship) y una corporación. Los dueños están protegidos de responsabilidad personal.
- Todas las ganancias y pérdidas pasan directamente al dueño(s). La entidad creada no crea impuestos en si. (impuestos pasan através de los dueños)
- Son administrados por los “miembros” o por los “administradores/managers”
- El negocio puede ser administrado por los miembros o por los administradores/managers.
- Tienen la oportunidad de pagar impuestos cómo una Corp. “S” o Corp “C” (la opción pre-determinada es como sociedad unipersonal (sole proprietor) o como sociedad (partnership))

# ¡Las Entidades se necesitan mantener separadas!

- Protección de los activos del negocio depende si el dueño puede comprobar que hay una separación tangible entre la empresa (entidad) y las cuentas personales de los dueños.
- No se deben de mezclar los fondos
- Todas las transacciones deben demostrar independencia entre el dueño y la compañía.
- Al no hacerlo; puede haber consecuencias legales perjudiciales permitiendo al tribunal considerar que la entidad es una farsa.

# Las Corporaciones:

- PROS:
- Protección para el dueño de responsabilidades legales
- Estructura de poder se mantiene dentro de la empresa
- Opciones en el tipo de acciones de la empresa (diferentes clases de accionistas)
- CONS:
- Tiempo y costo de la incorporación
  
- La ley de Texas requiere que las corporaciones observen todas las formalidades corporativas.
  
- Responsabilidad Fiscal: Las ganancias de las corporaciones pueden resultar en impuestos dobles ( si es una corporación C)

# Corporación “S”

- Responsabilidad fiscal se pasa a través de los dueños
- No puede haber más de 100 accionistas
- Hay solo una clase de acciones
- Todos los accionistas tienen que ser ciudadanos de EEUA o residentes legales de EEUA
- Las acciones no pueden ser propiedad de otras entidades corporativas, LLC's o fideicomisos.

# Corporaciones “C”

- La responsabilidad fiscal es de una entidad corporativa y los dueños pagan impuestos sobre los dividendos que la empresa emite a ellos. Puede haber dobles impuestos PERO también se pueden acumular los ingresos en: Utilidades Retenidas. (Retained earnings)
- Existe la flexibilidad de tener mas de 100 accionistas
- Se puede vender acciones globalmente, (o sea a personas no ciudadanos)
- Se pueden vender acciones a otras entidades incorporadas

# Impuestos y su responsabilidad

## Ciudad y Condado:

- Impuestos sobre los inmuebles y propiedades
- Permisos

## El Estado:

- Impuestos sobre ventas y sobre ciertos usos
- Permisos y certificaciones
- Impuesto del desempleo
- Seguro para compensar a los trabajadores en caso de daños o heridas
- Impuesto Franchise

## Federales:

- Impuestos derivados por nóminas de sueldos
- Impuesto del desempleo
- Impuesto sobre la renta federales
- FICA

# Para más información sobre requerimientos

Si quiere información en más detalle, favor de visitarnos en nuestro sitio web:

[www.sasbdc.org](http://www.sasbdc.org)

# El Equipo Profesional que debe tener cualquier emprendedor

- Asesor Profesional del SBDC
- Un abogado
- Banquero
- Agente de seguros
- Contador y tenedor/a de libros
- (Bookkeeper)

# Lo que cubrimos hoy para tener éxito

- Evaluación de la idea del negocio
- Enfoque de mercado – A quién se dirige su negocio
- Financiamiento y costos
- Estructura legal del negocio

# Próximos Pasos

- Desarrollar un plan de negocios
- Consulte el seminario web gratuito "Cómo escribir un plan de negocios" en nuestro portal: <http://training.txsbdc.org>
- SBA también tiene excelentes recursos para crear un plan: <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>
- Llame y programe una cita con un asesor (210) 458-2460

# ¡Gracias!

Teléfono principal: 210-458-2460

Teléfono de entrenamiento: 210-458-2047

[www.sasbdc.org](http://www.sasbdc.org)

Página Web de Evaluación:

<https://www.surveymonkey.com/r/SpanishEvalUTSASBDCJuly2020>

*Proud Member of the Texas South-West SBDC Network*

**UTSA**<sup>®</sup>

AMERICA'S  
**SBDC**  
TEXAS SOUTH-WEST

THE UNIVERSITY  
OF TEXAS AT  
SAN ANTONIO

