MANUAL DEL PARTICIPANTE

FDIC Money Smart

Un Programa de Educación Financiera

SBA

U.S. Small Business Administration

Actualizado: 09-2016

Índice

PRESENTACIÓN **4**
Objetivos de aprendizaje 4
CASO DE ESTUDIO: PRESENTANDO A MARLENA **5**
¿CUÁL ES SU MOTIVACIÓN? **6**
Términos sobre la titularidad de un negocio 7
Los mitos y realidades de ser dueño de pequeños negocios 8
RAÍCES DE PODER **9**
Autoevaluación de las raíces de poder de Marlena 10
Autoevaluación de las raíces del poder 11
AGENDA DE OBJETIVOS: COMENZAR, PARAR, CONTINUAR **15**
SERIE DE RECURSOS **16**
Autoevaluación sobre industrias específicas 16
Información adicional ..... **Error! Bookmark not defined.**
FORMULARIO DE EVALUACIÓN **23**

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Estos materiales de capacitación están destinados a usarse como una guía general y pueden aplicarse a un caso específico o no según las circunstancias. Estos materiales no crean ningún derecho legal ni imponen ningún requisito ni obligación legalmente vinculante para la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, pos sus siglas en inglés) ni la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés). La FDIC y la SBA no expresan ninguna afirmación ni garantía al respecto de la precisión o la vigencia de esta información y este material.

El contenido de este material de capacitación no está diseñado ni destinado para ofrecer asesoramiento en materia financiera, contable, legal, de inversiones o cualquier otro tipo de asesoramiento profesional que los lectores puedan utilizar perceptiblemente. Si se necesita la asistencia de expertos en estas áreas, consideren solicitar los servicios de un profesional calificado.

Las referencias a cualquier producto, proceso o servicio comercial a través de nombres comerciales, marcas registradas, fabricaciones o cualquier otro medio no representan el apoyo, la recomendación ni la preferencia de la FDIC, la SBA ni del gobierno de los Estados Unidos.

Presentación

Bienvenidos a *¿Es ser dueño de un negocio, una buena opción para usted?*

Completar esta clase es un importante paso hacia decidir si debe comenzar o no un negocio. Ser dueño de un negocio puede ser una tarea estimulante, demandante y lucrativa, pero no es para cualquiera.

Objetivos de aprendizaje

Una vez que finalice esta clase:

- Podrá aclarar algunos de los mitos y realidades de ser dueño de un pequeño negocio.
- Podrá hacer una autoevaluación para determinar qué tan preparado se encuentra para convertirse en dueño de un pequeño negocio.
- Podrá establecer un plan de acción para completar su autoevaluación pidiendo las opiniones de las personas interesadas, como familiares, amigos y clientes potenciales.

Notas

Caso de estudio: Presentando a Marlena

Marlena está preocupada. No está segura si su empleador en una cadena de salones de cuidado del cabello podrá mantener sus puertas abiertas por mucho más tiempo. Su jefe tomó malas decisiones, tiene una gestión financiera deficiente y le falta un enfoque en el cliente. Como estilista con experiencia, Marlena sabe que tiene las aptitudes para ofrecer servicios de alta calidad a los clientes. Cree que tiene las aptitudes necesarias para abrir su propio salón o spa.

Con el paso de los años, gracias a su cálida personalidad, Marlena ha desarrollado relaciones con docenas de clientes leales. Además su familia la ha estado alentando. Ellos creen que su sueño de abrir un spa que brinde servicios excepcionales, una variedad de productos de belleza y una atmósfera relajada y atractiva, puede ser un éxito si Marlena está dispuesta a invertir el tiempo necesario y tomar decisiones inteligentes.

Marlena cree que podría llegar a ser una gran empresaria. También tiene algunas dudas y miedos. Ella tiene que entender lo que realmente significa ser dueña de un negocio para tomar una decisión que le convenga a *ella.*

¿Podrían aconsejarla sobre algunas de las realidades de ser dueña de un negocio? ¿Creen que ser dueña de un negocio es una buena opción para ella? A medida que lo discutamos en clase, ustedes pueden descubrir si abrir un negocio es también una buena opción para *ustedes.*

Notas

¿Cuál es SU motivación?

¿Cuál es su motivación para comenzar un negocio? Lo más probable es que tenga más de una. Complete esta página de ejercicios para identificar sus motivaciones. ¡No hay respuestas incorrectas! Use estas respuestas para presentarse con los demás. En el proceso, puede encontrar a otras personas con motivaciones similares.

Motivaciones	*Respuestas de Marlena*	Sus respuestas ¿Alta, media, baja?
1. Quiero ser mi propio jefe.	***Alta***	
2. Me encanta trabajar con clientes y ellos me adoran.	***Alta***	
3. Conozco bien este negocio y puedo hacer que funcione.	***Alta***	
4. Quiero ganar mucho dinero para poder comprarme una casa más grande o mandar a mis hijos a la universidad.	***Media***	
5. Veo que hay necesidad o demanda para mi pequeño negocio.	***Alta***	
6. Soy muy bueno haciendo _____ (galletas, ropas, alhajas, folletos de marketing).	***Baja***	
7. Tengo un gran servicio que brindar _____ (como organizar, arreglar cosas, pasear perros).	***Alta***	
8. Quiero crear empleos en mi vecindario.	***Baja***	
9. Quiero crear un negocio familiar.	***Media***	
10. Quiero trabajar medio tiempo desde mi hogar.	***Baja***	
11. Otros (por favor, describa)		

Términos sobre la titularidad de un negocio

Ser dueño de un negocio viene en varios modelos. Esta revisión *no está* completa. Investigue un poco para averiguar qué modelo es mejor para usted.

Algunos de los términos se superponen. Por ejemplo, puede ser el único dueño de un negocio en línea, o compartir una sociedad de un financiamiento inicial de un negocio de alto crecimiento.

- **Titularidad individual o negocio unipersonal.** La titularidad individual le permite mantener el control y obtener todas las ganancias (después de pagar los impuestos y a los proveedores). La titularidad individual significa que tiene el control, lo que significa que usted supervisa todos los aspectos del negocio. El lado negativo: no hay distinción entre usted y el negocio. Si alguien demanda a su negocio, usted es personalmente responsable. Manejar cada aspecto de un nuevo negocio puede ser abrumador.

- **Sociedad.** En una sociedad, dos o más personas comparten la titularidad. Un socio puede ayudar a tomar decisiones, ofrecer aptitudes complementarias e invertir dinero. Una sociedad puede ser beneficiosa pero tiene algunas desventajas. Las sociedades deberían tener un contrato de sociedad que aclare las funciones y las responsabilidades de cada socio, y cómo serán compartidos los costos y los ingresos.

- **Franquicia.** Un vendedor de franquicias expande su negocio permitiéndole a usted (el que compra la franquicia) alquilarlo por un periodo de tiempo. El que compra la franquicia generalmente le paga al vendedor de franquicias cargos de financiamiento inicial de un negocio y licencias anuales. Una franquicia es un método popular para iniciar un negocio. Una de las grandes ventajas de una franquicia: tener acceso a una compañía de marca conocida le puede ahorrar en recursos de marketing y ventas.

- **Empresa basada en el hogar.** Una empresa basada en el hogar también se conoce como “mesa de cocina”, o negocio de “garaje”. Puede ser de pequeña escala y de ingresos modestos, un ingreso suplementario, o servir como punto de partida para un negocio de alto crecimiento.

- **Financiamiento inicial de un negocio o de alto crecimiento.** Los inversionistas (informales o capitalistas de riesgo) financian este tipo de negocio incluso antes de que tengan clientes. Los inversionistas apuestan que el financiamiento inicial de un negocio les brindará una próspera rentabilidad sobre su inversión en un periodo de tiempo relativamente corto.

- **Tradicional.** Un negocio tradicional vende productos o servicios en una tienda o edificio físico.

- **En línea.** Un negocio en línea conduce el negocio por medio del internet. Muchos negocios ahora incluyen componentes en línea como fuera de línea (tradicionales). Por ejemplo, algunas tiendas tradicionales también ofrecen sus productos en línea.

- **Negocio existente a la venta.** Puede ser sensato comprar un negocio existente. Luego de iniciar y administrar un negocio exitoso (o no tan exitoso), algunos dueños quieren retirarse y vender. La precaución que hay que tener: debe investigar. Averigüen por qué quieren vender. Si les es complicado atraer clientes, a usted igual.

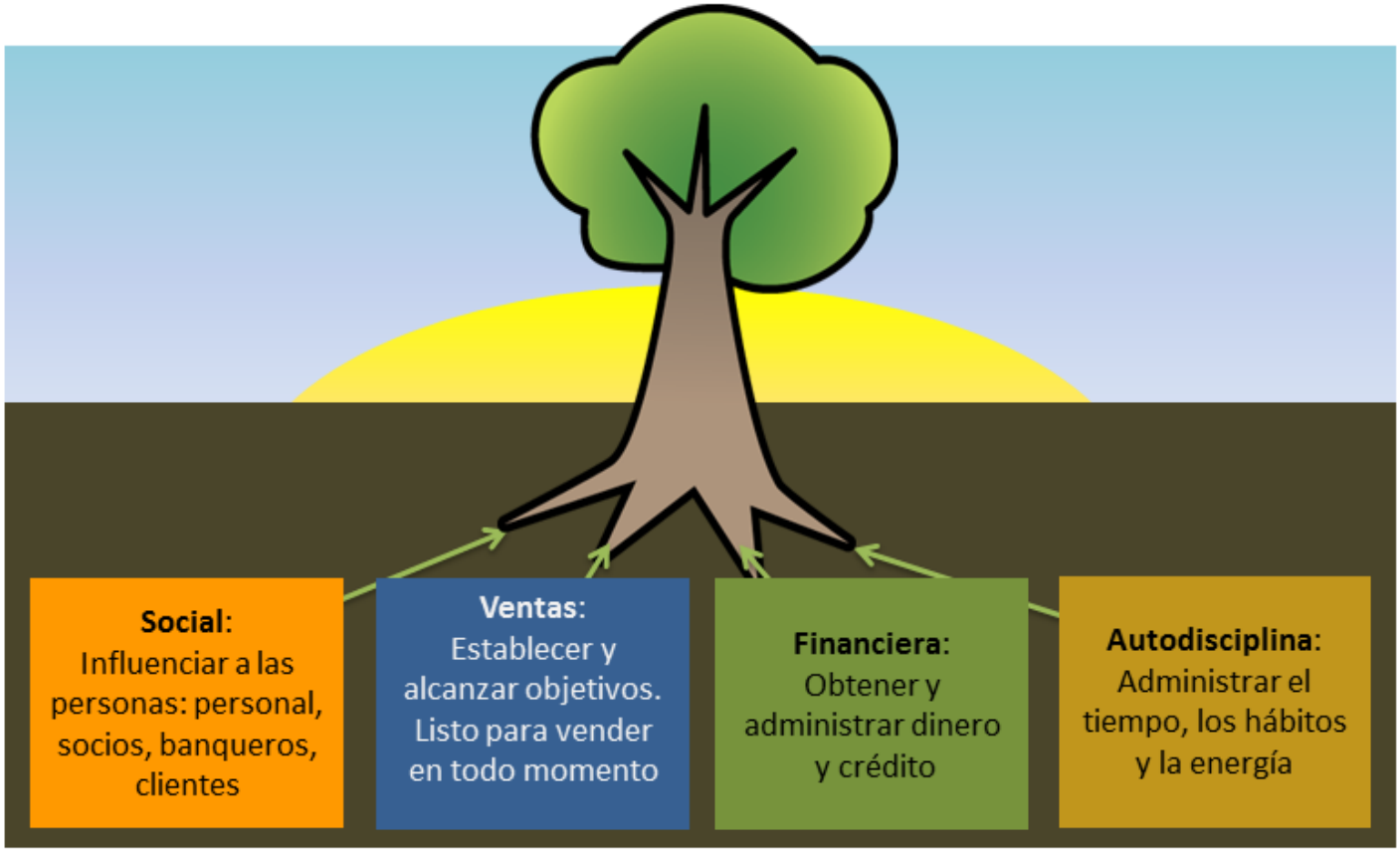
Los mitos y realidades de ser dueño de pequeños negocios

Ser dueño de un negocio requiere de muchas decisiones inteligentes. Algunas son fáciles de tomar ("¡Debería abrir mi propio negocio!") mientras que otras son complicadas ("¿Cómo voy a financiar mi negocio? ¿Qué debo hacer si mis empleados no dan un excelente servicio al cliente o si un cliente escribe un cheque sin fondos?"). Estas son algunas suposiciones que pueden ser verdaderas o falsas. ¿Qué cree *usted* que es verdadero o falso?

Suposición	¿Verdadero o falso?	Notas/Comentarios
Ejemplo: Es fácil convertir un pasatiempo en un negocio.	*Falso*	*Se necesitan muchas más aptitudes.*
1. Iniciar un nuevo negocio puede ser un gran sacrificio personal y familiar.		
2. Hay muchos altibajos emocionales.		
3. Tienen que "hacerlo bien" todo el tiempo.		
4. No es necesario tener una gran reserva de efectivo para ser exitoso.		
5. Después de más o menos un año, puede relajarse y disfrutar de las ganancias.		
6. Es fácil conseguir préstamos para una gran idea.		
7. Los empresarios exitosos hacen todo ellos mismos.		.
8. No van a tener un jefe.		
9. Tendrá más libertad, control y balance entre la vida laboral y la personal.		
10. Comenzar un nuevo negocio es arriesgado.		

Raíces de poder

Todos tenemos puntos fuertes que nos ayudan a tener éxito. Todos tenemos aptitudes que necesitan ser desarrolladas si planificamos ser dueños y hacer crecer un negocio próspero. Incluso un árbol pequeño debe desarrollar un inmenso sistema de raíces antes de poder comenzar a florecer y dar frutos. Este gráfico representa algunas de las raíces de poder que pueden alimentar a usted y a su negocio.



Estas raíces se dividen en cuatro categorías:

- Poder social (la habilidad de influenciar a la gente, como el personal, socios, banqueros, clientes)
- Poder de ventas (la habilidad de establecer y cumplir objetivos de ventas; estar listo para vender todo el tiempo)
- Poder financiero (la habilidad de obtener y administrar dinero y el crédito personal)
- Poder de autodisciplina (la habilidad de manejar el tiempo, los hábitos y la energía de uno)

Se muestra una porción de la autoevaluación de Marlena en la página 9. ¿Cuáles son *sus* raíces de poder? ¡Complete la autoevaluación que comienza en la página 10 del manual para averiguarlo!

Autoevaluación de las raíces de poder de Marlena

Esta es una porción de la autoevaluación de Marlena. ¿Cómo puede usar los rasgos con calificación alta para ayudar a fortalecer los rasgos con baja calificación?

Poder social		
Raíces de poder (Aptitudes, conocimiento y actitudes)	**Autoevaluación Alta, media, baja**	**Notas/Comentarios**
1. Soy de trato fácil y agradable.	***Alta***	***Todo el mundo me dice que soy muy agradable.***
2. Escucho activamente a los clientes, al personal y a las personas interesadas.	***Alta***	***Docenas de clientes están listos para respaldarme en mi nuevo negocio.***
3. Soy honesta y sincera. La gente confía en mi palabra y creen en mí.	***Alta***	***Mis clientes confían en mí y están dispuestos a comprarme a mí.***
4. Yo inspiro a otras personas: a los clientes, al personal y a los socios.	***Media***	***No estoy segura de poder inspirar a la gente.***
5. Tengo respeto por las personas que tienen diferentes opiniones o valores.	***Alta***	***Tengo un conjunto diverso de clientes y amigos.***
6. Tengo una fuerte visión y creo en lo que soy capaz de hacer.	***Alta***	***¡Mis clientes me adoran!***
7. Pienso con anticipación. Puedo planificar para el futuro, no solo para el ahora.	***Media***	***Puede ser abrumador.***
8. Puedo explicar las ideas de formas simples y claras. Sé cómo contar una historia convincente y hacer que las personas "vean" mis ideas.	***Media***	***A veces soy tímida.***
9. Soy una gran "conectora". Me siento cómoda con las relaciones sociales (networking) y conociendo gente nueva para presentarme a mí y a mi negocio.	***Baja***	***Los grupos grandes a veces me resultan abrumadores.***
10. Tengo grandes aptitudes de administración y supervisión. Por ejemplo, le puedo dar mi opinión sobre el pobre desempeño laboral que está teniendo el personal.	***Baja***	***Es posible que necesite ayuda con esto. No me gusta herir los sentimientos de las personas.***

Como pueden ver, Marlena se calificó alta en algunas categorías y baja en otras. Esta autoevaluación la motivó a realizar una capacitación para mejorar algunas aptitudes. También se dio cuenta que puede llegar a necesitar un socio que tenga las aptitudes que a ella le falta.

Autoevaluación de las raíces del poder

Estas 40 declaraciones describen algunas aptitudes que los dueños de negocios exitosos suelen tener. ¿Cómo se calificaría en cada una? Comience esta autoevaluación en clase (comience con el poder social, a continuación) para que podamos compartir ideas y comparar notas. Termine la autoevaluación por cuenta propia. Cuando lo haga, pídale a un asesor de confianza que le brinde su opinión sobre cuáles piensa que son sus puntos fuertes y las áreas que puede desarrollar.

Además de estas preguntas, hay más autoevaluaciones en la sección de recursos de este manual para campos específicos de las industrias, como venta al público, construcción/contratista y servicios personales.

Poder social		
Raíces de poder	**Autoevaluación Alta, media, baja**	**Notas/Comentarios**
1. Soy de trato fácil y agradable.		
2. Escucho activamente a los clientes, al personal y a las personas interesadas.		
3. Soy honesto y sincero. La gente confía en mi palabra y creen en mí.		
4. Yo inspiro a otras personas: a los clientes, al personal y a los socios.		
5. Tengo respeto por las personas que tienen diferentes opiniones o valores.		
6. Tengo una fuerte visión y creo en lo que soy capaz de hacer.		
7. Pienso con anticipación. Puedo planificar para el futuro, no solo para el presente.		
8. Puedo explicar las ideas de formas simples y claras. Sé cómo contar una historia convincente y hacer que las personas “vean” mis ideas.		
9. Soy un gran “conector”. Me siento cómodo con las relaciones sociales (networking) y conociendo a gente nueva para presentarme a mí y a mi negocio.		
10. Tengo grandes aptitudes de administración y supervisión.		

Autoevaluación de las raíces del poder, continuación.

Poder de ventas		
Raíces de poder	**Autoevaluación Alta, media, baja**	**Notas/Comentarios**
1. ¡Siempre estoy listo para vender, vender y vender todo el tiempo!		
2. Tengo la disciplina de colocar objetivos de venta y cumplirlos o superarlos todos los meses.		
3. Si un cliente me dice “no”, puedo aceptar el rechazo y continuar vendiendo.		
4. Me comunico fácilmente con las personas con las que no tengo nada en común o no tenemos los mismos valores.		
5. Sé cómo asesorar y capacitar a otros para ayudar a mejorar sus aptitudes de ventas.		
6. Soy creativo. Si a un cliente no le gusta mi primera oferta, puedo pensar en otras ofertas realistas para ofrecerle.		
7. Sé cómo explicar mi idea de negocio en un lenguaje simple y fácil de entender.		
8. Sé cómo usar software para mantener un registro de los clientes y el rendimiento de las ventas.		
9. Soy capaz de educar a clientes actuales y potenciales sobre los beneficios de mi producto/servicios para que puedan tomar una decisión informada de comprarlo o no comprarlo.		
10. Soy un gran oyente. Escucho y respondo de manera apropiada a los clientes actuales y potenciales.		

Autoevaluación de las raíces del poder, continuación.

Poder financiero		
Raíces de poder	**Autoevaluación Alta, media, baja**	**Notas/Comentarios**
1. Tengo al menos seis meses de ahorro de respaldo antes de abrir el negocio.		
2. Puedo hacer números: los costos del financiamiento inicial de un negocio y costos de operación, costos de productos/servicios y calcular cuánto costará cubrir los gastos. Puedo hacer un presupuesto y administrarlo.		
3. Entiendo cómo administrar el flujo de fondos, también conocido como flujo de caja.		
4. Construyo una sólida relación con banqueros o funcionarios de crédito antes de necesitar pedir un préstamo.		
5. Tengo un buen puntaje de crédito, soy “financiable”.		
6. Sé cómo escribir un plan de negocios con proyecciones financieras.		
7. Sé cómo usar un software de planificación financiera como el Excel o QuickBooks.		
8. Conozco la terminología que usan los banqueros y los contadores.		
9. Sé cómo pedir ayuda a otras personas que saben más de finanzas que yo.		
10. Sé dónde y cómo obtener fondos para el financiamiento inicial de un negocio.		

Autoevaluación de las raíces del poder, continuación.

Poder de autodisciplina		
Raíces de poder	**Autoevaluación Alta, media, baja**	**Notas/Comentarios**
1. Pago mis cuentas e impuestos a tiempo.		
2. Estoy dispuesto a aprender de mis errores.		
3. Puedo mantener un ritmo de trabajo constante, aunque tenga que trabajar siete días a la semana.		
4. Me las ingenio sin lujos para mejorar mi puntaje de crédito o ahorrar dinero.		
5. Administro muy bien mi tiempo. Establezco y logro objetivos mensurables de manera regular.		
6. Mi familia y yo nos ingeniamos sin lujos para ahorrar dinero.		
7. Me puedo enfocar en detalles que pueden hacer que mi negocio alcance el éxito o se funda (por ejemplo, resultado de ventas, resultados finales).		
8. Estoy dispuesto a delegar responsabilidades, aunque sean proyectos o tareas que realmente disfruto hacer.		
9. Soy un gran solucionador de problemas. Si el plan A no funciona, puedo hacer un plan B y un C.		
10. Soy capaz de descifrar qué decisiones deben tomarse, y puedo tomar esas decisiones.		

¡Felicitaciones! Ya ha completado esta autoevaluación, tómese unos minutos para escribir un plan de acción en la página siguiente. Ahora, ¿Qué es lo que tiene que comenzar a hacer, parar de hacer o continuar haciendo?

Agenda de objetivos: comenzar, parar, continuar

Use esta página de ejercicios para identificar las acciones que quiere comenzar, parar o continuar.

Esta es una muestra del plan de Marlena.

Plan de Marlena

Comenzar
Le pediré a Noreen que sea mi socia.
Parar
Voy a parar de preocuparme sobre mi falta de experiencia financiera. Voy a pedirle consejos a mi banquero y hacer una cita con un contador.
Continuar
Voy a continuar trabajando en otro salón porque necesito ahorrar dinero para comenzar mi negocio.

Su plan

Comenzar
Parar
Continuar

Serie de recursos

Autoevaluación sobre industrias específicas

Construcción

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios
Licencias	Sé qué licencias necesito que me permitan llevar mi negocio en mi ciudad, municipalidad o estado. Mis licencias están al día.		
Garantías	Me aseguro que un tercero haya hecho una promesa legal de pagar una fianza de caución (surety bond en inglés) en caso de que yo no cumpla con mis obligaciones laborales establecidas en mi contrato.		
Seguro	Tengo los seguros apropiados. Estoy totalmente cubierto (incendios, responsabilidad civil, etc.)		
Estimados	Les ofrezco a los clientes costos realistas. Entiendo los métodos de construcción, los materiales, costos y fuentes, y sugiero opciones que reducen los desechos y aumentan las ganancias.		
Control	Mantengo el control de todos los proyectos. Sé cómo administrar el control de costos, progreso del trabajo, materiales y los contratistas.		

Venta al público

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios
Visión	Sé que les gusta y no les gusta a mis clientes. Les proveo constantemente de productos que les entusiasma comprar.		
Comercialización y despliegue visual	Puedo diseñar un espacio de ventas que mejore un recambio rápido del inventario.		
Administración/ compra de inventario	Sé que inventario comprar y cuándo comprarlo. Sé cómo manejar lo que tengo en el almacén para así manejar el flujo de fondos.		
Capacitación del personal	Capacito a mi personal para que sean corteses, vendedores eficientes y para que desarrollen relaciones firmes con los clientes. Mi personal sabe cómo responder de forma proactiva si los clientes se quejan o tienen objeciones.		
Ventas y promociones	Puedo aplicar una variedad de técnicas para atraer clientes y aumentar las ventas. Sé cómo atraer clientes por medio del correo electrónico, las redes sociales, promociones y publicidad.		

Venta al público en línea

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios
Atraer visitantes a su sitio	Mi tienda en línea está optimizada para el motor de búsqueda (si un cliente busca mi clase de negocio, mi negocio aparece al principio de las lista). Ofrezco contenido útil por medio de las redes sociales para que la gente quiera visitar mi sitio.		
Optimizar su tienda en línea y aumentar las tasas de conversión	Me aseguro que mi tienda en línea sea fácil de usar, atractiva e interesante. (Si es difícil para un cliente encontrar lo que busca en un sitio web, se dan por vencido y buscan otro sitio).		
Fotografía y escritura	Ofrezco fotos atractivas de los productos y excelentes descripciones que hacen que los clientes quieran comprar mis productos.		
Proceso de pago	Mi sitio web tiene un proceso de pago fácil de usar. Los pagos de los clientes están protegidos y seguros.		
Mantener feliz al cliente	Mi sitio brinda una gran experiencia de compra, los pagos y los envíos son fáciles de hacer, tengo una política de devolución justa y una comunidad en línea que los clientes quieren integrar.		

Servicios profesionales (por ejemplo, consultoría, bienes raíces)

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios
Enfoque en calidad para el cliente	Brindo de manera consistente un servicio de alta calidad que ofrece un gran valor a mis clientes.		
Administración de contratos	Sé cómo redactar contratos (o trabajar con un abogado) que describan claramente los servicios que ofrezco, los resultados esperados y los plazos de pago.		
Aptitudes de comunicación e influencia	Hablo continuamente con los clientes sobre el trabajo que será realizado. Si las cosas no salen como planeado, resuelvo de manera efectiva las preocupaciones del cliente.		
Relaciones sociales (networking)	Continuamente expando mis relaciones sociales asistiendo a conferencias, reuniones y juntas profesionales.		
Balance de ventas versus producción	Estoy listo para vender en todo momento, incluso aunque tenga contratos. Puedo alinear nuevos negocios con anticipación para garantizar un flujo constante de trabajo.		

Restaurantes o negocios de alimentos

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios
Administración de sistemas de alimentos y servicios	Tengo sistemas documentados para garantizar un servicio de alta calidad consistente en la cocina y el comedor.		
Diseño y presentación del menú	Tengo un menú atractivo y con precios competitivos que demuestran la personalidad de mi restaurante y su marca exclusiva. El menú está disponible en el restaurante y en las redes sociales.		
Capacitación y supervisión del personal	Mi personal brinda un servicio excepcional de manera consistente. Les doy capacitación, asesoramiento y supervisión para mantener un servicio de alta calidad.		
Seguridad alimenticia	Superviso regularmente los asuntos de seguridad alimenticia, como el lavado de manos, al manejo adecuado de los alimentos y mantener temperaturas adecuadas de almacenamiento.		
Licencias	Cumplo todos los requisitos de licencias, algunos de los cuales son complejos y detallados. Sé qué esperar en las inspecciones de licencias que pueden variar en cada ciudad y estado.		

Servicios personales (por ejemplo, guardería, tareas domésticas, jardinería)

Raíces de poder	Descripción	Autoevaluación (alta, media, baja)	Notas/Comentarios o notas
Administración de citas	Tengo un sistema de reservas de citas confiable para garantizar un servicio rápido con un traslapo mínimo.		
Supervisión, capacitación y administración del personal	Contrato y administro personas confiables, honestas y competentes. Brindo capacitación en seguridad, servicio al cliente y comunicaciones para garantizar que mi equipo brinde un servicio de calidad en todo momento.		
Administración de seguridad	Me aseguro que el personal conozca y respete todas las regulaciones de seguridad y de licencias.		
Productos o servicios únicos	Por medio del marketing y el servicio al cliente, hago destacar mi negocio entre otros en un mercado altamente competitivo.		
Licencias y contratos	Sé cómo obtener y mantener las licencias y contratos que necesito en esta línea de trabajo.		

Información adicional

BusinessUSA

www.business.usa.gov

Este portal oficial del gobierno estadounidense ofrece guías y recursos que ayuda a los negocios a cumplir con las leyes y regulaciones comerciales. Ofrece cursos que puede tomar a su propio ritmo sobre cómo solicitar ayuda financiera como microcréditos, cómo escribir un plan de negocios, como registrar y administrar un negocio y más.

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés)

www.sba.gov; (busque las secciones "Tools" y "Learning Center")
Servicio de atención al cliente de la SBA: 1-800-827-5722
El sitio web de la U.S. Small Business Administration (SBA) ofrece recursos, respuestas a preguntas frecuentes y otra información para los dueños de pequeños negocios. Ofrecen herramientas y recursos gratuitos en línea en www.sba.gov/tools. El sitio ofrece información que puede consultar a su propio ritmo sobre cómo escribir planes de negocios y estratégicos, cómo comprar o vender un negocio, cómo competir para las contrataciones del gobierno, cómo hacer una investigación de mercado, nociones básicas de contaduría y más. Consulte también el Centro de Aprendizaje: www.sba.gov/tools/sba-learning-center ofrece una larga lista de cursos y temas en línea como atraer inversionistas, seguridad informática, los fundamentos del financiamiento colectivo, servicio al cliente y más.

SCORE

www.score.org.

SCORE es una asociación sin fines de lucro dedicada a ayudar a despegar a los pequeños negocios, a que crezcan y a que lleguen a sus objetivos por medio de la educación y la tutoría. SCORE ofrece una variedad de recursos gratuitos en línea para el financiamiento inicial de un pequeño negocio, incluyendo una galería de modelos de planes de negocios, financieros y de marketing. Ofrecen guías prácticas y módulos para hacer a su propio ritmo sobre finanzas, como conseguir contratos, administración del flujo de fondos y más. Para obtener más información visite www.score.org/startup.

Red de Centros de Desarrollo para la Pequeña Empresa de EE.UU.

http://americassbdc.org.

La red de Centros de Desarrollo para la Pequeña Empresa (SBDC, por sus siglas en inglés) de EE.UU. ofrece asesoría gratuita a dueños de pequeños negocios en cualquier etapa de desarrollo. Este excelente recurso brinda una variedad de opiniones y asistencia de planificación a los dueños de pequeños negocios. Sus asesores pueden ayudar a contactarlos con los recursos comerciales y las instituciones prestatarias regionales y locales.

Centro de Ayuda Empresarial para Mujeres (WBC, por sus siglas en inglés)

www.sba.gov/tools/local-assistance/wbc

El Centro Empresarial para Mujeres (WBC) es una red nacional de centros educativos a lo largo de Estados Unidos diseñados a asistir a las mujeres en el inicio y crecimiento de un pequeño negocio. El WBC buscan "igualar el campo de juego" para las mujeres empresarias que aún enfrentan obstáculos particulares en el mundo de los negocios. La red ofrece capacitación integral y asesoría en una gran variedad de temas en diferentes idiomas.

U.S. Financial Literacy and Education Commission

www.mymoney.gov.

1-888-My-Money (696-6639)
MyMoney.gov es el sitio web integral del gobierno federal que ofrece recursos de educación financiera de más de 20 agencias federales.

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

www.fdic.gov.

La Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) preserva y promueve la confianza pública en el sistema financiero de los Estados Unidos mediante seguros de por lo menos $250,000 para depósitos en bancos e instituciones de ahorro; la identificación, el control y el manejo de riesgos respecto de los fondos de seguro de depósito; y la reducción de los efectos económicos y financieros ante el fracaso de bancos e instituciones de ahorro.

La FDIC fomenta los préstamos bancarios para pequeños negocios con capacidad de solvencia. Además, la FDIC alienta a los pequeños negocios que tengan dudas o inquietudes respecto a la disponibilidad de crédito a que se comuniquen a la línea directa de la FDIC para pequeños negocios al 1-855-FDIC-BIZ o a que ingresen en www.fdic.gov/smallbusiness. También se ofrecen recursos para pequeños negocios que deseen hacer negocios con la FDIC en otro sitio web de la FDIC: www.fdic.gov/buying/goods.

Para obtener más información sobre el plan de estudios de Money Smart, consulte www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart.

Recursos locales

Notas

Cuestionario previo a la capacitación y de evaluación de conocimientos

Ayúdenos a evaluar su aprendizaje de la clase *¿Es ser dueño de un negocio, una buena opción para usted?* Ingrese sus respuestas dos veces: ANTES de tomar la clase y DESPUÉS de completar la clase. Marque con un círculo el número que mejor represente su opinión respecto a cada declaración. ¡Muchas gracias!

	ANTES de la capacitación				DESPUÉS de la capacitación			
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Tengo claro al 100% cuáles son mis motivaciones personales y profesionales para comenzar un pequeño negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Tengo un firme entendimiento de mi preparación para ser dueño de un negocio en lo que se refiere a los recursos humanos: administrar el personal y los clientes, lograr ventas y administrar mi propio tiempo y energía.	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Tengo un firme entendimiento de mi preparación para ser dueño de un negocio en lo que se refiere a los atributos personales (autodisciplina) y a las aptitudes que necesito para administrar mis recursos financieros.	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Tengo un claro plan de acción para fortalecer mis aptitudes según sea necesario y para usar mis puntos fuertes para que me ayude a obtener el consejo y apoyo que necesito para ser dueño de un negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4
5. Tengo una lista de las personas interesadas fundamentales que me darán buenos consejos y el apoyo que necesito para ser dueño de un negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4

Formulario de evaluación

Evalúen **¿Es ser dueño de un negocio, una buena opción para usted?** **Fecha:** _____

Calificación de la capacitación

1. En general, la clase fue (seleccione una opción):
   - ☐ Excelente
   - ☐ Muy bueno
   - ☐ Bueno
   - ☐ Aceptable
   - ☐ Deficiente

Indique qué tan de acuerdo se encuentra con las siguientes declaraciones marcando un número con un círculo.	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
2. Logré los objetivos de aprendizaje.	1	2	3	4	5
3. Las instrucciones eran claras y fáciles de seguir.	1	2	3	4	5
4. Las diapositivas de PowerPoint eran claras.	1	2	3	4	5
5. Las diapositivas de PowerPoint mejoraron mi aprendizaje.	1	2	3	4	5
6. El tiempo asignado para esta clase fue suficiente.	1	2	3	4	5
7. El instructor era un experto y estaba bien preparado.	1	2	3	4	5
8. Los participantes tuvieron numerosas oportunidades para intercambiar experiencias e ideas.	1	2	3	4	5

Indique su nivel de conocimiento/aptitud. Marque su respuesta con un círculo.	Ninguno				Avanzado
9. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema **antes de llevar a cabo la capacitación.**	1	2	3	4	5
10. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema **después de llevar a cabo la capacitación.**	1	2	3	4	5

Calificación del instructor:
Nombre del instructor _____

Califique al instructor marcando el número con un círculo.	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy bueno	Excelente
11. El instructor facilitó la comprensión del tema.	1	2	3	4	5
12. El instructor alentó a los participantes a que hicieran preguntas.	1	2	3	4	5
13. El instructor brindó conocimientos técnicos.	1	2	3	4	5

14. ¿Cuál fue la parte más útil de la capacitación?
15. ¿Cuál fue la parte menos útil de la capacitación y cómo podría mejorarse?

¡Muchas gracias!