MANUAL DEL PARTICIPANTE

FDIC Money Smart

Un Programa de Educación Financiera

SBA

U.S. Small Business Administration

Venta del negocio y planificación de la sucesión

Actualizado: 09-2016

Índice

La bienvenida 3
Formulario de conocimientos: venta de un pequeño negocio y planificación de la sucesión 4
Cuestionario previo a la capacitación 5
Determinar si debe venderse el negocio 6
Tema para debate n.º 1: motivos para vender el negocio 6
Venta del negocio 6
Tema para debate n.º 2: retos de la venta del negocio 9
Cierre del negocio 9
Planificación de la sucesión 11
Tema para debate n.º 3: beneficios de elegir un sucesor 12
Planificación de la jubilación 12
Tres puntos claves para recordar 14
Información adicional 15
Cuestionario de evaluación de conocimientos 16
Formulario de evaluación 17

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 (Small Business Administration (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.

La bienvenida

Bienvenidos al módulo *Venta del negocio y planificación de la sucesión para pequeños negocios*. Al llevar a cabo esta capacitación, está dando un paso importante para construir un negocio mejor. Esta guía acompaña la presentación de PowerPoint titulada "*Venta del negocio y planificación de la sucesión para pequeños negocios*".

Objetivos

Una vez que finalicen este módulo:

- Podrán explicar el cambio de titularidad de un negocio a través de la venta, el cierre o la transferencia a sucesores.
- Podrán explicar cómo se establece una estrategia de cierre para la jubilación que incluya un plan sucesorio, la transferencia de titularidad del negocio y el pago de impuestos.

Formulario de conocimientos: venta de un pequeño negocio y planificación de la sucesión

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario permitirá que usted y sus instructores determinen sus conocimientos sobre la venta de un pequeño negocio y la planificación de la sucesión antes y después de la capacitación. Lea cada una de las siguientes declaraciones. Marque con un círculo el número que mejor represente su opinión respecto a cada declaración.

	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. Puedo explicar el cambio de titularidad de un negocio a través de la venta, el cierre o la transferencia a sucesores.	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**
2. Puedo explicar cómo se establece una estrategia de cierre para la jubilación que incluya un plan de sucesión, la transferencia de titularidad del negocio y el pago de impuestos.	**1**	**2**	**3**	**4**	**1**	**2**	**3**	**4**

Cuestionario previo a la capacitación

Evalúen sus conocimientos sobre la venta de un pequeño negocio y la planificación de la sucesión antes de comenzar el curso.

1. **¿Cuáles de las siguientes opciones constituyen motivos para vender un negocio? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
   a. Nueva oferta de trabajo
   b. Las ganancias son superiores a las necesidades
   c. Cambios en el mercado o el sector
   d. Oferta de compra
   e. Listo para jubilarse

2. **La mayoría de los métodos de valorización de negocios se componen de dos factores: _____.**
   a. El flujo de ingresos y los activos
   b. La base de clientes y el patrimonio neto
   c. La ganancia bruta y los activos
   d. El flujo de ingresos y el patrimonio neto

3. **A la hora de vender el negocio, es importante conocer la capacidad financiera y las habilidades de gestión del comprador.**
   a. Verdadero
   b. Falso

4. **La planificación de la sucesión permite _____.**
   a. Determinar un plan para el negocio por los próximos cinco años
   b. Identificar compradores para el negocio
   c. Transferir el control del negocio a un tercero
   d. Vender el negocio a familiares

5. **El Internal Revenue Service (IRS) no reconoce los planes de jubilación para pequeños negocios.**
   a. Verdadero
   b. Falso

Determinar si debe venderse el negocio

Si bien muchos operan durante años, incluso durante varias generaciones, los negocios abren y cierran de forma constante. A continuación, listamos algunos motivos que pueden originar la venta o el cierre de un negocio.

Entre los motivos comerciales o profesionales, se incluyen:

- Una oferta laboral de otra compañía
- Una oferta de compra del negocio o los activos del negocio
- La insatisfacción con las ventas y las ganancias
- Los cambios en el mercado o el sector

Entre los motivos personales, se encuentran:

- La necesidad de jubilarse
- El agotamiento por el trabajo independiente
- Cuestiones de salud o necesidades familiares
- El deseo de hacer algo diferente

Tema para debate n.º 1: motivos para vender el negocio

El objetivo de esta pregunta es analizar sus motivos para vender el negocio con los demás participantes.

¿Cuál es el motivo principal por el que vendería su negocio?
_____
_____
_____

Venta del negocio

Si decide vender su negocio, debe tener en cuenta los factores que se detallan a continuación.

Determine si el negocio es vendible

Antes de comenzar, debe determinar si tiene un negocio vendible. Estas son algunas preguntas que debe tener en cuenta para ello.

¿Tiene el negocio antecedentes en la generación de ganancias sólidas?
Un negocio financieramente sólido tiene mucho que ofrecer a un dueño nuevo. Si el negocio no está atravesando un buen momento en términos financieros, no resultará tan atractivo para los compradores. A veces, un negocio ni siquiera tiene valor de mercado más allá de los activos que posee.

¿El negocio se encuentra dentro de un sector atractivo?
Algunos tipos de negocios son más atractivos que otros.

¿El negocio se encuentra en un lugar conveniente para los posibles compradores?
La ubicación es importante para muchos negocios. Algunos negocios pueden trasladarse fácilmente y otros no.

¿Los activos se encuentran en buenas condiciones?
Tener activos en buenas condiciones, con un valor de mercado significativo y vida útil restante, añade valor al negocio.

¿Tiene un inventario de calidad y buenas relaciones con los proveedores?
Los posibles compradores querrán ver un inventario de calidad (nuevo) y relaciones sólidas con los proveedores.

¿Cuenta con una buena base de clientes?
Una lista amplia de clientes que regresan añade valor y atractivo al negocio.

¿Puede transferir el negocio a otra persona?
Algunos negocios dependen de los talentos de una persona en particular y no pueden transferirse a otros.

¿Cuenta con un balance general positivo?
Una buena combinación de resultados no asignados, un patrimonio neto sólido, pocas deudas y cuentas por cobrar acreditables permiten que el negocio sea atractivo y que valga la pena comprarlo.

Determinación del precio

El valor del negocio puede determinarse a través de muchos métodos de valorización. La mayoría de las valorizaciones se componen de dos factores:

- Los activos (como el efectivo, las cuentas por cobrar, el inventario, los equipos y los bienes inmuebles)
- El flujo de ingresos (la ganancia neta a lo largo del tiempo)

El precio de los activos suele fijarse a través de la valorización del mercado. Valuar el flujo de ingresos es más complicado, ya que exige tener en cuenta el retorno sobre la inversión, comparaciones con inversiones alternativas y el potencial de crecimiento.

Muchos dueños solicitan el asesoramiento de contadores, abogados y especialistas del sector para determinar el valor de sus negocios.

Cómo prepararse para la venta

A la hora de prepararse para la venta, debe tener en cuenta algunos factores:

- Resuelva cuestiones pendientes como cuentas por cobrar aún no pagas, deudas, demandas y riesgos ambientales.
- Demuestre que existe la posibilidad de que se salden las cuentas por cobrar.
- Prepare un historial y una proyección de los estados financieros.
- Ofrezca un plan de negocios convincente para el futuro.
- Proteja las relaciones beneficiosas con proveedores y clientes.

- Deje el local en buenas condiciones.
- Venda el inventario viejo.

Además, debe determinar exactamente los equipos que incluirá en el precio de venta y asegurarse de que los equipos de oficina y del negocio funcionen correctamente. Finalmente, debe determinar de forma clara el tipo de compensación que recibirá como titular.

Búsqueda de posibles compradores

Entre los posibles compradores, pueden incluirse:

- Los empleados con la experiencia y las capacidades de gestión suficientes para asumir el control del negocio
- Las personas que son clientes desde hace muchos años y a quienes les apasionan sus productos o sus servicios
- Los dueños de negocios que podrían expandir sus actividades con la compra de sus productos o servicios
- Los competidores que podrían beneficiarse con la absorción de sus negocios

Se recomienda la publicidad en línea, a través de asociaciones comerciales y por correo electrónico a fin de informar a los posibles compradores que su negocio está en venta.

Negociación del acuerdo

Negociar y estructurar la venta de un negocio es un proceso complejo. Muchos dueños de negocios solicitan el asesoramiento de abogados y contadores. Estas son algunas cuestiones que debe tener en cuenta.

Cualificaciones del comprador

Como sucede con la compra de una casa, los compradores deben demostrar que tienen la capacidad financiera de adquirir el negocio. Para ello, deben probar que tienen el efectivo suficiente y la solvencia para solicitar un préstamo para una parte del precio de venta. Los posibles compradores también deben demostrar que cuentan con las capacidades de gestión necesarias para dirigir el negocio.

Pago total o pago en cuotas

Los compradores pueden entregar el valor total a través de una combinación de efectivo y préstamos bancarios o pagarle al vendedor en cuotas.

Acuerdo de no competencia

A menudo, los vendedores de negocios deben firmar un acuerdo donde se comprometen a no iniciar un negocio que compita con el que están vendiendo durante algunos años.

Asistencia para la gestión

El dueño nuevo del negocio tal vez pueda beneficiarse de la experiencia del dueño anterior. Los vendedores de negocios suelen ofrecer servicios de asesor o administrador remunerado (pagado) durante algunos meses para enseñarles a los dueños nuevos cómo funciona el negocio.

Preparación del contrato de venta
Un contrato de venta abarca muchos elementos relacionados con la venta, incluidos el precio de venta, el depósito del comprador, la emisión de pagarés, el título valor, las representaciones del vendedor y el comprador, las contingencias, la resolución de disputas y otros aspectos.

Depósito
Si el pago se efectuará en cuotas, el comprador y el vendedor deben acordar un depósito.

Garantía
Si la compra exige un préstamo, todas las partes deben determinar una garantía. A menudo, esta suele ser el negocio. No obstante, si el vendedor no quiere que se le devuelva el negocio en caso de que el comprador no cumpla con el pago, las partes pueden negociar una garantía diferente.

Como puede ver, la venta de un negocio abarca muchos factores. Se recomienda trabajar con un abogado y un contador con experiencia para que ayuden a estructurar el acuerdo y preparar toda la documentación.

Tema para debate n.º 2: retos de la venta del negocio

El objetivo de la siguiente pregunta es analizar algunas de sus inquietudes sobre la venta del negocio junto a los demás participantes.

¿Cuáles son algunos de los retos que presenta la venta del negocio?
_____
_____
_____

Cierre del negocio

Estos son algunos motivos por los que cerrar el negocio podría ser más beneficioso que venderlo:

- Es posible que el negocio sea demasiado pequeño y que tenga activos y una rentabilidad insuficientes para atraer la atención de un comprador.
- Los negocios en decadencia no son inversiones promisorias.
- Es posible que sea difícil vender negocios especializados, ubicados en áreas remotas o con características únicas.
- Para los negocios con una cantidad importante de activos pero no de ventas, quizás sea más conveniente vender los activos y cerrar sus puertas.

Estos son algunos pasos que debe tomar si decide cerrar el negocio.

Siga las instrucciones en sus documentos fundacionales

Si se trata de un negocio unipersonal, no es necesario preocuparse por seguir los requisitos de los documentos organizativos del negocio a fin de cerrarlo. Si se trata de una sociedad colectiva sin un contrato escrito, es necesario notificar a los socios el deseo expreso de abandonar la sociedad. Por otro lado, si se trata de una sociedad con un contrato escrito, una compañía de responsabilidad limitada (LLC, por sus siglas en inglés) o una corporación, es necesario seguir el reglamento de disolución que figura en el contrato de sociedad, el acta constitutiva o las leyes estatales que correspondan.

Presente los documentos de disolución ante el estado

Todas las sociedades de responsabilidad limitada y las sociedades colectivas que se registraron ante el estado deben presentar los papeles de disolución ante el mismo estado. Una vez que se vote la disolución de la LLC o la corporación, deberán presentarse los papeles ante el estado para certificar la decisión de cerrar el negocio. Presentar un certificado de disolución (también denominado “acta de disolución”) es un proceso que varía según cada estado.

Venda los activos del negocio

Si tiene activos, equipos, inventario e inmuebles pertenecientes al negocio, es probable que quiera venderlos antes de cerrar el negocio.

Cancele los permisos, las licencias y los contratos de alquiler

Revise todos los registros, las licencias y los permisos que obtuvo para abrir y operar el negocio. Comuníquese con las agencias de otorgamiento de licencias y permisos y siga sus procedimientos de cancelación. Si alquila oficinas o equipos, deberá finalizar los contratos. Revise los detalles de los contratos, incluyendo las multas que tal vez deba pagar.

Respete las leyes impositivas

Cuando un negocio cierra, debe pagar impuestos por el año anterior y el año actual. Esto significa que debe seguir haciendo deducciones de los salarios y continuar declarando la nómina. Debe seguir presentando las declaraciones de impuestos trimestrales o anuales y los formularios de ganancias de capital y liquidación. También deberá presentar todos los formularios impositivos necesarios, incluidos el del impuesto a las ganancias, el del impuesto a las ventas (que se haya gravado) y el de las cargas sociales.

Resuelva problemas pendientes con clientes, acreedores y proveedores

Pague todas las deudas, cobre las cuentas pendientes de los clientes (cuentas por cobrar) y cierre todas las cuentas.

Conserve registros

Siga conservando los registros aunque haya cerrado el negocio. Deberá presentar declaraciones de impuestos, contestar consultas y responder a agencias que soliciten información. Es posible que también deba someterse a una auditoría y responder preguntas de personas con quienes hizo negocios.

Solicite asesoramiento

Solicite los servicios de un contador y un abogado para que revisen el proceso de cierre.

Planificación de la sucesión

La planificación de la sucesión consiste en crear un plan para que otra persona reciba la titularidad del negocio o el derecho de operarlo una vez que usted se retire o en caso de que sufra una discapacidad o fallezca. En términos sencillos, la planificación de la sucesión consiste en transferir el control del negocio a un tercero. Estas son algunas cuestiones que debe tener en cuenta para la planificación de la sucesión .

Elección de un sucesor

Si transferirá el negocio a un familiar, quizás pueda hacerlo a través del proceso de planificación patrimonial. Sin embargo, los nuevos encargados de la gerencia suelen seleccionarse del grupo de empleados existentes. Si tiene un negocio de mayor tamaño (como una LLC o una corporación), la planificación de la sucesión exige preparar al personal para las tareas de gerencia y liderazgo a fin de que pueda reemplazarlo a usted o a otros gerentes cuando sea necesario.

Encontrar un reemplazo es una tarea difícil, así que planifíquela con anticipación; es recomendable tener tiempo. Los líderes no siempre son fáciles de encontrar, y capacitar a una persona para que ocupe un puesto gerencial lleva tiempo. Deberá identificar sucesores posibles en su familia o entre sus empleados. Puede contratar a alguien externo al negocio, pero es útil preparar a una persona que ya trabaja en el negocio durante un período de tiempo para facilitar la transición hacia el liderazgo nuevo.

Capacitación del sucesor

Una vez que haya elegido un sucesor, desarrolle un plan de capacitación para asegurarse de que todas las personas involucradas tengan tiempo para adquirir las habilidades nuevas, recopilar información y practicar las tareas de liderazgo esenciales para el éxito futuro del negocio.

Independientemente de que transfiera el negocio a un familiar o de que ascienda a empleados a puestos de liderazgo, debe planificar todo con anticipación. El plan sucesorio abarca el desarrollo de las habilidades y las capacidades de los futuros líderes. El plan debe ofrecer un retorno sobre la inversión en capacitación del negocio: debe garantizar el avance de los sucesores y, al mismo tiempo, que estos no abandonen el negocio. Si alguien deja el negocio, debe haber un empleado actual listo para asumir el puesto que queda libre. Una buena planificación de la sucesión permite que los empleados o los familiares estén preparados para asumir nuevos puestos de liderazgo cuando sea necesario.

Reducción de las obligaciones impositivas

Las obligaciones impositivas surgen cuando una generación abre camino a la generación siguiente en un negocio familiar. En estos casos, la planificación de la sucesión y la patrimonial se relacionan estrechamente con la familia. Deben tenerse en cuenta varios tipos de impuestos al planificar este tipo de sucesión; entre ellos:

- El impuesto sobre ingresos
- El impuesto a las trasferencias a título gratuito
- El impuesto por salteo generacional
- El impuesto sucesorio

Comience el proceso de planificación de la sucesión familiar con anticipación, ya que esto le brindará una mayor flexibilidad. Consulte a un abogado y a un contador para preparar los documentos sucesorios que correspondan, especialmente si se trata de una planificación de la sucesión de un negocio familiar.

Tema para debate n.º 3: beneficios de elegir un sucesor

El objetivo de este análisis es pensar en motivos para elegir un sucesor.

¿Cuál es el motivo más importante para elegir un sucesor?
_____
_____
_____

Planificación de la jubilación

Los planes de jubilación para pequeños negocios son un método de ahorro para la jubilación con el que cuentan los empleadores y los empleados.

Beneficios de los planes de jubilación

Los planes de jubilación ofrecen muchas ventajas. Principalmente, permiten que usted y sus empleados ahorren dinero e inviertan en seguridad financiera para la jubilación. Además, ofrecen ventajas impositivas significativas y otros incentivos para usted y sus empleados:

- Las contribuciones de los empleadores son deducibles a efectos fiscales.
- Los activos de los planes se acumulan sin pagar impuestos.
- Pueden elegirse opciones de planes flexibles.
- Los planes de jubilación pueden atraer y retener empleados, lo que reduce los costos de capacitación de empleados nuevos.

Entre los beneficios para los empleados, se incluyen los siguientes:

- Las contribuciones a un plan reducen los ingresos imponibles actuales.
- Las contribuciones y las ganancias por inversiones no son imponibles hasta que se distribuyan.
- Las deducciones de la nómina facilitan las contribuciones.
- Las contribuciones pequeñas y periódicas pueden generar ahorros significativos para la jubilación con el paso del tiempo gracias a la capitalización compuesta. Mientras mayor sea el período de ahorro del empleado, mayor será la cantidad de dinero que recibirá gracias a la capitalización compuesta.
- Los activos para la jubilación pueden transferirse a un plan nuevo si el empleado deja la compañía.

Planes de jubilación

Los planes de jubilación para pequeños negocios cuentan con el reconocimiento del Internal Revenue Service (IRS) como un método de ahorro para la jubilación disponible para empleadores y empleados. Se tiende a pensar que las cuentas de jubilación individual (IRA, por sus siglas en inglés) son cuentas que las personas crean de forma individual, pero el empleador puede ayudar a sus empleados a crearlas y financiarlas. Con una IRA, el monto que la persona recibe al jubilarse depende de los fondos de la IRA y de las ganancias (o pérdidas) de dichos fondos. Los planes son relativamente fáciles de establecer; la institución financiera se encarga de la mayoría de los detalles. Existen tres tipos de opciones basadas en IRA:

- **Plan de Pensión Simplificada para Empleados (SEP, por sus siglas en inglés):** Los planes de Pensión Simplificada para Empleados (SEP, por sus siglas en inglés) están disponibles para negocios de cualquier tamaño. Solo el empleador contribuye al plan de jubilación, y puede contribuir hasta el 25 por ciento del salario de cada empleado. Las contribuciones se hacen a una IRA tradicional. Las contribuciones a una SEP son deducibles a efectos fiscales y el negocio no paga impuestos por los ingresos de las inversiones. Puede ser elegible para recibir un crédito fiscal anual de hasta $500 por cada uno de los primeros 3 años por el costo de creación del plan.

- **Plan de Estimulación del Ahorro por Contribuciones Equivalentes al Empleado (IRA SIMPLE, por sus siglas en inglés):** Los planes de IRA SIMPLE permiten que los negocios con 100 empleados o menos ayuden a sus empleados a ahorrar para la jubilación. Los empleados pueden hacer contribuciones a la IRA con moratoria fiscal a través de deducciones de la nómina. Como dueño del negocio, puede optar por hacer contribuciones equivalentes a las de los empleados o por contribuir un porcentaje fijo del pago de todos los empleados elegibles. Puede ser elegible para recibir un crédito fiscal anual de hasta $500 por cada uno de los primeros 3 años por el costo de creación del plan de IRA SIMPLE.

- **IRA de deducción de la nómina:** Aunque el empleador no quiera iniciar un plan de jubilación, puede permitir que sus empleados contribuyan a una IRA a través de deducciones de la nómina. El empleador pone en marcha el programa de IRA de deducción de la nómina a través de un banco, una empresa de seguros u otra institución financiera, y los empleados eligen si desean participar o no y cuánto quieren que se deduzca de sus cheques para depositar el dinero en la IRA. Es posible que los empleados también puedan elegir las inversiones según el proveedor de la IRA. El empleado hace todas las contribuciones. El empleador no hace ninguna contribución.

Conforme a la ley federal, las personas que ahorren a través de una IRA tradicional pueden recibir beneficios fiscales hasta un cierto monto por el dinero que ahorren, y las inversiones pueden acumularse con moratoria fiscal. Si la persona elige una IRA Roth, se pagan impuestos por las contribuciones del empleado y las inversiones se acumulan exentas de impuestos. Una IRA Roth, al igual que una IRA tradicional, ofrece la posibilidad de extraer fondos una vez cumplidos los 59 años y medio (dentro de las normativas). No obstante, el beneficio fiscal es diferente al de la IRA tradicional. La IRA tradicional permite recibir una deducción fiscal en el año en el que se hizo el depósito mientras que la IRA Roth no. El beneficio que ofrece la IRA Roth es que no se pagan impuestos por el ingreso de los intereses que se recibe después de retirarse.

Otra opción para la jubilación son los planes de **contribución definida**, como los planes 401(k) o los planes de repartición de utilidades. Estos planes establecidos por el empleador tampoco prometen un monto específico de beneficios al momento de jubilrarse. Los empleados o el empleador (o ambos) contribuyen a las cuentas individuales de los empleados bajo el plan, a veces en función de una tasa fija (como el 5 por ciento del salario anual). Cuando se retiran, los empleados reciben las contribuciones acumuladas más los ingresos (o menos las pérdidas) de las inversiones de las contribuciones. Los planes de beneficio definido, por otro lado, prometen un beneficio específico al momento de retirarse, como $1,000 por mes durante la jubilación.

Una opción frecuente de plan de contribución definida es el **plan 401(k)**. Este plan permite que los participantes decidan cuánto quieren contribuir a sus cuentas, y los empleadores tienen derecho a recibir una deducción fiscal por las contribuciones que hagan a las cuentas de sus empleados. El dinero de las contribuciones puede aumentar a través de inversiones como acciones, bonos, fondos comunes de inversión, fondos de mercado monetario, cuentas de ahorro y otros tipos de inversión. Por lo general, el gobierno federal y la mayoría de los gobiernos estatales no gravan las contribuciones ni los ingresos hasta que se distribuyen. Los planes 401(k) pueden variar significativamente en cuanto a su complejidad. Sin embargo, muchas instituciones financieras y otras organizaciones ofrecen planes 401(k) prototípicos que pueden

reducir significativamente la carga administrativa que implica establecer y mantener estos planes para los empleadores individuales o los trabajadores independientes. Los bancos que ofrecen planes de ahorro para la jubilación 401(k) suelen ayudar a los dueños de negocios a crearlos e incluso suelen explicarles a los empleados las características importantes de los planes.

Cómo comenzar un plan de ahorro para la jubilación

Comenzar un plan de ahorro para la jubilación puede ser más sencillo de lo que piensan la mayoría de los dueños de negocios. Al ofrecer un plan de ahorro para la jubilación, ayudará a sus empleados a ahorrar para el futuro. Además, los programas de jubilación pueden brindar beneficios fiscales a los empleadores y los empleados. Es posible iniciar un plan incluso aunque se trabaje de forma independiente.

Analice los planes de jubilación con un asesor impositivo. Luego, si es necesario, comuníquese con un administrador de planes para abrir un plan de jubilación para su pequeño negocio. Consulte en su banco o a su contador o abogado si pueden recomendarles compañías que ofrezcan servicios de administración de planes.

Si tiene empleados, comuníqueles acerca del plan, incluyendo las disposiciones y las pautas de elegibilidad. Las pautas de elegibilidad incluyen un período de inscripción en el cual los administradores están disponibles para responder las preguntas de los empleados.

Una vez que haya abierto el plan, integre las contribuciones a sus prácticas comunes de gestión financiera y de negocios. Los ahorros para la jubilación deben incorporarse al plan de negocios general para garantizar la existencia de los fondos necesarios para la jubilación.

Tres puntos claves para recordar

1. Las transiciones que incluyen la venta de un negocio, el cierre de un negocio y la jubilación forman parte del ciclo de vida de un negocio, y es necesario que esté preparado para ellas.
2. Si comenzó su negocio hace poco, quizás no deba concentrarse en estas cuestiones de inmediato.
3. Sin embargo, debe tener una estrategia de ahorro para la jubilación y hacer contribuciones periódicas a una cuenta de jubilación. Los planes de jubilación para pequeños negocios son un método de ahorro para la jubilación con el que cuentan los empleadores y los empleados.

Información adicional

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.

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

www.sba.gov o https://es.sba.gov/ (sitio en español)

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 importante para los dueños de pequeños negocios.

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.

Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifiquen lo que aprendieron después de haber completado el módulo.

1. **¿Cuáles de las siguientes opciones constituyen motivos para vender un negocio? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
   a. Nueva oferta de trabajo
   b. Las ganancias son superiores a las necesidades
   c. Cambios en el mercado o el sector
   d. Oferta de compra
   e. Listo para jubilarse

2. **La mayoría de los métodos de valorización de negocios se componen de dos factores: _____.**
   a. El flujo de ingresos y los activos
   b. La base de clientes y el patrimonio neto
   c. La ganancia bruta y los activos
   d. El flujo de ingresos y el patrimonio neto

3. **A la hora de vender el negocio, es importante conocer la capacidad financiera y las habilidades de gestión del comprador.**
   a. Verdadero
   b. Falso

4. **La planificación de la sucesión permite _____.**
   a. Determinar un plan para el negocio por los próximos cinco años
   b. Identificar compradores para el negocio
   c. Transferir el control del negocio a un tercero
   d. Vender el negocio a familiares

5. **El Internal Revenue Service (IRS) no reconoce los planes de jubilación para pequeños negocios.**
   a. Verdadero
   b. Falso

Formulario de evaluación

Su opinión es importante. Complete esta evaluación de la capacitación *Venta del negocio y planificación de la sucesión para pequeños negocios*.

Calificación del módulo

1. En general, el módulo fue (seleccione una opción):
   [ ] Excelente
   [ ] Muy bueno
   [ ] Bueno
   [ ] Aceptable
   [ ] Deficiente

Indique en qué medida está de acuerdo con las siguientes declaraciones. Marque su respuesta con un círculo.	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
2. Logré los objetivos de la capacitación.	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 este módulo 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

11. Nombre del instructor:

Use la escala de respuestas para calificar el desempeño de su instructor. Marque su respuesta con un círculo.	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy bueno	Excelente
12. El instructor facilitó la comprensión del tema.	1	2	3	4	5
13. El instructor alentó a los participantes a que hicieran preguntas.	1	2	3	4	5
14. El instructor brindó conocimientos técnicos.					

15. ¿Cuál fue la parte más útil de la capacitación?

_____

_____

_____

16. ¿Cuál fue la parte menos útil de la capacitación y cómo podría mejorarse?

_____

_____

_____