



¿Por dónde comienzo mi práctica independiente?

Bernardo Fiol - The Big Think Group
Deliana Olmo - DOT Communications
Marivel Ortiz - One On One



¿Cómo sé si estoy listo?

- **Necesito**

- Licencia de Relacionista
- Ahorros (3-6 meses)
- Buen Crédito
- Evaluar fortalezas y debilidades
- Equipo
 - Computadora, Impresora a color, internet

- **Dispuesto**

- Trabajar sin límite de horas
- Diferenciarte de la competencia

Pasos para comenzar tu negocio

1. Define tú propósito y público meta de acuerdo a tu experiencia, fortalezas o intereses
2. Si te vas a especializar en una o varias industrias:
 - a) Salud
 - b) Espectáculos
 - c) Seguros
3. Enfoque de tus Servicios:
 - a) Media Relations
 - b) Comunicación Interna
 - c) Apoyo a Mercadeo
4. Elige tu estructura legal
5. Selecciona el nombre
6. Registro agencias gubernamentales
7. Permisos
8. Cuenta de banco
9. Promoción

Estructura Legal del Negocio

DBA “Doing Business As”

- Negocio opera bajo tu mismo nombre o el nombre que selecciones, sin necesidad de tener una entidad aparte.
- Se crea bajo el Seguro Social del dueño.
- No require formalidades, ni requisitos legales.
- Podrás tributar los ingresos en tu planilla personal, que suele ser un porcentaje más alto que el de las Corporaciones o LLCs.
- Registro de comerciante (SURI – Departamento de Hacienda)
- Patente Municipal
- Pagos por planillas estimadas de Seguro Social e impuestos
- No ofrece las protecciones ni el llamado “velo invisible” que ofrece una corporación o LLC.

Estructura Legal del Negocio

DBA “Doing Business As”

VENTAJAS

- Proceso más sencillo
- Menos papeleo
- Una sola planilla

DESVENTAJAS

- Difícil tener acceso a capital o préstamos comerciales
- Riesgo de demanda
- Crédito personal puede verse afectado
- Tributa a un porcentaje más alto

Estructura Legal del Negocio

Corporación Regular

- Entidad jurídica independiente que surge cuando una o más personas reciben autorización del Estado para operar una empresa conforme a una ley especial. Ley de Corporaciones, Ley Núm.164 de 2009.
- Puede ser individual o sociedad
- SS Patronal
- Requiere registro en el Departamento de Estado
- Registro de comerciante (SURI – Departamento de Hacienda)
- Patente Municipal
- Paga impuestos por propiedad y equipos (CRIM)
- Informes anuales al Dpto. Hacienda y al Dpto. de Estado
- Junta de Directores
- Permite deducir gastos y obtener créditos e incentivos

Estructura Legal del Negocio

Corporación Regular

VENTAJAS

- Responsabilidad limitada de los dueños.
- Demandas y quiebras responde la entidad. No deben afectar bienes del individuo.
- Abre puertas a capital o financiamiento.
- Tributa a un porcentaje más bajo que los individuos.

DESVENTAJAS

- Estructura más compleja que DBA
- Doble tributación (individual y corporativa)
- Costo disolver la corporación
- Pago \$150 anual por radicación de informe Departamento de Estado (Multa de \$75 por retraso)
- Paga impuestos por propiedad y equipos

Estructura Legal del Negocio Sociedad

- Opera con varios propietarios (dos o más individuos)
- Para darla por oficializada se necesita un contrato
- Todos los socios tienen responsabilidad personal ilimitada para con las obligaciones de la sociedad.

Estructura Legal del Negocio Sociedad

VENTAJAS

- Tiene mayor posibilidad de encontrar recursos
- Disminuye la magnitud de los riesgos
- El pago de las contribuciones es responsabilidad de los socios

DESVENTAJAS

- Menos flexibilidad en el proceso decisional
- Hay que completar una planilla informativa para la sociedad

Estructura Legal del Negocio

LLC (Compañía de responsabilidad limitada)

- Es un híbrido entre la corporación y la sociedad.
- Combina las ventajas de la estructura de la corporación y la flexibilidad de las sociedades.
- No adopta estatutos corporativos, se otorga un Contrato de Compañía de Responsabilidad Limitada.
- No está obligada a constituir una Junta de Directores. Puede ser administrada por sus miembros, un Socio Gestor, un administrador o por una Junta de Administradores.
- Informe anual al Departamento de Estado (\$100.00). No se requiere la divulgación de la identidad de los miembros o administradores ni de la información financiera de la LLC.
- No está sujeta a contribuciones sobre su ingreso y las contribuciones se les impondrán a los miembros de la organización directamente.

Estructura Legal del Negocio LLC (Compañía de responsabilidad limitada)

VENTAJAS

- No necesita Junta de Directores.
- No requiere la divulgación de la identidad de los miembros o administradores ni de la información financiera de la LLC.
- Tributan como corporación pero se puede elegir que tribute como Sociedad (Si tributa como sociedad el pago de las contribuciones es responsabilidad de los miembros)
- Responsabilidad limitada de los dueños
- No tiene que rendir un informe anual de operaciones con el Departamento de Estado aunque sí pagar un derecho anual
- No requiere número específico de personas para organizar el mismo, una sola persona puede servir como miembro.
- Tanto en Corporación como en LLC puedes seleccionar compensar a los dueños haciendo una distribución de ganancias una vez al año, en lugar de pagar un salario, para tributar a una tasa más baja.

DESVENTAJAS

- Mandatorio rendir informe anual al Departamento de Estado (\$100.00).
- Si no se escoge tributar como sociedad habrá doble tributación de las ganancias.

Permisos y Seguros

- Permiso de uso
- Corporación del Fondo del Seguro del Estado
- Póliza para proteger al empleado sobre accidentes y otras condiciones originadas Departamento del Trabajo
 - Seguro por Incapacidad No Ocupacional (SINOT)
 - Seguro Choferil

Opciones de Financiamiento

- Banca Privada
- Cooperativas
- Administración de Pequeños Negocios (SBA)
- Banco de Desarrollo Económico
- Compañía de Comercio y Exportación

Plan de Negocios

Es una descripción escrita de las proyecciones de tu negocio en un periodo de tiempo determinado. Están dirigidos a obtener capital, ya sea de inversionistas o de financiamiento. Se provee información que contribuya a mostrar las posibilidades de éxito del negocio.

- Resumen ejecutivo
- Descripción general de la empresa – misión, tipo de corporación e historia.
- Productos o servicios a ofrecer – descripción detallada de sus características, especificaciones técnicas y precio.
- Plan de mercadeo – información de la industria, tamaño del mercado, clientes prospectos, potencial de crecimiento, competencia, estrategia y presupuesto de mercadeo, canales de distribución y proyección de ventas.
- Plan operacional – lugar de producción, inventario, suplidores, entorno legal, asuntos de personal.
- Finanzas – políticas de crédito, administración de cuentas por cobrar y pagar, plan financiero, proyección de flujo de efectivo y análisis de punto de equilibrio o *break even*.
- Gerencia – perfil de los dueños, apoyo profesional y asesoría requerida.

Branding

- Logo y nombre – registrarlos como marca en el Departamento de Estado
- Website
- Redes Sociales

¿Cómo vas a llegar a tu cliente?...

- Alianzas
- Eventos de Networking
- Seminarios y Talleres Educativos
- Organizaciones profesionales



¿Qué debe tener la propuesta?

- Credenciales
 - Preparación Académica
 - Años de Experiencia
- Servicios que ofreces
- Objetivos Medibles - para que luego puedas demostrar resultados a tu cliente en la evaluación
- Plan de Acción
- Presupuesto
- Calendario
- Evaluación – dejarle saber cómo medirán el éxito de tus servicios

¿Cuánto puedo facturar por mis servicios?

- Proyecto
- Iguala mensual (Límite de horas)

- Hora

Años de Experiencia	Tarifa por hora
0-5	\$50.00
6-10	\$75.00
11-15	\$100.00
16 en Adelante	\$125.00

Aliados en el proceso

- Contable
- Abogado
- Agente de Seguros
- Social Media Manager



Contratación de empleados

Identifica en qué áreas necesitas ayuda

- Asistente Virtual (Agenda, Facturación)
- Coordinación y compra de Medios
- Redacción
- Estudiantes

**No se pueden tomar decisiones
basadas en el miedo y en la
posibilidad de lo que podría
suceder**

Michelle Obama