



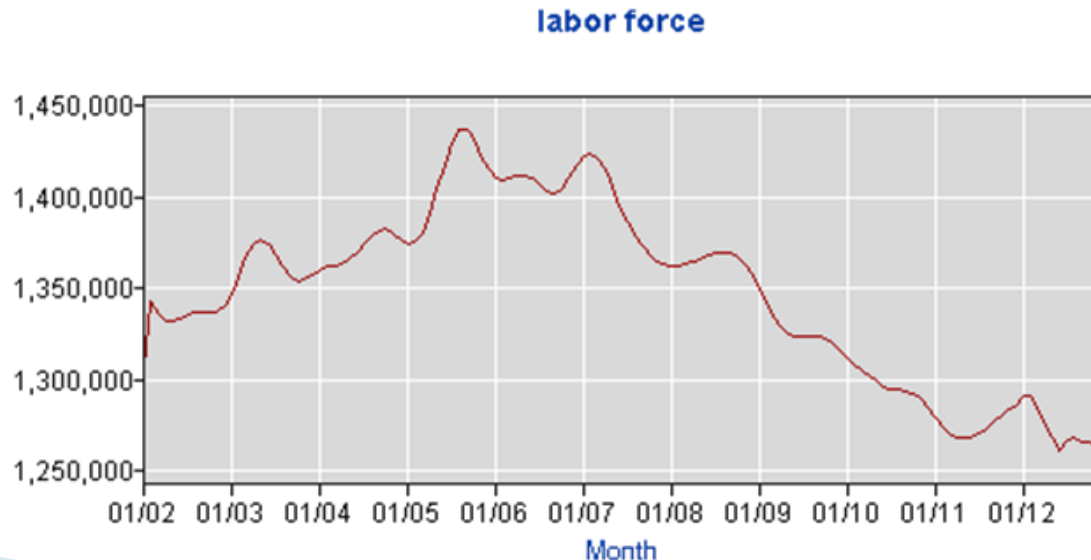
# Oportunidades ante sus Retos Financieros

Acceso a capital: Expansión de  
oportunidades para pequeñas empresas

Carmen Martí  
Directora Ejecutiva  
Puerto Rico SBTDC

# Situación Económica


- ▶ La tasa de participación laboral en Puerto Rico es de 39%
- ▶ Con una tasa de desempleo de 14 % a Diciembre 2012 (la más alta en TODA la nación seguida por Nevada y Rhode Island con un 10% ambas)



Hemos subido 7 puntos porcentuales en potencial de innovación y 4 en potencial competitivo.

**ECHAR PA'LANTE**

**Países con mayor potencial competitivo**



31 (+4) ↑

de 144

**Puerto Rico**

Población 3.7 M

GDP 2010 \$98.8B

Per cápita \$26,500

País etapa 3

- Requisitos Básicos (+4%)
- Potenciadores de Eficiencia (+2%)
- Innovación (+7%)

	2012	2011	
Suiza	1	1	↔
Singapur	2	2	↔
Finlandia	3	4	↑
Suecia	4	3	↓
Holanda	5	7	↑
Alemania	6	6	↔
Estados Unidos	7	5	↓
Reino Unido	8	10	↑
Hong Kong SAR	9	11	↑
Japón	10	9	↓
China	29	26	↓
Chile	33	31	↓
Brasil	48	53	↑
México	53	58	↑
Panamá	40	49	↑

# Puerto Rico SBTDC



Acuerdo Cooperativo desde el 1997

# Puerto Rico SBTDC

## *Nuestra Misión*

Proveer servicios de apoyo integrados y multidisciplinarios, a los pequeños negocios, en un ambiente innovador, tecnológico y de dimensión global.

## *Nuestra Visión*

Ser reconocidos como Líderes de Clase Mundial impulsando el crecimiento de los Pequeños Negocios en Puerto Rico.

# Nuestra Estrategia



Impulsando al Empresario a  
Crecer, Innovar, y Exportar

# AREAS DE ENFOQUE DEL PUERTO SBTDC

## Nacer

Evaluación de la Idea, Planes de Negocios y Fuentes de Fondos

## Crecer

Análisis de Nuevos Mercados, Modelos de Desempeño en Excelencia, Plan de Mercadeo, Acceso a Capital, Incentivos Industriales y Contratación Federal

## CICLO DE VIDA

## Innovar

Modelo de Comercialización, Investigación y Desarrollo, Fondos SBIR/STTR, Investigación de Patentes, Fondo Semilla FAST

## Exportar

Evaluación de Mercados, Planes de Exportación para Mercados Internacionales, Plan de Mercadeo, Acceso a Capital

# Nuestros Clientes



- ▶ Empresas Establecidas
  - En Crecimiento (**Centros Regionales**)
  - Con Dificultades Financieras (**SBJA**)
- ▶ Exportadores/Importadores (**ITC**)
- ▶ Académicos/Investigadores/Inventores (**CiT**)
- ▶ Emprendedores con Ideas Viables
- ▶ Nuevas Empresas / Start-Ups
- ▶ Referidos de Agencias Gubernamentales



# Servicios Integrados



# Nuestros Servicios

## ▶ Educación Empresarial

- Primeros Pasos (Curso)
- Seminarios Negocios Establecidos
  - Serie *Next Level Entrepreneur*®
    - Nuevos / Emprendedores / Agricultores
    - *FastTrac*® – Tecnología
- Oportunidades de Acceso a Capital/Financiamiento (SBA, BDE, Banca, CoFecc, Coop, Privado u Otros)
- Fondos Federales – SBIR/STTR para Investigación
- Certificación en Comercio Internacional
- Adiestramientos y Cursos en Contratación Federal
- Matchmaking Events
  - con Agencias Federales, Estatales y Municipales
- Eventos Especiales

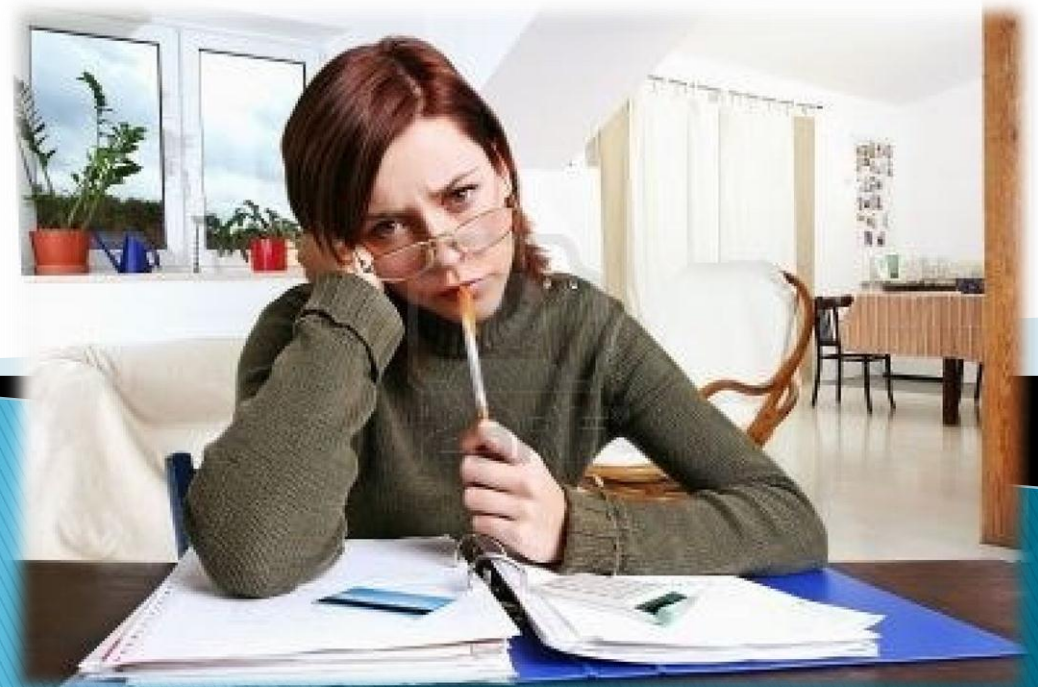


# Nuestros Servicios

- ▶ **Asesoramiento Individualizado y Multidisciplinario**
  - Desarrollo de Modelos de Negocios sustentables
    - Mapa de Desarrollo y Crecimiento
    - Perspectiva holística
  
- ▶ **Seguimiento Continuo**
  - A través del Ciclo de Vida
  - Encuestas a Clientes
  - Visitas al Negocio
  - Casos Exitosos



# Si usted se siente así



# Business TurnAround

Programa con Oportunidades  
de Crecimiento Financiero



# Business TurnAround

## ▶ Business Financial Turnaround

- Crisis financiera
- Acceso a capital
- Aumentar ventas

## ▶ Growing through Procurement

- Mercado de más de \$818 millones
- Proceso de registro y certificaciones
- Mercadeo efectivo
- Estrategias de contratación

## ▶ Export Readiness & Trade Missions

- Evaluación e identificación sobre qué negocios están preparados
- Coordinación de viajes de negocios
- Adiestramientos para certificaciones en Comercio Internacional
- Asistencia en la identificación de contactos en otros países



# Dirigido a:

- ▶ Pequeña o mediana empresa (*según parámetros de SBA*)
- ▶ 5 años de establecido
- ▶ 0-3 meses de dificultades financieras o pérdidas
- ▶ \$1,000,000 en ventas brutas
- ▶ 10 empleados o más



# Herramientas

- ▶ **Business Financial Turnaround**
  - Profit Mastery
  - Corporate Turnaround
  - Programa Malcom Baldrige
  - PeerSpectives<sup>®</sup> (Nuevo)





# Valor Añadido para el Empresario

- ▶ Entender sus Estados Financieros para la toma de decisiones informada
- ▶ Contribuye a disminuir la morosidad, delincuencia y ejecuciones de terceros
  - Proceso beneficioso para la banca privada y las cooperativas de ahorro y crédito
- ▶ Evitar la Quiebra, realizando estrategias internas y externas del mercado
- ▶ Compartir con pares experiencias similares
- ▶ Transformar Negocios y Creación de Empleos

# Ventajas de utilizar Turnaround

- ▶ La gerencia de la empresa tendrá nuevas destrezas y herramientas necesarias para trabajar con la crisis
- ▶ Desde la perspectiva del acreedor, el *turnaround* es deseable porque la prioridad será el manejo de efectivo
- ▶ La gerencia de la empresa podrá reconocer y entender la raíz del problema
- ▶ Establecer metas y monitorear las decisiones tomadas

# Ventajas de utilizar Turnaround

- ▶ Mejorar la perspectiva del empresario sobre el banco Ejemplos:
  - Dificultad para recibir financiamiento adicional
  - Falta de flujo de efectivo para gastos operacionales
- ▶ El tiempo es el gran enemigo (*early stage*)
  - No esperar a que se incumpla con los acuerdos del préstamo
  - Detectar las señales de peligro a tiempo
  - Solicitar ayuda antes de que la situación empeore

# ¿Problemas Financieros?



# Factores Internos y Externos

## Factores Internos

- Administración deficiente de activos
- Mezclar las finanzas de la empresa con el patrimonio familiar
- Sobrestimar el ingreso proyectado
- Alto nivel de endeudamiento
- Resistencia al cambio
- Falta de visión estratégica
- Crecimiento descontrolado

## Factores Externos

- Clima económico difícil
- Aumento en costos de materia prima
- Elevada imposición tributaria
- Altas tasas de interés en crédito
- Legislación desfavorable
- Competencia desleal de la economía informal
- Competencia internacional muy fuerte

# ¿Síntomas de Problemas Financieros?



# Síntomas que evidencian que existe un problema financiero

- ▶ Incapacidad de cumplir con sus obligaciones
- ▶ Necesidad de préstamo adicional: Operaciones
- ▶ Financiado la compra de activos fijos
- ▶ Turnover de empleados
- ▶ Disminución en las órdenes de los clientes

# Síntomas que evidencian que existe un problema financiero

- ▶ Servicios y calidad de los productos disminuyen
- ▶ Recursos financieros limitados
- ▶ Sobregiros en cuentas operacionales
- ▶ Bajo nivel de ventas
  - Disminución en rotación de inventario (inventory turnover)
- ▶ Lentitud en los cobros de sus cuentas a cobrar



# Síntomas que evidencian que existe un problema financiero

- ▶ Desaprovechar descuentos por pronto pago
- ▶ Endeudamiento excesivo
  - Aumento en *debt to equity ratio*
- ▶ Disminución en *quick ratio*
- ▶ Opinión adversa relacionada con el *going concern*
- ▶ Carencia de estados financieros auditados o certificados

# Documentos para Evaluación

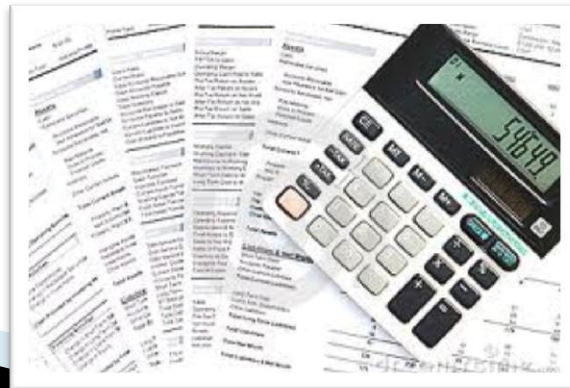


# Elementos necesarios para su Evaluación

- ▶ Perfil actual de la compañía
- ▶ Estados financieros certificados de tres periodos fiscales
- ▶ Información financiera reciente interina
- ▶ Estados bancarios de seis meses de todas sus cuentas operacionales
- ▶ Información legal relacionada con la compañía

# Elementos necesarios para su Evaluación

- ▶ Información sobre *status* de sus obligaciones bancarias y de suplidores
- ▶ Tasaciones, valoraciones de las propiedades del negocio
- ▶ Información sobre *MIS* y procesos de contabilidad (Quickbooks, PeachTree)



# Proceso de Evaluación



1. Determinar el *going concern* del negocio

2. Determinar la causa de la crisis del negocio

3. Identificar las oportunidades financieras, operacionales y de mercado para su *turnaround*

# Recomendaciones

## 1. Reestructuración

- Análisis del negocio y desarrollo de un plan

## 2. Plan de *Financial Turnaround*

- Incluye conclusiones y recomendaciones para:
  - atender y preparar su estrategia a corto y largo plazo
  - cumplir con suplidores y acreedores de forma expedita y precisa

## 3. Liquidación ordenada

- El negocio ha llegado al final de su vida útil o el mercado ha cambiado dramáticamente

## 4. Quiebra

- Busque todas las alternativas posibles antes de iniciar el proceso
- Incorpore y discuta la decisión con su Familia
- Realice cesiones de pago con los acreedores
- Contacte abogados de quiebra para su protección

# Para más información

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



*Teléfono: (787)763-6811  
(787) 250-1912 ext. 2218  
E-mail: [cmarti@prsbtcdc.org](mailto:cmarti@prsbtcdc.org)  
[lbaez@prsbtcdc.org](mailto:lbaez@prsbtcdc.org)*





# Sesión de Preguntas

