

# DE LA INVESTIGACIÓN A LA ACCIÓN: EMPODERANDO A EMPRENDEDORAS LATINAS EN MINNESOTA

Fundamentos Legales: Hallazgos de investigación y evaluación

## Lo que hicimos

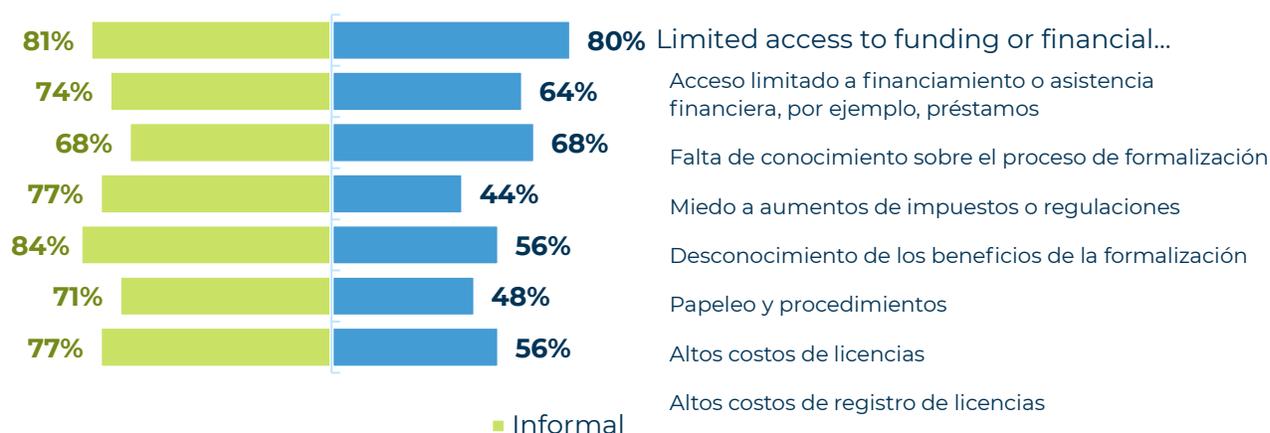
HACER realizó una encuesta a emprendedoras latinas en Minnesota que en algún momento tuvieron un negocio informal. La mitad de las encuestadas actualmente tienen un negocio informal, mientras que la otra mitad había tenido un negocio informal en el pasado, pero desde entonces han formalizado su negocio con éxito. Además, HACER entrevistó a emprendedores y expertos en el campo para conocer las principales barreras para la formalización desde el punto de vista legal, descubrir lagunas de información sobre licencias y contratos, y las dificultades que enfrentan los emprendedores al inicio en cuanto a asuntos legales.

## Lo que aprendimos

Según las respuestas a la encuesta de propietarios de empresas formalizadas y no formalizadas, el temor a un aumento de impuestos o regulaciones comerciales es una barrera importante para la formalización. Para las empresas que aún no están registradas, el papeleo y los procedimientos también se consideraron una barrera, lo que probablemente aumentó el temor a un aumento de impuestos y regulaciones comerciales. Además, los propietarios de empresas no registradas también informaron que la falta de conocimiento sobre el proceso de formalización y los beneficios desconocidos de la formalización eran barreras para la formalización con mayor frecuencia que los propietarios de empresas formalizadas. Combinadas, estas respuestas subrayan la prevalencia de la falta de comprensión de los requisitos legales y de dónde iniciar el proceso de formalización empresarial como una barrera importante para la formalización empresarial.

Las entrevistas a expertos también destacan la importancia de comprender y cumplir los requisitos legales de las empresas, señalando que “no sabía” no protege a los propietarios de empresas de las consecuencias de no cumplir la ley.

## Barreras a la formalización empresarial (N=56)



**“Entiendo que esto podría sonar aterrador para algunos dueños de negocios indocumentados. Pero necesitamos educar. Hay sanciones para aquellos que no reportan.”**

**– Entrevista con un experto**

## Talleres informados por la comunidad

### Contenido del taller

Propósito	Objetivos
<p>El taller tenía como objetivo dotar a los participantes de conocimientos prácticos y aplicables sobre las bases legales para iniciar el proceso de formalización y los requisitos legales para su negocio.</p> <p>También buscaba aumentar el nivel de comodidad de los participantes con el proceso, saber por dónde empezar y acceder a recursos para apoyar su negocio en las etapas iniciales para el éxito posterior. También abordó temas culturales.</p>	Entender los requisitos legales y el proceso de registro de negocios., etc.).
	Estar al tanto de las leyes y regulaciones que rigen su industria (certificaciones, licencias, etc.).
	Entender los conceptos básicos de los contratos y la negociación.
	Volverse bancable.
	Ser capaz de identificar cuándo el dueño del negocio necesita consultar con un abogado.

Los talleres destacaron las ventajas de tener un negocio, sus desafíos y

responsabilidades. Los presentadores explicaron las **responsabilidades** que tienen los dueños de negocios con sus empleados (legalmente, financieramente y humanamente), impuestos, terceros y la obtención de licencias para operar en industrias específicas.

Los talleres también resaltaron **los beneficios de registrar un negocio**, principalmente separar al individuo del negocio y proteger a cada uno de los riesgos del otro (financieramente y legalmente). Aclararon que el estatus migratorio NO es una barrera para administrar y registrar un negocio en Minnesota (se puede registrar un negocio usando un SSN o ITIN).

Los presentadores también discutieron las estructuras de negocios y recomendaron el uso de LLC para comenzar pequeños negocios: protección, flexibilidad y eficiencia; explicaron y demostraron **los pasos y el costo de registrar un negocio**; hablaron sobre la responsabilidad del dueño de negocio de conocer los requisitos de licencias, obtener y mantener licencias y permisos de operación para sus tiendas, y también hablaron sobre las multas por operar sin ellos.

Otros temas discutidos incluyen:

- Diferentes tipos de seguros para proteger el negocio, el propietario y sus empleados, y el riesgo de no tener seguro.
- Obligaciones como dueños de negocios hacia sus empleados.
- Partes clave de los contratos (oferta, aceptación y consideración) y negociaciones, proporcionando herramientas y estructura para negociar y practicar habilidades de negociación.
- Cómo los bancos evalúan una solicitud de préstamo de un negocio: **Carácter** (del propietario), **Capacidad** del negocio (flujo de caja), **Capital, Condiciones y Garantía**.
- Destacaron algunas diferencias culturales relacionadas con la propiedad de negocios, como la importancia de estar informado sobre las leyes y regulaciones que impactan el negocio y cambiar la mentalidad para “hacer lo correcto”.
- Explicaron la importancia de consultar a un abogado antes de firmar cualquier contrato, especialmente antes de arrendar un local, así como **orientación sobre cómo contratar a un abogado**.

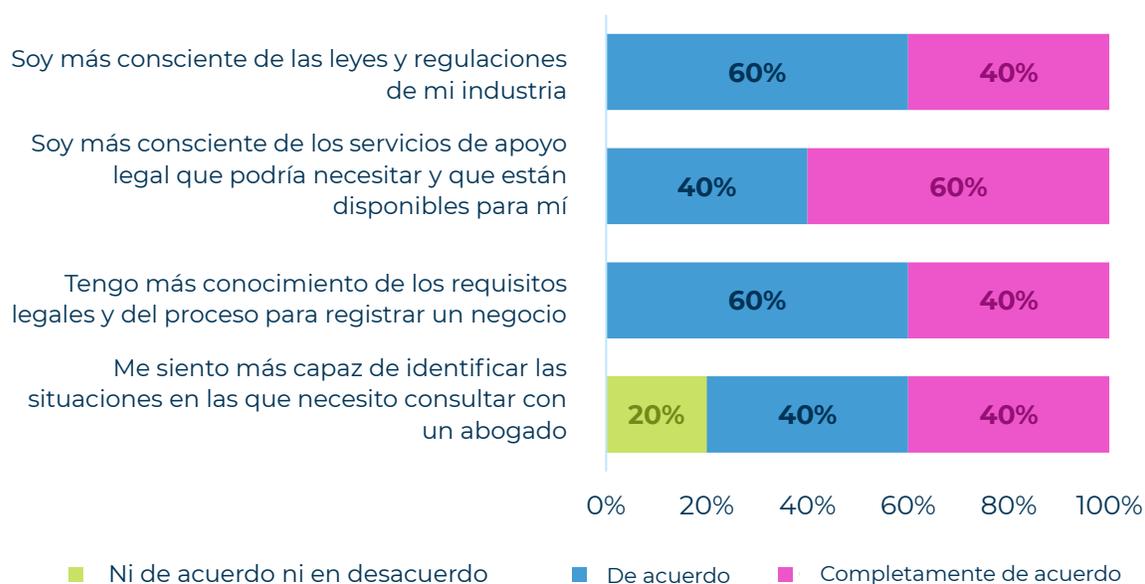
## Resultados de participar en los talleres

Al evaluar el taller, se preguntó a los participantes sobre su conciencia y conocimiento sobre los aspectos legales de la formalización y gestión de su negocio. Los talleres

parecieron ser muy eficaces para aumentar la conciencia de los participantes sobre los requisitos y el proceso, la conciencia de los recursos a lo largo del camino y la confianza general.

Como resultado de participar en el taller y la sesión de asesoramiento, el 100% de los participantes informaron un mayor nivel de conocimiento y conciencia de los requisitos y recursos legales. El 80% de los participantes se sintieron más capaces de identificar cuándo consultar a un abogado gracias al taller.

### Eficacia de los talleres para mejorar la conciencia y la confianza de los participantes (N=5)



Las preguntas abiertas abordaron las percepciones previas de los participantes sobre el proceso de formalización, principalmente que el proceso era complicado o estaba fuera de su alcance.

Las respuestas cualitativas muestran una mayor confianza y una mejor percepción de la capacidad para formalizar una empresa y cumplir con los requisitos legales. Además, las respuestas mostraron el empoderamiento de los participantes para negociar y encontrar apoyo y recursos.

Una participante dijo: **“No sabía que era tan fácil registrar un negocio”**, destacando la importancia de compartir conocimientos y recursos relacionados con el registro de empresas para cambiar las percepciones de viabilidad de las empresarias latinas.