



La economía de las pequeñas empresas hispanas

Análisis de los triunfos y los desafíos de los propietarios de pequeñas empresas hispanas en 2022

Informe
Hello Alice
10.2022



Índice

- 3** **Resumen ejecutivo**
- 5** **Mensaje de Square**
- 7** **Mensaje de la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos**
- 9** **Perfil comercial**
- 9** Conozca a nuestros propietarios
- 11** Caras de la comunidad
- 12** Datos comerciales
- 14** **Información sobre propietarios**
- 14** La inflación impulsa la demanda de capital adicional
- 16** La perspectiva comercial de 2023 depende de la adquisición y la contratación de clientes
- 19** Los propietarios hispanos ven al marketing como un desafío y una oportunidad
- 20** Los propietarios buscan soluciones de software para abordar las dificultades operativas
- 24** **Un mensaje de la Red de Acción Empresarial Latina**
- 26** **Recursos para propietarios de pequeñas empresas hispanas**



Resumen ejecutivo

Según nuestros socios de la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos (United States Hispanic Chamber of Commerce, USHCC), hay más de 5 millones de pequeñas empresas de propietarios hispanos que generan más de \$800,000 millones al año en la economía nacional. Hello Alice celebra el Mes Nacional de la Herencia Hispana al analizar los triunfos y los desafíos que afronta este creciente segmento de la comunidad de pequeñas empresas.

Para hacerlo, Hello Alice realizó una encuesta con 2,700 propietarios de pequeñas empresas para comprender su forma de pensar y su enfoque comercial actual. En esta primera sección del informe, se analiza quiénes son los propietarios hispanos, dónde operan y en qué se diferencian sus empresas de las de la población general. En la siguiente sección, se profundiza en las cuatro tendencias principales y la información de los resultados de la encuesta. En primer lugar, la inflación está impulsando la gran demanda de capital de los propietarios hispanos. En segundo lugar, los propietarios hispanos confían en que sus empresas crecerán en 2023 si pueden contratar talentos y adquirir clientes. En tercer lugar, los propietarios hispanos ven al marketing como un desafío y una oportunidad. Por último, comprobamos que la mayoría de los propietarios de empresas encuestados, independientemente de los datos demográficos, están buscando soluciones de software para abordar sus dificultades operativas.

Esta investigación, que se publicó en colaboración con Square, la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos y la Red de Acción Empresarial Latina, también recopila historias de propietarios hispanos de la comunidad de pequeñas empresas de Hello Alice.

Estos propietarios se distinguen como personas muy orgullosas de su cultura y suelen operar empresas que aprovechan u honran ese legado. Como nos informó el propietario de una empresa de producción cinematográfica chicana: “Hemos dedicado nuestra vida a crear una plataforma que represente nuestras historias en nuestra voz”.

Con este informe, Hello Alice espera entregar información única y ofrecer soluciones viables para servicios comerciales empresariales, socios del ecosistema y emprendedores que buscan fortalecer las pequeñas empresas principales de nuestras comunidades y nuestra economía.

Mensaje de Square

Desde nuestros comienzos, Square se ha centrado en crear un ecosistema de herramientas fácil de usar para motivar a los propietarios de empresas a tener éxito según sus propios términos. Dado que las empresas de propietarios hispanos siguen contribuyendo a sus comunidades y a la economía en gran medida —actualmente, son el segmento de pequeñas empresas de Estados Unidos que más está creciendo—, recientemente, Square anunció que todo nuestro ecosistema de productos y servicios (más de 35 en total) ahora está disponible en español. Este anuncio emocionante llegó después de un gran esfuerzo de toda la empresa para garantizar que tanto los vendedores que hablan inglés como los que hablan español pudieran aprovechar plenamente nuestro ecosistema en el idioma que desearan.

Como latino cuya abuela y familia extendida han sido propietarios de restaurantes mexicanos de Texas, estoy muy entusiasmado por este anuncio y por lo que significa para los emprendedores hispanos como aquellos con quienes crecí. Esto es muy personal para mí y para los incontables demás empleados de Square que se despiertan pensando en cómo podemos cumplir la promesa de una verdadera potenciación económica para todos.

En colaboración con la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos y Hello Alice, hemos publicado este informe que pretende comprender mejor los desafíos y las oportunidades que afrontan los propietarios de empresas hispanas. Verá que las principales dificultades que las empresas informan que afrontan son obtener capital y hacer crecer sus empresas. Esto no es sorprendente. A pesar de que representan casi una de cuatro de todas las empresas nuevas de Estados Unidos, las empresas de propietarios hispanos siempre han tenido dificultades para obtener un trato justo en las instituciones financieras tradicionales. Un estudio de Stanford University determinó que las probabilidades de la aprobación de préstamos de bancos nacionales son un 60 % más bajas para las empresas de propietarios hispanos que para las empresas de propietarios blancos. En el estudio que leerá hoy, el 86 % de los propietarios hispanos nos informaron que su principal dificultad para acceder a capital era encontrar oportunidades de financiación.

Square Banking es uno de los tantos productos que ofrecemos en la actualidad completamente en español. Es nuestro paquete de productos financieros diseñados para ayudar a los propietarios de pequeñas

empresas a administrar fácilmente su flujo de caja y a aprovechar mejor el dinero que obtienen con tanto esfuerzo. Con Square Banking, hemos repensado el sistema financiero para los propietarios de pequeñas empresas y hemos hecho todo lo posible por asegurarnos de cubrir las necesidades específicas de las empresas de propietarios hispanos. Al brindar herramientas de servicios financieros justos y accesibles explicadas en español y respaldadas por el personal de servicio de atención al cliente y administración de cuentas que habla español, Square está avanzando hacia el objetivo de garantizar que los emprendedores y los propietarios hispanos tengan las herramientas que necesitan para progresar.

Sin embargo, Square no es únicamente una empresa de servicios bancarios y pagos. Soy líder del equipo Square para Restaurantes, un producto que apoya una industria dominada por emprendedores y empleados hispanos. Según estudios recientes, casi una quinta parte de todos los propietarios de restaurantes de Estados Unidos son latinos, y casi el 60 % de todos los empleados estadounidenses que trabajan en cocinas hablan cierto nivel de español. Estoy orgulloso de decir que hacer que Square para Restaurantes esté disponible en español permite una comunicación bilingüe fluida entre los miembros del personal que tienen contacto con el cliente y los que no lo tienen. Esto significa que todo el equipo que contribuye al funcionamiento del restaurante puede participar y progresar.

Lo que distingue a Square es nuestra capacidad para ayudar a los comerciantes a operar cada parte de su empresa en una plataforma integrada y simplificada. Estamos seguros de que nuestras soluciones pueden ayudar a las empresas de propietarios hispanos a abordar la mayoría de los demás desafíos que verá en detalle en este informe. Con Square, los propietarios de empresas que hablan español pueden abordar desafíos relacionados con la dotación de personal a través de Nómina y Administración de Equipos de Square, crear y retener una base de clientes a través de Marketing de Square y Fidelidad de Square, y hacer muchas cosas más, todo en el idioma que elijan.

Square está totalmente comprometida con el éxito de las empresas de propietarios hispanos de todo el país. Como Square tiene éxito cuando nuestros vendedores tienen éxito, nuestro compromiso con la comunidad de empresas latinas es más que simplemente hablar de boquilla, es una parte consciente y exclusiva de nuestra estrategia comercial.

¡Adelante!

BRYAN SOLAR,
Jefe de Restaurantes de Square

Mensaje de la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos

Las empresas de propietarios hispanos son pioneras en la salud económica de Estados Unidos. Desde 1979, la USHCC ha promovido activamente el crecimiento, el desarrollo y los intereses económicos de más de cinco millones de empresas de propietarios hispanos que, en conjunto, contribuyen con más de \$800,000 millones a la economía de Estados Unidos todos los años. Defendemos una red de más de 250 cámaras locales y asociaciones comerciales de todo el país. Con la ayuda de nuestros socios de confianza, como Hello Alice, podemos ayudar a fomentar el desarrollo económico hispano y a crear prosperidad sostenible en beneficio de la sociedad estadounidense.

Los latinos ponen en marcha el 82 % de todas las empresas nuevas en Estados Unidos y abren empresas tres veces más rápido que el promedio nacional (y las mujeres latinas ponen en marcha empresas seis veces más rápido que el promedio nacional). Sin embargo, las ventas que generan las empresas latinas, en comparación con lo que generarían si estuvieran a la par de la empresa no latina promedio, presentan una desigualdad de oportunidades de \$1,500 billones para la economía de Estados Unidos. Estas desigualdades constantes también aumentaron debido a las dificultades sin precedentes de los últimos tres años.

No es ningún secreto que el ecosistema empresarial hispano se vio desproporcionadamente afectado por el COVID-19. Desde el inicio de la pandemia hasta nuestro actual camino hacia la recuperación, ha sido fundamental para la USHCC ayudar a pequeñas empresas, empresas de propiedad de minorías y empresas de propietarios hispanos a abordar las grandes dificultades que han surgido durante estos tiempos históricos en Estados Unidos.

La preparación y el apoyo continuos que hemos brindado durante la pandemia, incluidos \$5.9 millones en subsidios para cámaras y empresas comerciales hispanas a través del lanzamiento de USHCC CARES, con la financiación de los miembros socios corporativos de la USHCC y la Ley de Ayuda, Alivio y Seguridad Económica por Coronavirus (Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act, CARES) a través de un subsidio,

ayudaron a más de 15,000 propietarios de pequeñas empresas hispanas a abordar los impactos del COVID-19.

En la actualidad, como las revelaciones de Hello Alice lo dejan en claro, la necesidad de acceso a capital, la financiación, los recursos educativos y las oportunidades son mucho más importantes que nunca para apoyar a los emprendedores latinos y la recuperación económica de Estados Unidos liberando el potencial de nuestro PBI latino de 2,800 billones en el futuro.

El trabajo que hacemos en la USHCC sigue ayudando a las empresas de propietarios hispanos a superar estos desafíos específicos y a progresar. En 2021, recibimos un subsidio de \$5 millones del Programa Piloto de Navegadores Comunitarios de la Administración de Pequeñas Empresas (Small Business Administration, SBA), lo que garantiza que nuestro compromiso con brindar recursos invaluableles a la comunidad de empresas hispanas sea exitoso.

En conjunto con nuestras cámaras regionales de El Paso, Illinois y Colorado, y nuestros socios de la Red de Acción Empresarial Latina (Latino Business Action Network, LBAN) y Hello Alice, nuestro programa USHCC Navigates Small Business puede brindarles a pequeñas empresas, empresas hispanas y empresas de propiedad de minorías asesoramiento, preparación, capacitación y acceso a negocios, trabajo y oportunidades de financiación que las ayudarán a abordar la economía de la pandemia de manera gratuita, en todo Estados Unidos durante los próximos dos años. Hasta el momento, la USHCC ha capacitado a más de 5,529 emprendedores hispanos y propietarios de pequeñas empresas a través del programa USHCC Navigates Small Business.

Con la ayuda de nuestros socios, nuestro compromiso con prestar servicios a las pequeñas empresas de propietarios hispanos, acelerar el crecimiento y la prosperidad hispanos, y fortalecer nuestras comunidades es más poderoso que nunca: la fuerza y el apoyo que necesitamos en nuestro camino hacia la recuperación de la economía.

RAMIRO A. CAVAZOS,

Presidente y director ejecutivo Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos

Perfil comercial

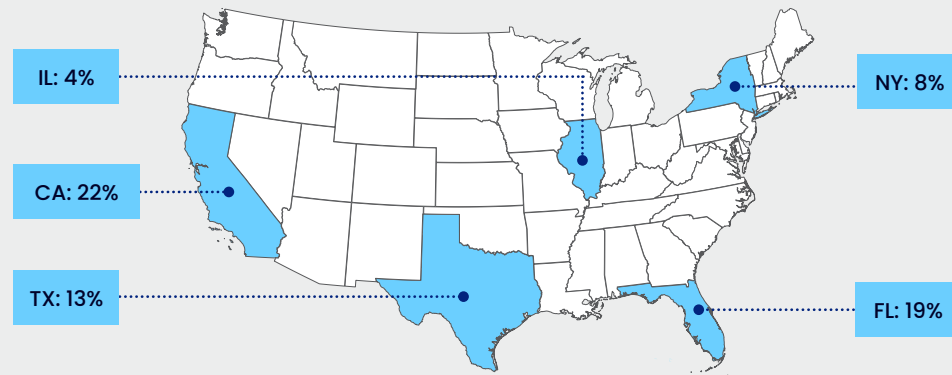
Conozca a nuestros propietarios

Hay más de 58,600 emprendedores hispanos en Hello Alice que operan pequeñas empresas en todo Estados Unidos, aunque se concentran notablemente en California, Florida y Texas, los principales núcleos de población para la población hispana general.

Los propietarios hispanos operan empresas a cualquier edad; casi la mitad de ellos (46 %) **son mayores de 40 años**. Además, el 60 % son **mujeres** y el 1 % son de **género no conforme**.

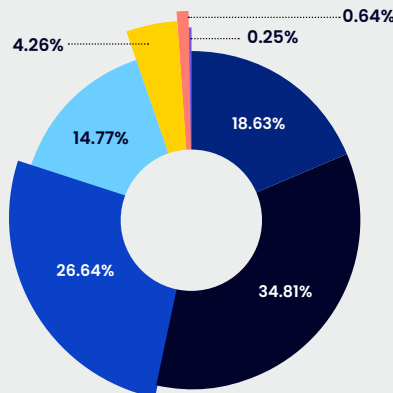
Más de 58,600 propietarios de pequeñas empresas hispanas

Principales estados:



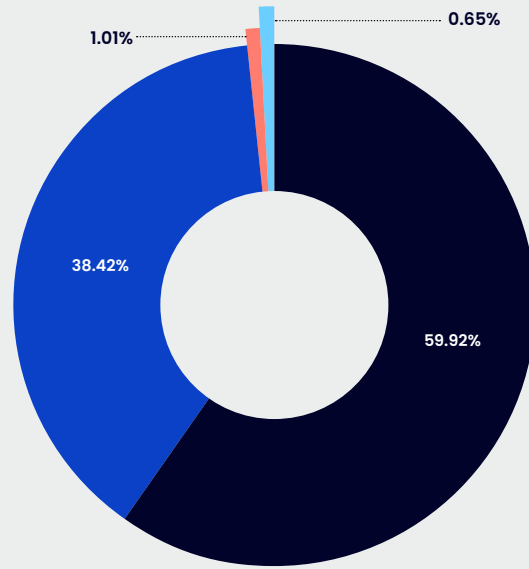
Desglose por edad:

- De 18 a 29 años
- De 30 a 39 años
- De 40 a 49 años
- De 50 a 59 años
- De 60 a 69 años
- Mayor de 70 años
- Prefiere no responder



GÉNERO:

- Femenino
- Masculino
- Género no conforme
- Prefiere no responder



Los propietarios de pequeñas empresas hispanas representan en gran medida a todos los segmentos de la Nueva Mayoría. En comparación con la comunidad de Hello Alice en general, es tan probable que los propietarios hispanos estén conectados con las **fuerzas armadas** (14 %) como que tengan una **discapacidad** (9 %). Aproximadamente una décima parte (11 %) de los propietarios hispanos se identifican como **LGBTQ+**.

Representación de la Nueva Mayoría

Fuerzas Armadas

13.5%

LGBTQ+

11.3%

Tienen una discapacidad

9.1%

Caras de la comunidad



★
Carolina Acosta

Tragos Games
Nueva York, NY

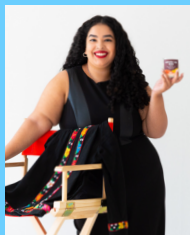
“Tragos crea juegos divertidos y únicos que celebran la cultura latina centrándose en similitudes que los hispanos o latinos de Estados Unidos comparten en tradiciones, costumbres y cultura popular. Ver la alegría y la conexión de mi comunidad al jugar el juego es una de las cosas más gratificantes que me ofrece Tragos. Veo con mis propios ojos en cuántas noches de juegos, cumpleaños y reuniones familiares hemos repercutido en todo el país. Es una sensación hermosa y gratificante”.



★
Johnny Murillo

Chicano
Hollywood
Enterprises
Burbank, CA

“Estamos en Hollywood desde hace más de 14 años y hemos sido testigos de la distorsión y la representación inadecuada de nuestra comunidad. Hemos dedicado nuestra vida a crear una plataforma que represente nuestras historias en nuestra voz”.



★
Melissa Gallardo

Bonita Fierce Candles
Islip Terrace, NY

“Abordar el idioma, la cultura y la herencia siempre fue un desafío para mí, en particular la sensación de lo que significaba el hogar, el apoyo a mi herencia y la conexión con mis raíces salvadoreñas. Durante el confinamiento por la pandemia de COVID-19, me di cuenta de que los aromas con los que crecí no estaban representados en la industria de fragancias local. Teniendo eso en cuenta, me propuse a crear una colección de velas inspiradas en la mujer latina para compartir nuestra cultura con el resto del mundo”.



★
Zoila Toma

Castle in the Sky
Daycare
Lakewood, CA

“Como inmigrante, tenía un sueño y una visión, pero esta visión suele sacrificar el tiempo que se pasa con la familia. Trabajar como proveedora familiar de cuidado infantil me permitió criar a mis hijos, educarlos, llevarlos al médico y no perderme de ningún evento escolar. Además, me dio la posibilidad de tener otro ingreso en casa y de no dejar la responsabilidad de una familia de cinco miembros en manos de mi esposo”.

Datos comerciales

En comparación con la población general de propietarios de Hello Alice, hay más probabilidades de que los propietarios hispanos operen en las industrias de **alimentos y bebidas** (11 %), **servicios comerciales profesionales** (10 %) y **construcción** (6 %).

En gran parte, las empresas de propietarios hispanos se han establecido recientemente; la mayoría (62 %) **se fundó en los últimos cinco años**. Además, casi todas **son pequeñas empresas reales**; el 94 % informa que tiene 10 empleados o menos y más de tres cuartos (78 %) informan que tienen ingresos anuales de menos de \$100,000.

Principales industrias de propietarios hispanos

Bienes de consumo/Venta minorista/Comercio electrónico

14.99%

Otra

12.18%

Belleza/Cuidado personal

11.27%

Alimentos y bebidas

11.18%

Servicios comerciales profesionales

10.15%

Arte/Entretenimiento/Recreación

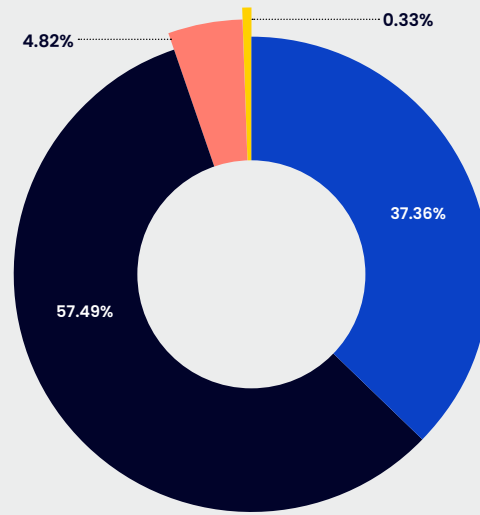
6.62%

Construcción

6.40%

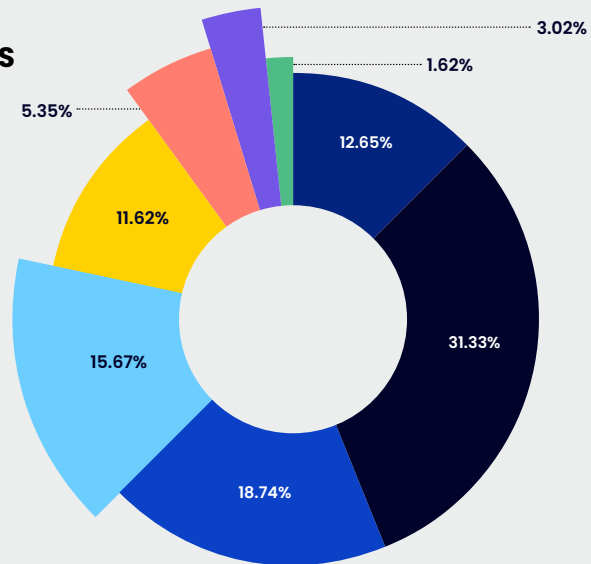
CANTIDAD DE EMPLEADOS DE PROPIETARIOS HISPANOS (INCLUIDO EL PROPIETARIO)

- 1
- De 2 a 10
- De 11 a 50
- Más de 51



INGRESOS ANUALES DE EMPRESAS DE PROPIETARIOS HISPANOS EN 2021

- Ingresos previos
- Menos de \$25,000
- De \$25,000 a \$50,000
- De \$51,000 a \$100,000
- De \$101,000 a \$250,000
- De \$251,000 a \$500,000
- De \$500,000 a \$1,000,000
- Más de \$1,000,000



Información sobre propietarios

INFORMACIÓN CLAVE N.º 1

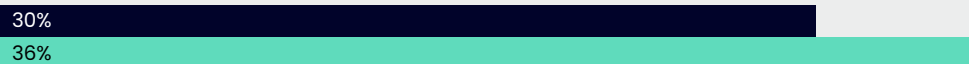
La inflación impulsa la demanda de capital adicional

Cuando los encuestaron sobre sus mayores dificultades comerciales, más comúnmente los propietarios hispanos mencionaron dos áreas relacionadas: **obtener capital** (30 %) y **hacer crecer mi empresa** (24 %).

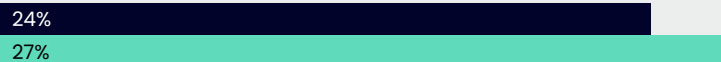
Principales dificultades de propietarios hispanos

● Hispanos ● No hispanos

Obtener capital/Encontrar un préstamo



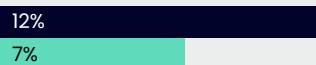
Hacer crecer mi empresa



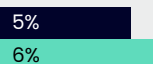
Promocionar mi empresa/Generar conciencia



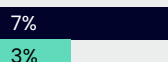
Adquirir clientes



Operaciones diarias



Contratar a un equipo



Los resultados de nuestra encuesta señalan a la inflación como la clara causa de estas dificultades. **El 89 % de los propietarios hispanos informan que, actualmente, la inflación está afectando su empresa:** cuatro puntos porcentuales más que los de los propietarios no hispanos. Además, el 70 % de los propietarios hispanos informan que los impactos inflacionarios son peores que los de seis meses atrás.

Casi la mitad (43 %) de todos los propietarios hispanos que tienen dificultades para hacer crecer su empresa nos informaron que tenían problemas para obtener materia prima o inventario en la economía actual. Los propietarios hispanos mencionaron este problema a una tasa más alta que otras dificultades relacionadas con el crecimiento, como crear un equipo, ampliar la publicidad o adquirir clientes, lo que demuestra el gran impacto de la inflación en la salud de una empresa.



“Ahora mismo, nuestro mayor desafío es sobrevivir a la inflación actual que sigue creciendo en el mundo. Hace que sea imposible ahorrar dinero cuando los costos de los alimentos y la mano de obra están en su punto más alto”.

— **Clarivel Castellanos**, Crème de la Crêpe, Marietta, GA

Gran parte de la dificultad para acceder a capital refleja la necesidad de mayor alfabetización y educación financiera. Los propietarios hispanos nos informaron que su principal problema para acceder a capital era **encontrar oportunidades de financiación** (86 %). Otra gran parte de los propietarios hispanos están buscando oportunidades de **generación de crédito** (43 %), lo que se corresponde con aproximadamente un tercio de propietarios hispanos que informaron a Hello Alice que les han rechazado una tarjeta de crédito comercial (29%) o una tarjeta de crédito personal (35 %) en los últimos cinco años.

Además, solo el 29 % de los propietarios hispanos **planifican solicitar financiación en 2022**, cifra notablemente menor que el 36 % de los propietarios no hispanos que tienen previsto hacer lo mismo.

Estos hechos indican la necesidad de recursos adicionales para educar y conectar a los propietarios de pequeñas empresas hispanas

con oportunidades de financiación disponibles. Ampliar el acceso a subsidios, préstamos, tarjetas de crédito y otros componentes del continuo de capital es una manera de abordar los mayores desafíos de los propietarios hispanos de forma inmediata y de eliminar su único mayor obstáculo en el crecimiento.



“Mi desafío actual es comprender y encontrar la opción financiera adecuada para mí y mi pequeña empresa. Buscamos hacer crecer nuestro equipo y nuestros servicios, pero sin el acceso adecuado al capital, seguimos estancados”.

— **David Toledo**, Contemporary Farmer, Chicago, IL

INFORMACIÓN CLAVE N.º 2

La perspectiva comercial de 2023 depende de la adquisición y la contratación de clientes

Los propietarios de pequeñas empresas hispanas siguen confiando mucho en su potencial de crecimiento. En total, el 81 % de los propietarios hispanos informan que confían en que su empresa crecerá en 2023, lo que está a la par de las respuestas de la comunidad general de pequeñas empresas.

Sin embargo, cuando le preguntamos a la comunidad de pequeñas empresas de Hello Alice qué factores determinarán principalmente su posible éxito, los propietarios hispanos apuntaron sólidamente hacia dos categorías: **adquirir clientes nuevos** y **contratar un equipo**. En particular, los propietarios hispanos mencionaron que adquirir clientes nuevos (33 %) era un factor determinante casi tanto como la capacidad para asegurar la financiación (35 %). Esto se diferencia de los propietarios no hispanos, para quienes la capacidad para asegurar la financiación (45 %) superó en gran medida a adquirir clientes (27 %) como determinante de éxito. Dicha diferencia sugiere que los propietarios hispanos dependen más que sus pares del flujo de caja para impulsar el crecimiento de su empresa.

De manera similar, los propietarios hispanos tienen dificultades con la contratación. El 70 % de los propietarios hispanos que contratan actualmente informan que tienen dificultades para encontrar trabajadores calificados, porcentaje que representa un 54 % más que el de los propietarios no hispanos.

Proprietarios de pequeñas empresas que están contratando y tienen dificultades para encontrar candidatos calificados

Hispanos

70%

No hispanos

46%

Cuando les preguntaron qué hacía que la contratación fuera difícil, más de dos tercios de los propietarios informaron que tenían dificultades para **encontrar y reclutar candidatos**. Otro 34 % tiene dificultades para determinar **el salario y los beneficios competitivos**, y el 27 % tiene dificultades para **encontrar ayuda a tiempo parcial**.

Principales dificultades de los propietarios hispanos que contratan actualmente

Reclutar/Encontrar candidatos

68%

Determinar el salario y los beneficios competitivos

34%

Administrar la nómina

27%

Encontrar ayuda a tiempo parcial

27%

Contratar a mi primer empleado

18%

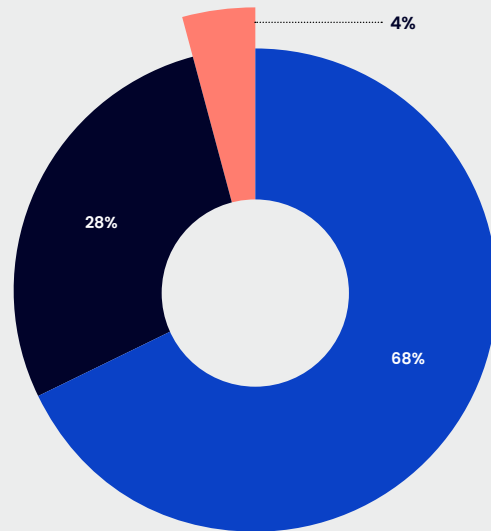
Otra

7%

Para los propietarios hispanos, las dificultades de contratación son constantes y solo parecen acelerarse. El 69 % de los propietarios informan que es más difícil encontrar candidatos calificados que hace seis meses atrás.

En comparación con seis meses atrás, ¿es más o menos difícil encontrar trabajadores calificados?

- Más difícil
- Casi lo mismo
- Menos difícil



Sin soluciones para superar las dificultades para adquirir clientes y contratar trabajadores, podemos esperar que los propietarios hispanos revisen su perspectiva comercial de 2023 para mal.



“He intentado muchas veces contratar a personas que me ayuden con tareas que me quiten el peso de mi trabajo principal, y no he tenido éxito para encontrar a una persona motivada y confiable. Mi reputación con los clientes se valora mucho, y poder confiar en una persona que sienta lo mismo es algo que me ha costado encontrar”.

— **Jacqueline Hernandez**, Revelation Counseling Services, San Antonio, TX

INFORMACIÓN CLAVE N.º 3

Los propietarios hispanos ven al marketing como un desafío y una oportunidad

En relación con su enfoque en la adquisición de clientes, hay más probabilidades de que los propietarios hispanos mencionen que el **marketing** es un desafío considerable en comparación con la población general (11 % frente a 7.6 %).

En particular, los propietarios hispanos identifican a la publicidad pagada (57 %) y a las redes sociales (54 %) como posibles áreas de crecimiento. Curiosamente, también dedican una gran parte de su presupuesto de marketing a las plataformas de marketing digital, como Facebook, Instagram, TikTok o Snapchat. Según los datos de Hello Alice, **el 42 % de los propietarios hispanos invierten más de un cuarto de su presupuesto de marketing en plataformas digitales** en comparación con solo el 30 % de los propietarios no hispanos.

Brindar herramientas y educación para ayudar a los propietarios hispanos a optimizar su inversión digital contribuirá en gran medida a cumplir los objetivos relacionados con la adquisición y la retención de clientes. Además, asegurar capital adicional les permitiría a estos propietarios invertir plenamente en áreas de oportunidad.



“En los últimos seis años, hemos hecho crecer nuestra empresa orgánicamente de boca en boca y a través de las redes sociales. Creemos que podemos impulsar nuestra empresa y seguir creciendo a través del marketing estratégico y la publicidad pagada, pero realmente no sabemos cómo abordar eso ni por dónde comenzar”.

— **Loly Orozco**, Little Postage House, Knoxville, TN



“Como emprendedor independiente que está impulsando su empresa, sé que mi publicidad pagada debe ser sólida, pero no sé cómo maximizarla. En el caso de la optimización en motores de búsqueda (search engine optimization, SEO), parece que las normas cambian todos los días, y no tengo la capacidad para aprender e implementar”.

— Jiselle O'Neal, Sueños Coffee, Burke, VA

INFORMACIÓN CLAVE N.º 4

Los propietarios buscan soluciones de software para abordar las dificultades operativas

Muchas de las principales dificultades que mencionan los propietarios de pequeñas empresas —el crecimiento, las operaciones diarias, la adquisición de clientes y el marketing— pueden abordarse usando las herramientas correctas, y los propietarios de todos los sectores demográficos buscan soluciones de software para mejorar y optimizar sus operaciones comerciales. Estos sentimientos son constantes en toda la comunidad de pequeñas empresas en general, incluidos tanto los propietarios de pequeñas empresas hispanas como los de pequeñas empresas no hispanas.

Alrededor de la mitad (48 %) de todos los propietarios de empresas de Hello Alice encuestados informan que están siempre buscando las soluciones de última tecnología para su empresa, y otro 48 % informa que está abierto a soluciones de nueva tecnología, pero solo si eso mejora los procesos de manera considerable. **Esto significa que, prácticamente, todos los propietarios encuestados están abiertos a nuevas soluciones de software.**

Además, los propietarios de empresas no están buscando productos o soluciones todo en uno. **De hecho, el 83 % de los propietarios de Hello Alice quieren la mejor tecnología para sus necesidades, incluso**

si esto significa que deben usar una marca diferente para distintas necesidades.

En particular, los propietarios expresaron el deseo de contar con herramientas que maximicen la eficacia. Por ejemplo, casi el 22 % de los propietarios que tienen dificultades con las operaciones diarias afirmaron que programar y administrar el tiempo era un obstáculo, una consecuencia del tiempo y los recursos limitados de los propietarios.



“Como propietario, tengo muchas responsabilidades, y me resulta difícil administrar mi tiempo entre el trabajo diario, la promoción y otras responsabilidades. Estoy trabajando en el aprendizaje de hacerme el tiempo necesario y usar la tecnología para ser más productivo”.

— **Robert Garcia**, Robert Garcia CPA, San Antonio, TX

Los propietarios de pequeñas empresas son muy receptivos al marketing de proveedores de software. Casi un tercio (30 %) de los propietarios están buscando activamente nuevas herramientas, y otro 50 % está abierto a escuchar sobre nuevas herramientas a pesar de que no está realizando una búsqueda activa. A la hora de elegir estas herramientas, nuestros propietarios parecen confiar en tres tácticas principales: **hacer una búsqueda en Internet** (74 %), **obtener recomendaciones de otro propietario de una empresa** (62 %) y **leer sitios de reseñas** (58 %).

Cuando elige una nueva herramienta para su empresa, ¿cómo recopila información que lo ayude a tomar su decisión?

Hacer una búsqueda en Internet

74%

Obtener recomendaciones de otro propietario de una empresa

62%

Leer sitios de reseñas

58%

Mirar videos (p. ej., YouTube)

46%

Visitar el sitio web de la empresa

42%

Leer reseñas de expertos del sector

40%

Explorar sitios que hacen comparaciones

33%

Revisar las redes sociales

32%

Obtener recomendaciones de amigos o familiares

26%

Hacer preguntas en foros o grupos en línea

24%

Hablar con un vendedor

19%

Registrarme para recibir correos electrónicos de una marca que me interesa

19%

Leer blogs de terceros de especialistas en herramientas comerciales

16%

Ir a una exposición o un evento comercial

15%

Escuchar un pódcast

13%

Obtener recomendaciones de mi banco o institución financiera

13%

Otra

3%

Encontrar maneras de conectar a los propietarios de pequeñas empresas de forma proactiva con las herramientas correctas en el momento adecuado puede ayudarlos a maximizar la eficacia y a acelerar el crecimiento a corto y largo plazo.



“Al operar un centro de cuidado infantil, hay un margen de ganancias muy pequeño y realmente no se pueden obtener otros fondos, por lo que estoy buscando herramientas y software para optimizar toda mi empresa”.



— **Janna Rodriguez**, The Innovative Daycare Company, Freeport, NY

Un mensaje de la Red de Acción Empresarial Latina

Los latinos son una parte esencial y en rápido crecimiento de la economía de Estados Unidos, pero debemos seguir abriendo las puertas a más oportunidades para garantizar la prosperidad para esta comunidad emprendedora resiliente a medida que aprendemos más sobre los constantes impactos del COVID-19 en su búsqueda del sueño estadounidense.

Los hallazgos de este informe destacan los constantes obstáculos y desafíos en los que la Red de Acción Empresarial Latina ha trabajado para abordarlos desde que la empresa se fundó en Silicon Valley en 2013, cuya gran misión es fortalecer la economía de Estados Unidos fomentando el espíritu emprendedor latino en todo el país. Actualmente, nuestra empresa sin fines de lucro tiene alcance nacional.

En los últimos 10 años, los latinos crearon la mitad de las nuevas empresas de Estados Unidos. Las empresas latinas son más jóvenes y, en consecuencia, más pequeñas que el promedio, pero están creciendo. Cuando alcancen el tamaño promedio de las empresas de Estados Unidos, esto sumará \$3,000 billones a la economía estadounidense.

Nuestro objetivo es acelerar este proceso. Esperamos duplicar la cantidad de más de \$10 millones, más de \$100 millones y más de \$1,000 millones de empresas de propietarios latinos antes de 2025. Nuestros tres pilares de trabajo —investigación, educación y desarrollo del ecosistema— nos permiten comprender y abordar los impedimentos estructurales que afrontan los latinos mientras impulsan sus empresas y nos ayudan a identificar y analizar las oportunidades y las consecuencias económicas nacionales del desarrollo de empresas latinas, al tiempo que se fortalece el rico tejido de nuestra comunidad de pequeñas empresas hispanas.

Nuestra asociación con Stanford University y nuestra Iniciativa de Espíritu Emprendedor Latino de Stanford (Stanford Latino Entrepreneurship Initiative, SLEI) dirigida en conjunto dentro del Centro

de Estudios Empresariales de Stanford Graduate School of Business, sigue apoyando la investigación innovadora que explora y amplía el conocimiento del espíritu emprendedor latino de todo Estados Unidos.

Nuestro Programa de Impulso Comercial de la LBAN de nueve semanas, en colaboración con Stanford Graduate School of Business, les ofrece a los propietarios de pequeñas empresas latinas la oportunidad de redefinir su forma de pensar en el crecimiento, recibir asesoramiento personal y mejorar su comprensión del acceso al capital para impulsar su empresa. El programa tiene más de 950 egresados de 34 estados y Puerto Rico, que, en conjunto, generan más de \$6,800 billones de ingresos anuales.

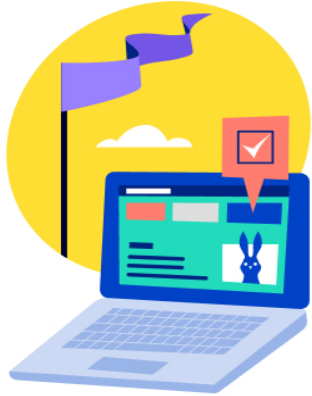
Al mismo tiempo, nuestro compromiso con fomentar un ecosistema nacional de espíritu emprendedor latino ha crecido e incluye una red de egresados, asesores, proveedores de capital y contactos corporativos que cultivan prosperidad, asesoramiento, compromiso de capital y generación de riqueza para los emprendedores latinos.

A medida que seguimos esforzándonos al máximo para ayudar a los emprendedores latinos a progresar, nos sentimos honrados de contar con socios como Hello Alice para defender la comunidad de pequeñas empresas hispanas y para ayudar a cerrar la brecha de riqueza racial. Le rogamos que también participe. Visite [LBAN.us](https://www.lban.us) para obtener más información sobre los sólidos hallazgos de nuestra investigación y lea nuestro [informe estatal anual sobre el espíritu emprendedor latino](#), y descubra cómo motivamos a los latinos de todo el país a través de nuestras iniciativas de investigación, educación y red de contactos.

ARTURO CÁZARES

Director ejecutivo de la Red de Acción Empresarial Latina/Iniciativa de Espíritu Emprendedor Latino de Stanford

**Recursos para propietarios de
pequeñas empresas hispanas**



Módulos de capacitación virtual completos

[Hitos de Hello Alice](#) analiza los desafíos comerciales más frecuentes de los propietarios hispanos — recaudación de fondos, marketing y contratación — en guías paso a paso para ayudar a su empresa a alcanzar su máximo potencial. Con el apoyo del programa USHCC Navigates Small Business, una gran cantidad de módulos de capacitación virtual están disponibles en inglés y español.

<p>Comprenda su modelo comercial:</p> <p>Inglés Español</p>	<p>Esquema de su modelo comercial:</p> <p>Inglés Español</p>	<p>Creación de su declaración de visión:</p> <p>Inglés Español</p>	<p>Elección de su estructura comercial:</p> <p>Inglés Español</p>
<p>Creación de un informe de análisis competitivo:</p> <p>Inglés Español</p>		<p>Redacción de un plan comercial tradicional:</p> <p>Inglés Español</p>	<p>Obtención de (EIN):</p> <p>Inglés Español</p>



Oportunidades de acceso a subsidios, préstamos y créditos

Busque subsidios, préstamos y otras opciones de financiación y obtenga el capital que los emprendedores hispanos necesitan para hacer crecer sus empresas. [El Centro de Financiación para Pequeñas Empresas de Hello Alice](#) ofrece aplicaciones fáciles y recomendaciones personalizadas.



Escuche SCALED: The Latino Business Story

[SCALED: The Latino Business Story](#) es una serie de pódcast de la LBAN que comparte historias e información sobre empresas de líderes de empresas latinas que han hecho crecer sus empresas y han generado millones de ingresos anuales, y destaca la investigación de primera categoría sobre el espíritu emprendedor latino de la LBAN. En episodios de 25 minutos que se emiten cada dos semanas, los pioneros de empresas latinas reflexionan sobre su crecimiento y la perspicacia comercial que han desarrollado a lo largo del camino.



Recursos y soluciones bilingües para ayudarlo a comenzar, administrar, desarrollar y adaptar su negocio, cortesía de Square

Todo el ecosistema de productos y servicios de Square (más de 35 en total) ahora está [disponible en español](#) para los vendedores en los Estados Unidos. Las empresas hispanas pueden usar las soluciones empresariales integrales de Square en [inglés](#) o [español](#), incluso los productos clave que abordan los desafíos descritos en este informe. El ecosistema de Square les brinda a los vendedores un centro único y fácil de comprender para toda su empresa, lo que desbloquea una variedad de capacidades, como acceder a préstamos a través de Banca Square, conectar y permanecer en contacto con los clientes a través de Marketing Square y gestionar el personal a través de Administración de equipos y Nómina Square.

El software puede tener una curva de aprendizaje. La Comunidad de Vendedores de Square (disponible en [inglés](#) y [español](#)) les permite a los propietarios hispanos acceder a conocimientos entre pares y a la resolución de problemas. ¿Está buscando asesoramiento

general de negocios? El Centro de Recursos para Negocios Town Square de Square, disponible en inglés y español, ofrece orientación, conocimientos e inspiración para ayudar a los propietarios hispanos a navegar la evolución de sus negocios, en miras al desarrollo de habilidades y la planificación a futuro.



En 2021, la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) le otorgó a la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos (USHCC) un subsidio para diseñar, lanzar y operar el **Programa Piloto de Navegadores Comunitarios de la SBA** para la asistencia técnica y el desarrollo de las pequeñas empresas hispanas, conocido como [USHCC Navigates Small Business](#).

Hello Alice se siente honrada de ser parte de la Red de Navegadores Comunitarios de la SBA. Junto con la USHCC, la LBAN, la [Cámara de Comercio Hispana de El Paso](#), la [Cámara de Comercio Hispana de Illinois](#) y la [Cámara de Comercio Hispana de Colorado](#), ayudamos a los emprendedores de la Nueva Mayoría a afrontar los desafíos y las oportunidades que los harán crecer, progresar y contribuir a la economía en general.

Participar en USHCC Navigates Small Business es totalmente gratis. Visite ushccbiznav.com para aprovechar los recursos comerciales importantes, incluidas las oportunidades de capacitación y financiación, y las guías de contratación federal.

Obtenga asesoramiento comercial bilingüe gratis

Los asesores comerciales bilingües están esperando a ayudarlo a progresar. Cuentan con servicios complementarios administrados por la SBA y Hello Alice, que recibirá a través de USHCC Navigates. [Programe su cita gratis hoy mismo.](#)

Acerca de Hello Alice



Empresa de propiedad latina fundada por Carolyn Rodz y Elizabeth Gore, Hello Alice (helloalice.com) es una plataforma multicanal gratuita que ayuda a las empresas a crecer. Creemos que todos pueden tener su empresa al ofrecer acceso a todos los propietarios, incluidas mujeres, personas de color, personas conectadas con las fuerzas armadas, la comunidad LGBTQ+, personas con discapacidades y todo estadounidense con espíritu emprendedor.

“Las pequeñas empresas dirigidas por minorías han sido históricamente representadas de forma inadecuada, y suelen afrontar una serie única de desafíos al intentar hacer crecer sus empresas. Sin embargo, estas empresas, incluidos los propietarios hispanos, han crecido en términos de poder económico, como parte de la emergente Nueva Mayoría. Representan un segmento de la economía muy poderoso, que tendría un máximo potencial si recibiera la asistencia adecuada para superar los desafíos relacionados con el crecimiento. Esta encuesta nos ayuda a comprender mejor estas dificultades específicas de los propietarios de pequeñas empresas hispanas para que podamos encontrar soluciones más eficaces a fin de ayudar a sus empresas a ser más exitosas”.

Acerca de Square

Square ayuda a los vendedores a operar y hacer crecer sus empresas con mayor facilidad con su ecosistema integrado de soluciones de comercio. Square ofrece software creado para fines específicos para realizar operaciones complejas de restaurantes, venta minorista y servicios profesionales, herramientas versátiles de comercio electrónico, servicios financieros integrados y productos bancarios, funcionalidades de comprar ahora y pagar más tarde a través de Afterpay, administración de personal y funciones de nómina, y muchas opciones más: todo esto funciona en conjunto para ahorrarles tiempo y esfuerzo a los vendedores. Millones de vendedores de todo el mundo confían en Square para potenciar su empresa y para que los ayude a progresar en la economía. Square es parte de Block, Inc. (NYSE: SQ), una empresa de tecnología mundial con un enfoque en servicios financieros. Para obtener más información, visite www.squareup.com.

Acerca de la Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos

La Cámara de Comercio Hispana de Estados Unidos (USHCC) promueve activamente el crecimiento, el desarrollo y los intereses económicos de más de cinco millones de empresas de propietarios hispanos que, en conjunto, contribuyen con más de \$800,000 millones a la economía estadounidense todos los años. La USHCC es el grupo de defensa de pequeñas empresas más grande de Estados Unidos y representa a más de 260 cámaras locales y asociaciones comerciales de todo el país, y se asocia con cientos de corporaciones estadounidenses importantes. Para obtener más información, visite ushcc.com. Síguenos en Twitter: [@USHCC](https://twitter.com/USHCC).

Acerca de la Red de Acción Empresarial Latina

La LBAN es una empresa sin fines de lucro dinámica con sede en Silicon Valley que tiene la gran misión de fortalecer la economía de Estados Unidos al fomentar el espíritu emprendedor latino en todo el país. Nos asociamos a Stanford University a través de la Iniciativa de Espíritu Emprendedor Latino de Stanford (SLEI) que recibe apoyo conjunto. Además de impulsar el Programa de Impulso Comercial de Educación e Investigación de la SLEI, la LBAN se centra en crear un ecosistema nacional para los propietarios de empresas latinas. Obtenga más información en lban.us.



HELLO
ALICE

HELLOALICE.COM