

## Optimismo entre propietarios hispanos de negocios en EE.UU., buscan crecimiento a largo plazo en medio de incertidumbre económica

Propietarios de negocios hispanos en la Florida son optimistas sobre las perspectivas de sus empresas y la esperanza de hacer crecer sus negocios en los próximos dos años, pero las dudas sobre la economía y los recortes en el gasto podrían paralizar cualquier intento de expansión futura.

Los resultados de la primera encuesta de PNC Bank "Perspectiva del Propietario de Negocio Hispano" muestran que, aunque los propietarios latinos están mayormente satisfechos con el rendimiento de sus empresas y sus perspectivas, se atrincheran ante un difícil entorno económico en EE.UU. En general, los dueños planean ahorrar más y gastar menos, lo que podría ser un obstáculo para el crecimiento.

PNC Bank tiene una larga trayectoria ofreciendo asesoramiento financiero y soluciones a empresas de propiedad hispana. Este mes, PNC conmemora el Mes de la Herencia Hispana en todo su territorio, con programas educativos e informativos que honran y celebran la diversidad de nuestros clientes, comunidades, empleados y proveedores.

### Principales Conclusiones

#### Perspectiva Brillante

**Llenos de optimismo:** Nueve de cada 10 propietarios son optimistas sobre las perspectivas de su propia empresa. Esto ocurre a pesar de las elevadas preocupaciones por la economía nacional y local.

**El cielo es el límite:** Más de tres cuartas partes (77%) de propietarios de negocios hispanos en el país espera hacer crecer su negocio en los próximos dos años. Sólo el 4% espera vender el negocio, y sólo un 4% espera cerrar el negocio.

**Grandes expectativas:** Un 69% siente que su empresa está cumpliendo o excediendo sus expectativas.

#### ¿Dónde está el Crecimiento?

**Ahorrar más, gastar menos:** Siete de cada 10 (71%) definitiva o probablemente va a conservar dinero en efectivo en los próximos seis meses y el 59% reducirá gastos de capital.

**Reducción de costos:** Más de dos tercios reducirá o eliminará los gastos en el negocio. En lo positivo, sólo el 15% planea reducir personal.

**Evitar el Riesgo:** Sólo un 24% tiene previsto sacar un nuevo préstamo o línea de crédito. 56% va a pagar la deuda.

#### El Negocio es Personal

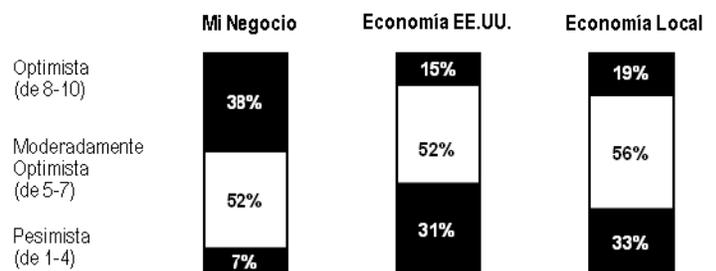
**Mis Dos Centavos:** Casi tres de cada 10 (28%) utiliza sus ahorros personales o tarjetas de crédito personales como principales fuentes de financiamiento para su negocio. Otro 4% financia su negocio con dinero familiar.

**Apoyo Moral:** Al iniciar sus negocios, el apoyo de amigos y familiares (46%) fue más importante que tener un fuerte grupo de clientes (45%). Sólo el 12% basó la decisión de iniciar su propia empresa en asesoramiento financiero especializado.

**En la Búsqueda de un Sueño:** Las dos motivaciones principales para permanecer en el negocio son "pasión por el negocio" (48%) y "la satisfacción personal" (33%). El éxito financiero ocupa el tercer lugar (29%), seguido por la obligación familiar (28%).

**Asunto Familiar:** En la actualidad, un 60% tiene a miembros de la familia involucrados en su negocio, y casi la mitad (45%) tiene previsto mantener el negocio en la familia cuando se jubile.

#### Perspectiva de Seis Meses: Mi Negocio, EE.UU. y Economía Local



#### Estrategias de crecimiento: Las "Cinco 'C' del Crédito"

Hay mucho que hacer para que su pequeña empresa crezca y avance. Tanto si se trata de invertir en la formación de los empleados como en nuevas tecnologías, o en la compra de una nueva planta para ampliar su inventario, establecer el crédito de la empresa y su uso adecuado es fundamental. Con esto en mente, considere las Cinco C o fundamentos del crédito bancario:

- 1. Conozca a su Capacidad:** Existen numerosos criterios financieros, tales como las ratios de deuda y la liquidez, que los bancos utilizan antes de proporcionar un préstamo o línea de crédito. ¿Cuál es el historial de endeudamiento y pago de su empresa? ¿Cuánta deuda puede manejar su empresa?
- 2. Capital personal:** La recomendación más común es no poner todos sus bienes personales como garantías. Sin embargo; si usted ha invertido en su empresa, esto le demuestra al banco que usted tiene un compromiso personal con la compañía y el oficial de crédito lo verá muy favorablemente.
- 3. Controlar las Condiciones económicas:** Una constante en la economía es el cambio. Si su negocio es sensible a las recesiones económicas, el banco quiere saber que usted está preparado y en capacidad para el manejo de la productividad y los gastos a través de ciclos buenos y malos.
- 4. Uso de las garantías Colaterales:** A menos que usted tenga una empresa con un historial probado de pagos, casi siempre se requiere de una garantía colateral. Mientras que el flujo de caja es generalmente la principal fuente de reembolso de un préstamo, los banqueros también analizan fuentes secundarias de pago como el inmobiliario, el inventario o las cuentas por cobrar.
- 5. Su buen Carácter:** En pocas palabras, los bancos quieren prestar dinero a dueños de negocios que tienen las mejores credenciales y referencias.