



WORK FOR Yourself@50+SM

Cinco pasos sencillos para ayudarte a comenzar

AARP Foundation®

Con el generoso apoyo de



La información incluida aquí tiene como único fin informar, y no debe considerarse como una recomendación individual ni asesoramiento personal sobre inversiones.

Copyright © 2017 de AARP Foundation

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación podrá ser reproducida o transmitida en ningún formato o por ningún medio, ya sea electrónico o mecánico, incluidas las fotocopias y las grabaciones, o por cualquier sistema de almacenamiento o recuperación de datos, sin el permiso por escrito del editor.

AGRADECIMIENTOS

Este programa no hubiera sido posible sin el apoyo de The Hartford.

AARP Foundation desea reconocer a los miembros de su equipo de programa que hicieron realidad este proyecto: Emily Allen, Jill Friend, Stacey McDaniel, Marc McDonald, Stephanie Okpala, Donna V.S. Ortega, Aiyshen Padilla, Michael Petrick, Jocelyn Silsby y Lori Strauss.

Además desea reconocer a muchos individuos y organizaciones dedicados cuyos esfuerzos y conocimientos son esenciales para el éxito de nuestro programa:

- AARP
- Connie Evans y la Association for Enterprise Opportunity (AEO)
- National Association for Community College Entrepreneurship (NACCE)
- National Association for Latino Community Asset Builders (NALCAB)
- Karen Murrell y Higher Heights Consulting

Introducción	4
Cómo usar los materiales de Work for Yourself@50+	5
Estamos aquí para ayudarte	6
Paso 1: explora tus opciones	8
¿Qué significa “trabajar para uno mismo”?	8
Las ventajas y desafíos del trabajo por cuenta propia	8
HOJA DE EJERCICIOS: Lista de control para el trabajo por cuenta propia	9
HOJA DE EJERCICIOS: ¿Tienes el temperamento para trabajar por tu cuenta?	10
Tipos de trabajo por cuenta propia	11
HOJA DE EJERCICIOS: La importancia de los objetivos	13
Hablando de dinero, ¿cuánto necesitas ganar?	14
HOJA DE EJERCICIOS: Lo que debes tener en mente al trabajar por cuenta propia	15
Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos	16
Paso 2: encuentra tu enfoque	18
HOJA DE EJERCICIOS: Dónde empezar: conócete a ti mismo	19
Cómo poner en práctica los resultados	20
No te olvides de tus talentos naturales	21
HOJA DE EJERCICIOS: Dónde empezar: cómo decidir el orden de prioridad de tus objetivos e ideas	22
HOJA DE EJERCICIOS: ¿Qué es la GRAN IDEA?	25
Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos	26
Paso 3: elabora un plan	28
Desarrollar tu GRAN IDEA	28
HOJA DE EJERCICIOS: Cómo avanzar con tu idea	29
HOJA DE EJERCICIOS: Comprende tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades	31
Los aspectos clave de los planes de negocio y de mercadeo	32
Capital: una guía breve para financiar tu microempresa	33
Cómo evitar los errores financieros	35
Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos	36

Paso 4: ten cuidado	38
Estafas relacionadas con el trabajo desde casa	38
HOJA DE EJERCICIOS: Ejercicio de “señales de alerta”	41
HOJA DE EJERCICIOS: Plan de acción para evitar los errores comunes en el trabajo por cuenta propia	42
El trabajo por cuenta propia y los impuestos	44
No es el IRS	44
Los mitos y las verdades sobre el Seguro Social	45
Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos	46
Paso 5: encuentra apoyo	48
A dónde recurrir para obtener consejos sobre cómo iniciar y expandir tu negocio	49
HOJA DE EJERCICIOS: Estrategias para conseguir al mentor ADECUADO	50
Hacer contactos	52
Tecnología: un recurso esencial para quienes trabajan por cuenta propia	53
HOJA DE EJERCICIOS: Lista de control para las redes sociales	55
Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos	58
Actúa	60
Lecciones de cada sección	60
Reflexión final	62
Recursos	63

Notas:

¡Bienvenido! Estás en el lugar correcto.

Si estás leyendo este manual, es probable que seas mayor de 50 años y busques la manera de mejorar tu situación económica actual y también de preparar el camino para lograr mayor seguridad económica en el futuro.

Muchas personas en Estados Unidos han alcanzado esta meta por medio del trabajo por cuenta propia en uno de sus muchas formas: trabajo complementario, trabajo independiente, servicios contratados o el comienzo de un pequeño negocio o microempresa.

Y la buena noticia es que: este es un gran momento para pensar en trabajar por tu cuenta. Según varios estudios recientes, más del 30% de la fuerza laboral trabaja a tiempo parcial o por cuenta propia.

Si estás pensando en trabajar por tu cuenta, quizás no sepas dónde empezar. Esta guía te ayudará a decidir si trabajar por cuenta propia es adecuado para ti. Por ejemplo, ¿cuáles son las ventajas y desventajas de ser tu propio jefe? ¿Qué recursos necesitas para trabajar por cuenta propia? ¿Cómo afectará tu estilo de vida actual el trabajo por cuenta propia?

Nuestra meta es ayudarte a tomar las decisiones adecuadas para ti, e indicarte recursos adicionales que te ayuden a comenzar. Compartiremos medidas que puedes tomar y te advertiremos sobre errores que debes evitar. Te ayudaremos a comprender en qué consiste el trabajo por cuenta propia en la economía de hoy cuando revisemos algunas de las muchas opciones disponibles para las personas mayores de 50 años.

Tendrás más éxito si no enfrentas a solas el trabajo por cuenta propia, y si obtienes consejos y apoyo de colegas, amigos y mentores, tanto personales como profesionales, y de las muchas organizaciones que ofrecen ayuda a lo largo del camino. Nuestra meta es lograr que triunfes, independientemente del sendero que escojas.

Notas:

Cómo usar los materiales de Work for Yourself@50+

En las siguientes páginas, te orientaremos sobre los **Cinco pasos** que te ayudarán a decidir si el trabajo por cuenta propia es adecuado para ti; qué aspecto específico del trabajo por cuenta propia se ajusta mejor a tus objetivos económicos inmediatos y a tus planes a largo plazo; y cómo puedes obtener la ayuda que necesitas para triunfar en tu labor en medida de lo posible. Este manual incluye hojas de ejercicios y ejercicios prácticos para que consideres las opciones y enfoques tus ideas, así como íconos que marcan los consejos, los materiales adicionales y los asuntos con los cuales debes tener cuidado.



Hoja de ejercicios



CONSEJO:



TEN CUIDADO:

Busca estos íconos en todo el manual para las hojas de ejercicios, los consejos y los asuntos con los cuales debes tener cuidado.

La tecnología ha revolucionado las maneras en las que las empresas y los individuos llegan a los clientes, proporcionan servicios y hasta encuentran el financiamiento para lanzar un negocio. Debido a que la tecnología jugará un papel cada vez más importante en cómo las personas trabajan por cuenta propia, el sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself (disponible en inglés) está diseñado específicamente para complementar el material de este manual. En este sitio web, puedes encontrar versiones interactivas de todas las hojas de ejercicios, y si hay recursos o información adicional disponibles en internet, el texto aparecerá en **negrita con la dirección del sitio web resaltada en rojo**.

Notas:

Estamos aquí para ayudarte

Nuestros “Cinco pasos” te darán orientación específica y práctica para ayudarte a evaluar tu situación y comenzar a trabajar por tu cuenta. Pero solo tú puedes decidir si este camino es adecuado para ti.

Paso 1: Explora tus opciones. Un resumen de los distintos tipos de trabajo por cuenta propia para que aprendas más sobre las muchas opciones incluidas en esta categoría y decidas si trabajar por tu cuenta es adecuado para ti.

Paso 2: Encuentra tu enfoque. Información, ejercicios y listas de control para ayudarte a establecer con exactitud las áreas que te interesan.

Paso 3: Elabora un plan. Una descripción general realista de los factores a tener en cuenta, las estrategias y los pasos preliminares para las empresas de nueva creación que se requieren para llegar a trabajar por cuenta propia con éxito.

Paso 4: Ten cuidado. Los obstáculos que impiden lograr trabajar por cuenta propia pueden convertir tu sueño en una pesadilla. Esta sección te indicará maneras de evitar algunas de las principales dificultades.

Paso 5: Encuentra apoyo. Si bien pueden haber tropiezos por el camino, no hace falta que enfrentes a solas el trabajo por cuenta propia. En esta sección te ofrecemos orientación sobre cómo encontrar los mejores servicios y asistencia que te ayudarán a triunfar.

Actúa. Ahora que exploraste tus opciones y tomaste decisiones, esta sección te ayudará a integrar lo que aprendiste y a prepararte para enfrentar el reto de trabajar por tu cuenta.

Recursos. Aquí encontrarás organizaciones que pueden apoyarte en tu esfuerzo, así como información sobre programas que te ayuden a convertir en realidad el trabajo por cuenta propia de manera exitosa.

Esta guía fue creada por AARP Foundation para las personas de 50 años o más. Comprendemos las preocupaciones de las personas mayores que desean trabajar por cuenta propia y queremos ayudarte a tomar las mejores decisiones para que puedas estar encaminado con tus finanzas, ahora y en los años futuros.

A woman with shoulder-length brown hair, smiling, wearing a white embroidered blouse and a necklace. She is standing in a kitchen or food service area with metal shelving units. A red arrow graphic points to the right at the bottom of the page.

PASO 1:

Explora
tus opciones

Notas:

Paso 1: explora tus opciones

Pronósticos recientes de la Oficina de Estadísticas Laborales confirman que un número cada vez mayor de personas de 50 años o más en Estados Unidos están lanzando sus propios negocios o trabajando por cuenta propia. Hace poco las personas de 55 a 65 años representaban el 26% de quienes lanzaban nuevas empresas, un porcentaje que subió del 15% en 1996.

Muchos factores explican este gran aumento: el mundo laboral cambia a medida que más empresas buscan combinar trabajadores a tiempo completo y a medio tiempo; personas de todas las edades buscan ser más independientes y disfrutar más del trabajo; y un número creciente de adultos mayores que se acercan a la edad tradicional de jubilación desean seguir trabajando *bajo sus propias condiciones*. Al mismo tiempo, cada vez a más empleados mayores les resulta difícil subsistir luego de largos períodos de desempleo o años de aumentos de sueldo inadecuados. Para aumentar sus ingresos, estos trabajadores encuentran nuevas maneras de demostrar su espíritu emprendedor, y a menudo lanzan “negocios complementarios” o buscan trabajo “por encargo” en la nueva economía. Ya sea que para ti trabajar por tu cuenta sea lograr un sueño de toda la vida o un asunto de necesidad, debes comprender tus opciones.

¿Qué significa “trabajar para uno mismo”?

Cualquier persona que genere ingresos directamente de clientes u otras organizaciones al trabajar por su cuenta en vez de ser empleado de un negocio se considera como un trabajador por cuenta propia. La fuerza laboral de trabajadores por cuenta propia consta de empresas pequeñas, empresas unipersonales, trabajadores temporales, trabajadores bajo contrato, jornaleros, asesores, trabajadores independientes, trabajadores por encargo, contratistas independientes, trabajadores que están “de guardia”, trabajadores de 1099 (conocidos así debido al formulario impositivo oficial 1099 que reciben, el cual muestra lo que les han pagado), propietarios de empresas pequeñas y microempresas, y trabajadores por cuenta propia. Todos ellos trabajan en una variedad de campos e industrias.

Existe una gran variedad de posibilidades, y lo primero que debes hacer es explorar tus opciones. Si bien ser propietario de una tienda es muy distinto de trabajar como empleado independiente, el factor común para todo tipo de trabajo por cuenta propia es *ser tu propio jefe*.

Las ventajas y desafíos del trabajo por cuenta propia

Empezar a trabajar por cuenta propia requiere tiempo, energía y compromiso, en particular durante las etapas de creación de la empresa. Encontrar un equilibrio adecuado entre el trabajo y la vida personal puede resultar difícil.

Notas:

Habr  muchos cambios, en especial si estás acostumbrado a un entorno laboral más rutinario. La mayoría de las personas que trabajan por su cuenta te dirán que es imposible tener días laborales de 9 a.m. a 5 p.m.

Quienes trabajan para ellos mismos con éxito también te dirán que el tiempo y esfuerzo adicionales valen la pena. Les gusta ser su propio jefe. Les gusta la flexibilidad que da el trabajo por cuenta propia. Les gusta poder lograr algo que les importa de la manera en la que quieren que suceda.

Muchos estudios han analizado cómo ven su estilo de vida las personas que trabajan por su cuenta. A continuación encontrarás un resumen de las principales ventajas y desafíos, como los perciben quienes trabajan por cuenta propia.  Cu les te atraen?  Cu les te preocupan? Cuando llenes las dos hojas de ejercicios que siguen, obtendrás una idea bastante buena de si el trabajo por cuenta propia es algo que deseas intentar.

Hoja de ejercicios

Lista de control para el trabajo por cuenta propia

Marca la casilla al lado de cada ventaja o desafío que es importante para ti. En la parte inferior, suma el número de ventajas y el número de desafíos que marcaste.

Ventajas

- Eres tu propio jefe
- Puedes decidir qué hacer y qué no hacer
- Puedes darle forma a tu negocio con tus ideas
- Gozas las ventajas económicas de tu arduo trabajo
- Lo que haces te enorgullece y te brinda satisfacción
- Aprendes y desarrollas una variedad de destrezas
- Decides tu propio horario
- Contratas a las personas que decidas
- Haces crecer o no haces crecer tu idea como te convenga

_____ Total de ventajas

Desafíos

- Puedes arriesgarte a fracasar
- Puedes tomar decisiones equivocadas, y todo depende de ti
- No recibes beneficios como el seguro médico de manera automática
- Tus ingresos pueden variar drásticamente
- Tienes que mantener registros detallados
- Tal vez tengas que hacer tareas que no te gusten
- Puedes tener gastos adicionales
- Puedes tener un entorno laboral sin estructura
- Puedes trabajar muchas horas, lo que incluye de noche y los fines de semana

_____ Total de desafíos

 C mo se comparan para ti lo bueno y lo malo? Utiliza esta descripción de la realidad para evaluar la posibilidad de trabajar por cuenta propia.

 Hoja de ejercicios

¿Tienes el temperamento para trabajar por tu cuenta?

Antes de tomar en consideración los asuntos prácticos, lo cual haremos más adelante, es importante saber qué tan bien tu personalidad se ajusta a las demandas del trabajo por cuenta propia. Las siguientes preguntas pueden darte una buena idea. No hay respuestas buenas ni malas, solo respuestas sinceras.

1. **¿Me resulta cómodo trabajar solo por largos períodos de tiempo?**
 Sí No No estoy seguro
2. **¿Puedo tomar decisiones difíciles sin obtener opiniones de muchas otras personas?**
 Sí No No estoy seguro
3. **¿Tengo iniciativa propia?**
 Sí No No estoy seguro
4. **¿Tengo la paciencia de aprender por mí mismo cómo hacer algo, por ejemplo aprender un nuevo programa computarizado?**
 Sí No No estoy seguro
5. **¿Puedo afrontar las variaciones en mis ingresos a medida que pasa el tiempo?**
 Sí No No estoy seguro
6. **¿Me siento cómodo sin tener una rutina diaria?**
 Sí No No estoy seguro
7. **¿Puedo triunfar sin los elogios y el apoyo de otras personas?**
 Sí No No estoy seguro
8. **¿Soy organizado?**
 Sí No No estoy seguro
9. **¿Me siento cómodo con el manejo de riesgos?**
 Sí No No estoy seguro

Estas preguntas reflejan las realidades del trabajo por cuenta propia. Es probable que hasta el empresario más exitoso no conteste con franqueza que “sí” a todas las preguntas. Sin embargo, si notas que contestaste que “no” a cuatro o más de ellas o no te sientes seguro sobre la mayoría de las preguntas, tal vez te convenga reconsiderar si el trabajo por cuenta propia es para ti.



CONSEJO:

Asuntos familiares

En el Paso 5 trataremos sobre cómo desarrollar tu equipo externo de apoyo si decides trabajar por cuenta propia. Como alguien mayor de 50 años que se plantea el empleo independiente, también debes tener presente lo que sienten tus familiares y otras personas importantes en tu vida sobre tu decisión. ¿Tu cónyuge o pareja está de acuerdo? ¿A él o ella le parece bien que dediques una gran parte de tu tiempo, energía y, posiblemente, finanzas a esta nueva empresa? ¿Cómo afectará esto a tus hijos? Contar con el apoyo de otras personas facilita cualquier tarea, y tus seres queridos son una parte vital de tu equipo de apoyo.

Notas:

Tipos de trabajo por cuenta propia

La manera exacta en la que te conviertes en tu propio jefe es algo sumamente individual basado en varios factores, entre ellos tu situación económica actual, tu situación laboral actual, tu ubicación en el ciclo de la vida, tus expectativas personales y económicas para los próximos años y tus obligaciones familiares o de otra índole, tanto inmediatas como a largo plazo.

Analicemos cuatro categorías principales de trabajo por cuenta propia que pueden atraer a los mayores de 50 años: manejar un negocio a tiempo parcial en paralelo; trabajo independiente o servicios contratados; ser propietario de una microempresa; y lanzar una empresa social u organización sin fines de lucro.

Manejar un negocio a tiempo parcial en paralelo

Puede resultar más fácil desarrollar múltiples fuentes de ingresos que ganar más dinero de un solo empleo. Por eso es que hace mucho tiempo, el trabajo por cuenta propia a tiempo parcial, o hacer algo además de tu empleo, ha sido muy popular. No “renuncias a tu empleo principal”, pero sí añades a tus ingresos. Por necesidad económica, muchas más personas tienen que buscar empleos adicionales a tiempo parcial, como se los quiera llamar: segundo empleo, empleo en paralelo o empleo suplementario.

A continuación encontrarás algunos aspectos a tener en cuenta relacionados con manejar un negocio a tiempo parcial en paralelo:

- ▶ Asegúrate de que tu empleador habitual no tenga una política contra esta práctica
- ▶ Sé consciente de cómo los ingresos adicionales pueden afectar tus impuestos y beneficios
- ▶ Asegúrate de que existe demanda para el servicio o producto que ofreces, antes de lanzarte
- ▶ Promueve y aprovecha tu disponibilidad (por ejemplo, los fines de semana y de noche) cuando los competidores tal vez no estén trabajando
- ▶ Intenta siempre ahorrar un porcentaje de tus ingresos adicionales para las necesidades económicas en el futuro

Notas:

Trabajo independiente o servicios contratados

Los contratistas y trabajadores independientes representan el mayor porcentaje de la fuerza laboral de trabajadores por cuenta propia. Si eres contratista independiente, solo te pagan por el trabajo que realizas, ya sea por hora o por proyecto.

Ser un contratista o trabajador independiente te da varios beneficios, entre ellos:

- ▶ Puedes aumentar los ingresos al trabajar para más de un cliente
- ▶ Requiere poco o ningún capital inicial
- ▶ Existen muchos recursos, en particular en internet, para ayudarte a conseguir proyectos

¿Cuáles son las desventajas?

- ▶ Ofrece menos seguridad laboral y tu trabajo puede ser de temporada o muy variable
- ▶ Tienes que pasar tiempo buscando clientes
- ▶ El trabajo puede ser solitario e incluir poco contacto con otros empleados

En el sitio web aarpfoundation.org/workforyourself* encontrarás otras diferencias entre los empleados regulares y los contratistas o trabajadores independientes.

Ser propietario de una microempresa

Las microempresas son un segmento en crecimiento, importante y viable del panorama de trabajo por cuenta propia. Consisten en negocios propios con cinco empleados o menos. Muchas son empresas familiares en las que trabajan el cónyuge u otros familiares cercanos. Las microempresas incluyen una amplia gama de productos y servicios, pero pueden incluir tiendas, microcervecerías, operaciones artesanales y proveedores en línea de productos y servicios.

Una pequeña empresa se define como una organización con más de cinco empleados. Las microempresas a menudo tienen éxito y se convierten en pequeñas empresas. Las herramientas, técnicas y estrategias para las microempresas y las pequeñas empresas son similares y se manejarán juntas en esta guía bajo la categoría de microempresas, debido a que son el tipo más común de empresa incipiente.

Te va bien haciendo el bien: empresas sociales y organizaciones sin fines de lucro

Un estudio realizado en el 2011 descubrió que aproximadamente uno de cada cuatro adultos de entre 44 y 70 años deseaban lanzar su propio negocio u organización sin fines de lucro en los próximos 5 a 10 años y muchos de ellos deseaban tener un impacto positivo en la sociedad además de ganarse la vida. Los negocios cuyos objetivos son generar ganancias y hacer el bien

*en inglés

Notas:

en la comunidad se conocen como *empresas sociales* u *oportunidades de emprendimiento social*, y en los últimos años se han vuelto cada vez más populares a medida que un mayor número de personas buscan maneras significativas de trabajar. Si bien ganar dinero no es el único objetivo de las empresas sociales y las organizaciones tradicionales sin fines de lucro, sigue siendo importante enfocar tus actividades como lo harías con cualquier negocio. Todas las empresas y organizaciones sin fines de lucro necesitan planificación y preparación para triunfar y lograr tener un impacto. **Obtén más información sobre empresas sociales en el sitio web aarpfoundation.org/workforyourself.***

 Hoja de ejercicios

La importancia de los objetivos

Incluso el simple acto de escribir tus objetivos puede aumentar la probabilidad de que los alcances con éxito al hacer que tu mente empiece a pensar en los próximos pasos necesarios para lograrlos. A medida que exploras el trabajo por cuenta propia, tómate un momento para pensar en lo que más te importa (por ejemplo, pasar tiempo con la familia, triunfar, ser tu propio jefe y más). En el espacio a continuación, anota lo que es más importante en tu vida.

¿Cómo puede ayudarte a lograr ese objetivo el trabajar por tu cuenta? Por ejemplo: si lo más importante para ti es poder pasar tiempo con tu familia, ¿cómo puede ayudarte a lograr eso el trabajar por tu cuenta? ¿Te gustaría comenzar un negocio para que participen otros familiares? ¿Deseas ganar más dinero o tener más flexibilidad para irte de vacaciones con tu familia más a menudo?

A la larga, solo tú puedes decidir cuáles son tus objetivos y qué puedes hacer para lograrlos. Pero es importante tener esos objetivos en mente para guiarte hacia las decisiones adecuadas.

Notas:

Hablando de dinero, ¿cuánto necesitas ganar?

Una de las ventajas de trabajar por tu cuenta es ser tu propio jefe, pero esto también quiere decir que en última instancia eres el responsable de garantizar tus beneficios y cubrir tus impuestos. Estudios demuestran que los empresarios necesitarán guardar *por lo menos el 30%* de lo que ganan para cubrir los gastos que por lo general paga un empleador, como el seguro de salud y los impuestos. Para determinar cuántos ingresos necesitarás ganar cuando trabajes por cuenta propia, comienza elaborando un presupuesto personal.

Crear este presupuesto puede ser tan sencillo como calcular cuánto dinero recibes y cuánto dinero gastas cada mes. Hay muchas herramientas disponibles para ayudarte a empezar.

Una vez que sepas los ingresos que necesitarás para cubrir tus gastos, puedes determinar las ganancias que deberás generar como un trabajador por cuenta propia, al multiplicar esa cantidad *por al menos un 130%*.

Cómo calcular los números

Por ejemplo: si necesitas ganar \$30,000 al año, tu empresa necesita generar \$39,000 ($\$30,000 + \text{un } 30\% \text{ o } \$9,000 = \$39,000$) en ganancias. ¿Cuánto trabajo requerirá para que generes esos ingresos? ¿Necesitarás trabajar los siete días de la semana, o puedes ganar sin problemas esa cantidad si trabajas menos días? Solo tú puedes determinar cuánto estás dispuesto a trabajar. Sé realista al considerar si tu negocio es suficientemente viable desde un punto de vista financiero para poder ganarte la vida. Si no estás seguro sobre cómo calcular las ganancias financieras, **visita el sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself*** o utiliza la sección de recursos que comienza en la página 63 para encontrar una organización que te pueda ayudar.

**CONSEJO:****Herramientas para elaborar presupuestos**

El programa **Finances 50+ de AARP Foundation** tiene una excelente hoja de cálculos y plan de acción para elaborar presupuestos. Descárgalos gratis en **aarp.org/finances50plus***

Gracias a las calculadoras en línea, es más fácil que nunca preparar un presupuesto que funcione para tu estilo de vida. El sitio web de AARP ofrece una calculadora de presupuestos del hogar en la que puedes indicar tus ingresos y gastos para que te calcule las cifras. Visita **aarp.org/homebudgetcalculator***

Hoja de ejercicios

Lo que debes tener en mente al trabajar por cuenta propia

Utiliza la lista de preguntas que encontrarás a continuación para establecer si el trabajo por cuenta propia es una opción que debes considerar en estos momentos. Si respondes “No estoy seguro” a dos o más preguntas, tal vez necesitas seguir explorando tus opciones.

¿Cuál modelo de trabajo por cuenta propia es más compatible con tu personalidad y requisitos financieros?

- Manejar un negocio a tiempo parcial en paralelo
- Ser trabajador independiente o contratista
- Ser propietario de una microempresa o pequeña empresa
- Lanzar una empresa social u organización sin fines de lucro
- No estoy seguro

¿Tus familiares o amigos cercanos apoyan lo que escogiste como trabajo por cuenta propia?

- Sí
- No
- No estoy seguro

¿En dónde trabajarías?

- Hogar
- Fuera del hogar
- No estoy seguro

¿Necesitas empleados para comenzar?

- Sí
- No
- No estoy seguro

¿Qué tan pronto te gustaría comenzar?

- De inmediato
- Entre uno y dos años
- Entre tres y cinco años
- No estoy seguro

Notas:



Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos

El trabajo por cuenta propia puede no ser lo adecuado para todos. Pero saber las preguntas que debes plantearte puede guiarte hacia una decisión que tenga sentido. En esta sección:

- ▶ Exploraste las ventajas y desafíos del trabajo por cuenta propia
- ▶ Examinaste los rasgos de la personalidad que pueden ayudarte cuando trabajas por tu cuenta
- ▶ Analizaste las cuatro categorías del trabajo por cuenta propia que más atraen a los mayores de 50 años

En la próxima sección realizarás un análisis más profundo para determinar cuál oportunidad de trabajo por cuenta propia puede ser la mejor para ti.

A man in a light-colored work shirt is working in a workshop. He is holding a yellow spirit level against a wooden frame. The frame is made of light-colored wood. The man is looking at the level with a focused expression. The background shows various wooden materials and tools. A red arrow graphic points to the right at the bottom of the image.

PASO 2:

Encuentra
tu enfoque

Notas:

Paso 2: encuentra tu enfoque

A veces, comenzar puede resultar sumamente difícil, en particular para los mayores de 50 años, quienes sienten que muchas cosas dependen de sus decisiones. El miedo puede agobiarte y ser un gran impedimento al determinar si el trabajo por cuenta propia es una opción viable. Sin embargo, el miedo no tiene que paralizarte. Cuando tomas el importante paso de pensar en lo que te gusta y lo que no te gusta, y lo que te resulta fácil o te cuesta más trabajo, puedes identificar ideas de negocios que te ayuden a enfocar tus energías.

Hoja de ejercicios

Dónde empezar: conócete a ti mismo

Utiliza la tabla a continuación para anotar lo que te gusta y lo que haces bien, además de las cosas que deseas evitar o en las que necesitarías esforzarte más para cualquier trabajo que hagas. Cuando recopiles tus listas, sé sincero y dale paso a tu entusiasmo. Este no es el momento de preocuparse por ser práctico. Eso vendrá después. Diviértete buscando las opciones que funcionan para ti. Cuando hayas seleccionado cinco o seis opciones, compártelas con familiares y amigos de confianza. Obtén sus opiniones e inclúyelos en tu proceso.

Lo que me gusta	Lo que no me gusta
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Notas:

Cómo poner en práctica los resultados

Cuando hayas terminado la tabla, tendrás mucha información esencial. A continuación encontrarás algunos consejos para poner en práctica esa información.

Analiza lo que te gusta y lo que haces bien. ¿Qué ideas de trabajo por cuenta propia te sugieren? Por ejemplo: si te gusta la jardinería, ¿serías bueno trabajando a tiempo parcial en una floristería o lanzando un pequeño negocio de jardinería? Si otras personas te dicen que tus galletas y pasteles son maravillosos y te encanta hornear, ¿deberías pensar en venderlos? Marca las tres cosas que más te gustan en la página anterior.

Examina lo que no te gusta y lo que requiere un mayor esfuerzo de tu parte. Trabajar por tu cuenta puede darte una oportunidad para evitar lo que no te gusta o lo que no haces bien. Por ejemplo: si odias conducir o te cuesta trabajo usar mapas, ¿estarías contento con un trabajo que requiere que te desplaces mucho por carretera? Si tienes alergia a los animales, ¿tendría sentido para ti abrir un negocio de pasear perros? Marca las tres cosas que menos te gustan en la página anterior.

Utiliza lo aprendido. Con base en lo que te gusta, lo que no te gusta, lo que haces bien y lo que requiere un mayor esfuerzo, identifica cinco oportunidades de trabajo por cuenta propia que pueden convenirte. Por ejemplo: si te gusta viajar y una de tus fortalezas es trabajar con personas, piensa en convertirte en un agente de viajes o guía turístico. Si te gusta escribir y eres hábil con la computadora, podrías explorar ser un redactor técnico, editor independiente o redactor de negocios.

No necesitas tener un millón de ideas para comenzar. En su lugar, empieza con algunas que desees explorar.

Posibles oportunidades de trabajo por cuenta propia que me gustaría explorar

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Notas:

No te olvides de tus talentos naturales

Todos nacimos con dones naturales que a veces se olvidan cuando entran en juego los desafíos del mundo real relacionados con la búsqueda de empleo. Si bien es cierto que no todos los talentos son transferibles al trabajo por cuenta propia, algunos pueden serlo. Si sabes que tienes un don natural, o si te han felicitado por eso, deberías pensar en maneras en las que ese talento puede ayudarte a trabajar por tu cuenta.

Los siguientes son algunos ejemplos de cómo otras personas han aprovechado sus talentos.

- ▶ **A Juan a menudo le decían que su voz profunda sonaba de manera maravillosa.** Cuando se dio cuenta de que necesitaría más ahorros para la jubilación, decidió ver si podía aprovechar ese talento, y así fue. Realizó una búsqueda en línea y encontró dos maneras de ganar dinero con su voz. Una casa editorial lo contrató como trabajador independiente para leer audiolibros, y una agencia de publicidad lo contrata con frecuencia como locutor en anuncios comerciales. Todos los ingresos son adicionales a su empleo de tiempo completo.
- ▶ **Sus familiares y amigos conocían a Susana como “la organizadora”.** Su repertorio de cosas que podía limpiar y organizar incluía de todo, desde armarios de ropa de cama hasta garajes y archivos de oficinas. Cuando pensó en jubilarse de su estresante trabajo a los 55 años, con gran razón se hizo la pregunta: “¿Qué sigue?”. Y entonces se le ocurrió. ¿Por qué no lanzar un negocio de una sola persona por medio del cual ella ayudaría a otros a organizarse y reducir el espacio? Creó un sitio web y corrió la voz a través de familiares y amigos. Pronto tenía varios proyectos, en particular de otros adultos mayores que querían reducir el tamaño de su vivienda.
- ▶ **María nació para la costura.** Había hecho su propia ropa por años y también era muy buena para seguir patrones, arreglar ropa y zurcir. A su familia le costaba trabajo subsistir solo con los ingresos de su esposo. Ella ayudaba a cuidar de su madre anciana y enfermiza, quien vivía con ellos, por lo cual trabajar fuera del hogar no era una opción viable. Luego de que una amiga insistió en pagarle por un vestido que elaboró, María se dio cuenta de que la costura podía ser un buen negocio pequeño, y de que podía tener flexibilidad con los tipos de proyectos que aceptaba al mismo tiempo que daba cabida a sus necesidades de prestación de cuidados.

 Hoja de ejercicios**Dónde empezar: cómo decidir el orden de prioridad de tus objetivos e ideas**

A medida que exploras el trabajo por cuenta propia, el desafío por lo general no se trata de encontrar la idea adecuada, sino de descartar opciones hasta llegar a la MEJOR idea para ti. A los mayores de 50 años, las experiencias de la vida, tanto dentro como fuera del trabajo, les dan la ventaja de tener una clara idea de lo que les gusta y lo que les apasiona. Al saber esto, la próxima tarea es responder la pregunta: “¿Cómo reduzco la lista y decido el orden de prioridad de mis ideas empresariales?”. La hoja de ejercicios que encontrarás a continuación se basa en la labor que ya has realizado, y te ayuda a identificar posibles oportunidades de trabajo por cuenta propia a la vez que te permite plantearte cada opción de manera más detallada.

Revisa de nuevo tu lista de oportunidades de trabajo por cuenta propia en la página 20, y luego contesta las seis preguntas a continuación. No hay respuestas buenas ni malas, solo respuestas sinceras.

1. ¿Cuál idea es la que más me entusiasma? ¿Por qué?

2. ¿Cuál idea sería la más económica o fácil de lanzar? ¿Por qué?

3. ¿Cuál idea sería la más difícil o costosa de lanzar? ¿Por qué?

4. ¿Cuál idea es la que mejor mantiene mi estilo de vida actual? ¿Por qué?

5. ¿Cuál idea es más probable que cuente con el apoyo de mi familia? ¿Por qué?

6. ¿Cuál idea es la que más alteraría mi estilo de vida actual? ¿Por qué?

Notas:

Cómo analizar tus respuestas

El valor de este ejercicio no radica tanto en tus respuestas individuales, sino en las interrelaciones entre las respuestas. Eso es lo que debes analizar con cuidado.

A continuación encontrarás algunos ejemplos de cómo podrías usar tus respuestas para reducir tu lista de ideas para trabajo por cuenta propia:

- ▶ Si la idea que más te entusiasma es la más costosa, ¿tienes recursos para hacerla realidad? ¿Puedes conseguir financiamiento? ¿Es algo que tendrás que posponer y dedicarte a algo más hasta que tengas los fondos para comenzar?
- ▶ Si la familia es muy importante para ti pero tu idea favorita significa que tendrás que pasar mucho tiempo de viaje o lejos del hogar, ¿es en realidad la idea adecuada para ti, o deberías optar por el “Plan B”?
- ▶ Si una de tus ideas menos favoritas se puede implementar rápido y de manera económica, ¿te interesa y apasiona lo suficiente para escogerla?

Estos son los tipos de interrelaciones entre las preguntas que deberías examinar a medida que llegas al punto de reducir el número de ideas. Cuando completes este análisis, podrás identificar de manera realista hacia dónde debes dirigir tus recursos, tiempo y energía para iniciar tu trabajo por cuenta propia.

Tu resultado final será la GRAN IDEA para tu empresa.

Hoja de ejercicios

¿Qué es la GRAN IDEA?

AARP Foundation usa la herramienta que encontrarás a continuación para ayudar a diseñar una idea. Es útil tanto para capturar pensamientos generales sobre la idea como para describir sus beneficios clave. Utilizar esta herramienta puede añadir una riqueza y profundidad que te ayudarán a desarrollar y mejorar tu idea a medida que avanzas.

Describe la idea (¿cuáles son las características?; ¿cómo funciona?).

Dibuja la idea (construye una imagen de tu idea que ayudará a otros a visualizar el producto/servicio/proceso que ofrecerás).

Describe quién deseará esta idea o a quién ayudará (¿qué “trabajos” intentan realizar?; ¿qué desean poder hacer?).

Describe por qué a los posibles clientes les gustará la idea (¿cuál es el problema o necesidad del público que la idea aborda?; ¿cómo se beneficiará el público?).

Describe el ADN de la idea (¿cuáles son los elementos más esenciales de la idea?).

Notas:



Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos

Lo que te gusta, lo que no te gusta, tus talentos y tus destrezas pueden ayudarte a enfocarte en posibles opciones de trabajo por cuenta propia. Al realizar los ejercicios de esta sección:

- ▶ Determinaste cuáles oportunidades de trabajo por cuenta propia pueden tener sentido para ti
- ▶ Contemplaste cómo tus prioridades y circunstancias actuales afectan las opciones que puedes seleccionar
- ▶ Diseñaste tu GRAN IDEA para trabajar por tu cuenta

En la próxima sección exploraremos recursos y ejercicios adicionales para ayudarte a planificar y entrar en acción para lanzar tu idea de trabajo por cuenta propia.



PASO 3:

Elabora
un plan



Notas:

Paso 3: elabora un plan

La Association for Enterprise Opportunity –una asociación compuesta de cientos de organizaciones que han ayudado a los empresarios a iniciar negocios en todo el país– dice que hay cuatro elementos clave que necesitan las microempresas para triunfar: capacidad, capital, confianza en sí mismas y conexiones. Estos elementos pueden apoyarte para que triunfes sin importar el tipo de negocio de autoempleo que decidas comenzar.

Las próximas secciones de este manual te ayudarán a desarrollar tu autoconfianza y capacidad empresarial, comprender lo que se necesita para obtener acceso al capital para tu empresa y hacer las conexiones necesarias para lograr tener éxito.

Desarrollar tu GRAN IDEA

Desarrollar tu capacidad significa estar bien preparado para abordar una oportunidad de trabajo por cuenta propia. La siguiente sección te ayudará no solo a concretar la GRAN IDEA que tuviste en el Paso 2, sino también a comenzar a pensar en las preguntas operativas clave que transformarán tu idea en realidad.

Hoja de ejercicios

Cómo avanzar con tu idea

En la página 25, diseña la GRAN IDEA para tu trabajo por cuenta propia. Ahora es el momento de trazarla en más detalle. La intención de estas preguntas es hacerte pensar en cómo desarrollar un plan para implementar tu idea. A medida que sigues poniendo en práctica tu plan, volverás a considerar muy a menudo estas preguntas. Por lo tanto, no te preocupes si todavía no tienes respuestas perfectas.

1. **¿Cómo funcionará mi GRAN IDEA para trabajar por mi cuenta? ¿Qué quiero hacer exactamente? ¿Voy a ofrecer un producto o un servicio?** (Anota una o dos oraciones que describan tu idea).

2. **Ponle un nombre a la idea.** (No te preocupes por la exactitud a estas alturas. Solo precisa tu idea al ponerle un nombre que aplique a lo que deseas hacer).

3. **¿Las personas desearán lo que ofrezco?** (Sé realista).

4. **¿Cuántos otros productos o servicios como el mío están disponibles en mi zona? ¿Cómo es distinto lo que yo ofrezco a lo que ofrece la competencia?**

Continúa en la próxima página

5. ¿Cómo voy a ofrecer mi producto o servicio?

6. Describe los tipos de individuos o negocios que esperas que utilicen este producto o servicio. Incluye edad, sexo, ingresos y otros segmentos demográficos importantes.

7. ¿Puedo hacer crecer mi idea? (¿qué deseas que suceda en un año... en cinco años?; ¿será sostenible tu idea para trabajar por tu cuenta?; ¿encajará con tu estilo de vida futuro?; ¿es algo que te ves haciendo a largo plazo?).

Si estas preguntas te parecieron un desafío, no te preocupes. Los negocios grandes y pequeños, así como los individuos que trabajan por su cuenta, se enfrentan a estas preguntas a diario. Lo que estas preguntas abordan en realidad son los componentes centrales de lo que algunos llaman *Planificación estratégica*, o las preguntas de planificación que necesitas poder responder para que tu negocio triunfe

Hoja de ejercicios

Comprende tus debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades

En la página 19, realizaste un ejercicio donde enumeraste lo que haces bien y lo que requiere un mayor esfuerzo. Esto también se puede llamar tus *fortalezas* y *debilidades*. Las fortalezas y debilidades son internas y se basan en ti. Junto con las *oportunidades* y las *amenazas*, de las cuales hablaremos a continuación, constituyen lo que a menudo se llama análisis de DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades), una importante herramienta para la planificación estratégica.

Oportunidades: las oportunidades son las posibilidades, los clientes o las experiencias potenciales que existen y que puedes aprovechar. Una oportunidad podría ser una nueva urbanización que necesita servicios de jardinería, o un segmento demográfico cambiante que de repente requiere más traductores o intérpretes. Piensa en las oportunidades como prospectos de venta o clientes potenciales a quienes tal vez les puedas ofrecer tus servicios. **Haz una lista de tus oportunidades, teniendo en cuenta tu GRAN IDEA:**

Amenazas: las amenazas son factores externos que no podemos controlar. Una amenaza podría ser otra empresa con más experiencia que tú que ha abierto una nueva oficina cerca, o una sequía que ha dificultado la compra de las plantas que necesitas. Recuerda, no hay nada que puedas hacer para que las amenazas desaparezcan, pero es importante reconocer su existencia y estar preparado por si impactan tu negocio. **Haz una lista de tus amenazas, teniendo en cuenta tu GRAN IDEA:**

Muchos negocios usan estos análisis de DAFO y los adaptan y desarrollan con regularidad. Pueden desempeñar un papel importante en asegurarse de que tu negocio tenga la información y los planes que necesita para triunfar.

El sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself* contiene recursos adicionales sobre este tema.

Notas:

Los aspectos clave de los planes de negocio y de mercadeo

Ahora que empezaste a desarrollar la estrategia que usarás para convertir tu idea de trabajo por cuenta propia en un éxito, tal vez te preguntes qué otras herramientas puedes utilizar para planificar tu empresa. Las microempresas y los empresarios individuales crean planes de negocios y de mercadeo que les ayudan a guiar su labor. En realidad, los planes de negocios y los planes de mercadeo pueden ser muy distintos según la industria en la que participes, el tipo de trabajo por cuenta propia y tus preferencias y estilos personales.

Sin embargo, la buena noticia es que los ejercicios que ya terminaste pueden proporcionar una gran parte del contenido que necesitas para tus planes de negocio y de mercadeo.

Plan de negocios: un plan de negocios o plan empresarial a menudo es un documento de formato largo que detalla todos los aspectos técnicos de tu negocio, entre ellos una descripción general de tu industria, un plan para comercializar tu idea, un plan financiero, un presupuesto actualizado, una estrategia de cinco años, un plan operativo y un análisis de DAFO. Muchos inversionistas externos requieren que tengas un plan de negocios antes de darte financiamiento. **Si deseas una guía específica para escribir un plan de negocios detallado, visita el sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself.***

Plan de mercadeo: por su parte, un plan de mercadeo es un plan específico sobre cómo llegarás a los clientes. Los planes de mercadeo a menudo incluyen ideas básicas sobre la comercialización con un nombre de marca (ya sea para ti mismo, tu empresa o tu producto), la fijación de precios, la competencia, la distribución y las estrategias para triunfar. Para elaborar estos planes, quizás haga falta investigar bastante. **Para obtener más información sobre los planes de mercadeo, visita el sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself.***

Notas:

Capital: una guía breve para financiar tu microempresa

La cantidad de dinero que necesitas para comenzar será distinta según el tipo de trabajo por cuenta propia que deseas hacer. Algunas opciones, como el trabajo independiente y la consultoría, requieren menos dinero en efectivo para la puesta en marcha que un negocio donde necesitas oficinas o un local comercial. Encontrar el capital para poner en marcha un negocio puede ser uno de tus mayores retos. Por eso es muy importante que tanto el plan de negocios como el plan de mercadeo den una visión real de los fondos necesarios para lanzar y mantener la empresa.

Por supuesto, la pregunta básica es: “¿De dónde provendrá el dinero?”. Por lo general es de dos categorías: inversiones personales o fuentes externas de financiamiento.

Inversiones personales

Si bien el financiamiento puede parecer como una enorme barrera para lanzar un negocio, es importante recordar que el 80% de las empresas nunca necesitan financiamiento externo. Antes de explorar las opciones de financiamiento externo, plantéate cuánto dinero necesitarás de verdad para iniciar tu empresa. Si tus gastos iniciales son mínimos, tal vez puedas cubrirlos por completo con inversiones personales. Entre ellas:

- ▶ **Tus propios fondos personales:** aunque esta no es una opción para todos, si tienes fondos personales que puedes usar para tu negocio, esto puede facilitar conseguir financiamiento adicional porque otros inversionistas valoran cuando el dueño arriesga algo.
- ▶ **Parientes y amigos:** la ventaja de este recurso es que se basa en la confianza y el entendimiento, a menudo con pocos o ningunos documentos o asuntos legales. La desventaja es que los asuntos monetarios pueden arruinar las relaciones personales, por lo cual tiene sentido abordar estas inversiones con una mentalidad de negocios, al proporcionar detalles específicos sobre cómo y cuándo se le devolverá el dinero al prestamista.

Notas:

Fuentes externas de financiamiento

Los tipos más usuales de financiamiento externo son los préstamos. Muchos bancos comerciales, cooperativas de crédito y organizaciones sin fines de lucro ofrecen micropréstamos y préstamos para las empresas pequeñas, que van desde \$1,000 hasta \$250,000. Antes de obtener cualquier tipo de financiamiento, asegúrate de que sabes cuánto dinero necesitas, qué cuotas puedes pagar y cuáles son los requisitos para reintegrar el préstamo. Encuentra más información sobre cómo establecer un plan financiero en el sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself.*

**CONSEJO:****Cómo pedirle ayuda al público para financiar tu empresa**

En el Paso 5 hablaremos sobre cómo la tecnología ha cambiado el mundo de las empresas emergentes, ya que ha facilitado llegar a una gran variedad de clientes y obtener acceso a servicios que pueden ayudar a convertir tu oportunidad de trabajar por cuenta propia en todo un éxito. Otra manera en la que la tecnología ha ayudado a aumentar el acceso para los posibles empresarios es al abrir las puertas para algunas nuevas oportunidades de financiamiento. Tal vez escuchaste sobre estas dos:

Sitios web de financiamiento colectivo: estos sitios te permiten recaudar cantidades más pequeñas de dinero de grupos grandes de personas. Los fondos por lo general no se devuelven, y los donantes (las personas que te dan dinero) pueden escoger entre una amplia variedad de oportunidades para su dinero. Entre los sitios web de financiamiento colectivo más conocidos se encuentran Kickstarter (kickstarter.com*), Indiegogo (indiegogo.com*) y GoFundMe (gofundme.com*).

Sitios web de préstamos colectivos: a diferencia de los sitios de financiamiento colectivo que reúnen los fondos donados, los sitios web de préstamos colectivos te permiten conseguir préstamos de redes de personas. Como con todos los préstamos, se espera que reintegres el dinero, aunque los préstamos a veces tienen tasas muy favorables para las personas de bajos ingresos debido a que las organizaciones que manejan los préstamos tienen el compromiso de aumentar el acceso al capital para los empresarios sin suficientes recursos. Kiva Zip (kiva.org/borrow*) es una de estas plataformas.

Notas:

Cómo evitar los errores financieros

Es importante financiar tu trabajo por cuenta propia de manera que no haga peligrar tu futuro financiero. Por lo tanto, dos fuentes que NO deberías considerar son:

- ▶ **Tarjetas de crédito:** contraer deudas de tarjetas de crédito con intereses altos es un gran error y puede poner en aprietos a los propietarios de negocios muy temprano en el proceso y hacer que les resulte demasiado difícil saldar las deudas. Aunque es una fuente de capital que los empresarios a veces usan, prácticamente todos los expertos de negocios y financieros aconsejan no hacerlo.
- ▶ **Ahorros para la jubilación:** recurrir a los ahorros para la jubilación para financiar tu negocio puede ser peligroso a cualquier edad. Antes de hacerlo, es importante que te hagas las siguientes preguntas: “¿Es este un dinero que necesitaré más adelante?” y “¿Tengo fondos para pagar los impuestos cuando saque dinero de mi cuenta personal de jubilación o 401(k)?”.



TEN CUIDADO:

Un riesgo triple para quienes tienen menos de 59 ½ años

La siguiente es una advertencia muy importante para los menores de 59 ½: recurrir a tus ahorros para la jubilación es un riesgo triple. Además de poner en peligro tu futuro financiero y tener que pagar impuestos, los retiros anticipados de las cuentas de jubilación (a menos que sea por razones específicas de dificultad económica) están sujetos a una multa del 10%.



CONSEJO:

Cómo usar el crédito de manera inteligente

Los bancos y otros prestamistas requerirán una evaluación de tu crédito antes de aprobarte un préstamo. A medida que analizas el financiamiento de tu nueva empresa, asegúrate de mantener una alta clasificación crediticia. El programa **Finances 50+ de AARP Foundation** proporciona información útil sobre cómo manejar las deudas y el crédito para los adultos mayores. **Obtén más información o solicita una guía en aarp.org/finances50plus.***

A menudo puede resultar difícil para los individuos que trabajan por cuenta propia o las microempresas obtener préstamos o financiamiento por venta de participación. Sin embargo, existen varias organizaciones que proporcionan capital inicial para microempresas lanzadas por mujeres, minorías u otras personas de bajos recursos. La sección de recursos de este manual, que comienza en la página 63, y **el sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself*** pueden dirigirte a algunos lugares que te ayudarán a obtener acceso a estos servicios.

Notas:

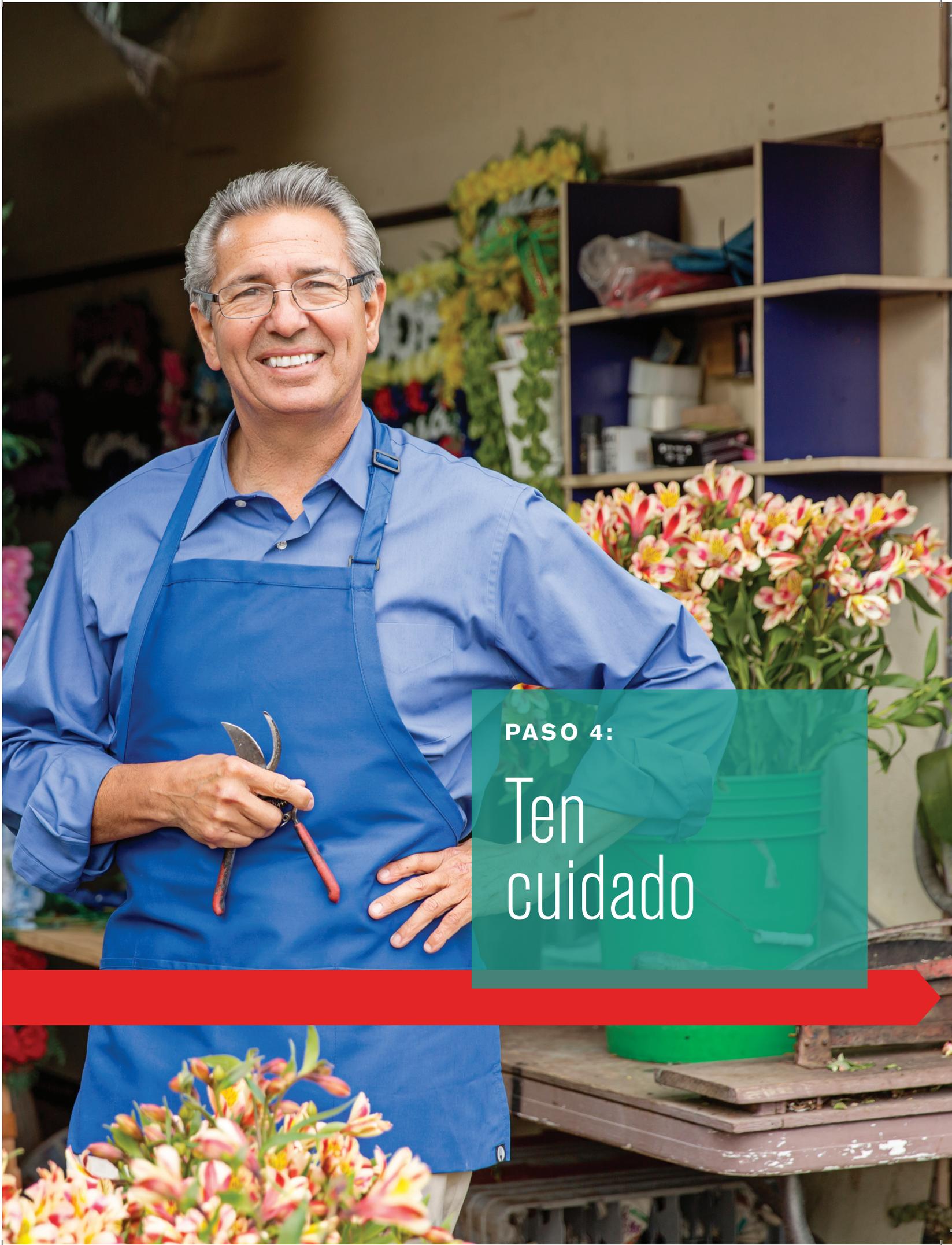


Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos

Una vez que hayas tomado la decisión de trabajar por tu cuenta, resulta más importante estar bien preparado para iniciar y financiar tu idea. En el Paso 3, hiciste lo siguiente:

- ▶ Comenzaste a responder las preguntas clave que te ayudarán a elaborar un plan eficaz para trabajar por cuenta propia
- ▶ Aprendiste dos herramientas importantes que pueden ayudarte a poner en práctica tu idea: un plan de negocios y un plan de mercadeo
- ▶ Seleccionaste posibles fuentes de dinero que pueden ayudarte a iniciar tu empresa

En la próxima sección detallaremos algunas estafas potenciales y dificultades que pueden entorpecer tu sueño de trabajar por tu cuenta, además de maneras de protegerte contra estas.



PASO 4:

Ten
cuidado

Notas:

Paso 4: ten cuidado

Para las personas mayores de 50 años, el fraude financiero y las estafas son un problema cada vez mayor, y cuando trabajas por tu cuenta, los problemas empresariales a menudo se convierten en problemas personales y viceversa. Esta sección se concentrará en las estafas y errores más comunes con los que debes tener cuidado a medida que te preparas para tener tu propia empresa y una vez que comiences. Saber cómo mantenerte seguro puede ayudarte a desarrollar la confianza en ti mismo y la capacidad de trabajar por cuenta propia con éxito.

Las preocupaciones relacionadas con los impuestos y el Seguro Social también ocupan un lugar importante para los mayores de 50. En esta sección, te ayudaremos con lo básico y te dirigiremos hacia fuentes confiables para que obtengas información certera.

Estafas relacionadas con el trabajo desde casa

Las ofertas de trabajo desde casa a menudo son falsas y por lo general suceden a través de internet. El problema se ha vuelto tan generalizado que un investigador descubrió que 95 de cada 100 resultados de búsqueda de la frase “trabajo desde casa” eran estafas. Ese 95% es alarmante, y el FBI ha nombrado “trabajo desde casa” como una de las principales frases de estafa sobre las que hay que estar pendiente.

La estafa puede ser de muchos tipos. Pueden “contratarte” y no pagarte nunca. Pueden cobrarte algo por adelantado y no darte nada a cambio. Pueden engañarte para conseguir tu información y convertirte en víctima de robo de identidad. Puedes sin darte cuenta formar parte de actividades ilegales.

Estafas comunes relacionadas con el “trabajo desde casa”

- ▶ Rellenar sobres: una de las estafas más antiguas. Por un cargo, el estafador ofrece enviarte todo lo que necesitas para ganar “cientos de dólares por semana”... dinero que nunca verás.
- ▶ Ensamblar en la casa: nadie puede ensamblar algo igual de rápido que una máquina, por lo cual tu trabajo siempre será mediocre y terminarás gastando dinero en materiales que no te llevan a ninguna parte.
- ▶ Comprador encubierto: no siempre es una estafa, pero a menudo lo es. Pagas una suma por adelantado para que te coloquen en una lista, poder ser un comprador encubierto y que te paguen por ello. El problema es que la lista no existe. Las empresas legítimas de compradores encubiertos no te pedirán que pagues un cargo.

Notas:

- ▶ Reembolsos: por un cargo, te ofrecen la oportunidad de ganar dinero al procesar reembolsos. Nunca va más allá.
- ▶ Encuestas en línea: llenas un montón de encuestas antes de ganar un centavo y a menudo te exigen proporcionar tu información de contacto, la cual puede ser vendida a otras empresas.
- ▶ La estafa de las pirámides: por lo general no hay ningún producto para vender y solo los estafadores ganan dinero. Terminas invirtiendo dinero, reclutando a otros y en vez de ganar algo, pierdes tu inversión inicial.
- ▶ Facturación de servicios médicos: pagas dinero para capacitarte a fin de comenzar un negocio de facturación de servicios médicos. La empresa promete encontrarte clientes, pero nunca lo hace.

El sitio web en arpfoundation.org/workforyourself* incluye ejemplos de estas estafas y más.



TEN CUIDADO:

Estafa de transferencia de dinero/cheque falso

Ten mucho cuidado si tus planes de trabajar por cuenta propia incluyen vender artículos en subastas en línea. En esta estafa, el ganador (o comprador) ofrece pagarte con un cheque por más del precio ofrecido. Cuando recibes el cheque falsificado, te engañan para que envíes la diferencia de regreso al ganador por medio de una transferencia bancaria. Luego tienes que pagarle toda la cantidad al banco cuando el cheque es rechazado. Al final, pierdes en la estafa el artículo, su precio y el dinero que le enviaste al ganador.

Qué hacer: nunca aceptes más del precio de venta por un artículo. Además, escoge maneras de pago seguras, como PayPal o Google Wallet.

Sí, puedes trabajar desde tu casa. Sí, debes protegerte.

Muchas personas tienen éxito trabajando desde la casa, ya sea a tiempo completo o para suplementar sus ingresos. Sí, puedes ser una de ellas, pero debes hacerlo con los ojos bien abiertos sobre cuáles oportunidades aceptar. La siguiente es una lista de control que incluye lo que debes y lo que no debes hacer.

Lo que debes hacer

- ▶ Investiga la empresa. Dedicar algo de tiempo para investigar por adelantado antes de aceptar cualquier tipo de proyecto en la casa.

*en inglés

Notas:

- ▶ Realiza preguntas antes de aceptar. Lo que está en riesgo son tu dinero, tu tiempo y tu información personal, y debes tener cuidado.
- ▶ Toma medidas si has sido víctima. Presenta quejas al Better Business Bureau (Oficina de Ética Comercial) y a la Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio). Tal vez también desees comunicarte con el procurador estatal y el fiscal del condado donde está ubicada la empresa.

Lo que no debes hacer

- ▶ No des ningún dinero por anticipado. Casi siempre es una trampa y el resultado será gastos en vez de ganancias.
- ▶ No te dejes engañar con grandes promesas. Si suena demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo sea. No ganarás miles de dólares al mes por hacer muy poco.
- ▶ No hagas caso omiso de las señales de alerta. Ten cuidado con los mensajes de correo electrónico no solicitados, las descripciones de empleo ambiguas y las oportunidades de pedirte tu número de Seguro Social o información bancaria.
- ▶ No proporciones ninguna información de tu cuenta bancaria o tarjeta de crédito por teléfono a menos que estés familiarizado con la empresa. Cualquier persona que tenga la información de tu cuenta puede usarla para estafarte.

**CONSEJO:**

Preguntas que debes realizar sobre cualquier oportunidad de trabajo desde casa

- ▶ ¿Cuánto me pagarán?
- ▶ ¿Cómo me pagarán?
- ▶ ¿Con qué frecuencia me pagarán?
- ▶ ¿Qué se espera que haga?
- ▶ ¿Con quién puedo comunicarme dentro de la organización si tengo problemas?
- ▶ ¿Quiénes son otros clientes de esta empresa?

Cualquiera que ofrezca una oportunidad de negocios legítima no debe temer responder estas preguntas y otras que se te ocurran. Ten cuidado si te empiezan con rodeos.

Hoja de ejercicios

Ejercicio de “señales de alerta”

Lee la siguiente descripción y responde las preguntas. Usa el espacio para incluir algunas medidas que tomarías si te sucediera lo mismo.

Teresa está dispuesta a suplementar sus ingresos trabajando desde la casa en su tiempo libre. Recibe un correo electrónico que parece prometedor e indica cómo puede ganar dinero siendo una compradora encubierta. A Teresa le encanta ir de compras, y le atrae mucho la idea de combinar los negocios y el placer. Responde al correo electrónico y le envían un enlace a un PDF que describe las oportunidades de ganancias con gran entusiasmo. Lo único que ella tiene que hacer es enviar \$300, “un granito de arena comparado con los miles que puedes ganar al mes”.

¿Teresa debería enviar el dinero? ¿Cuáles son las “señales de alerta” que indican que esta oferta en particular para trabajar desde el hogar es una estafa?

 Hoja de ejercicios**Plan de acción para evitar los errores comunes en el trabajo por cuenta propia**

A continuación encontrarás algunos errores comunes que pueden cometer quienes trabajan por su cuenta. Estar prevenido vale por dos. Protégete y protege tu negocio con un plan para evitar estos errores. Te daremos un primer paso. Tómate unos minutos para idear otros.

No mantener un horario sistemático: si no estableces un horario, puedes terminar fluctuando entre no trabajar suficientes horas y que el trabajo te quite mucho de tu tiempo libre.

Medidas para evitarlo:

1. Usa herramientas para manejar tu tiempo. Calendarios en línea, tu teléfono inteligente o hasta una agenda pueden ayudarte a mantener el rumbo.
2. ¿Qué otros pasos puedes tomar?

No fijar metas financieras: si no sabes lo que necesitas ganar para cubrir los gastos y mantener tu estilo de vida, quizás pierdas dinero en vez de ganarlo con tu negocio.

Medidas para evitarlo:

1. Calcula cuánto necesitas ganar y agrega un 30% para los impuestos para determinar tu ingreso bruto.
2. ¿Qué otros pasos puedes tomar?

Facturar a ciegas: necesitas saber cuál es la tarifa habitual para el tipo de trabajo que realizas. De lo contrario, estarás cobrando menos de lo que vale tu trabajo o no podrás conseguir clientes porque cobras demasiado.

Medidas para evitarlo:

1. Busca en internet o pregúntale a otros para averiguar lo que otros contratistas similares están cobrando por su trabajo.
2. ¿Qué otros pasos puedes tomar?

Aceptar un precio fijo por trabajo ilimitado: puede ser sumamente difícil fijar un precio justo, en particular cuando trabajas por proyecto. Si no defines con claridad por adelantado cuánto harás por el precio acordado, puede ser que termines trabajando muy por debajo del salario mínimo.

Medidas para evitarlo:

1. Cuando escribas tus acuerdos, asegúrate de especificar exactamente lo que está incluido en el precio. Si apenas comienzas, quizás te resulte mejor facturar por hora, si se puede.
2. ¿Qué otros pasos puedes tomar?

No mantener un control del tiempo dedicado a un proyecto: incluso si no trabajas por hora, necesitarás una idea de cuánto tiempo toma un proyecto típico. Al saber cuánto tiempo le dedicaste, tendrás una idea mucho más clara de cuánto facturar en el futuro.

Medidas para evitarlo:

1. Usa las mismas herramientas que utilizaste para manejar tu horario a fin de mantener un control del número de horas que dedicaste a los diferentes proyectos.
2. ¿Qué otros pasos puedes tomar?

El sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself* incluye información adicional y orientación para ayudarte a evitar estos y otros errores relacionados con el trabajo por cuenta propia.



CONSEJO:

Contrata un seguro

El seguro que necesitarás si trabajas por cuenta propia depende mucho del tipo de negocio que tengas. Un seguro es precisamente eso: protección contra problemas y responsabilidades que pueden aparecer. Es importante que hables con un agente de seguros cualificado sobre tu negocio, para que pueda recomendarte lo correcto entre el seguro general para empresas, el seguro profesional y el seguro de propiedad, y los detalles de cada uno.

Compara precios y asegúrate de obtener lo que necesitas para contar con suficiente protección, pero no más de lo que sea necesario.

**CONSEJO:**

Obtén ayuda con los impuestos

Durante la temporada de impuestos, servicios gratuitos y a cargo de voluntarios para la preparación de las declaraciones de impuestos, entre ellos el programa Tax Aide, de AARP Foundation (aarp.org/taxaide*) y el programa Volunteer Income Tax Assistance (VITA, Ayuda Voluntaria a los Contribuyentes) (irs.treasury.gov/freetaxprep*), pueden ayudar a los individuos a presentar sus declaraciones de impuestos individuales. Esto incluye los formularios para las empresas unipersonales, también conocidos como anexo C o anexo C-EZ, con gastos de negocio de hasta \$25,000. Las oficinas de VITA no prepararán el anexo C si incluye pérdidas de comerciales. Pueden aplicarse restricciones de ingresos o de otro tipo.

El trabajo por cuenta propia y los impuestos

Para muchos adultos mayores, el trabajo por cuenta propia al principio puede parecer muy complejo, en particular cuando se trata de impuestos y de llevar registros. Estos factores, aunque es esencial tenerlos en cuenta, no deberían impedirte seguir adelante pues hay muchos expertos que pueden ayudarte, a menudo de manera gratuita o a bajo costo. El IRS (Servicio de Impuestos Internos), las asociaciones comerciales para pequeñas empresas, los contadores y los expertos en finanzas están disponibles para responder tus preguntas y resolver tus preocupaciones.

- ▶ Impuestos sobre los ingresos: sin importar el tipo de trabajo por cuenta propia que realices, necesitarás pagar impuestos sobre los ingresos. Según el lugar donde vivas, también tendrás que pagar impuestos estatales y locales.
- ▶ Impuestos de trabajo por cuenta propia: los propietarios de pequeñas empresas quizás tengan que pagar estos impuestos para cubrir los costos del Seguro Social y de Medicare.
- ▶ Impuestos sobre las ventas: los negocios de ventas al detal quizás tengan que pagar impuestos sobre las ventas a sus autoridades locales y estatales.

Asegúrate de mantener registros meticulosos de los ingresos y los gastos. Muchas cosas que antes no eran deducibles de tus impuestos pueden serlo cuando trabajas por cuenta propia. De nuevo, busca consejos sobre cuáles recibos y documentos debes guardar. No lo hagas solo.

No es el IRS

Cuando comienzas a trabajar por cuenta propia, es muy natural que no estés familiarizado con tus nuevas obligaciones de impuestos. Es por eso que los nuevos negocios son vulnerables a los estafadores que fingen llamar o enviar un correo electrónico en representación del IRS y exigen algún tipo de pago inmediato por impuestos adeudados que se desconocían.

Recuerda que el IRS **NUNCA** hará lo siguiente:

- ▶ Llamarte para exigir un pago inmediato. El IRS no te llamará si debes impuestos sin antes enviarte una factura por correo postal.
- ▶ Exigirte que pagues los impuestos sin permitirte que hagas preguntas o apeles la deuda.
- ▶ Exigirte que pagues los impuestos de cierta manera, por ejemplo, con una tarjeta de débito prepagada.
- ▶ Pedirte números de tarjetas de crédito o débito por teléfono.

Notas:

- ▶ Amenazarte con recurrir a la policía o a otras autoridades para detenerte por falta de pago

Si recibes una llamada de alguien que dice ser del IRS:

- ▶ No debes revelar ninguna información. Cuelga el teléfono de inmediato.
- ▶ Comunícate con el Treasury Inspector General for Tax Administration (inspector general del Tesoro para la administración fiscal) para denunciar la llamada. Usa la página web “IRS Impersonation Scam Reporting” (denuncias de estafadores que se hacen pasar por el IRS) en [treasury.gov/tigta/contact_report_scam.shtml](https://www.treasury.gov/tigta/contact_report_scam.shtml).* También puedes llamar al 800-366-4484.
- ▶ Denúncialo a la Comisión Federal de Comercio (FTC). Usa el “FTC Complaint Assistant” (asistente de la FTC para quejas) en [ftccomplaintassistant.gov](https://www.ftccomplaintassistant.gov).* Incluye “IRS Telephone Scam” (estafa telefónica relacionada con el IRS) en las notas.

Los mitos y las verdades sobre el Seguro Social

A muchos adultos mayores les preocupa que si tienen ingresos mientras reciben los beneficios del Seguro Social, esto puede afectar cuánto reciben. Esta información te ayudará a tranquilizarte:

- ▶ Si cumpliste la edad plena de jubilación, no hay límites para lo que puedes ganar. La edad de jubilación varía según el año en que hayas nacido. Si naciste entre 1943 y 1959, tendrás la edad plena de jubilación para los beneficios del Seguro Social el año en que cumplas los 66. Para los nacidos después de 1960, la edad plena de jubilación es 67.
- ▶ Si trabajas por cuenta propia, no has cumplido la edad de jubilación y debes atenerte a un límite de ingresos, solo se toman en cuenta tus ganancias netas. Otros beneficios gubernamentales, las ganancias por inversiones, las pensiones, las anualidades y las ganancias de capital no se incluyen al calcular el límite.
- ▶ Si no has cumplido la edad plena de jubilación, incluso si tus ingresos reducen la cantidad de beneficios del Seguro Social que puedes recibir ahora, ese dinero nunca se “pierde” en realidad. En su lugar, cuando cumplas la edad plena de jubilación, tus beneficios aumentarán para justificar los beneficios retenidos debido a las ganancias previas. Cuando trabajas por cuenta propia y debes atenerte a un límite de ingresos, los ingresos se cuentan cuando los ganas, NO cuando los recibes.
- ▶ Aplican normas especiales para el año en el que cumples la edad de jubilación.
- ▶ Aplican normas especiales para ingresos ganados fuera de Estados Unidos.

*en inglés

Notas:

- ▶ Para obtener más información, visita el sitio web del Seguro Social en ssa.gov* y busca “cómo el trabajo afecta sus beneficios”.
- ▶ Aplican normas especiales si recibes Seguro por Discapacidad del Seguro Social (SSDI) o Seguridad de Ingreso Suplementario (SSI). Visita choosework.net* para obtener más información.



Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos

Trabajar por cuenta propia puede sentirse como lograr un sueño de toda la vida, pero los adultos mayores a menudo son blanco de estafas y fraudes. En esta sección:

- ▶ Aprendiste a reconocer algunas estafas potenciales y dificultades
- ▶ Elaboraste una lista de medidas que puedes tomar para evitar estafas o denunciarlas si te suceden
- ▶ Llegaste a entender cómo el trabajar por tu cuenta puede afectar tus impuestos y beneficios del Seguro Social

En el Paso 5, reuniremos un “equipo” para apoyar tus objetivos de trabajo por cuenta propia.



PASO 5:

Encuentra apoyo

Notas:

Paso 5: encuentra apoyo

Trabajar por tu cuenta no significa que estás solo en tu labor. Una preocupación clave que a menudo expresan los mayores de 50 años que se plantean el trabajo por cuenta propia es el miedo a tener que “hacerlo solo”. Buscar consejos y asesoramiento de expertos y encontrar apoyo confiable son antídotos para ese miedo y maneras de desarrollar autoconfianza y capacidad. Esta sección te guiará en el proceso de desarrollar conexiones y buscar apoyo y consejos, tanto de tus redes y organizaciones profesionales como de tus contactos personales.

Notas:

A dónde recurrir para obtener consejos sobre cómo iniciar y expandir tu negocio

Organizaciones para el desarrollo de microempresas

Muchas organizaciones ofrecen asesoramiento especializado y otros recursos a personas que aspiran a trabajar por cuenta propia. Hay organizaciones para el desarrollo de microempresas en todo el país, las cuales ofrecen una gama de servicios para ayudar a quienes desean ser propietarios de microempresas, independientemente de su edad. Estos son algunos de los elementos que ofrecen estas organizaciones:

- ▶ **Capacitación y asistencia técnica** para ayudar a los futuros empresarios a desarrollar las destrezas que necesitan para planificar y administrar su negocio. A menudo, esta ayuda es gratuita o a bajo costo. La capacitación y la asistencia técnica pueden cubrir muchos temas, desde el control de finanzas personales, preparación de presupuestos y conocimientos de instrumentos financieros básicos, hasta cómo preparar un plan de negocios. El plan de estudio a menudo incluye el desarrollo del comportamiento empresarial y de la confianza en sí mismo.
- ▶ **Capital**, ya sea como préstamos grupales o individuales que provienen de fondos internos de préstamo o de bancos cooperadores, a fin de proporcionar financiamiento a los empresarios para su negocio en cantidades y términos asequibles. Los préstamos varían entre \$500 y \$25,000.
- ▶ **La asistencia continua** a menudo está disponible para los participantes del programa luego de que hayan terminado la capacitación básica o tomado un préstamo. Este “cuidado posterior” ayuda a los empresarios incipientes a manejar con éxito los muchos desafíos que enfrentan en mercadeo, control de calidad, asuntos legales y expansión empresarial.

Visita el sitio web de la Association for Enterprise Opportunity en aeoworks.org* y haz clic en “For Entrepreneurs” (disponible en inglés) para encontrar una organización para el desarrollo de microempresas en tu comunidad.

Mentores

Además de buscar ayuda de organizaciones, los adultos mayores que se plantean el trabajo por cuenta propia también pueden calmar la ansiedad relacionada con “hacerlo solo” al asegurarse de tener un mentor extraordinario. Un mentor puede ser esencial al alentarte y orientarte para que mantengas el rumbo. Un mentor es un consejero confiable con experiencia pertinente en el área que estás considerando. Un mentor proporcionará opiniones sinceras y desempeñará un papel clave para ayudarte a pensar en nuevas ideas e iniciativas. El sitio web en aarpfoundation.org/workforyourself* incluye información adicional sobre programas nacionales de mentoría.

*en inglés

 Hoja de ejercicios**Estrategias para conseguir al mentor ADECUADO**

Desarrolla un plan para encontrar un mentor y forjar una relación sólida al responder las preguntas a continuación. Vuelve a consultar esta hoja a medida que trabajes con tu mentor. Responde todas las preguntas y anota los pasos específicos o ideas que implementarás. Nota: no podrás contestar todas las preguntas de buenas a primeras. Hay algunas que necesitarás abordar cuando trabajes con tu mentor.

1. Dónde buscar un mentor (selecciona todos los tipos de lugares a donde planeas acudir)

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Asociaciones comerciales | <input type="checkbox"/> Organizaciones de apoyo |
| <input type="checkbox"/> Amigos y colegas en el campo deseado | <input type="checkbox"/> Agencias del gobierno estatal y local |
| <input type="checkbox"/> Cámaras de comercio | <input type="checkbox"/> Personas mayores que han tenido éxito lanzando un negocio |

Pasos para encontrar un mentor:

2. Sugerencias para tu primera reunión con tu mentor

- Establece tus objetivos para tu empresa de trabajo por cuenta propia
- Establece tus objetivos para la reunión
- Sé específico sobre lo que deseas de la relación
- Establece marcos de tiempo para futuras reuniones

Pasos para prepararte para tu reunión:

3. Sé proactivo con tu mentor

- Solicita consejos específicos
- Solicita críticas constructivas
- Pídele que sea sincero contigo
- Asegúrate de tener una lista de temas para cada reunión

¿Qué es lo que más necesitas de un mentor?

4. Sacar provecho de la relación

- Pon en práctica los consejos de tu mentor
- Muéstrale lo que hiciste basado en los consejos y pídele su opinión
- Realiza cambios positivos de comportamiento y actitud en otros aspectos de tu empresa y relaciones

Pasos para sacarle provecho a la relación

5. Dale continuidad a la relación

- Mantente en contacto con regularidad
- Sigue usando a tu mentor como consejero
- Comunícate con tu mentor con regularidad
- Verifica siempre si ese es un buen momento para él o ella

¿Cuándo y cómo harás un seguimiento con tu mentor?

6. Si la relación no está funcionando

- Determinalo lo más pronto posible
- Intenta ser objetivo; por ejemplo, no le pongas fin a la relación porque estás recibiendo información necesaria pero desagradable
- Ponle fin a la relación con dignidad y sin que haya resentimientos de ninguna de las partes

Notas y comentarios

Notas:

Hacer contactos

Hacer contactos, o la capacidad para intercambiar información por medio de los contactos sociales y profesionales de una persona, es una de las maneras más importantes en las que un nuevo negocio puede encontrar grupos de apoyo, lograr un impacto positivo y atraer a clientes potenciales.

¿Cómo encontrarás personas para tu red de contactos? Es probable que ya tengas algunos contactos. Tal vez sean tus amigos, antiguos compañeros de trabajo, contactos de voluntariado o personas a quienes ayudaste alguna vez. Usualmente, son los contactos de tu red los que distribuyen tu información a sus amigos y den referencias sobre tu ética laboral. Quienes te conocen mejor en muchos casos serán tus mejores promotores.

Por ejemplo: si deseas trabajar por tu cuenta haciendo reparaciones, mantén informados sobre tu nuevo negocio a los amigos y vecinos a quienes hayas ayudado. Por otro lado, si deseas convertirte en asesor, tus antiguos compañeros de trabajo serán tu mejor método gratuito de mercadeo y pueden detallarles a sus contactos tus aptitudes en la oficina.

Cuando comiences a establecer relaciones con clientes, ellos también deben formar parte de tu red. Con todas las herramientas disponibles hoy en día, desde aplicaciones de evaluación hasta reseñas en línea, tus clientes satisfechos promoverán tus servicios mucho mejor de lo que podrías hacerlo tú solo.

Lista de control para desarrollar tu red de contactos

- Solicita referencias de todos: familiares, amigos y colegas
- Asegúrate de llevar siempre tarjetas de presentación y distribúyelas libremente
- Asiste a ferias comerciales que sean pertinentes a tu empresa de trabajo por cuenta propia
- Habla en público durante eventos locales para posicionarte como líder de opinión en tu área de interés
- Incluye toda tu información de contacto bajo tu firma en los correos
- Ocupa puestos como voluntario en organizaciones
- Agrega clientes antiguos a tu red de contactos
- Sé proactivo: haz seguimiento con las personas a quienes fuiste recomendado
- Mantente en contacto con regularidad, por teléfono o correo electrónico, con quienes decidas que son miembros clave de tu red de contactos

Notas:

Tecnología: un recurso esencial para quienes trabajan por cuenta propia

No importa qué tipo de trabajo por cuenta propia realices, la tecnología puede ser una herramienta esencial. Existen muchos programas y aplicaciones diseñados de manera específica para facilitar la planificación, las operaciones y los procedimientos tanto para los individuos que trabajan por su cuenta como para las pequeñas empresas y las microempresas.

Las redes sociales y tu negocio

Tu red habitual de amigos cada vez se integra más al mundo digital. Es probable que ya estés familiarizado con las plataformas como Facebook, LinkedIn y Twitter, a menudo conocidas como las “redes sociales”. Lo que no es tan conocido es cómo las microempresas y quienes trabajan por cuenta propia pueden aprovechar estas plataformas de redes sociales para comunicarse con personas en sus redes de contactos sobre sus servicios.

Analicemos Facebook, LinkedIn y Twitter y las oportunidades que brindan a los propietarios de empresas pequeñas y a las personas que trabajan por cuenta propia.

Facebook

facebook.com*

Facebook es la red social más popular mundialmente y tiene más de 1,500 millones de perfiles activos. Los usuarios de Facebook son activos y tienen un compromiso con la red. Puedes utilizar Facebook tanto para promover tu negocio como para atraer nuevas personas a tu sitio web.

LinkedIn

linkedin.com*

LinkedIn es un servicio de redes sociales para hacer contactos de negocios. Para el 2015, LinkedIn informó que tenía más de 400 millones de usuarios inscritos. Puedes utilizar LinkedIn para conectarte con profesionales de negocios y establecer nuevas conexiones.

Twitter

twitter.com*

Twitter es un servicio de redes sociales en línea que permite a los usuarios enviar y leer mensajes cortos de 140 caracteres llamados “tuits”. Puedes utilizar Twitter para compartir noticias, eventos y recursos relacionados con tu negocio. Debido a que Twitter es una red en tiempo real, los clientes esperan que se responda rápido a los tuits.

*en inglés

Notas:

Estas tres plataformas de redes sociales son sumamente fáciles de usar y puedes comenzar a aprovecharlas en solo minutos cuando te inscribes y creas una contraseña.

Ofrecen maneras fáciles, rápidas, gratuitas y eficaces de lograr varios objetivos importantes, que incluyen ayudarte a:

- ▶ Compartir información básica sobre ti y tu negocio
- ▶ Promover recomendaciones personales positivas
- ▶ Llevar tráfico a tu sitio web (si tienes uno)
- ▶ Dirigir la publicidad de tu negocio
- ▶ Brindar ofertas a clientes existentes o potenciales



CONSEJO:

¿Necesitas de verdad un sitio web?

Si bien no se requiere un sitio web para iniciar una empresa de trabajo por cuenta propia, este puede servir como pieza clave de la presencia en internet de tu negocio, y si está bien elaborado, puede maximizar las probabilidades de que tu negocio aparezca en las búsquedas en línea. Esto es de suma importancia debido a que internet está convirtiéndose en la primera parada cuando las personas buscan información. Un sitio web no tiene que ser un proyecto costoso – existen muchos sistemas de manejo de contenidos que son fáciles de usar y gratuitos o de bajo costo, para ayudarte con la creación de un sitio web y el diseño de contenidos–. **Visita el sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself* para ver cuáles herramientas pueden ayudarte.**

Hoja de ejercicios

Lista de control para las redes sociales

Analiza las siguientes ideas para elaborar un plan que use las redes sociales a fin de difundir la información sobre tu empresa. ¿Deseas inspirarte más? Visita los sitios web de empresas y personas de negocios que te gustan y fíjate cómo les sacan provecho a las redes sociales para impulsar el interés entre los clientes y relacionarse con ellos. En función de la industria, tal vez usen aún más programas de redes sociales, como por ejemplo Pinterest, Instagram y YouTube.

Facebook

- ▶ Crea una página de negocios e incluye ofertas especiales mensuales para quienes seleccionaron “Me gusta” en tu página.
- ▶ Invita a clientes a compartir fotos en tu página de Facebook, donde aparezcan usando un producto comprado en tu negocio.

¿De qué otras maneras puedes utilizar Facebook para compartir información sobre tu negocio o relacionarte con tus clientes potenciales?

LinkedIn

- ▶ Crea un perfil en LinkedIn y enlázalo a tu sitio web. Actualiza tu perfil con frecuencia, con información que sea interesante y útil para personas en tu red de contactos.
- ▶ Únete a grupos en LinkedIn que estén sincronizados con tu clientela y publica preguntas o comentarios en esos grupos.
- ▶ Pídeles a proveedores, colegas y otros contactos de negocios en tu red que recomienden tu producto o servicio.
- ▶ Incluye folletos, archivos PDF, videos y presentaciones en SlideShare y PowerPoint en tu perfil para que cualquier persona que lo mire pueda descargar o compartir estos recursos.

¿De qué otras maneras puedes utilizar LinkedIn para compartir información sobre tu negocio o relacionarte con tus clientes potenciales?

Twitter

- ▶ Utiliza Twitter para tuitear datos interesantes o poco usuales sobre tu negocio y productos, y proporcionar un enlace a tu sitio web, si lo tienes.
- ▶ Envía consejos breves por Twitter.
- ▶ Sigue a clientes y proveedores, así como a blogueros influyentes, periodistas, analistas de la industria y otras empresas y personas relacionadas con tu negocio o industria.
- ▶ Tuitea fotos y videos relacionados con tu negocio a tus seguidores.

¿De qué otras maneras puedes utilizar Twitter para compartir información sobre tu negocio o relacionarte con tus clientes potenciales?

Existen muchas otras plataformas en línea que están disponibles para ayudar a quienes trabajan por cuenta propia, a microempresas y a pequeñas empresas a crear redes de mayor tamaño. Algunas de estas plataformas permiten que contactos con quienes no tienes una relación tan estrecha den opiniones sobre tu negocio o servicio, o hasta proporcionan una manera de ponerse en contacto contigo de nuevo en el futuro. **El sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself* incluye información sobre otras maneras de usar las redes sociales para negocios.**

Herramientas de tecnología que te ayudarán a trabajar por tu cuenta

Además de ayudarte a establecer una red de contactos, la tecnología puede ayudarte a simplificar y racionalizar la manera en la que funciona tu negocio. Ahora puedes llevar los registros, la contabilidad y la nómina con mayor facilidad cuando usas tecnología. La tecnología además mejora los procesos de comunicación por medio de correos electrónicos, mensajes de texto y sitios web. En la actualidad, las personas que trabajan por su cuenta y las pequeñas empresas pueden llegar a mercados económicos que de otra manera serían difíciles de alcanzar. En vez de solo vender mercancía y servicios en la comunidad local, la tecnología facilita llegar a mercados regionales, nacionales e internacionales. Los sitios web de ventas son la manera más común en la que las pequeñas empresas venden productos en varios mercados económicos distintos.

Notas:

Los siguientes son unos cuantos ejemplos de cómo la tecnología puede apoyar a las personas que trabajan por cuenta propia y a pequeñas empresas.

La nube: cuando algo se encuentra en la “nube”, quiere decir que está almacenado en servidores en internet en lugar de en tu computadora. Esto te permite obtener acceso a tu calendario, correo electrónico, archivos y más desde cualquier computadora con conexión a internet. La nube elimina la necesidad de tener equipo computarizado en tu localidad. No tener estos equipos puede permitir a las pequeñas empresas y a las empresas unipersonales recortar gastos, tener mayor flexibilidad y garantizar el respaldo y la recuperación de datos vitales y el acceso a la información en cualquier momento y lugar.

La tecnología móvil: la tecnología móvil es exactamente como lo dice su nombre, una tecnología portátil. Se refiere a cualquier dispositivo que puedes llevar contigo para realizar una serie de tareas. Gracias a la tecnología, esas tareas se pueden realizar con un teléfono celular, tableta, computadora portátil y más. La plataforma digital más corriente del mundo es la móvil. Relaciónate con los clientes por medio de la tecnología móvil asegurándote de que tu sitio web sea fácil de usar con un dispositivo portátil y creando aplicaciones.

Los servicios en línea: a medida que el mundo se vuelve cada vez más digitalizado, igual sucede con los servicios disponibles. Muchas tareas que antes eran complejas, entre ellas conseguir préstamos, obtener asesoramiento sobre impuestos, realizar investigaciones de mercadeo y hasta conseguir asesoramiento legal, a menudo se pueden hacer de manera rápida, eficaz y menos costosa por internet.

Las aplicaciones: hay disponibles una variedad de aplicaciones para ayudar a quienes trabajan por cuenta propia a llegar a más clientes, comunicarse con ellos, hacer seguimiento de las horas que trabajan, administrar los horarios y hasta solicitar financiamiento para lanzar una empresa. Las aplicaciones por lo general se usan en plataformas móviles (por ejemplo, teléfonos inteligentes y tabletas). Puedes encontrar muchas en sitios web de buena reputación como la tienda App Store de Apple y la tienda Google Play.

El sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself* incluye más información, además de enlaces a organizaciones que pueden ayudarte a ponerte al día con la tecnología.

*en inglés

Notas:



Un resumen de lo visto y lo próximo que veremos

Hay ayuda disponible. No hace falta que enfrentes a solas el trabajo por cuenta propia. Existen organizaciones, personas y herramientas tecnológicas que pueden ayudarte en el camino. En este paso, hiciste lo siguiente:

- ▶ Aprendiste sobre las redes de apoyo de organizaciones y los servicios que pueden ayudarte a lograr tus objetivos de trabajo por cuenta propia.
- ▶ Identificaste maneras de trabajar con un mentor de manera eficaz y desarrollar tus redes de contactos para obtener la orientación y el apoyo que necesitas al trabajar por tu cuenta.
- ▶ Te familiarizaste con las maneras en las que la tecnología y las redes sociales pueden apoyar tu empresa.

En la última sección reunirás el trabajo que hiciste en todo el manual y elaborarás tu plan de acción personal para avanzar con tu GRAN IDEA.



Actúa



Notas:

Actúa

Lecciones de cada sección

Ahora que completaste los cinco pasos descritos en este manual, es el momento de utilizar lo aprendido. Repasa las lecciones que aprendiste en cada sección al completar la siguiente lista de control.

Paso 1: explora tus opciones

- Comprendo los distintos tipos de trabajo por cuenta propia.
- Analicé las ventajas y desafíos del trabajo por cuenta propia.
- Examiné los rasgos de la personalidad que pueden ayudarme cuando trabaje por mi cuenta.
- Consideré cómo el trabajo por cuenta propia podría impactar mi vida.

Paso 2: encuentra tu enfoque

- Establecí lo que me gusta y lo que no me gusta y generé ideas para trabajar por cuenta propia.
- Evalué cómo mis prioridades y circunstancias actuales afectan las opciones que puedo seleccionar.
- Escogí una GRAN IDEA que me gustaría poner en práctica.

Paso 3: elabora un plan

- Realicé un análisis estratégico a fin de examinar el potencial de mi idea para trabajar por cuenta propia.
- Comprendo los componentes de los planes de negocios y los de mercadeo.
- Identifiqué posibles fuentes de financiamiento para mi empresa.

Paso 4: ten cuidado

- Aprendí a reconocer algunas estafas potenciales y dificultades.
- Elaboré una lista de medidas que puedo tomar para evitar estafas o denunciarlas si me suceden.
- Me planteé cómo el trabajo por cuenta propia puede afectar mis impuestos y beneficios del Seguro Social.

Paso 5: encuentra apoyo

- Aprendí sobre las redes de apoyo que pueden ayudarme a lograr mis objetivos de trabajo por cuenta propia.

Notas:

- Identifiqué maneras de trabajar con un mentor de manera eficaz y desarrollar mis redes de contactos.
- Exploré las maneras en las que la tecnología y las redes sociales pueden apoyar a mi empresa.

Tú decides los próximos pasos. Usa el espacio a continuación para anotar tus próximos pasos y cuándo planeas lograrlos.

Paso 6:

- _____

- _____

- _____

Fecha límite para terminar el Paso 6: _____

Paso 7:

- _____

- _____

- _____

Fecha límite para terminar el Paso 7: _____

Paso 8:

- _____

- _____

- _____

Fecha límite para terminar el Paso 8: _____

Notas:

Reflexión final

Esperamos que este manual te resulte útil.

El camino hacia los muchos tipos de trabajo por cuenta propia despierta entusiasmo y ofrece muchas opciones y posibilidades. Por eso es que tantos adultos mayores de 50 años han decidido trabajar por su cuenta antes y después de la jubilación. Para muchos adultos mayores, ser su propio jefe es sin duda una fuente de ingresos importante, pero también es mucho más. Puede ser la primera vez que de hecho convierten un pasatiempo o pasión en un negocio rentable. Puede ser un antídoto contra el aburrimiento. Puede dar oportunidades para interactuar con nuevas personas y socializar. Puede mantener activos tanto el cuerpo como la mente hasta una edad bastante avanzada.

De nuevo, solo tú puedes decidir lo que más te conviene.

Algunas cosas en que pensar:

- ▶ Prepárate para la energía que requiere el trabajo por cuenta propia. No empieces el proceso con poco entusiasmo.
- ▶ Asegúrate de que te gustará lo que vas a hacer. El trabajo debe ser divertido, en especial durante la madurez.
- ▶ Acuérdate de obtener consejos y opiniones de tus familiares y amigos cercanos. Aunque no participen en el negocio, son jugadores clave.
- ▶ No temas abandonar el asunto. Si después de investigar el trabajo por cuenta propia te das cuenta de que no es para ti, déjalo atrás. Temprano es sin duda mejor que más tarde.
- ▶ Mantén este manual al alcance de la mano. Llena las hojas de ejercicios y las pruebas, y consúltalas (y vuévelas a leer) a medida que avanzas.

Si deseas explorar más sobre cómo crear una microempresa o pequeña empresa, comunícate con organizaciones de apoyo locales y nacionales para que te ayuden. La sección de recursos que comienza en la página 63 y el sitio web del programa en aarpfoundation.org/workforyourself* incluyen muy buenos lugares para comenzar. El peor error que puedes cometer es intentar enfrentar a solas el trabajo por cuenta propia.

Estamos aquí para ayudarte, y queremos que te comuniques con nosotros. Comparte las historias sobre tus éxitos o luchas con nosotros enviando un mensaje a workforyourself@aarp.org, y déjanos saber cómo has usado los materiales en este manual. Te deseamos lo mejor en tu camino, ¡dondequiera que te lleve!

Notas:

Recursos

Recursos para el desarrollo de microempresas

Muchas organizaciones sin fines de lucro y gubernamentales, bancos y cooperativas de crédito brindan asistencia a quienes desean trabajar por su cuenta o iniciar su propio negocio. La asistencia puede incluir ayuda para desarrollar un plan de negocios; elaborar presupuestos, flujos de fondos u otras herramientas de planificación financiera; realizar investigación de mercado; y obtener acceso a capital inicial. Además de los recursos que encontrarás a continuación, instituciones locales como cooperativas de crédito, universidades y organizaciones para el desarrollo de la fuerza laboral pueden dirigirte hacia los recursos disponibles en tu comunidad para los aspirantes a empresarios. Algunos de estos recursos están disponibles solo en inglés.

Association for Enterprise Opportunity (AEO)

aeoworks.org*

La Association for Enterprise Opportunity (AEO) crea oportunidades económicas para empresarios de pocos recursos. Este sitio web incluye una base de datos donde puedes buscar información sobre recursos para propietarios de nuevas empresas en tu estado y comunidad. Con solo seleccionar tu estado, puedes identificar recursos que te dan asistencia en las siguientes áreas:

- a. Financiamiento y otros servicios financieros
 - i. Préstamos
 - ii. Cuentas corrientes
 - iii. Cuentas de ahorros
 - iv. Cuentas de desarrollo individual
 - v. Informes de crédito
- b. Capacitación de negocios y asistencia técnica
 - i. Capacitación en iniciativa empresarial
 - ii. Educación financiera
 - iii. Mentoría, orientación y apoyo a empresarios
- c. Acceso a servicios
- d. Subsidios

Además, puedes buscar en la base de datos programas con un enfoque específico, como por ejemplo zonas urbanas, zonas rurales, ecológico/medio ambiente/tecnología limpia, afroamericanos, asiáticos-estadounidenses, latinos/hispanos, inmigrantes/refugiados, personas con discapacidades, veteranos, mujeres y jóvenes.

*en inglés

Notas:

Recursos de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de EE.UU. (SBA)

es.sba.gov

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de EE.UU. (SBA) es una agencia independiente del Gobierno federal creada para ayudar, asesorar, asistir y proteger los intereses de las pequeñas empresas, mantener la libre competencia y mantener y fortalecer la economía general de nuestro país.

Los **recursos disponibles** incluyen información sobre cómo iniciar y manejar un negocio (calcular costos iniciales, preparar estados financieros, elaborar análisis de flujo de fondos, presentar y pagar impuestos, contratar y retener empleados), préstamos y subsidios, contratos, asesoramiento y capacitación.

Encore Entrepreneurs

sba.gov/encore*

La SBA y AARP se unieron para servir como mentores, asesorar y educar a personas de 50 años o más sobre cómo iniciar y hacer crecer una pequeña empresa.

Los **recursos disponibles** incluyen una serie de seminarios de Encore por internet sobre la iniciativa empresarial (que indica cómo comercializar tu negocio nuevo o existente). También se ofrecen cursos en línea gratuitos dirigidos de manera específica a los adultos mayores que son propietarios de negocios: “An Introduction to Starting your Own Business for Encore Entrepreneurs” y “Encore Entrepreneurship for Women”.

Educación financiera

sba.gov/moneysmart*

La SBA y la FDIC (Corporación Federal de Seguro de Depósitos) proporcionan en conjunto planes de estudios gratuitos, dirigidos por un instructor y para capacitación de negocios.

Los **recursos disponibles** incluyen 13 módulos que cubren una variedad de intereses y niveles de conocimientos, los cuales pueden impartirse en cualquier orden o de manera independiente. Todos los planes de estudios son gratuitos y están disponibles para descargar, y cada módulo se encuentra disponible en inglés y en español.

Oficina de los Centros para el Desarrollo de Pequeñas Empresas en la SBA

sba.gov/offices/headquarters/osbdc*

Promueve la iniciativa empresarial, el crecimiento de pequeñas empresas y la economía estadounidense al proporcionar el financiamiento, la supervisión y el apoyo esenciales que necesita la red nacional de Centros para el Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC).

*en inglés

Notas:

Los **recursos disponibles** incluyen información para beneficiarios de financiamiento de los SBDC, formularios y hojas de cómputo para beneficiarios de los SBDC y enlaces a los sitios web de America's SBDC y SBDCNet (que sirven a la comunidad de pequeñas empresas).

Centro de aprendizaje de la SBA

sba.gov/learning*

El Centro de aprendizaje de la SBA es un recinto virtual que ofrece cursos en línea gratuitos, talleres, podcast y herramientas de aprendizaje.

Los **recursos disponibles** incluyen un listado de cursos gratuitos sobre los siguientes temas: financiamiento, contratistas gubernamentales, manejo de negocios, mercadeo y lanzamiento de negocios.

Negocios de veteranos

sba.gov/veterans*

La SBA presta servicios a más de 200,000 veteranos, veteranos discapacitados y cónyuges de personal militar al año, en todo Estados Unidos y en instalaciones militares.

Los **recursos disponibles** incluyen información sobre el financiamiento para los negocios propiedad de veteranos y un enlace a la herramienta de búsqueda de préstamos y subsidios para ayudar a identificar organizaciones que dan préstamos a veteranos.

SBA Office of Women's Business Ownership

sba.gov/offices/headquarters/wbo*

La Office of Women's Business Ownership de la SBA promueve la participación de mujeres empresarias en la economía, en especial quienes en el pasado han sido desatendidas o excluidas. El Women's Business Center Program (programa de centro empresarial para mujeres) se estableció para ayudar a las mujeres a vencer los obstáculos persistentes del éxito. Hoy en día existen Women's Business Centers en casi todos los estados, los cuales adaptan los servicios a las necesidades de la comunidad y proporcionan capacitación en finanzas, administración de empresas, mercadeo e internet, además de ofrecer acceso a todos los programas de asistencia financiera y de adquisiciones de la SBA.

Los **recursos disponibles** incluyen cursos gratuitos con un enfoque en los negocios propiedad de mujeres y un enlace a una red nacional de búsquedas de los 100 Women's Business Centers en todo Estados Unidos.

*en inglés

Notas:

Otros recursos nacionales para empresarios**AARP Foundation – aarpfoundation.org***

Los *recursos disponibles* incluyen información sobre búsqueda de empleo, Working at 50+, cambio de profesión, capacidad financiera y desempleo.

Better Business Bureau – bbb.org*

Los *recursos disponibles* incluyen herramientas empresariales, recursos y guías del Council for Better Business Bureaus (entre ellas seguridad de datos, ciberseguridad, privacidad de datos, etc.).

Business Planning Resources – bplans.com*

Los *recursos disponibles* incluyen información sobre planificación de negocios, propuestas, financiamiento y manejo de negocios, y otras herramientas de negocios.

Catalog of Federal Domestic Assistance – gsa.gov/cfda*

Los *recursos disponibles* incluyen información sobre programas, proyectos, servicios y actividades del Gobierno federal que proporcionan ayuda o beneficios al público.

Freelancers Union – freelancersunion.org*

Freelancers Union promueve los intereses de los trabajadores independientes por medio de defensa de derechos, educación y servicios.

Los *recursos disponibles* incluyen beneficios conjuntos, eventos en vivo para miembros, guías expertos y oportunidades para establecer contactos en línea.

MoreBusiness.com – morebusiness.com*

Los *recursos disponibles* incluyen muestras gratis de planes de negocios para una variedad de negocios, consejos de mercadeo y publicidad, información sobre marcas, información sobre finanzas y contabilidad, e información sobre administración de empresas.

Notas:

Service Corps of Retired Executives (S.C.O.R.E.) – score.org*

Asesoramiento gratuito, confidencial y personalizado para propietarios de pequeñas empresas y quienes están interesados en iniciar negocios.

Los **recursos disponibles** incluyen información sobre una variedad de temas relacionados con lanzamiento de negocios, manejo y crecimiento de negocios, mercadeo, finanzas y dinero, tecnología, administración de empresas y un enlace a asesoramiento empresarial (mentoría y planes de negocios).

Smart Business Network Online – sbnonline.com*

Brinda soluciones a los retos diarios de hacer crecer un negocio. Los temas incluyen administración de empresas, finanzas, mercadeo, tecnología, salud y gestión de personal.

Los **recursos disponibles** incluyen información sobre mercados geográficos específicos y acceso al boletín (también dirigido a mercados geográficos específicos).

The Small Business Journal – thesbjournal.com*

Una revista para empresarios y propietarios de pequeñas empresas.

Los **recursos disponibles** incluyen registros para planes de negocios de pequeñas empresas, ideas de negocios, información sobre cómo comenzar y elaborar un plan de negocios, información sobre capacitación para líderes de equipos y publicidad para una pequeña empresa.

*en inglés

AARP Foundation

AARP Foundation trabaja para garantizar que los adultos mayores de bajos ingresos cuenten con alimentos nutritivos, viviendas asequibles, ingresos seguros y lazos sociales beneficiosos y fuertes. Colaboramos con personas y organizaciones que comparten nuestro compromiso con la innovación y nuestra pasión por la resolución de problemas. Respaldados por una decidida defensa jurídica, creamos y promovemos soluciones eficaces que ayudan a transformar las vidas de los adultos mayores que atraviesan dificultades. AARP Foundation es la filial benéfica de AARP. Obtén más información en aarpfoundation.org.*

The Hartford

The Hartford es líder en seguros de propiedad y accidentes, beneficios grupales y fondos mutuos. Con más de 200 años de conocimientos especializados, The Hartford es muy conocido por su excelencia en el servicio, prácticas de sostenibilidad, confianza e integridad. Más información sobre la empresa y su desempeño financiero está disponible en thehartford.com. Síguenos en Twitter en twitter.com/TheHartford_PR.*

The Hartford Financial Services Group Inc., (NYSE: HIG) opera por medio de sus filiales bajo la marca The Hartford, y su sede está ubicada en Hartford, Connecticut. Para obtener detalles adicionales, consulta el [aviso legal de The Hartford's](#) en thehartford.com/legal-notice.*



AARP Foundation
601 E Street NW
Washington, D.C. 20049
aarpfoundation.org/workforyourself



[@AARPCares](https://twitter.com/AARPCares)



facebook.com/AARPFoundation

AARP Foundation[®]

D20314
febrero 2017