



2024 Tax Business Operations Manual

Aprende cómo ganar dinero y hacer crecer estratégicamente tu negocio

Business Social Network para negocios	1
Lesson 1: Emprendimiento	3
1.1 Trabajar Por ti Mismo	3
1.2 Comprar una Franquicia	6
1.3 Tu Propio Tax Business	9
1.3 Cómo Evitar el Agotamiento (burnout) Durante Tax Season	10
1.4 Startup Business Loan	12
Lesson 2: Iniciar un Tax Business	14
2.1 Electronic Filing Identification Number (EFIN)	14
2.2 Employer Identification Number (EIN)	15
2.3 Reglas para Preparadores de Impuestos	16
2.4. Preparar Tax Identification Number (PTIN)	16
2.5 Tipos de Cuentas Bancarias	17
2.6 Business Insurance	18
2.7 LLC o Corporación - ¿Cuál es la mejor entidad?	20
2.8 Estableciendo Su Oficina	22
2.9 Site Selection Checklist (Lista de verificación para la selección del sitio)	33
2.10 Tax Office Lease Negotiation	33
Lesson 3: Office Setup & Tech	36
3.1 Data Security and Identity Theft	36
3.2 Prácticas de Seguridad en la Oficina	42
3.3 Data Breach Policy	45
3.4 Written Information Security Plan (WISP)	47
3.5 Imagen del Negocio	48
3.6 Servicio al Cliente	48
3.7 Métodos Operativos Sistemáticos	49
3.8 ¿Qué es un Service Bureau?	53
3.9 Productos Bancarios	54
3.10 Apariencia de la Oficina	54
3.11 Tax Return Estimates	60
3.12 Flujo de Trabajo	60
3.13 Tax Appointments	61
Lesson 4: Marketing y Ventas	63
4.1 Cuida a Tus Clientes	63
4.2 Anima a los Clientes a Recomendar a Otros	63
4.3 Satisfacción Garantizada	64
4.4 Tax Appointment Letters	65
4.5 ¿Cuándo Haces la Cita?	66
4.6 Pre-Seasons	66
4.7 Holiday Fiesta	66
4.8 Summer Carne Asada	66
4.9 Entrevistas de Noticias	67

4.10 Asiste a Eventos de Networking Profesional	67
4.11 Relaciones Públicas	68
4.12 Ask for Referrals	68
4.13 Facebook Ads Marketing	68
4.14 ¿Cómo Funcionan los Anuncios de Facebook?	69
4.15 YouTube Channel	70
4.16 ¿Cómo Subir los Precios Cada Año?	71
4.17 Los Mejores Clientes Pagan Más	71
4.18 ¿Cómo Aumentar los Precios?	72
Lesson 5: Clientes	75
5.1 La Retención de Clientes es Clave	75
5.2 Referrals	76
5.3 Loyalty Program	78
5.5 Share Your Tax Knowledge / Comparte Tu Conocimientos	80
5.6 ¿Cómo Lidiar con Clientes Tóxicos?	82
5.7 Reconocer a un Cliente Tóxico	83
5.8 Señales de que es Hora de Despedir a un Mal Cliente y Cómo Hacerlo	86
5.9 Consejos para Llevar a Cabo una Entrevista Efectiva con un Cliente Sobre Impuestos	88
Lesson 6: Empleados	92
6.1 Empleado Ideal	92
6.2 ¿Cómo Buscar los Mejores Empleados?	93
6.3 Historia Laboral - Antecedentes de los Empleados	94
6.4 Roles y Descripción de Puestos	96
6.5 Manual de Funciones	97
6.6 Proceso de Contratación	101
6.7 Leyes Laborales	101
6.8 Entrenamiento y Capacitación	103
6.10 Delegación: ¿Cómo te Duplicas a Través de Tus Colaboradores?	105
6.11 Schedule: Turnos de Trabajo	106
6.12 Causales de Despedido / Despedidos por Justa Causa	108
6.13 ¿Pago por Salario o Comisión?	109
6.14 Consistencia en Tu Negocio	113
6.15 Plan de Carrera del Empleado en la Organización	114
6.16 ¿Puedo Tener a mis Empleados Fuera de los Estados Unidos? ¿Cómo Manejo los Empleados?	115
6.18 Indicadores de Desempeño y Productividad de Empleados (KPI)	118
6.19 Inteligencia Emocional	122
6.20 Aspectos que Debes Considerar al Capacitar a Tu Personal	123
Lesson 7: Get Ready for Tax Season	127
7.1 ¿Cómo Convertirte en un Certifying Acceptance Agente con el IRS?	127
7.2 Productos/Servicios Adicionales para Su Negocio	128
7.3 How To Get Ready for Tax Season	129

This Manual Belongs To:

negozee

Lesson 1: Emprendimiento



Imagen de referencia desarrollada por Inteligencia Artificial (Chat GPT)

1.1 Trabajar por ti Mismo

Muchos propietarios de empresas tributarias inician su carrera como empleados en otras oficinas. Tras años de aprendizaje en la preparación de impuestos y de asistir a miles de clientes, comienzan a planificar la creación de su propio negocio.

Sin embargo, ¿cómo saben que su nuevo negocio tendrá éxito? ¿Cuándo empezarán a ganar dinero? ¿Cómo pagarán sus cuentas?, que quizás esta última pregunta es la que más se hacen al pasar de empleados con un salario fijo a emprendedores de ingresos variables.

¿Cómo encontrar el tiempo y la energía para compartir en familia cuando están luchando para que su nuevo negocio sobreviva?

Aquí hay algunos consejos prácticos para todos los que son nuevos emprendedores:

Gestiona tu tiempo de forma eficaz: Dado que el tiempo y la energía serán tus dos recursos más preciados a medida que impulse su propio negocio, deberás tomarte en serio cómo administrar ambos.

Descansar y Dormir: Trata el descanso y el tiempo de dormir como parte de tu trabajo. Asegúrate de dormir al menos 6 horas por noche y tomar al menos un día libre entre semana. Descansar te permitirá ser más productivo al día siguiente y te garantizará ser más productivo durante toda la semana.

Se consistente: Una de las cosas más difíciles para los nuevos emprendedores es encontrar un buen flujo semanal de trabajo. Es fácil trabajar 15 horas el lunes y decidir tomarse el martes libre para no hacer nada.

Encuentra un buen flujo de trabajo para tu semana y asegúrate de cumplirlo. A continuación te damos un ejemplo de una buena semana laboral:

- **Lunes:** Programa ligero y suave. Comienza el día después de las 9:30 a. m. y utiliza el lunes para planificar la semana. Deberías estar bien descansado el lunes y listo para comenzar.
- **Martes, Miércoles, Jueves:** estos podrían ser realmente tus días laborales principales o más productivos de la semana. Deberías poder ejecutarlos de forma productiva.
- **Viernes:** Programa ligero y suave. Termina tus tareas semanales y planifica la semana siguiente.
- **Sábado:** Programa este día para ponerte al día con alguna lectura o hacer lo que realmente disfrutas. El sábado puede ser un día de descanso o un día para ponerse al día con tu trabajo dependiendo de sus proyectos. En consecuencia busca actividades diferentes, pueden ser de trabajo también, pero la recomendación es que sea de otros proyectos, esto te puede ayudar mucho a desarrollar nuevas ideas.
- **Domingo:** Descansa y pasa el tiempo en familia. Para tener un lunes productivo es necesario descansar el domingo. Recuerda, tu trabajo también es descansar.

Usa tus horas más productivas en tu nuevo negocio o proyecto. Si eres más productivo en la noche, dedícate ese tiempo a desarrollar tu nuevo negocio o proyecto. Si llegas a casa agotado del trabajo, acuéstate temprano y luego levántate temprano para estar fresco y listo para dedicar tiempo de calidad a tu negocio. Encuentra el horario que mejor se adapte a tu ritmo de vida, hábitos y productividad. Así podrás emprender tu proyecto con una mente fresca, alerta y motivada. Recuerda que su **energía y tiempo es el principal recurso.**

7 Consejos a tener en cuenta para Empezar su negocio

1. Asegúrate de que te apasione tu nuevo proyecto o negocio. Habrá momentos negativos, por eso ser apasionado te ayudará a seguir adelante y no desfallecer en el intento.
2. Ignora a las personas tóxicas que dudan de tus capacidades y de tu nuevo proyecto, **somos globos en un mundo lleno de agujas**, sigue adelante, esto depende solo de ti, de tu fuerza y resiliencia.
3. Recuerda que los sacrificios que hagas ahora darán sus frutos en el futuro, cuando tengas más dinero, pero vive y quédate en el presente, el futuro es ahora.
4. Recuerda el **¿Por qué?** dejaste tu trabajo para iniciar tu propio negocio.
5. Ten algunos mentores y asesores claves que puedan ayudarte a crecer y a navegar en tu nuevo negocio.
6. Comienza a establecer contactos y a conocer nuevos emprendedores que puedan apoyarte en tu nuevo viaje. Existen muchas redes de Networking y apoyo que te pueden servir en algún momento.
7. Encuentra una manera de tener un flujo de ingresos antes de dejar tu trabajo actual, esta puede ser una tarea difícil, sin embargo no es imposible; esto te permitirá estar un poco más tranquilo y enfocado.

Consideraciones si deseas abrir tu propio negocio

- El trabajo por cuenta propia puede ser muy gratificante y emocionante. Sólo asegúrate de haber considerado todos los aspectos positivos y negativos antes de lanzarte.
- Si te gusta trabajar solo 8 horas y recibir un sueldo regular, es posible que desees reconsiderar la posibilidad de iniciar un negocio.
- Tener tu propio negocio requiere un compromiso real y, sin un jefe, necesitas estar muy motivado y ser autodirigido.
- Las principales razones por las que la mayoría de las personas se convierten en emprendedores son tener libertad para controlar su propio destino y obtener recompensas por su arduo trabajo. Sin embargo, el precio de tener tu propio negocio es trabajar muchas horas y asumir riesgos.

Entonces, si estás listo para ello, te enseñamos dos opciones:

- Comprar una Franquicia
- Comenzar tu Propio Negocio

1.2 Comprar una Franquicia

La forma más sencilla de iniciar un negocio fiscal puede ser adquirir una franquicia fiscal. Sin embargo, el costo de la tarifa de franquicia inicial y la regalía en curso puede que sea demasiado para usted.

Adquirir una franquicia de impuestos en los Estados Unidos puede ser un proceso complejo, pero aquí le ofrecemos una guía general sobre cómo hacerlo:

Investigación y Decisión:

- **Investiga las opciones:** Comienza por investigar diferentes franquicias de impuestos disponibles. Considere factores como la reputación de la marca, el apoyo corporativo, el territorio disponible y las opiniones de franquiciados actuales.

- **Evalúa tu presupuesto:** Asegúrate de conocer el costo total de inversión que incluye la tarifa inicial de franquicia, costos de equipamiento, marketing, arrendamiento de espacio (si es necesario), y capital de trabajo.

Contacto y Evaluación:

- **Solicita información:** Contacta a las franquicias que te interesan y solicita sus documentos de divulgación de franquicia (FDD, por sus siglas en inglés). Este documento contiene información clave sobre la franquicia.
- **Consulta con expertos:** Considera hablar con un abogado de franquicias y un contador para revisar el FDD y entender las implicaciones financieras y legales.

Planificación y Financiación:

- **Plan de negocios:** Desarrolla un plan de negocios detallado. Esto es esencial para entender tus metas y es un requisito si necesitas financiamiento.
- **Opciones de financiación:** Investiga tus opciones de financiación. Puede considerar préstamos para pequeñas empresas, préstamos convencionales, financiamiento a través de la franquicia, o incluso acuerdos de inversión con socios.

Formación y Acuerdo:

- **Formación:** Participa en las oportunidades de formación que ofrece la franquicia para entender completamente sus operaciones y sistemas.
- **Revisión del Contrato de Franquicia:** Revise cuidadosamente el contrato de franquicia con la ayuda de su abogado. Asegúrese de entender todos los términos y obligaciones.

Ubicación y Configuración:

- **Selección de ubicación:** Si su franquicia requiere un espacio físico, seleccione una ubicación que maximice la visibilidad y el acceso a los clientes.
- **Cumplimiento y licencias:** Asegúrese de cumplir con todas las regulaciones locales, estatales y federales y obtener cualquier licencia necesaria.

Lanzamiento:

- Preparación para la apertura: Sigue los pasos de la franquicia para configurar tu oficina, sistemas y personal.
- Marketing y apertura: Implementa estrategias de marketing locales para anunciar la apertura de tu franquicia. Realiza una gran inauguración para atraer clientes.

Operación y Crecimiento:

- **Operaciones diarias:** Maneja las operaciones diarias de acuerdo con las políticas y procedimientos de la franquicia.
- **Crecimiento y escalado:** Busca oportunidades para crecer y escalar tu negocio, cómo añadir servicios o expandir tu ubicación.

Recuerde que este es un proceso muy general y que cada franquicia puede tener requisitos y pasos específicos adicionales. Es esencial hacer tu diligencia debida y buscar asesoramiento profesional cuando sea necesario.

Ejemplo Práctico: ATAX Franchise**Facts & Figures**

i Liquid capital required	\$45,000
Net worth required	\$100,000
Investment	\$62,650 - \$79,000
i Franchise fee	\$35,000
Royalty	14.0%
Offers Financing	Yes
Units in operation	105
Founded	1986
Franchising Since	2007

Source: <https://www.franchisehelp.com/franchises/atax/>