

lunes, 5 de octubre de 2026

' 2026 Morning Update • Mañanas de Negocios • Mon, 05 Oct 2026 20:32:35 GMT • 4:54

Devon: Buenos días y bienvenidos a Mañanas de Negocios, lunes cinco de octubre de dos mil veintiois. Soy Devon.

Maya: Y yo soy Maya. Gran semana para el mundo de los pequeños negocios, así que empecemos.

Announcer: Este Morning Update es generosamente patrocinado por Titanium Invoice, un patrocinador fundador de la red Morning Update. titanium invoice punto com.

Maya: Primero, la Administración de Pequeños Negocios ha estado muy activa. A finales de agosto, la S B A propuso la mayor reforma de sus estándares de tamaño de empresa en décadas. Hoy existen casi mil estándares específicos por industria. La propuesta los reduciría a trescientos treinta y ocho clasificaciones más amplias, y en muchas industrias elevaría el límite de forma dramática. Un ejemplo que está llamando la atención: categorías de servicios de computación que antes llegaban hasta treinta y cuatro millones de dólares subirían a quinientos treinta y un millones.

Devon: Es un salto enorme. Y la reacción ha sido fuerte. La Asociación Nacional de Pequeños Negocios dice que esto permitiría que empresas mucho más grandes compitan como pequeñas, desplazando a los verdaderos pequeños negocios de la contratación federal. La propia S B A estima que unas ciento catorce mil empresas adicionales pasarían a ser elegibles como pequeñas empresas.

Maya: El plazo para comentarios era originalmente el veintiuno de septiembre, pero tras las críticas, la S B A lo extendió hasta el veinte de noviembre. Así que si haces negocios con el gobierno federal, esa ventana sigue abierta y se cierra el veinte de noviembre.

Devon: La segunda historia es sobre la economía freelance, y es un relato de dos mercados. Las plataformas de trabajo independiente están pasando por lo que los analistas llaman una gran selección. Los compradores activos de Fiverr cayeron un veintidós por ciento interanual, hasta dos punto siete millones en el segundo trimestre. Pero los compradores que se quedaron están gastando más, unos trescientos sesenta y ocho dólares al año en promedio, frente a doscientos setenta y ocho en dos mil veintiois.

Maya: La misma forma en Upwork. Los clientes activos bajaron de ochocientos treinta y dos mil a setecientos sesenta y tres mil, pero el gasto por cliente subió de cuatro mil ochocientos quince dólares a cinco mil doscientos treinta dólares. El propio director ejecutivo de Fiverr lo dijo claramente en la llamada de resultados: la inteligencia artificial está automatizando las tareas simples.

Devon: Y aquí está la división que importa. Los freelancers con habilidades de inteligencia artificial están cobrando una prima salarial del cincuenta y seis por ciento sobre los roles tradicionales, según datos de mercado de dos mil

nuevas directrices para el programa de desarrollo empresarial ocho-a. Las solicitudes pendientes están siendo devueltas para que los solicitantes puedan presentarlas de nuevo bajo un nuevo estándar para demostrar desventaja social. La agencia también restableció lo que llama la revisión de potencial de éxito, lo que significa que examinará más de cerca si los solicitantes tienen la capacidad financiera y la experiencia de gestión necesarias para cumplir los contratos federales.

Devon: Y daré prioridad a las solicitudes de empresas en diez industrias críticas para la defensa. Si estás en el proceso del ocho-a, revisa tu correo, porque el papeleo ha cambiado.

Maya: Ahora, nuestro consejo práctico para independientes. Aquí hay una frase que vale la pena imprimir y pegar sobre tu escritorio: la factura es el trabajo. Esto es lo que separa a los freelancers que cobran de los que persiguen pagos. Primero, pide un anticipo a cada cliente nuevo antes de empezar, aunque sea pequeño. Un cliente que no paga el diez por ciento por adelantado no pagará el cien por ciento al final.

Devon: Segundo, pon tus condiciones de pago por escrito en cada factura, a quince o treinta días, con un recargo por mora bien claro. Tercero, factura el día que terminas el trabajo, no el día que te apetezca hacer administración. Las empresas no pagan lo que no se les ha pedido, y cada semana que esperas es una semana en la que gastan el dinero en otra cosa.

Maya: Ese es todo el manual. Anticipo, condiciones por escrito, factura el mismo día.

Devon: Y ese es nuestro programa de este lunes. Mañana volveremos con más de lo que se mueve en el mundo de los pequeños negocios y el trabajo independiente.

Announcer: Este episodio ha sido presentado gracias al generoso apoyo de Titanium Invoice, un patrocinador fundador de la red Morning Update. titanium invoice punto com.

Devon: Nos vemos por la mañana.