



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

EDICIÓN NACIONAL 2020

Pequeñas Empresas

GUÍA DE RECURSOS



**INICIE,
HAGA CRECER
Y EXPANDA
SU NEGOCIO**







Asistencia comercial local

8 Historia de éxito

Una médica propietaria de una práctica de dermatología en Florida, galardonada por la oficina distrital de la SBA y comprometida a trabajar para su comunidad.

11 Sus representantes

12 Encuentre su oficina más cercana de la SBA

16 Cómo comenzar una empresa

19 Redacte su plan de negocios

22 Oportunidades para veteranos

24 Oportunidades empresariales

26 Reclutamiento de la fuerza laboral

27 Líderes emergentes

28 Historia de éxito

Gracias a los recursos asociados de la SBA y a un préstamo, esta empresaria alcanzó el sueño de tener su propio negocio de panadería para caninos y pudo seguir el ejemplo de sus padres.

33 ¿Necesita financiamiento?

34 Oportunidades de investigación y desarrollo

36 Historia de éxito

Las fundadoras y propietarias of Killer Snails in Brooklyn, NY aprovecharon el financiamiento que obtuvieron del program SBIR de la SBA para comercializar sus productos de enseñanza de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés).

38 Recuperación económica del COVID-19

42 Fianzas de garantía

44 Llegue a nivel global con comercio internacional

Contratación

45 Historia de éxito

Cómo la SBA apoyó a un veterano empresario a diversificar su portafolio empresarial en logística de aviación y marítima y hacer crecer a su empresa al ganar contratos con el gobierno federal y expandirse al nivel internacional.

47 Cómo hacer negocios con el gobierno

48 Programas de contratación de la SBA

49 Certifique una pequeña empresa propiedad de mujeres



Programas de financiamiento

30 Historia de éxito

La historia de una diseñadora de espacios de trabajo de vanguardia que con un préstamo de la SBA expandió su establecimiento y



PORTADA Roberto Ortiz, cortesía de la SBA; Dra. Aurora Badia, cortesía de Florida Skin Center; Jessica Ochoa Hendrix y Dr. Holford, cortesía de Killer Snails; Frank Spencer, III, cortesía de Three Dog Bakery; Angelita Dell Castillo, cortesía de Three Dog Bakery

LA AGENCIA FEDERAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS

UN MENSAJE DE LA ADMINISTRADORA



Es un honor servir como administradora de La Agencia Federal de Pequeños Negocios, o SBA por sus siglas en inglés, dirigiendo un dedicado equipo compuesto de individuos talentosos—en Washington, DC y en todas las comunidades a través del país—quienes están enfocados absolutamente en ayudar a los empresarios a recuperarse de los impactos de la pandemia del COVID-19.

La SBA está aquí para respaldar el crecimiento y sostenibilidad de las pequeñas empresas de nuestra nación, proporcionando apoyo económico oportuno y recursos muy útiles para planificar, iniciar y expandir sus pequeños negocios. Estos negocios representan el catalizador de las oportunidades de trabajo en sus comunidades. Durante este período sin precedente, tengo la confianza de que el sector de pequeños negocios nuevamente será el motor que impulse nuestra economía a la prosperidad, así como lo ha venido haciendo estos últimos tres años.

Como miembro del gabinete del presidente, me siento honrada de ser la voz de 30 millones de empresas pequeñas de los Estados Unidos, abogando a favor de todos y cada uno de los empresarios. Entre estas empresas, debo reconocer y felicitar a los pequeños negocios de hispanos, que ya suman más de 3 millones, tanto como a las emprendedoras latinas que representan el grupo de mayor crecimiento.

Ya sea que busquen asistencia para la recuperación debido a desastres económicos, acceso a capital, oportunidades de contratación gubernamental, o asesoramiento empresarial, la SBA está lista y decidida a impulsar el éxito de nuestros clientes.

La SBA sigue comprometida a mantener nuestro apoyo a los empresarios de los Estados Unidos, haciendo un impacto aún mayor en las comunidades de todo el país. En particular, la SBA se enfoca en promover a las mujeres emprendedoras y a nuestros veteranos militares, ampliar el acceso a los recursos de la SBA entre los empresarios de comunidades desfavorecidas y continuar priorizando la asistencia por desastres.

En esta guía de recursos, conocerá más sobre los muchos programas y servicios que la SBA proporciona a las pequeñas empresas a través de nuestras 68 oficinas distritales y numerosos recursos asociados, tales como los Centros de desarrollo de pequeñas empresas, la red de mentores de SCORE, los Centros empresariales para mujeres y los Centros de servicio para negocios de veteranos. En esta guía se presentan algunas de las notables historias de éxito de empresarios hispanos quienes se asociaron con la SBA para llevar a sus negocios al próximo nivel. La SBA también lo alienta a usar estos recursos para ayudar a fortalecer y cumplir sus metas empresariales.

Sincerely,

Jovita Carranza
SBA Administrator



HACEMOS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS
NUESTRA EMPRESA.
INICIARSE • CRECER • EXPANDIRSE • RECUPERARSE



Profesionales de Mercadeo



**Solamente Hiscox ve que su negocio
es tan único como un código de barras.**

Hiscox, el asegurador en línea #1 de América, adapta sus pólizas a cada necesidad particular de cada negocio pequeño... y el suyo.

Obtenga una cotización y compre en línea en
Hiscox.com o llame al 877-228-9514.


HISCOX
business insurance experts

Anuncia tu negocio aquí

**Alcance una audiencia
inigualable de dueños de
pequeñas empresas
con la Guía de Recursos
de la Agencia Federal de
Pequeños Negocios.**

**contacte a:
info@newsouthmediainc.com**

NEW SOUTH
MEDIA

PUBLISHED BY
New South Media, Inc.
304.413.0104 | newsouthmedia.com

EDITORIA

Nikki Bowman, nikki@newsouthmediainc.com

DISEÑADORA

Hayley Richard, hayley@newsouthmediainc.com

EDITOR GERENTE

Holly Leleux-Thubron, holly@newsouthmediainc.com

EDITORES ASOCIADOS

Pam Kasey, pam@newsouthmediainc.com

GERENTE DE OPERACIONES

Meggan Hoyman, info@newsouthmediainc.com

DIRECTOR DE VENTAS DE PUBLICIDAD

Heather Mills, heather@newsouthmediainc.com

PUBLICIDAD DE VENTAS

Cyndi Davidson, Kelley McGinnis, Bryson Taylor
sba@newsouthmediainc.com

Copyright: New South Media, Inc. Reproduction in part or whole is strictly prohibited without the express written permission of the publisher.

© 2021 NEW SOUTH MEDIA, INC., ALL RIGHTS RESERVED

La Oficina de Mercadeo y Servicio al Cliente de la Agencia Federal de Pequeños Negocios dirige la publicación de la Guía de Recursos para Pequeñas Empresas bajo el Contrato SBA Núm. #SBAHQ-17-C-0018. Publicación de la SBA Edición Nacional Otoño 2020 núm #mcs-0135s.

EDITOR DE LA VERSION EN ESPAÑOL

Victor Sierra, victor.sierra@sba.gov

DIRECTORA DE MERCADEO

Paula Tavares, paula.tavares@sba.gov

EDITORA DE LA VERSION EN INGLÉS

Becky Bosshart, becky.bosshart@sba.gov

CONTRIBUCIONES DE

Victor Bibriesca, victor.bibriesca@sba.gov

Abigail Gonzalez, abigail.gonzalez@sba.gov

Carmen Gonzalez, carmen.gonzalez@sba.gov

Walter Lara Figueroa, walter.lara-figueroa@sba.gov

Jennifer Kelley, jennifer.kelley@sba.gov

Adriana Menchaca Gendrán, Adriana.Menchaca-Gendran@sba.gov

Miryam Mora Barajas, miryammora.barajas@sba.gov

Saul Ramos, saul.ramos@sba.gov

La participación de la SBA en esta publicación no implica un endoso de los puntos de vista, opiniones, productos o servicios del contratista o de cualquier anunciante u otro participante que se muestre aquí. Todos los programas y servicios de la SBA se extienden al público sin discriminación alguna.

Publicado en los Estados Unidos de América.

Si bien se ha hecho todo lo posible para garantizar que la información contenida aquí sea precisa a la fecha de publicación, la información está sujeta a cambios sin previo aviso. El contratista que publique esta guía, el gobierno federal o sus agentes no se responsabilizarán de los daños que surjan del uso o de la confianza en la información contenida en esta publicación.

Las pequeñas
empresas
empoderan
a nuestra
economía.

La SBA
empodera a
las pequeñas
empresas.

Durante este tiempo de incertidumbre, seguimos aquí para apoyarle. Si necesita asistencia para financiamiento o está reelaborando su plan de negocios, la SBA está a su disposición...porque hacemos de su pequeña empresa nuestra empresa.

Encuentre su oficina local de la SBA—o uno de los recursos asociados cerca a usted—visitando sba.gov/asistencia-local para conocer cómo puede hacer avanzar su negocio con confianza.



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

ASISTENCIA COMERCIAL LOCAL



Como lo logré

Dra. Aurora Badia

**Fundadora/Presidente de Florida Skin Center
Fort Myers, FL**

Como defensora y voluntaria comunitaria, la Dra. Aurora Badia siempre ha retribuido a su comunidad del sur de Florida. Así que cuando necesitó asistencia para hacer crecer y expandir su negocio, el Florida Skin Center, su comunidad estuvo allí para ella. Con la orientación de la Oficina Distrital del sur de Florida de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés) y con el Centro de desarrollo de pequeñas empresas de Florida, se expandió a cuatro localidades, todas las cuales ofrecen servicios de vanguardia. La Dra. Badia y su equipo practican tanto la dermatología general como la dermatología pediátrica. Su centro ofrece fototerapia UVB de banda estrecha para el tratamiento del eccema y la psoriasis en niños, así como también la cirugía micrográfica de Mohs del cáncer de piel y servicios dermatológicos.

Además de ser reconocida por la SBA como Persona del Año de la Pequeña Empresa del distrito del sur de Florida, en 2018, también fue nombrada Empresaria distinguida del suroeste de Florida por el Centro de desarrollo de pequeñas empresas de Florida (SBDC, por sus siglas en inglés) de la Universidad de la Costa del Golfo de Florida, en 2017. La Junta Asesora de Asuntos Hispanos local la reconoció como Voluntaria del Año, y recibió la Medalla a la Distinción del Congreso, un reconocimiento nacional.

Ayuda de la SBA para expandir su empresa

¿Cómo la ha ayudado la SBA a hacer crecer su empresa? La SBA ha sido parte integral de mi crecimiento. La oficina distrital del sur de la Florida de la SBA me ha servido «liderando con el ejemplo». El personal me ha presentado a empresarios afines del área, algo invaluable para una joven empresaria. Desde que comencé a trabajar con la SBA, he tenido numerosas oportunidades de conectarme con destacados líderes empresariales de nuestra comunidad. La diversidad y calibre de los recursos asociados con la SBA a nivel local no deja de sorprenderme.

Desafíos que encontró

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrenta como propietaria de una pequeña empresa? La industria de la atención sanitaria con frecuencia es afectada por las decisiones de políticas nacionales; por ejemplo, las compañías de seguros han implementado planes que ponen sobre los pacientes una responsabilidad financiera mucho mayor para los servicios médicos y prescripción de medicamentos. Esto, a su vez, afecta la práctica médica porque los pacientes a menudo reducirán la frecuencia de sus visitas. Los cambios en las tasas de reembolso pueden conllevar a que pequeños grupos médicos consideren vender sus servicios a los grupos más grandes. Nosotros monitoreamos continuamente estos cambios del escenario y nos adaptamos, siempre que sea posible, para proteger nuestro servicio de estas presiones. Consideramos que la mejor manera de combatir estas dificultades es continuar agregando médicos de talla mundial y proporcionando la más alta calidad de atención.

Consejo para otras empresas

¿Qué consejo puede dar a otras pequeñas empresas? Las oportunidades están por doquier. Es solo cuestión de ser constantemente curioso y buscarlas. Y luego, por supuesto, estar dispuesto a ponerlas en marcha. Es importante mantenerse al día con las tendencias de su negocio para ser proactivo en lugar de reactivo. Observar a las comunidades más grandes para intentar predecir lo que pudiera venir. Además, siempre hay más de una manera de resolver un problema. Hay que ser persistente, estar abierto a distintos enfoques y solicitar el aporte de ideas. Aquí es donde un equipo de primera clase puede ser invaluable. Lo más importante, recomiendo brindar excelencia a sus invitados o clientes. Excelencia no solo en sus sistemas, sino en su personal, servicios y calidad de atención. ■

5 consejos para tener éxito

Encuentre un buen mentor de empresas.

Para encontrar su oficina de SBA local y los recursos asociados de la SBA en su localidad, visite sba.gov/localresources.

Tenga una perspectiva provechosa sobre la competencia.

No siempre estamos compitiendo. Somos competidores pero si existe un negocio que tiene trabajos extras y nos los envía, devolvamos el favor cuando podamos. Así son los tipos de relaciones que debemos tener.

Escriba todo lo que haga.

Tramitar las relaciones de negocios hoy en día significa tener un registro de emails de todo lo que se hace.

Sacrifíquese para asegurar calidad.

No tomamos el camino corto. A veces se pierde dinero por mantener la calidad del trabajo. Es difícil pero nada es más importante que la calidad.

Busque asistencia de la SBA para saber si califica para obtener certificaciones para su negocio.

Antes buscábamos contratos. Ahora que estamos en el banco de datos de la red de subcontrataciones de la SBA, SubNet, y sam.gov, tenemos un movimiento de personas que contratan y que nos contactan.

Los recursos asociados de la SBA

Independientemente de cual sea su industria, ubicación o experiencia, si tiene un sueño, la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés) está aquí para ayudarle a alcanzarlo. Nuestros recursos asociados ofrecen servicios de tutoría, asesoramiento y capacitación para ayudarle a lanzar su negocio y a prosperar en todas las etapas del ciclo de vida empresarial. Estas organizaciones independientes operan en los Estados Unidos y en territorios estado-unidenses, y están financiadas a través de subvenciones o acuerdos cooperativos de la SBA.

Centros de desarrollo de pequeñas empresas

300+

Cumpla su sueño de tener su propio negocio, y siga siendo competitivo en una economía global que cambia constantemente, con ayuda de su Centro de desarrollo de pequeñas empresas local (SBDC, por sus siglas en inglés). Obtenga asesoramiento gratuito y capacitaciones gratuitas o asequibles sobre temas tales como el cumplimiento normativo, el desarrollo tecnológico y el comercio internacional. Encuentre un asesor de SBDC en sba.gov/sbdc.

SCORE

950+

Únase a las filas de propietarios de empresas que han experimentado mayores ingresos y crecimiento gracias a SCORE, la red de mentores empresariales voluntarios más grande del país. Los ejecutivos experimentados de SCORE comparten sus conocimientos del mundo real que se ajustan a la ocupada agenda de usted. Los mentores de SCORE están a su disposición de forma gratuita siempre que los necesite, ya sea en persona, por correo electrónico o a través de chat por video. Encuentre un mentor en sba.gov/score.

Centros empresariales para mujeres

100+

Las mujeres empresarias reciben asesoramiento y capacitación empresarial de parte de esta red nacional de centros basados en la comunidad. Cada centro personaliza sus servicios para ayudar a explorar los desafíos a los que las mujeres emprendedoras suelen enfrentarse al iniciar o hacer crecer una empresa. Si desea conocer los recursos de la SBA para mujeres, visite sba.gov/women.

Centros de servicio para negocios de veteranos

20+

En un Centro de servicio para negocios de veteranos, sba.gov/vboc, los veteranos y militares empresarios reciben capacitación empresarial, asesoramiento y referencias a otros recursos asociados de la SBA. Reciben orientación en materia de contratación, a fin de competir mejor por contratos gubernamentales. Los Centros de servicio para negocios de veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés) también atienden a miembros en servicio activo, a miembros de la Guardia Nacional o de la Reserva, a veteranos de cualquier época y a cónyuges de militares.



Sus representantes

Las oficinas de Representación y del Defensor del Empresario de la SBA son voces independientes para las pequeñas empresas dentro del gobierno federal.

Representación

Cuando necesita una voz dentro del gobierno federal para sus intereses como dueño de una pequeña empresa, los representantes regionales de la SBA están aquí para ayudarle. Los representantes analizan los efectos de los reglamentos propuestos y consideran alternativas que minimicen la carga económica para las pequeñas empresas, las jurisdicciones gubernamentales y las organizaciones sin fines de lucro. Encuentre a su representante regional en [sba.gov/advocacy](https://www.sba.gov/advocacy).

Su representante ayuda con estos problemas de pequeñas empresas:

- » Si su empresa podría verse afectada negativamente por los reglamentos propuestos por el gobierno
- » Si tiene problemas de contratación con una agencia federal
- » Cuando necesita estadísticas económicas y de pequeñas empresas

La Oficina de Apoyo de la SBA también representa de manera independiente a las pequeñas empresas y presenta sus inquie-

tudes ante el Congreso, la Casa Blanca, las agencias federales, los tribunales federales y los legisladores estatales.

Defensor del Empresario

Los empresarios que tienen un problema con un reglamento o política federal existente pueden recibir asistencia del Defensor del Empresario de la SBA.

La Oficina del Defensor lo ayuda a:

- » Resolver disputas normativas con agencias federales
- » Reducir sanciones y multas injustas
- » Buscar soluciones cuando las reglas se aplican de manera incoherente
- » Recuperar el pago de los servicios realizados por contratistas del gobierno

Haga que se escuche su voz al participar en una Mesa Redonda Regional de Aplicación Justa de Reglamentos o en una audiencia pública organizada por el Defensor del empresario de la SBA. Estos eventos se publican periódicamente en el sitio web del Defensor, [sba.gov/ombudsman](https://www.sba.gov/ombudsman). Para en-

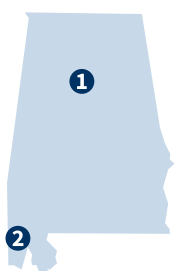
viar un comentario o una queja a través del formulario en línea, visite [sba.gov/ombudsman/comments](https://www.sba.gov/ombudsman/comments). Sus inquietudes serán dirigidas a la agencia federal apropiada para su revisión. La SBA colaborará con usted y con la agencia para ayudar a resolver el problema.

Para informarse cómo un reglamento federal propuesto podría afectarle injustamente, encuentre a su representante regional de la SBA en [sba.gov/advocacy](https://www.sba.gov/advocacy).

Para enviar un comentario sobre cómo su empresa ha sido perjudicada por un reglamento existente, visite [sba.gov/ombudsman/comments](https://www.sba.gov/ombudsman/comments).

Encuentre su oficina de la SBA más cercana

Para obtener información sobre las oficinas de la SBA y recursos asociados en su área, visite sba.gov/localresources.



ALABAMA

1. **Birmingham**
(205) 290-7101
sba.gov/al
2. **Mobile**
(251) 544-7401

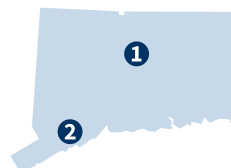


CALIFORNIA

1. **Fresno**
(559) 487-5791
sba.gov/ca/fresno

2. **Los Angeles**
(213) 634-3855
sba.gov/ca/la
3. **Palm Desert**
(760) 408-0049
4. **Sacramento-Citrus Heights**
(916) 735-1700
sba.gov/ca/sacramento

5. **San Diego**
(619) 557-7250
sba.gov/ca/sandiego
6. **San Francisco**
(415) 744-6820
sba.gov/ca/sf
7. **Orange County/Inland Empire**
(714) 550-7420
sba.gov/ca/santa



CONNECTICUT

1. **Hartford**
(860) 240-4700
sba.gov/ct
2. **Bridgeport**
(203) 335-0427



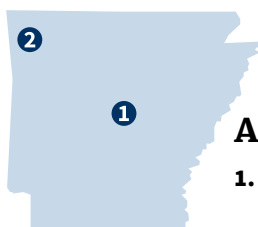
DELAWARE

1. **Wilmington**
(302) 573-6294
sba.gov/de



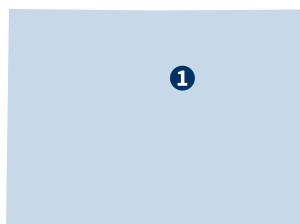
ARIZONA

1. **Phoenix**
(602) 745-7200
sba.gov/az
2. **Show Low**
(928) 532-0034
3. **Tucson**
(520) 620-7042



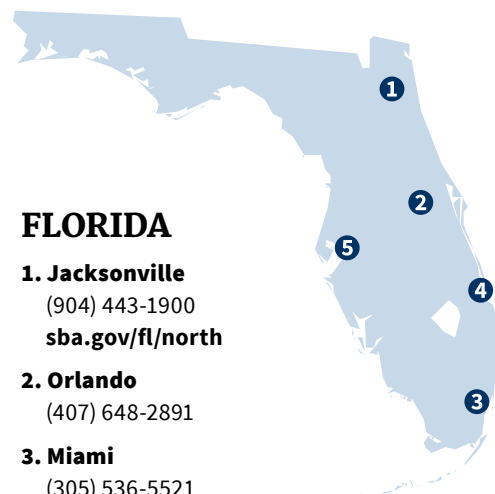
ARKANSAS

1. **Little Rock**
(501) 324-7379
sba.gov/ar
2. **Fayetteville**
(501) 551-2694



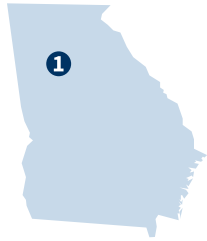
COLORADO

1. **Denver**
(303) 844-2607
sba.gov/co



FLORIDA

1. **Jacksonville**
(904) 443-1900
sba.gov/fl/north
2. **Orlando**
(407) 648-2891
3. **Miami**
(305) 536-5521
sba.gov/southflorida
4. **Fort Pierce**
(772) 466-3176
5. **Tampa**
(813) 228-2100 x24



GEORGIA

- 1. Atlanta**
(404) 331-0100
sba.gov/ga

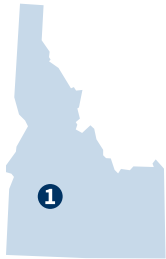


GUAM

- 1. Hagatna**
(671) 472-7277
sba.gov/hi

HAWAII

- 1. Honolulu**
(808) 541-2990
sba.gov/hi



IDAHO

y Baker, condados de Grant, Harney, Malheur, Union, Wallowa, OR

- 1. Boise**
(208) 334-9004
sba.gov/id



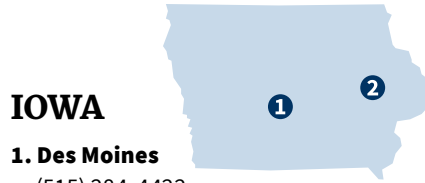
ILLINOIS

- 1. Chicago**
(312) 353-4528
sba.gov/il
- 2. Springfield**
(217) 793-5020



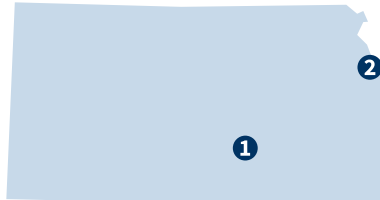
INDIANA

- 1. Indianapolis**
(317) 226-7272
sba.gov/in



IOWA

- 1. Des Moines**
(515) 284-4422
sba.gov/ia
- 2. Cedar Rapids**
(319) 362-6405



KANSAS

- 1. Wichita**
(316) 269-6616
sba.gov/ks

- 2. Kansas City**
*Esta oficina ofrece servicios al este de Kansas y al oeste de Missouri**
(816) 426-4900
sba.gov/mo

KENTUCKY

- 1. Louisville**
(502) 582-5971
sba.gov/ky



LOUISIANA

- 1. Nueva Orleans**
(504) 589-6685
sba.gov/la



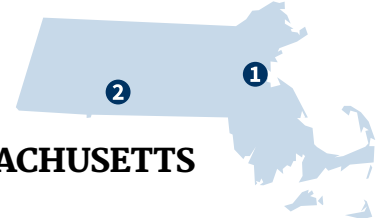
MAINE

- 1. Augusta**
(207) 622-8551
sba.gov/me
- 2. Bangor**
(207) 450-2290
- 3. Portland**
(207) 248-9040



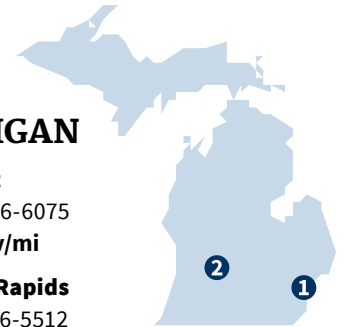
MARYLAND

- 1. Baltimore**
(410) 962-6195
sba.gov/md



MASSACHUSETTS

- 1. Boston**
(617) 565-5590
sba.gov/ma
- 2. Springfield**
(413) 785-0484

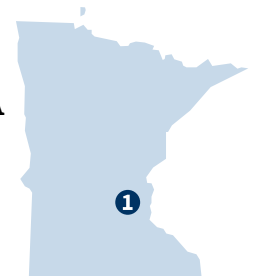


MICHIGAN

- 1. Detroit**
(313) 226-6075
sba.gov/mi
- 2. Grand Rapids**
(616) 456-5512

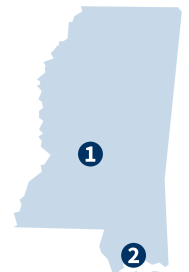
MINNESOTA

- 1. Minneapolis**
(612) 370-2324
sba.gov/mn



MISSISSIPPI

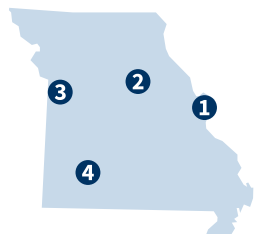
- 1. Jackson**
(601) 965-4378
sba.gov/ms
- 2. Gulfport**
(228) 863-4449



MISSOURI

1. St. Louis

(314) 539-6600

sba.gov/mo/stlouis

2. Columbia

(573) 382-1792

3. Kansas City

*del este de
Kansas y oeste
de Missouri**

(816) 426-4900

sba.gov/mo

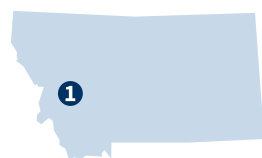
4. Springfield

(417) 890-8501

MONTANA

1. Helena

(406) 441-1081

sba.gov/mt

NEBRASKA

1. Omaha

(402) 221-4691

sba.gov/ne

NEVADA

1. Las Vegas

(702) 388-6611

sba.gov/nv

2. Carson City

(775) 224-3256



NEW HAMPSHIRE

1. Concord

(603) 225-1400

sba.gov/nh

NEW JERSEY

1. Newark

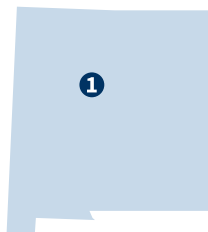
(973) 645-2434

sba.gov/nj

NEW MEXICO

1. Albuquerque

(505) 248-8225

sba.gov/nm

NEW YORK

1. Buffalo

(716) 551-4301

sba.gov/ny/buffalo

2. Rochester

(585) 263-6700

3. Syracuse

(315) 471-9393

sba.gov/ny/syracuse

4. Albany

(518) 446-1118 x231

5. Elmira

(607) 734-8130

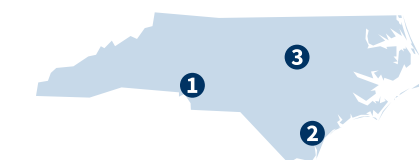
6. Ciudad de Nueva York

(212) 264-4354

sba.gov/ny

7. Long Island-Hauppauge

(631) 454-0750



NORTH CAROLINA

1. Charlotte

(704) 344-6563

sba.gov/nc

2. Wilmington

(910) 398-0746

3. Raleigh

(919) 532-5525

NORTH DAKOTA

1. Fargo

(701) 239-5131

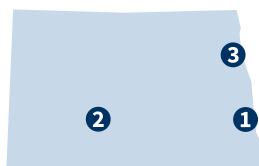
sba.gov/nd

2. Bismarck

(701) 328-5850

3. Grand Forks

(701) 746-5160



OHIO

1. Columbus

(614) 469-6860

sba.gov/oh/columbus

2. Cincinnati

(513) 384-9411

3. Dayton

(614) 633-6372

4. Cleveland

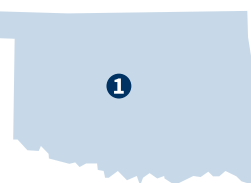
(216) 522-4180

sba.gov/oh/cleveland

OKLAHOMA

1. Oklahoma City

(405) 609-8000

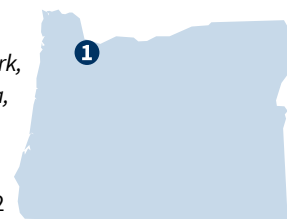
sba.gov/ok

OREGON

*y condados de Clark,
Cowlitz, Skamania,
Wahkiakum, WA*

1. Portland

(503) 326-2682

sba.gov/or

PENNSYLVANIA

1. Philadelphia-King of Prussia

(610) 382-3062

sba.gov/pa/philadelphia

2. Harrisburg

(717) 782-3840

3. Wilkes-Barre

(570) 826-6204

4. Pittsburgh

(412) 395-6560

sba.gov/pa/pittsburgh

PUERTO RICO

1. San Juan

(787) 766-5572

sba.gov/pr

RHODE ISLAND

- 1. Providence**
(401) 528-4561
sba.gov/ri



SOUTH CAROLINA

- 1. Columbia**
(803) 765-5377
sba.gov/sc
- 2. Charleston Norte**
(843) 225-7430



SOUTH DAKOTA

- 1. Sioux Falls**
(605) 330-4243
sba.gov/sd
- 2. Rapid City**
(605) 341-5962



TENNESSEE

- 1. Nashville**
(615) 736-5881
sba.gov/tn
- 2. Memphis**
(901) 494-6906 o (615) 736-5881



TEXAS

- 1. Distrito del Bajo Rio Grande Valley**
(956) 427-8533
sba.gov/tx/harlingen
- 2. Corpus Christi**
(361) 879-0017
- 3. Dallas/Fort Worth**
(817) 684-5500
sba.gov/tx/dallas
- 4. El Paso**
(915) 834-4600
sba.gov/tx/elpaso
- 5. Houston**
(713) 773-6500
sba.gov/tx/houston
- 6. San Antonio**
(210) 403-5900
sba.gov/tx/sanantonio
- 7. Lubbock - Texas del Oeste**
(806) 472-7462
sba.gov/tx/lubbock



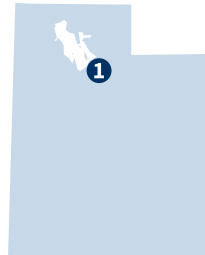
U.S. VIRGIN ISLANDS

- 1. St. Croix Post of Duty-Christiansted**
(787) 523-7120
sba.gov/pr
- 2. St. Thomas**
(787) 523-7120



UTAH

- 1. Salt Lake City**
(801) 524-3209
sba.gov/ut



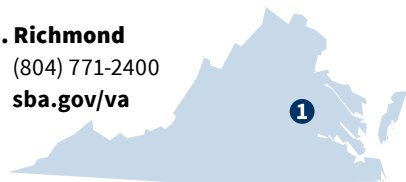
VERMONT

- 1. Montpelier**
(802) 828-4422
sba.gov/vt



VIRGINIA

- 1. Richmond**
(804) 771-2400
sba.gov/va



WASHINGTON

y condados de Benewah, Bonner, Boundary, Clearwater, Idaho, Kootenai, Latah, Lewis, Nez Perce, Shoshone, ID

- 1. Seattle**
(206) 553-7310
sba.gov/wa
- 2. Spokane**
(509) 353-2800



WASHINGTON, DC

y los condados de Montgomery y Prince George's, Maryland, y Arlington, Fairfax y Loudoun, VA

- 1. (202) 205-8800**
sba.gov/dc



WEST VIRGINIA

- 1. Clarksburg**
(304) 623-5631
sba.gov/wv
- 2. Charleston**
(304) 347-5220



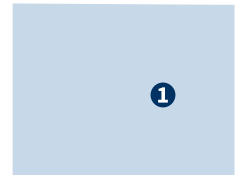
WISCONSIN

- 1. Milwaukee**
(414) 297-3941
sba.gov/wi
- 2. Madison**
(608) 441-5263



WYOMING

- 1. Casper**
(307) 261-6500
sba.gov/wy



*** La oficina distrital de Kansas City de la SBA ofrece servicios a los siguientes condados de Missouri:** Adair, Andrew, Atchison, Bates, Buchanan, Caldwell, Carroll, Cass, Chariton, Clay, Clinton, Cooper, Davies, DeKalb, Gentry, Grundy, Harrison, Henry, Holt, Howard, Jackson, Johnson, Lafayette, Linn, Livingston, Mercer, Nodaway, Pettis, Platte, Ray, Saline, Sullivan, y Worth.

La oficina distrital de Kansas City de la SBA ofrece servicios a los siguientes condados de Kansas: Allen, Anderson, Atchison, Bourbon, Brown, Cherokee, Coffey, Crawford, Doniphan, Douglas, Franklin, Jackson, Jefferson, Johnson, Labette, Leavenworth, Linn, Marshall, Miami, Montgomery, Nemaha, Neosho, Osage, Pottawatomie, Shawnee, Wilson, Woodson, y Wyandotte.



FUERTE FITNESS, SEATTLE, WA, CORTESÍA DE SBA

Cómo comenzar una empresa

¿Está pensando en comenzar una empresa? A continuación, presentamos lo más básico.

Logísticas de la empresa nueva

Incluso si tiene una empresa desde su hogar, deberá cumplir con muchos reglamentos locales, estatales y federales. No ignore los detalles reglamentarios. Puede evitar un poco de burocracia al principio, pero su falta de cumplimiento podría convertirse en un obstáculo a medida que su empresa crezca. Dedicar tiempo para investigar los reglamentos aplicables es tan importante como conocer su mercado. Estar fuera de cumplimiento podría dejarlo sin protección legal, generar sanciones costosas y poner en peligro su empresa.

Datos demográficos y comerciales del censo de los EE. UU.

¿Necesita investigar sobre sus clientes y ubicación? Consulte los datos comerciales y de consumo correspondientes a su área usando el Census Business Builder (el Constructor de negocios del Censo): Edición para Pequeñas Empresas, cbb.census.gov/sbe. Filtre su búsqueda por tipo de negocio y ubicación para ver los datos de sus clientes potenciales, incluido el gasto de los consumidores y un resumen de las empresas existentes, disponibles como un mapa y un informe.

Licencia comercial y zonificación

Las licencias generalmente están administradas por distintos departamentos estatales y locales. Es importante tener en cuenta los reglamentos de zonificación al elegir un sitio para su empresa. Póngase en contacto con la oficina local de licencias comerciales donde piensa ubicar su empresa. Es posible que no se le permita realizar negocios desde su hogar o participar en actividades industriales en un distrito de negocios al por menor.

Registro de nombre

Registre su nombre comercial con el condado o municipio donde se encuentra su empresa. Si es una corporación, también regístrese con el estado.

Impuestos

Como dueño de negocio, usted debe saber sus responsabilidades sobre impuestos federales y tomar decisiones empresariales con respecto al cumplimiento de ciertos requisitos de impuestos. El Centro de Impuestos para Pequeñas Empresas/Empleados Autónomos o Independientes del Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés), irs.gov/businesses/small-businesses incluye información para pagar y presentar impuestos salariales y para encontrar un Número de Identificación Patronal.

A medida que el IRS continúa la implementación de algunas de las provisiones de la Ley de Recortes de Impuestos y Empleos, su responsabilidad con respecto a impuestos podría cambiar. Para obtener la más reciente información sobre reformas de impuestos que pueden afectar sus finanzas, visite irs.gov/tax-reform.

Seguro social

Si tiene empleados, incluidos los oficiales de una corporación pero no el único dueño o socios, debe realizar pagos periódicos o presentar informes trimestrales sobre impuestos a la nómina y otras deducciones obligatorias. Puede comunicarse con el IRS o la Administración del Seguro Social para obtener información, asistencia y formularios, socialsecurity.gov/employer o (800) 772-1213. Puede presentar los formularios W-2s en línea o verificar los solicitantes de empleo a través del servicio de verificación de número de seguro social.

Verificación de elegibilidad de empleo

La Ley Federal de Reforma y Control de la Inmigración de 1986 exige que los empleadores verifiquen la elegibilidad laboral de nuevos empleados. La ley obliga a un patrono a procesar el Formulario de Verificación de Elegibilidad de Empleo I-9. El Programa de Enlace Comercial de Servicios de Ciudadanía e Inmigración de EE.UU. ofrece boletines de información y asistencia a través de uscis.gov/i-9-central. Si usted es el empleador, llame al (888) 464-4218 o escriba un correo electrónico al 9central@dhs.gov.

E-Verify verifica electrónicamente el número de seguro social y la información de elegibilidad de empleo informada en el formulario I-9. Es la forma más rápida para que los patronos determinen la elegibilidad laboral de nuevos empleados. Visite e-verify.gov, llame al (888) 464-4218 o envíe un correo electrónico a e-verify@dhs.gov.

Salud y seguridad

Todos los negocios con empleados deben cumplir con los reglamentos estatales y federales con respecto a la protección de los empleados. Visite employer.gov y dol.gov. La Administración de la Seguridad y Salud Ocupacional ofrece información sobre los estándares específicos de salud y seguridad utilizados por el Departamento del Trabajo de los EE. UU., llame al (800) 321-6742 o visite osha.gov.

Seguro del empleado

Consulte las leyes de su estado para ver si está obligado a proporcionar un seguro de desempleo o de indemnización por accidente laboral para sus empleados. Para opciones de seguro de salud, llame al Programa de opciones de seguro de salud para pequeños negocios al (800) 706-7893 o visite healthcare.gov/small-businesses/employers.

Los planes de seguro de asociaciones (Association Health Plans) permiten que los pequeños negocios, incluyendo empleados autónomos, se unan por sector geográfico o industrial, para obtener cobertura de atención de salud, como si fueran un solo empleador grande. Para más información, visite dol.gov/general/topic/association-health-plans.

Reglamentos ambientales

La asistencia estatal está disponible para pequeñas empresas que deben cumplir con los reglamentos ambientales en virtud de la Ley de Aire Limpio. Los programas estatales de asistencia ambiental para pequeñas empresas ofrecen asistencia gratuita y confidencial para ayudar a los dueños de pequeñas empresas a comprender y a cumplir con los reglamentos ambientales y requisitos de permisos. Estos programas estatales pueden ayudar a las empresas a reducir las emisiones en la fuente, a menudo reduciendo la carga normativa y ahorrándoles dinero. Para obtener más información acerca de estos servicios gratuitos, visite nationalsbeap.org/states/list.

- » División para las Pequeñas Empresas de la Agencia para la Protección del Medio Ambiente (EPA, por sus siglas en inglés) epa.gov/resources-small-businesses.

Cumplimiento de discapacidad

Para recibir asistencia con la Ley de Estadounidenses con Discapacidades (ADA, por sus siglas en inglés) llame al (800) 669-3362 o visite ada.gov. Llame al Centro de ADA al (800) 949-4232 o al Departamento de Justicia al (800) 514-0301. Dirigir preguntas sobre diseño de accesibilidad y estándares del ADA a la Junta de Acceso de los EE. UU. al 800 872-2273, TTY (800) 993-2822, ta@access-board.gov o visite access-board.gov.

Programa de manutención infantil

Los empleadores son esenciales para el éxito del programa de manutención infantil y son responsables de recaudar el 75 por ciento de la manutención en todo el país a través de deducciones de nómina. Usted debe reportar todos sus nuevos empleados o los que contrata de nuevo al Directorio de Nuevos Empleados del Estado. Si tiene empleados en dos o más estados, puede inscribirse con el Departamento de Salud y Servicios Sociales (HHS, por sus siglas en inglés) para reportar todos sus empleados en un estado. Encontrará información como las órdenes electrónicas de retención de ingresos y el Child Support Portal (Portal de Manutención Infantil), en acf.hhs.gov/css/employers. Envíe sus preguntas a employerservices@acf.hhs.

Propiedad intelectual

Las patentes, marcas comerciales y derechos de autor son tipos de propiedad intelectual que sirven para proteger creaciones e innovaciones. Para obtener información y recursos sobre patentes de EE. UU. y marcas comerciales registradas a nivel federal: Visite uspto.gov, llame al (800) 786-9199 o visite su oficina más cercana:

- la sede de la Oficina de Patentes y Marcas de los EE. UU. en Alexandria, Virginia
- la Oficina Regional del Medio Oeste Elijah J. McCoy en Detroit, Michigan, uspto.gov/detroit
- la Oficina Regional Rocky Mountain en Denver, Colorado, uspto.gov/denver
- la Oficina de Silicon Valley en San José, California, uspto.gov/siliconvalley
- la Oficina Regional de Texas en Dallas, Texas, uspto.gov/texas



CASA BONAMPAK, SAN FRANCISCO, CA. CORTESÍA DE LA SBA

Para encontrar recursos para inventores emprendedores, visite uspto.gov/inventors.

Existen tres tipos de patentes:

- Las patentes de utilidad pueden otorgarse a cualquier persona que invente o descubra cualquier proceso, máquina, fabricación o composición de materia nueva y útil o cualquier mejora nueva y útil.
- Las patentes de diseño pueden otorgarse a cualquier persona que invente un diseño nuevo, original y ornamental para un artículo de manufactura.
- Las patentes de plantas pueden otorgarse a cualquier persona que invente o descubra y asexualmente reproduzca cualquier variedad distinta y nueva de planta que no sea una planta propagada de tubérculos o una planta que se encuentre en un estado sin cultivar. Para obtener información visite uspto.gov/inventors.

Una marca comercial o marca de servicio incluye cualquier palabra, nombre, símbolo, dispositivo o combinación utilizada o con el propósito de ser utilizada para identificar y distinguir los productos/servicios de un vendedor o proveedor de los de otros y para indicar la fuente de los productos/servicios.

Las marcas comerciales y las marcas de servicio pueden registrarse tanto a nivel estatal como federal con este último en la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos. Las marcas comerciales registradas a nivel federal pueden entrar en conflicto y reemplazar aquellas registradas solo a nivel estatal. Para obtener información visite uspto.gov/trademarks.

Derechos de autor en los EE. UU.

Los derechos de autor protegen las obras originales de autoría, incluidas las literarias, dramáticas, musicales y artísticas, así como ciertas otras obras intelectuales. Los derechos de autor no protegen hechos, ideas ni sistemas, aunque pueden proteger la forma en que se expresan. Para obtener información general, contacte a:

» U.S. Copyright office

U.S. Library of Congress
James Madison Memorial Building
101 Independence Ave. SE Washington
(202) 707-3000 o al número gratuito
(877) 476-0778
copyright.gov

Redacte su plan de negocios

Su plan de negocios es la base de su empresa. Aprenda cómo redactar un plan de negocios rápida y eficientemente con una plantilla de plan de negocios.



Los planes de negocios lo ayudan a manejar su empresa

Un buen plan de negocios lo guía a través de cada etapa de inicio y administración de su empresa. Utilizará su plan de negocios como una hoja de ruta sobre cómo estructurar, dirigir y desarrollar su nueva empresa. Es una manera de pensar a través de los elementos clave de su empresa.

Los planes de negocios pueden ayudarlo a obtener financiamiento o atraer nuevos socios comerciales. Los inversionistas quieren sentirse seguros de que obtendrán un rendimiento de su inversión. Su plan de negocios es la herramienta que utilizará para convencer a las personas de que trabajar con usted o invertir en su empresa es una opción inteligente.

Elija un formato de plan de negocios que funcione para usted

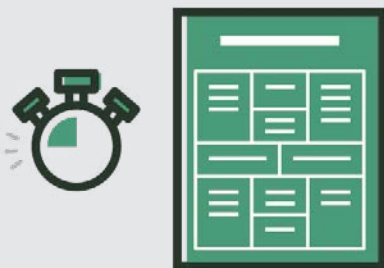
- » No hay una forma correcta o incorrecta de redactar un plan de negocios. Lo importante es que su plan satisfaga sus necesidades.
- » La mayoría de los planes de negocios se clasifican en una de dos categorías comunes: tradicional o ágil para empresa nueva.
- » **Los planes de negocios tradicionales** son más comunes, usan una estructura estándar y lo alientan a entrar en detalles en cada sección. Suelen requerir más trabajo por adelantado y pueden tener docenas de páginas.
- » **Los planes de negocios ágiles para empresas nuevas** son menos comunes pero aun así usan una estructura estándar. Se centran en resumir solo los puntos más importantes de los elementos clave de su plan. Su realización pueden tardar tan solo una hora y generalmente son de una sola página.

¿Cuál formato de plan de negocios es el correcto para usted?



Plan de negocios tradicional

- Este tipo de plan es muy detallado, se tarda más tiempo en elaborarlo y es integral.
- Generalmente, los prestamistas e inversionistas solicitan este plan.



Plan de negocios ágil para empresa nueva

- Este tipo de plan es de alto nivel, de elaboración rápida y solo contiene elementos clave.
- Algunos prestamistas e inversionistas pueden pedirlo.

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIOS TRADICIONAL

Es posible que prefiera un formato de plan de negocios tradicional si está muy orientado a los detalles, desea un plan integral o piensa solicitar financiamiento de fuentes tradicionales.

Cuando redacte su plan de negocios, no tiene que apegarse al esquema exacto del plan de negocios. En su lugar, use las secciones que tengan más sentido para su negocio y sus necesidades. Los planes de negocio tradicionales usan alguna combinación de estas nueve secciones.

Resumen ejecutivo

Informe brevemente a su lector sobre su empresa y por qué será exitosa. Incluya su declaración de misión, su producto o servicio e información básica sobre el equipo de liderazgo, empleados y ubicación de su compañía. También debe incluir información financiera y planes de crecimiento de alto nivel si piensa solicitar financiamiento.

Descripción de la compañía

Use la descripción de su compañía para proporcionar información detallada sobre su compañía. Proporcione detalles sobre los problemas que resuelve su empresa. Sea específico y enumere los consumidores, organizaciones o empresas a las que su compañía piensa brindar servicios.

Explique las ventajas competitivas que harán que su empresa sea un éxito. ¿Hay expertos en su equipo? ¿Ha encontrado la ubicación perfecta para su tienda? La descripción de su compañía es el lugar para presumir sobre sus fortalezas.

Análisis de mercado

Necesitará una buena comprensión de su perspectiva de la industria y mercado objetivo. La investigación competitiva le mostrará lo que otras empresas están haciendo y cuáles son sus fortalezas. En su investigación de mercado, busque tendencias y temas. ¿Qué hacen los competidores exitosos? ¿Por qué funciona? ¿Puede hacerlo mejor? Ahora es el momento de responder estas preguntas.

Organización y administración

Dígale a su lector cómo se estructurará su compañía y quién la dirigirá.

Describa la estructura legal de su negocio. Indique si ha constituido o tiene la intención de constituir su empresa como una corporación C o S, formará una sociedad general o limitada o si es único dueño o una sociedad de responsabilidad limitada (Limited Liability Company, LLC).

Use un organigrama para determinar quién está a cargo de qué en su compañía. Muestre cómo la experiencia única de cada persona contribuirá al éxito de su empresa. Considere incluir resúmenes o CV de los miembros clave de su equipo.

Línea de servicio o de productos

Describa qué vende o qué servicio ofrece. Explique cómo beneficia a sus clientes y cómo es el ciclo de vida del producto. Comparta sus planes de propiedad intelectual, como los derechos de autor o las presentaciones de patentes. Si está investigando y desarrollando su servicio o producto, explíquelo en detalle.

Mercadeo y ventas

No existe una sola forma de abordar una estrategia de mercadeo. Su estrategia debe evolucionar y cambiar para adaptarse a sus necesidades específicas.

Su objetivo en esta sección es describir cómo atraerá y retendrá clientes. También describirá cómo una venta realmente sucederá. Más adelante consultará esta sección cuando realice proyecciones financieras, por lo que debe asegurarse de describir a fondo sus estrategias de mercadeo y ventas completas.

Solicitud de financiamiento

Si solicita financiamiento, aquí es donde describirá sus requisitos de financiamiento. Su objetivo es explicar claramente cuánto financiamiento necesitará en los próximos cinco años y para qué lo utilizará.

Especifique si desea deuda o capital, los plazos que desea aplicar y el período que cubrirá su solicitud. Describa detalladamente cómo usará sus fondos. Especifique si necesita fondos para comprar equipos o materiales, pagar salarios o cubrir facturas específicas hasta que aumenten los ingresos. Incluya siempre una descripción de sus futuros planes financieros estratégicos, como pagar deudas o vender su empresa.

Proyecciones financieras

Complemente su solicitud de financiamiento con proyecciones financieras. Su meta es convencer al lector de que su empresa es estable y será un éxito financiero.

Si su negocio ya está establecido, incluya cuentas de resultados, balances generales y estados de flujo de caja de los últimos tres a cinco años. Si tiene otra garantía que podría poner en relación con un préstamo, asegúrese de indicarla ahora.

Proporcione una perspectiva financiera prospectiva para los próximos cinco años. Incluya cuentas de resultados, balances generales, estados de flujo de caja y presupuestos de gastos de capital pronosticados. Para el primer año, sea aún más específico y use proyecciones trimestrales o incluso mensuales. Asegúrese de explicar claramente sus proyecciones y haga que coincidan con sus solicitudes de financiamiento.

Este es un excelente lugar para usar gráficos y tablas para contar la historia financiera de su empresa.

Apéndice

Use su apéndice para proveer documentos de apoyo u otros materiales que fueron solicitados. Los artículos comunes que se deben incluir son historiales crediticios, hojas de vida, imágenes de productos, cartas de referencia, licencias, permisos, patentes, documentos legales y otros contratos.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA UN PLAN DE NEGOCIOS TRADICIONAL

- | | |
|---|--|
| ☐ Resumen ejecutivo | ☐ Mercadeo y ventas |
| ☐ Descripción de la compañía | ☐ Solicitud de financiamiento |
| ☐ Análisis de mercado | ☐ Proyecciones financieras |
| ☐ Organización y administración | ☐ Apéndice |
| ☐ Línea de servicio o de productos | |

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIOS ÁGIL PARA EMPRESA NUEVA

Es posible que prefiera un formato de plan de negocios ágil para empresa nueva si desea explicar o comenzar su empresa rápidamente, su negocio es relativamente sencillo o si piensa cambiar y perfeccionar regularmente su plan de negocios.

Los formatos de plan de negocios ágil para empresa nueva son gráficos que usan solo un grupo de elementos para describir la propuesta de valor, infraestructura, clientes y finanzas de su compañía. Son útiles para visualizar compensaciones y datos fundamentales sobre su compañía.

Existen muchas versiones de plantillas de plan de negocios ágil para empresa nueva, pero una de las más antiguas y conocidas es el Lienzo de Modelo de Negocio, desarrollado por Alex Osterwalder. Puede buscar en internet para encontrar plantillas gratuitas del Lienzo de Modelo de Negocio u otras versiones para desarrollar su plan de negocios.

Discutiremos los nueve componentes de la versión de Lienzo de Modelo de Negocio aquí.

Asociaciones clave

Tenga en cuenta las otras empresas o servicios con los que trabajará para dirigir su negocio. Piense en proveedores, fabricantes, subcontratistas y socios estratégicos similares.

Actividades clave

Enumere las formas en que su negocio obtendrá una ventaja competitiva. Resalte aspectos tales como vender directamente a los consumidores o usar tecnología para aprovechar la economía de intercambio.

Recursos clave

Enumere cualquier recurso que aproveche para crear valor para su cliente. Sus activos más importantes podrían incluir personal, capital o propiedad intelectual. No se olvide de aprovechar los recursos comerciales que puedan estar disponibles para mujeres, veteranos, indígenas norteamericanos, y empresas certificadas por HUBZone.

Propuesta de valor

Haga una declaración clara y convincente sobre el valor único que su empresa aporta al mercado.

Relaciones con los clientes

Describe cómo los clientes interactuarán con su negocio. ¿Es una interacción automatizada o personal? ¿En persona o en línea? Piense detenidamente en la experiencia del cliente de principio a fin.

Segmentos de clientes

Sea específico cuando nombre su mercado objetivo. Su empresa no será para todos, por lo que es importante tener una idea clara de a quién prestará servicios su empresa.

Canales

Haga una lista de las formas más importantes en las que hablará con sus clientes. La mayoría de las empresas utilizan una combinación de canales y los optimizan con el tiempo.

Estructura de costos

¿Se centrará su compañía en reducir costos o maximizar el valor? Defina su estrategia, luego enumere los costos más significativos que enfrentará al aplicarla.

Flujos de ingresos

Explique cómo su compañía hará dinero realmente. Algunos ejemplos son ventas directas, cuotas de membresía y venta de espacio publicitario. Si su compañía tiene múltiples fuentes de ingresos, enumere todas.

¿Quiere ver un ejemplo de un plan de negocios?

Vea ejemplos de ambos formatos de planes de negocios en sba.gov/guia-de-negocios/planifique-su-empresa/redacte-su-plan-de-negocios

LISTA DE COTEJO DE PLAN DE NEGOCIOS ÁGIL PARA EMPRESA NUEVA

- ☐ Asociaciones clave
- ☐ Actividades clave
- ☐ Recursos clave
- ☐ Propuesta de valor
- ☐ Relaciones con los clientes
- ☐ Segmentos de clientes
- ☐ Canales
- ☐ Estructura de costos
- ☐ Flujos de ingresos

“Si usted fracasa en planificar, está planificando fracasar”.

Benjamin Franklin



Oportunidades para veteranos

Los miembros de la comunidad militar pueden llegar a ser emprendedores de mayor éxito con la ayuda de la SBA.

Capacitación empresarial

En el programa *Boots to Business* (“del ejército a la empresa”), puede explorar la propiedad empresarial y otras oportunidades de trabajo autónomo mientras aprende conceptos empresariales clave. Completará el taller con un panorama general sobre el espíritu empresarial y de los fundamentos sobre propiedad empresarial aplicables, incluyendo cómo acceder a capital inicial utilizando recursos de la SBA. El programa *Boots to Business* se ofrece en todas las instalaciones militares como parte del Programa de Asistencia de Transición del Departamento de Defensa de los Estados Unidos.

¿Quién es elegible?

Los miembros en servicio activo que están en transición para la jubilación y los cónyuges de militares. ¿Es un veterano, un miembro de la Guardia Nacional o de la Reserva, o el cónyuge de un militar? *Boots to Business: Reboot* (reinicio de programa) enseña un programa empresarial fuera de la base y en las comunidades locales. Regístrese en cualquiera de los dos programas *Boots to Business* en <https://sbavets.force.com>.

Para mujeres veteranas

Reciba capacitación empresarial orientada hacia las mujeres veteranas, miembros en servicio, y cónyuges de los miembros en servicio a través de estos programas financiados por la SBA:

- » Veteran Women Igniting the Spirit of Entrepreneurship (“mujeres veteranas que encienden el espíritu empresarial”) en Syracuse, Nueva York)
- » LiftFund (“financiamiento para levantarse”) en San Antonio, Texas

Para veteranos discapacitados en servicio

Aprenda cómo iniciar y hacer crecer una pequeña empresa utilizando los siguientes programas financiados por la SBA.

- » Entrepreneurship Bootcamp for Veterans with Disabilities (“campo de entrenamiento empresarial para veteranos con discapacidades”) en Syracuse, New York
- » Veterans Entrepreneurship Program (programa empresarial para veteranos) en el Centro Riata para el Empresariado, Escuela de Negocios Spears, Oklahoma State University en Stillwater, Oklahoma
- » Veteran Entrepreneurship Jumpstart (impulso empresarial para veteranos) en la St. Joseph’s University en Philadelphia, Pennsylvania
- » Dog Tag Inc. (compañía “placas de identificación”), afiliada a la Georgetown University en Washington, DC

Financiamiento

¿Tiene un empleado que fue llamado al servicio activo?

Cuando un empleado esencial es llamado al servicio activo en la reserva militar, usted puede recibir financiamiento que haga posible que su empresa cubra los gastos operativos ordinarios y necesarios. Pregunte a un especialista en su oficina distrital de la SBA, o a un prestamista local aprobado por la SBA, sobre los préstamos de desastre por daños económicos para reservistas militares (MREIDL, por sus siglas en inglés).

Contratación gubernamental

Las pequeñas empresas propiedad de veteranos, y propiedad de veteranos discapacitados en servicio, interesadas en competir mejor en contratos federales, reciben capacitación en el Instituto de Veteranos para Adquisiciones (VIP, por sus siglas en inglés) que ofrece una plataforma con tres programas de capacitación para ayudar a los veteranos. Visite nationalvip.org.

VIP Inicio

Entre al mercado del gobierno federal y esté preparado para la contratación.

VIP Crecimiento

Use estrategias para expandirse y operar en el mercado federal.

VIP Internacional

Acceda o expanda sus oportunidades de contratación gubernamental y comercial en el extranjero.

Certifíquese

Consulte más información sobre el programa de certificación de las pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados en servicio en la página 50.

Para más asistencia

Los empresarios veteranos y militares reciben capacitación empresarial, asesoramiento y referencias de consulta a otros recursos asociados de la SBA en el Centro de servicio para negocios de veteranos, sba.gov/vboc. Para mayor información sobre las empresas de veteranos, visite sba.gov/veterans.



CORTESÍA DE SBG TECHNOLOGY SOLUTIONS

▲ CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

Carlos Del Toro fundó SBG Technology Solutions en Alexandria, Virginia en el 2004, después de una exitosa carrera en la Marina de los Estados Unidos. Atribuye su crecimiento empresarial, etapa por etapa, a la SBA. Y hoy, SBG es una empresa de ingeniería y consultoría en tecnología informática (TI). Con un equipo profesional de TI, SBG ha logrado obtener contratos en administración de programas de información con clientes del sector gubernamental federal y comercial a nivel nacional.

Carlos buscó asistencia y maneras para desarrollar su empresa, y a través de la SBA, calificó para el Programa 8(a) para el desarrollo de empresas, el cual ayuda a pequeños negocios desaventajados a competir en obras públicas con el gobierno federal. El programa le ayudó a crecer su empresa y llegar a ser un exitoso competidor en la ingeniería de tecnología informática. Un ejemplo de asistencia que recibió fue de un Centro de asistencia técnica para adquisiciones (PTAC, por sus siglas en inglés), el cual le ayudó a expandir su empresa. Carlos comentó que obtuvo su logro en un período de nueve años, no solo en refinar y diversificar sus líneas de productos, lo cual fue esencial en la etapa inicial, pero también en posicionar la empresa para un éxito sostenible cuando se graduó del programa 8(a) en junio del 2015. ¡Y las cifras lo demuestran! Del 2014 al 2016, SBG contrató 34 empleados nuevos y generó ventas de más de 30 millones en el año 2016.

Oportunidades empresariales

Agrupaciones Regionales de Innovación

Genere trabajos y haga crecer la economía mediante una Agrupación Regional de Innovación de la SBA.

Quién debe incorporarse

Pequeñas empresas que impulsan la innovación en una de estas industrias tecnológicas:

- compuestos avanzados
- tecnología agrícola
- biociencias
- procesamiento de alimentos
- ciencias de la información
- ciencias médicas
- potencia y energía
- aparatos aéreos no tripulados
- tecnología hídrica
- productos madereros

Cómo funciona

Cada agrupación industrial está establecida en una región geográfica. Su pequeña empresa debe estar localizada en o cerca de esa región para poder incorporarse a la agrupación. Por ejemplo, la agrupación AgLaunch Initiative, que se enfoca en la tecnología agrícola, está ubicada en el área de Tennessee. Una pequeña empresa de tecnología agrícola que esté en Tennessee, o cerca, se conectará con otros proveedores, prestadores de servicio e instituciones relacionadas, de tecnología agrícola, a través de esa agrupación de innovación.

Cómo lo beneficia a usted

Relaciónese con otros innovadores de la industria y conéctese con recursos que le ayudarán a conseguir financiamiento para su pequeña empresa. También recibirá orientación sobre cómo competir mejor por los contratos gubernamentales y otras oportunidades para que pueda crecer y expandirse. Reciba asistencia técnica y legal gratuita para desarrollar su tecnología y ponerla en el mercado para el gobierno y los compradores industriales.

Involúcrese

Encuentre una Agrupación Regional de Innovación de la SBA cercana a usted visitando sba.gov/asistencia-local. Seleccione las agrupaciones regionales de innovación en el menú desplegable.

Recursos en línea

Busque recursos de aprendizaje y cursos cortos gratuitos para iniciar y hacer crecer su propia pequeña empresa en sba.gov/learning. El Centro de aprendizaje en línea gratuito de la SBA es un gran recurso para todos los empresarios, especialmente para los propietarios de empresas rurales que buscan fácil acceso a capacitación empresarial vital.



Los cursos incluyen:

- redacción de su plan de negocios
- comprender al cliente
- compra de una empresa
- mercadeo para ganar clientes
- requisitos legales
- opciones de financiamiento
- recuperación ante desastres

Talleres para indígenas norteamericanos

Las organizaciones de negocios y empresas tribales pueden recibir capacitación empresarial en un Taller de Empoderamiento Empresarial de la SBA. Estos talleres abarcan importantes conceptos empresariales para iniciar, hacer crecer o expandir una pequeña empresa. Los instructores de RedWind, contratistas de SBA, identifican los errores u obstáculos comunes y ayudan a los participantes a evitarlos. Aprenda cómo preparar un plan de negocios, lograr acceso a capital y llevar la contabilidad básica. Solicite un taller en su área visitando nativesmallbusiness.org.

Agrupaciones Regionales de Innovación de la SBA



1 Autonomous & Unmanned Systems Cluster – Emerging Tech Ventures

2 The Ozarks Cluster – Startup Junkie
(Industry focus: Food processing, supply chain, & logistics)

3 The Water Council Cluster

4 Marine Industry Science & Technology Cluster

5 BioSTL: St. Louis Biosciences Cluster

6 Oklahoma-South Kansas Unmanned Aerial Systems Cluster

7 The Appalachian Ohio Wood Products Cluster

8 Conductor RIC in Healthcare, Education & Data/Decision Sciences – Startup Junkie Consulting

9 Integrative Business Services Inc.
(Industry focus: Optics)

10 Great Plains Technology & Manufacturing Cluster

11 Montana Bioscience Cluster – Montana Technology Enterprise Center

12 AgLaunch Initiative

13 Utah Advanced Material Manufacturing Initiative

14 Defense Alliance - LSI Business Development Inc.
(Industry focus: Advanced Power and Energy)



Nikolas Williams, estudiante de soldadura de Workshops for Warriors (Talleres para Guerreros) en su entrenamiento. Este centro denominado “makerspace” está en San Diego y recibió financiamiento de la SBA para sus programas de capacitación en soldadura y mecanización. Workshops for Warriors ubica a los estudiantes que se gradúan de estos programas en carreras avanzadas de fabricación en todo el país.

CORTESÍA DE WORKSHOPS FOR WARRIORS

Reclutamiento de la fuerza laboral

Encuentre trabajadores calificados en este tipo de iniciativas denominadas espacios creativos (“makespacers” en inglés) y financiadas por la SBA.

Los espacios para creadores son espacios físicos en los que un grupo de personas, o varios grupos, se reúnen para compartir recursos y conocimientos, colaborando con la finalidad de capacitar trabajadores y elaborar productos.

Si tiene un pequeño negocio que emplea trabajadores capacitados, encontrará en su espacio creativo local una nueva fuente para encontrar estos trabajadores.

Cómo le beneficia a usted

Estos centros que se encuentran en su comunidad proporcionan capacitación y recursos para preparar mejor a sus trabajadores para que enfrenten el mercado laboral, ya que ofrecen capacitación dirigida a un específico empleo y en otras destrezas. Comuníquese con una de estas organizaciones para ver si los participantes de estos programas pueden trabajar para su pequeña empresa.



California

Workshops for Warriors (Talleres para Guerreros) en San Diego, **wfw.org**, capacita, ofrece certificación a nivel nacional y ubica a veteranos en carreras de fabricación avanzadas. Vocado en Riverside, **vocadoemy.com**, capacita personas desfavorecidas para carreras vocacionales en fabricación.

Indiana

Ruckus Makerspace in Indianapolis, **ruckusindy.com**, ofrece tutoría y ubicación de empleos que complementan la capacitación en destrezas laborales que este centro ofrece diariamente.

Massachusetts

El programa Clubhouse-to-Career-Pathways to Success (sitio para carreras que encaminan al éxito) en Roxbury, **flagshipclubhouse.org/c2c**, ubica a sus participantes en puestos significativos que emparejan las destrezas del trabajador.

Missouri

Rightfully Sewn (Cosiendo correctamente) en Kansas City. **Rightfullysewn.org**, prepara a mujeres a riesgo y poblaciones desfavorecidas para puestos de inicio en la costura, aumentando sus destrezas en sastrería y administración de producción.

New Hampshire

Monadnock Art x Tech Makerspace en Peterborough llena la necesidad que existe para emplear soldadores capacitados en la industria de la construcción; visite **modadcockaetxtech.org**.

New Jersey

El New Jersey Institute of Technology Makerspace en Newark conecta participantes con empleos de nivel inicial en fabricación avanzada, además de ofrecer un programa de aprendizaje; visite **njitmakerspace.com**.

New York

The Foundry en Buffalo, **thefoundrybuffalo.org**, administra cuatro makerspaces—talleres de metal y madera, y laboratorios de tecnología y textiles--en apoyo a la educación y emprendimiento.

North Carolina

Forge Greensboro conecta a talento laboral que no ha sido tomado en cuenta con oportunidades de empleo. Lo hace a través de programas de aprendizaje y acreditación; visite **forgegreensboro.org**.

Oklahoma

Fab Lab Tulsa prepara a participantes con destrezas de alto valor (cotización) para conseguir carreras como operadores y técnicos en fabricación digital; visite **fablabtulsa.org**.

Pennsylvania

El programa NextFab's Furnishing a Future (“amoblando el futuro de NextFab”) en Philadelphia ubica carpinteros capacitados en empleos; visite **nextfab.com**.

Puerto Rico

El laboratorio FabLab Puerto Rico está en la Escuela Internacional de Diseño y Arquitectura de la Universidad Ana G. Méndez, Recinto de Guarabo, PR, en una zona designada como zona de oportunidad. El programa federal de Zonas de Oportunidad atrae inversión y genera desarrollo económico en zonas deprimidas. El FabLab Puerto Rico ofrece certificación de técnicos en producción digital para llenar las necesidades de destrezas laborales y ubicación de empleos en las empresas locales; visite **fablabs.io/labs/fablabpuertorico**.

Líderes Emergentes

Aprenda las destrezas necesarias para hacer crecer su pequeño negocio con este curso de siete meses.



CORTESÍA DEG2I

▲ CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

Emile Gonzales, Presidente, G2I Construction, Albuquerque, NM ha trabajado con éxito en una industria dominada por hombres y fundó G2i en el 2006. G2i es una empresa contratista que se especializa en diseño de construcción y en proyectos de construcción, renovación y demolición. Con el apoyo de la SBA, Emile obtuvo éxito en conseguir contratos gubernamentales a través del programa “Mentor-Protegido” y un subsecuente acuerdo tipo “Joint Venture” (empresa conjunta), los cuales formalizan una colaboración profesional entre un pequeño negocio y una empresa grande. Además, Emile atribuye una parte especial de su crecimiento al programa de Líderes Emergentes (Emerging Leaders) de la SBA. Ahí recibió capacitación empresarial y obtuvo oportunidades para obtener contactos que aceleraron el crecimiento de su pequeña empresa. —En las clases se crea un plan de crecimiento de tres años, lo que requiere que uno revise lo fundamental de ser dueño de una empresa —relata Emile—. Me comprometí a los siete meses del programa porque quería desarrollar mi plan de crecimiento a largo plazo con mentores empresariales, los cuales son expertos. ¡Hasta hoy día uso el plan que elaboré para seguir consiguiendo y monitoreando mis metas anuales! G2i ha aumentado sus ganancias anuales de \$100,000 a \$5-8 millones, y pudo añadir nuevos beneficios para sus empleados, además de un aumento significativo a los sueldos.

Acelere el crecimiento de su negocio

Los ejecutivos de pequeñas empresas que desean hacer crecer su negocio, crear empleos y fortalecer sus comunidades encontrarán su próximo desafío en este programa de Líderes Emergentes de la SBA. Este curso de siete meses proporciona aproximadamente 100 horas de capacitación y ofrece la oportunidad para que dueños de negocios con un alto potencial trabajen con mentores y entrenadores expertos, mientras hacen contactos con colegas, líderes locales y la comunidad financiera.

Como le beneficia a usted

Desde el inicio de este programa en el 2008, los líderes emergentes que se han graduado del programa han reportado la creación de 6,500 empleos, obteniendo más de \$300 millones de nuevo financiamiento y contratos con el gobierno federal sobre los \$3.16 mil millones. Los participantes elaboran un plan de crecimiento estratégico de tres años con los necesarios formatos y recursos para alcanzar sus metas de alto desempeño.

Qué se aprende

El plan de estudios se basa en la investigación y es expandible a nivel nacional, haciendo que el estudiante se dedique al desarrollo y estrategias de expansión en detalle. Opciones que se presentan incluyen el cómo conseguir nuevo capital y contratos gubernamentales.

Quién puede asistir al curso

Pequeños negocios que tienen un ingreso anual de por lo menos \$250,000, que están trabajando por lo menos tres años, y que cuentan con por lo menos un empleado.

Involúcrese

Para inscribirse en línea, visite sba.gov/emergingleaders.



Como lo logré

Angelita Dell Castillo

**Panadería canina del oeste de Texas (Three Dog Bakery)
Lubbock, TX**

Angelita Dell Castillo siempre supo que quería comenzar su propia franquicia de pequeñas empresas. Ella tenía experiencia en servicio al cliente y el comienzo de una gran idea. La SBA ayudó a Angie a desarrollar su experiencia empresarial para abrir su primera tienda, así creando trabajos en su ciudad y contribuyendo a la economía.

Angie creció con dos ejemplos de emprendimiento en su propia familia; sus padres, Pete y Delfina Castillo, abrieron una compañía de gasolina y gas, en la década de los 70, con la ayuda de un préstamo respaldado por la SBA. Antes de hacer realidad su propio sueño empresarial, Angie obtuvo experiencia en el sector comercial minorista; administró varias tiendas minoristas nacionales grandes en Texas que generaban ingresos anuales de 10 a 22 millones de dólares, supervisando hasta 170 empleados.

¿Qué desafío tenía? Al principio, mi desafío era desarrollar un concepto empresarial que me resultara profesionalmente satisfactorio y también que fuese adecuado para el mercado del oeste de Texas. Soy amante de los perros, así que sabía que quería una empresa enfocada en los animales. También me encanta hornear. ¿Pero cómo luciría una empresa así? Debía considerar los datos del consumidor y de la empresa. Una vez que di con el concepto correcto y desarrollé un plan, también debía asegurar el financiamiento.

¿Cuál fue la solución de la SBA? La Oficina del Distrito del oeste de Texas-Lubbock de la SBA tiene una red de asesores de empresas que operan de forma gratuita o a bajos costos. Primero, en marzo de 2013, fui al Centro de desarrollo de pequeñas empresas de la Universidad Texas Tech, un recurso asociado de la SBA. Vi los datos en detalle con un asesor empresarial, pero no estaba resultando del todo. Regresé al comienzo e investigué otras oportunidades potenciales. Asistí a varios talleres para pequeños negocios del Centro de desarrollo de pequeñas Empresas (SBDC, por sus siglas en inglés) y de la SBA. Regresé a mi SBDC local en octubre de 2013 con una

nueva idea: Three Dog Bakery. Esta vez, el estudio de mercado y las cifras de la proforma funcionaron. Esto prueba que si se dedica tiempo a la investigación de mercado, ¡la inversión dará frutos! Mi asesor y yo trabajamos en un plan de negocios completo que presenté a los prestamistas de la SBA. La SBA avala los préstamos efectuados por las instituciones prestamistas a las pequeñas empresas, que de otro modo no podrían obtener financiamiento tradicional. Mi pequeña empresa consiguió un préstamo 7(a) respaldado por la SBA del Banco Happy State de Lubbock, que me proporcionó el capital de trabajo que necesitaba para arrancar en Lubbock.

¿Qué beneficio tuvo esto para usted? He seguido trabajando con mi asesor del SBDC y he visto los resultados en el desempeño de mi empresa. Pude retribuir a mi comunidad al incorporarme al proyecto conjunto de Texas Tech-SBDC 2018 de clases de emprendimiento para el involucramiento del estudiante. Es tan gratificante ver que la empresa de tus sueños es apoyada y reconocida por la comunidad. Luego de seis años en el negocio, ahora empleo a diez personas en una tienda de 1,200 pies cuadrados en una excelente zona de Lubbock. Espero llevar mi concepto a una franquicia y, con ayuda de la SBA, sé que creceré y me expandiré. ■

“Mi pequeña empresa consiguió un préstamo 7(a) respaldado por la SBA que me proporcionó el capital de trabajo que necesitaba para arrancar. Espero llevar mi concepto a una franquicia y con la ayuda de SBA se que creceré y me expandiré”

Angelita Dell Castillo
Panadería canina del oeste de Texas
(Three Dog Bakery)

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

Financiamiento para su pequeña empresa



Como lo logré

Carol Espinosa

Presidente, Freedom Interiors
Kansas City, MO

Cuando Freedom Interiors, que diseña sitios de trabajos y espacios comerciales para clientes corporativos, quería expandirse al sector gubernamental, Carol Espinosa buscó a la SBA.

Con ayuda del Programa 8(a) para el desarrollo de empresas de la SBA, Carol obtuvo la certificación que necesitaba para competir mejor en el sector público. Su compañía de diseño y decoración de interiores usa tecnología innovadora como la realidad virtual y la captura y planificación digital del espacio para ayudar a los clientes a visualizar sus ambientes de trabajo.

Carol también quería gestionar el crecimiento de su empresa con cuidado, así que buscó a la SBA para que la ayudara a financiar su expansión. Con ayuda de un préstamo respaldado por la SBA, Freedom Interiors se expandió a un nuevo centro de diseño de 7,000 pies cuadrados en Westport.

¿Qué desafío tenía? Uno de nuestros mayores obstáculos fue descifrar el proceso de contratación del gobierno. Licitación y ganar contratos gubernamentales es un proceso abrumador. La terminología y el lenguaje legal puede ser un gran obstáculo. Hemos tenido éxito en sectores corporativos y educativos, así que realmente quería desafiarme a mí misma y tener éxito en este nuevo mercado lucrativo.

El acceso a capital también ha sido un desafío para el crecimiento de mi empresa. Yo quería establecer un centro de diseño de vidrieras de tiendas, pero es una iniciativa nueva. No logré conseguir financiamiento tradicional aun cuando sabía que era el momento adecuado de expandir la empresa.

¿Cuál fue la solución de la SBA?

Gracias a la orientación del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Missouri, un recurso asociado de la SBA, descubrí el programa 8(a) de la SBA. Proporciona educación de desarrollo empresarial gratuita para competir mejor en el sector público. Tuve la oportunidad de conocer a los especialistas en contratación gubernamental y pude comprender lo que las agencias buscan y cómo licitar mejor para estos contratos.

Mi pequeña empresa calificó para el financiamiento respaldado por la SBA, lo cual le permitió a Freedom comprar y renovar nuestro edificio, que ahora funciona como nuestras oficinas y salas de exhibición. La SBA avala los préstamos efectuados por las instituciones prestamistas a las pequeñas empresas, que de otra manera no podrían obtener financiamiento. El programa 504 permite a aquellos que son elegibles comprar o renovar propiedades con una hipoteca competitiva de tasa fija. También aseguramos una línea de crédito para comprar las instalaciones y equipo que necesitábamos para mostrar nuestra decoración y exhibir nuestros diseños.

¿Qué beneficio tuvo esto para usted?

Nuestra certificación 8(a) realmente puso en marcha una tremenda etapa de crecimiento de nuestra empresa. Hemos ejecutado numerosos contratos, incluso con la oficina de Washington del Departamento de Agricultura-FSA o Farm Service Agency por sus siglas en inglés, el Departamento de Defensa y la Administración Oceánica y Atmosférica Nacional.

En 2017, nos mudamos de un espacio inicial en un semillero o incubadora empresarial de 500 pies cuadrados a una sala de exhibición de 7,000 pies cuadrados. La sala de exhibición de Freedom cuenta con tecnología de vanguardia, tal como “Live Design” y realidad virtual, para ayudar con el diseño y la selección del producto. La sala de exhibición también funciona como laboratorio “Future-Ready Classroom” (aulas preparadas para visualizar el futuro), que permite a nuestros clientes del sector educativo experimentar lo más reciente en decoración y tecnología mientras planifican cambios en el diseño curricular y del aula.

En los últimos ocho años, Freedom ha aumentado a un equipo de 12 personas y a ingresos de 6.8 millones de dólares en 2018. El aspecto más emocionante de la evolución de la compañía es el desarrollo de nuestro equipo, el crecimiento personal que cada uno de los miembros del equipo está experimentando. La expansión de nuestra empresa no hubiese sido posible sin la ayuda de mi oficina distrital de la ciudad de Kansas de la SBA, el asesor de negocios del SBDC y el prestamista de la SBA. ■

5 sugerencias para el éxito

Busque orientación.

Desarrolle una relación laboral con un Recurso Asociado de la SBA (consulte la página 10). Su asesor/tutor empresarial lo hará crecer tanto a usted como a su empresa para ayudarlo a prepararse para buscar el financiamiento que funcione mejor para usted.

Defina sus necesidades crediticias.

Determine si un préstamo es lo adecuado para usted y si este es el momento correcto. Defina sus necesidades. ¿Cuánto necesita? ¿Para qué lo va a utilizar? Incluya esta necesidad de inversión/capital en su plan de negocios general.

Mantenga sus registros de cuentas claros y en orden.

Monitoree su dinero, inventario, cuentas a pagar y a cobrar, nómina salarial, ventas, compras, préstamos a pagar, equidad del o de los propietarios y las ganancias que ha apartado. La mayoría de prestamistas va a querer revisar estos datos, las cuentas de balance, y los estados de ganancias y pérdidas de varios años.

Hable con múltiples prestamistas.

Vea quién se ajusta mejor a usted y a su empresa. Los distintos prestamistas tienen diferentes niveles de riesgo y atienden a diversos tipos de industrias.

Revise todas las opciones.

Consulte con un prestamista aprobado por la SBA para saber si es elegible para los programas de financiamiento de la SBA; su elegibilidad se basa en su industria y experiencia; la garantía; la calificación crediticia; y la relación y transparencia que desarrolle con su agente financiero.

Recuperación Económica del COVID-19

Los pequeños negocios afectados por la pandemia del COVID-19 pueden responder a sus obligaciones financieras y necesidades de capital circulante con la ayuda de la SBA.

- Aquellas personas que tengan un préstamo 7(a) o 504 respaldado por la SBA y nuevos préstamos otorgados antes del 27 de septiembre pueden recibir alivio de su deuda por 6 meses en lo que es principal, interés y cargos.
- Vea si califica para un préstamo por daños económicos (ver la página 38), el cual viene con una prórroga de un año de pagos de interés y cargos.
- Aquellas personas que tengan un préstamo por daños económicos recibirán automáticamente una prórroga de pago hasta el fin del 2020.

Visite **sba.gov/espanol** para mayor información sobre asistencia de la SBA para pequeños negocios.

Lender Match

(localizador de prestamistas)

Encuentre y contacte un prestamista interesado en trabajar con usted, visitando **sba.gov/lendermatch/espanol** Lender Match en español es un programa en línea gratuito que conecta a los propietarios y empresarios de pequeños negocios con prestamistas aprobados por la SBA. El programa los pone en contacto con prestamistas potenciales según su tipo de industria, tiempo que tiene el negocio, ubicación y necesidad financiera.

Los préstamos respaldados por la SBA

ayudan a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores solventes, pero que no califican para el financiamiento convencional. Si no logra conseguir un préstamo empresarial con tasas y términos o plazos razonables, contacte a su prestamista aprobado por la SBA local para enterarse si es elegible para los programas de la SBA. La SBA trabaja con entidades crediticias participantes que ofrecen préstamos para reducir su riesgo, incrementando la probabilidad de que su préstamo sea aprobado con los términos que funcionen mejor para usted. La garantía está condicionada por el prestamista, siguiendo los requisitos del programa de la SBA. Al igual que con cualquier otro préstamo, usted hace sus pagos de préstamo directamente a su prestamista de acuerdo con sus términos.

¿Necesita financiamiento?

Visite la oficina de la SBA de su localidad o al pres información sobre estos programas de préstamos

El préstamo 7(a), el programa de financiamiento más grande de la SBA

Si no puede obtener financiamiento convencional y cumple con los requisitos de elegibilidad, puede usar un 7(a) para comprar propiedades inmobiliarias, equipos o inventarios para su pequeña empresa. También se puede usar para capital de trabajo, para refinanciar deuda comercial o comprar una pequeña empresa.

Monto máximo del préstamo: \$5 millones

Tasa de interés: en general, una tasa de interés preferencial + un tasa razonable limitada al 2.75 por ciento

Plazos: el plazo del préstamo varía de acuerdo al propósito del préstamo, generalmente hasta 25 años para propiedades inmobiliarias, 10 años para otros activos fijos y capital de trabajo

Garantía: de 50 a 90 por ciento

CAPLines

Cumpla con sus necesidades de capital rotativo con líneas de crédito. Las CAPLines se pueden usar para financiamiento de contratos, líneas de crédito temporales, líneas de crédito para constructores o líneas generales para capital de trabajo.

Préstamo rápidos o "express"

Con un proceso simplificado, estos préstamos rápidos son otorgados por prestamistas experimentados que están autorizados para tomar decisiones crediticias por la SBA. Estos pueden ser préstamos a plazo o líneas de crédito rotativas.

Monto máximo del préstamo: \$350,000

Tasa de interés: Los plazos del préstamo varían de acuerdo a su propósito, siendo generalmente hasta de 25 años para propiedades inmobiliarias o bienes raíces y de 10 años para otros activos fijos o capital de trabajo.

PLAZOS: para préstamos de menos de \$50,000, tasa de interés preferencial + 6.5 por ciento; para préstamos de \$50,000 y más, tasa de interés preferencial + 4.75 por ciento

Garantía: 50 por ciento

Programa community advantage

Financiamiento para mujeres, veteranos, prestatarios de bajos ingresos y empresarios minoritarios que se inician o llevan solo algunos años en el negocio. Reciba asesoría comercial gratuita mientras trabaja con una institución financiera comunitaria.

Tasa de interés: tasa de interés preferencial + 6 por ciento

Plazos: hasta 25 años para propiedades inmobiliarias, 10 años para equipos y capital de trabajo

Garantía: de 75 a 90 por ciento



Programa de microcréditos

Las empresas elegibles pueden arrancar y crecer con capital de trabajo o fondos para suministros, equipos, muebles y accesorios. Pida prestado de \$500 a \$50,000 y acceda a asesoría comercial gratuita de los microprestamistas de la SBA.

Tasa de interés: para préstamos de menos de \$10,000, costo de prestamista + 8.5 por ciento; para préstamos de \$10,000 y más, costo de prestamista + 7.75 por ciento

Plazos: negociado con el prestamista, sin multa por pago anticipado

Programa de préstamo 504 con Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC)

Si no califica para el financiamiento tradicional pero le gustaría comprar/renovar propiedades inmobiliarias o comprar equipo pesado para su empresa, pregunte sobre el programa de préstamos 504. Ofrece financiamiento hipotecario competitivo de tasa fija a través de una compañía de desarrollo certificada de la SBA y un prestamista.

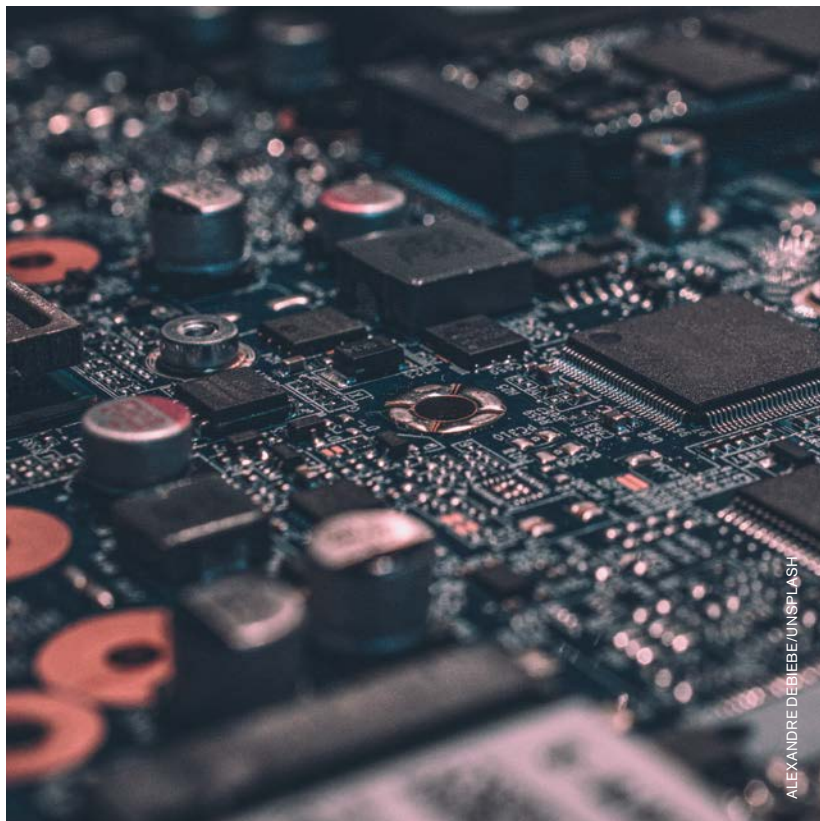
Monto máximo del préstamo (hasta 40 por ciento del proyecto total): hasta \$5 millones; \$5.5 millones para proyectos de políticas públicas de manufactura o energía

Tasa de interés: tasas fijas inferiores a las del mercado para plazos de 10, 20 o 25 años

Plazos: 20 ó 25 años para propiedades inmobiliarias o equipo a largo plazo, 10 años para maquinaria y equipo en general

Garantía: el prestamista provee un préstamo de rango superior para el 50 por ciento del costo del proyecto (sin garantía de la SBA); la CDC financia hasta 40 por ciento en una posición de gravamen inferior (respaldada por la garantía de la SBA)

Condición especial: se exige una contribución mínima del prestatario o pago inicial; las cantidades varían según el proyecto pero generalmente son del 10 por ciento.



Oportunidades de investigación y desarrollo para empresarios de la próxima generación

Si participa en investigación y desarrollo de alto riesgo, su empresa puede ser elegible para competir por financiamiento para desarrollar su tecnología y llevarla al mercado.

¿Trabaja en una de estas áreas?

- » Materiales avanzados
- » Tecnología agrícola
- » Inteligencia artificial
- » Biomedicina
- » Ciberseguridad
- » Energía
- » Primera respuesta
- » Seguridad nacional
- » Exploración espacial

Los programas de Investigación para la innovación en pequeñas empresas y transferencia de tecnología para pequeñas empresas (SBIR y STTR por sus siglas en inglés), también denominados **Fondo Semilla de Estados Unidos**, proveen más de \$3.5 mil millones anualmente en capital inicial a través de un concurso competitivo para nuevas concesiones.

Cómo funciona

Cada año, agencias federales participantes anuncian áreas temáticas que abordan sus necesidades de investigación y desarrollo. Los tópicos incluyen:

- » tecnología para energía eficiente
- » exploración remota de la órbita del espacio
- » nuevos avances en dispositivos para investigación médica y aplicaciones de diagnóstico

Las empresas elegibles presentan propuestas a través de un proceso competitivo y, si tienen éxito, ingresan a un programa de adjudicación de tres etapas.

- » **Fase I**, la etapa de demostración conceptual, generalmente dura entre 6 y 12 meses, a menudo provee entre \$100,000 y \$225,000.
- » **Fase II**, el período completo de investigación y desarrollo, dura alrededor de 24 meses y, por lo general, provee entre \$600,000 y \$1.5 millones

» **Fase III**, la etapa de comercialización, donde su pequeña empresa busca fondos públicos o privados para su empresa, o donde también puede vender su innovación para obtener ganancias.

¿De qué otra manera se beneficia su empresa nueva? La agencia que provee los fondos no toma una posición de equidad o propiedad de su negocio. El gobierno federal también protege su derecho a sus datos y el poder ganar contratos sin competir con otras empresas para contratos de fase III. Algunas agencias proporcionan recursos adicionales además de financiamiento.

Agencias participantes

- » Departamento de Agricultura
- » Departamento de Comercio
 - › Instituto Nacional de Estándares y Tecnología
 - › Administración Nacional Oceánica y Atmosférica
- » Departamento de Defensa
- » Departamento de Educación
- » Departamento de Energía
- » Departamento de Salud y Servicios Humanos
 - › Centros para el Control de las Enfermedades
 - › Administración de Alimentos y Medicamentos
 - › Institutos Nacionales de la Salud
- » Departamento de Seguridad Nacional
- » Departamento de Transporte
- » Agencia para la Protección del Medio Ambiente
- » NASA
- » Fundación Nacional de Ciencias

Visite **sbir.gov** para encontrar oportunidades de capital y tutoriales de programas útiles, así como ganadores de premios anteriores, como Qualcomm, iRobot, Illumina y Symantec.

Use el localizador de recursos locales para encontrar programas estatales y regionales, y recursos disponibles para asistirle con la preparación de propuestas para subvenciones, comercialización y consejería empresarial en su comunidad.

SBIR Road Tour

Visite **sbirroadtour.com** y síganos en @SBIRgov para conocer sobre los eventos nacionales que conectan a los empresarios que trabajan en tecnología avanzada con los mayores recursos del país para financiamiento en la etapa de investigación inicial. El SBIR Road Tour (gira rodante del programa SBIR) proporciona más de 5,000 nuevos otorgamientos cada año.

Capital de inversión

¿Busca inversionistas? Una Compañía de inversión en pequeñas empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) puede ayudarle a ampliar su pequeña empresa, si es un negocio maduro, rentable, con suficiente flujo de caja para pagar intereses.



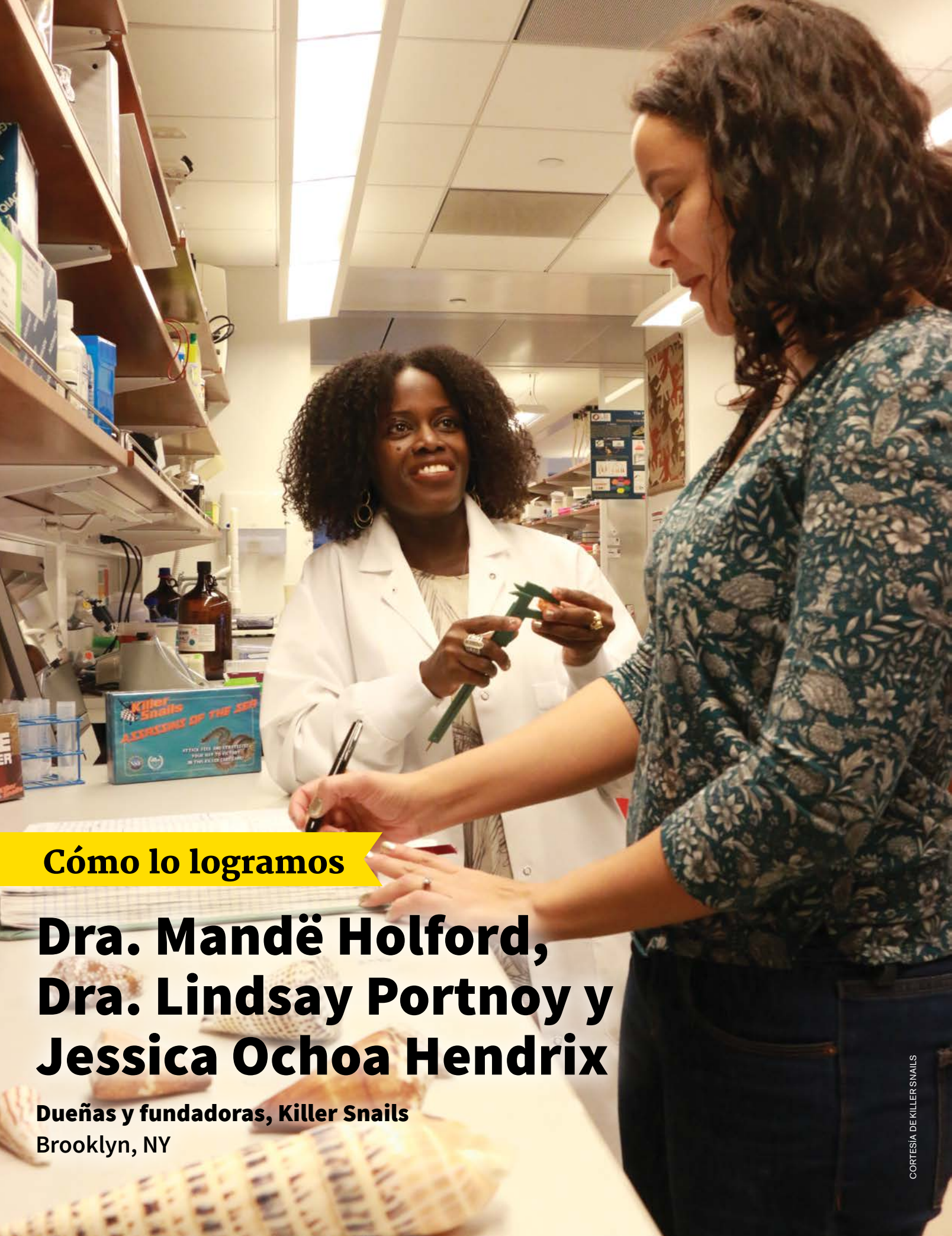
Cómo funciona una SBIC

Las compañías inversoras con experiencia financiera en ciertos sectores industriales reciben préstamos garantizados de la SBA; esto significa que el gobierno federal es responsable en caso de impago. Luego estas compañías usan el capital garantizado de la SBA, y fondos privados, para invertir en pequeñas empresas que califiquen. Cada Compañía de inversión en pequeñas empresas tiene un perfil propio de la inversión que proporciona, en términos de la industria a la que va dirigida, la ubicación geográfica, la madurez de la compañía, y los tipos y tamaños de financiamiento.

Para ser elegible

La mayor parte de sus empleados y activos deben estar en los Estados Unidos. Algunas pequeñas empresas y actividades no elegibles son los subprestamistas (re-lenders), las propiedades inmobiliarias o de bienes raíces, los proyectos de financiamiento y la inversión extranjera.

Visite **sba.gov/espanol** y haga clic en Programas de financiamiento y luego en Capital de inversión. Síganos en Twitter para más actualizaciones y anuncios o visite nuestra página de eventos para informarse sobre programas de promoción en su comunidad.



Cómo lo logramos

Dra. Mandë Holford, Dra. Lindsay Portnoy y Jessica Ochoa Hendrix

**Dueñas y fundadoras, Killer Snails
Brooklyn, NY**

Pequña empresa, propiedad de mujeres y minorías, ganadora del Premio del Año 2018 de Investigación para la Innovación en Pequeñas Empresas (SBIR, por sus siglas en inglés) y Transferencia de Tecnología para Pequeñas Empresas (STTR, por sus siglas en inglés), otorgado por la oficina distrital de Nueva York de la SBA.

¿Qué desafío tenía? Nuestro objetivo es involucrar a los estudiantes en el aprendizaje de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés) y emocionarlos en la materia a través de un ambiente innovativo. Cuando se les pregunta por qué no están interesados en el aprendizaje STEM, habitualmente responden: —la ciencia no es para mí. Consideramos que los juegos educativos pueden ser una ruta viable para involucrar a los estudiantes, y trabajamos con el programa de Investigación para la innovación de pequeñas empresas de la SBA para financiar a nuestra compañía.

¿Cuál fue la solución? A través del programa SBIR, logramos acceso al financiamiento, a tutores y a una red que nos permite desarrollar nuestras ideas y productos. Este apoyo nos ha

permitido, repetidamente, alcanzar un modelo “bueno-mejor-óptimo” de desarrollo de nuestros productos. Hemos reunido más de \$1.2 millones de dólares en financiamiento para sostener a un equipo de empleados a tiempo completo y comercializar nuestros productos. La SBA también nos ayudó a certificar nuestra compañía como una empresa de propiedad de mujeres y minorías, lo cual nos ha abierto nuevas puertas para crecer nuestra compañía.

¿Qué beneficio tuvo esto para usted? Gracias a los recursos y programas de la SBA y a su aliado a través del SBIR, la Fundación Nacional de Ciencias (NSF, por sus siglas en inglés), Killer Snails ha lanzado exitosamente 8 productos en menos de tres años en más de 30 escuelas. Hemos logrado trabajar con más de 3000 estudiantes por toda la nación. Nuestros juegos de mesa, digitales, y de realidad aumentada y virtual han ganado premios nacionales e internacionales.

Hemos aprovechado el programa SBIR de la SBA para asociarnos y crecer nuestra compañía con importantes aliados de la industria de la educación.

Gracias a los programas de la SBA, Killer Snails está prosperando. ■

“Gracias a la SBA y al programa SBIR, Killer Snails ha lanzado exitosamente ocho productos en menos de tres años en más de 30 escuelas.”

Jessica Ochoa Hendrix, MBA, co-fundadora y CEO Killer Snails



Jessica Ochoa Hendrix a la izquierda y Dra. Holford a la derecha



Recuperación Económica del COVID-19

Los pequeños negocios, empresas agrícolas e instituciones sin fines de lucro que califiquen y hayan sido afectados por la pandemia del COVID-19 pueden responder a sus obligaciones financieras y necesidades de capital circulante con la ayuda del Programa de préstamos de desastre por daños económicos de la SBA.

A quién se ayuda

- » Negocios o cooperativas con menos de 500 empleados
- » Empresa agrícolas con menos de 500 empleados
- » Instituciones sin fines de lucro privadas
- » Contratista independiente o único dueño
- » Negocio definido como pequeño, ver el sitio que lista el tamaño de una empresa en: [sba.gov/sizestandards](https://www.sba.gov/sizestandards)

Cómo se beneficia usted

Reciba asistencia económica para mantener la nómina, pagar deudas fijas, la hipoteca o alquiler, u otros costos que no puede pagar debido a los efectos causados por el COVID-19. El primer pago de un préstamo por daños económicos de la SBA será automáticamente prorrogado por un año.

CANTIDAD DEL PRÉSTAMO: La SBA determina la cantidad del préstamo en base al daño económico y capital circulante.

INTERÉS: 3.5 % para pequeños negocios y 2.5 % para organizaciones sin fines de lucro

PLAZO: Hasta 30 años

GARANTÍA: No obligatorio para préstamos de hasta \$200,000

Cómo funciona

Después de una evaluación de crédito inicial, la SBA determina las pérdidas económicas de su negocio. Trabajaremos con usted para obtener la información necesaria para determinar las condiciones del préstamo, haremos las debidas recomendaciones y discutiremos los próximos pasos. Los documentos de cierre de préstamo le serán enviados para que los firme. Los fondos del préstamo típicamente serán otorgados cinco días después de que recibamos los documentos de cierre firmados.

¿Preguntas?

Visite sba.gov/desastre o sba.gov/espanol. Llame al (800) 659-2255, TTY (800) 877-8339, o escriba al disastercustomerservice@sba.gov.

Una vez que haya logrado resolver sus necesidades de seguridad, la SBA le ayuda a recuperarse a usted y a su comunidad y regresar a la situación donde estaba antes del desastre. Debido a que los préstamos de asistencia por desastre provienen del gobierno federal, se evaluará su crédito y habilidad de pagar el préstamo antes de que un préstamo sea otorgado. Para más información, visite sba.gov/desastre.

Declaraciones de desastre

A quién contactar después de que el presidente haya declarado un desastre



Regístrese con la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés) en disasterassistance.gov, llame al (800) 621-3362 (TTY: 800-462-7585) o visite un Centro de recuperación por desastre. Puede encontrar localidades en fema.gov/drc.

Las empresas se refieren automáticamente a la SBA. La mayoría de los dueños e inquilinos serán referidos por FEMA a la SBA para solicitar la asistencia de préstamos por desastre. Debe completar la solicitud de la SBA para ser considerado para recibir asistencia. Si la agencia no puede ayudarlo con un préstamo para todas sus necesidades, la SBA, en la mayoría de los casos, lo referirá nuevamente a FEMA. Si no presenta una solicitud de la SBA, no podría ser considerado para asistencia de otras agencias.

Programa piloto de préstamos rápidos « express »

Las empresas afectadas por una declaración de desastre presidencial son elegibles para recibir financiamiento rápido de préstamos a corto plazo a través de un prestamista SBA Express. Los fondos del préstamo a corto plazo se pueden usar para fines relacionados con desastres mientras la empresa espera financiamiento a largo plazo a través del programa de préstamos directos de la SBA en caso de desastres.

Monto de préstamo: \$25,000

Plazos: hasta 7 años

Garantía: 50 por ciento

A quién contactar después de que la SBA haya declarado un desastre



Póngase en contacto con la SBA directamente para solicitar un préstamo por desastre. Las empresas de todos los tamaños, organizaciones sin fines de lucro, dueños de vivienda e inquilinos son elegibles para hacer la solicitud:

- Visite un Centro de recuperación de negocios o un Centro de recuperación por desastre federal/estatal en su área
- En línea a través de disasterloan.sba.gov/ela
- Llame a nuestro centro de servicio al cliente al (800) 659-2955 (TTY: 800-877-8339) y solicite que se le envíe por correo un paquete de solicitud

La asistencia de subvención de FEMA para dueños o inquilinos no está disponible en virtud de una declaración de la SBA.

Información que necesita para comenzar:

- Dirección de residencia o negocio dañado e información de contacto
- Información de seguro, incluido el tipo de seguro, números de póliza y cantidad recibida
- Ingresos personales y/o comerciales
- Descripción de daños y pérdidas causados por desastres

Tenga en cuenta

Dado que un préstamo de la SBA ante desastres es un préstamo directo del gobierno, otras organizaciones pueden reducirle o no otorgarle un subsidio si ha recibido un préstamo u otras ayudas de la SBA por su pérdida debida al desastre. Asegúrese de confirmar con la organización que ofrece asistencia, para enterarse si un préstamo de la SBA podría afectar su elegibilidad en ese programa. En general, los costos de recuperación cubiertos por el seguro, la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés), y otras formas de asistencia, pueden reducir el monto a suministrar de su préstamo de la SBA de asistencia por desastres.



Prepárese

El programa Empresa Preparada o Ready Business, **ready.gov/business**, ofrece orientación paso por paso sobre cómo preparar a su empresa para un desastre. La serie incluye recursos de preparación para terremotos, huracanes, inundaciones interiores, apagones (o interrupción de la electricidad) y vientos tornados intensos. Hay materiales disponibles en español.

No espere

Tome medidas ahora para proteger su negocio y reducir daños a la propiedad con la ayuda de un préstamo por desastre de la SBA. Personas afectadas por un desastre pueden reconstruir con más fuerza al incrementar su préstamo del SBA hasta un 20 por ciento del daño verificado, para mejoras que se anticipen. Propietarios tienen hasta dos años después de ocurrido el desastre para poder solicitar un aumento para costos más altos de reconstrucción, actualizaciones requeridas por código y para fines de mitigación.

EL PRIMER RECURSO DEL PACIFICO NOROESTE EN FINANCIAMIENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS



Evergreen Business Capital es el líder y experto del programa SBA 504 en la región Noroeste. Desde 1980, hemos ayudado a pequeñas empresas en su crecimiento e ideas con el fin de realizar sus sueños. Trabajamos con prestamistas para ofrecerles el mejor servicio del programa SBA 504 en la compra y refinanciamiento de equipo y propiedades comerciales con un bajo interés y con un mínimo pago de cuota inicial.



El Programa SBA Community Advantage apoya negocios en comunidades de bajos recursos por todo el Pacífico Noroeste. Es un programa flexible que permite a pequeñas empresas obtener un financiamiento de hasta \$250,000. Nosotros específicamente nos concentramos en nuevos negocios, negocios de veteranos y negocios ubicados en zonas HUB o en zonas con bajos recursos económicos.

www.evergreen504.com

(800) 878-6613

www.ebccf.org

Serviendo Washington, Oregon, Alaska, e Idaho

Cambie su estrategia empresarial:

Seis pasos esenciales para prepararse y crear un plan de continuidad.

El costo financiero y emocional para reconstruir un negocio después de un desastre puede ser abrumador. Al tener un plan de continuidad de negocios hecho, usted puede recuperarse más rápidamente. Su plan también le podría poner en una mejor posición para contribuir a la recuperación económica de su comunidad.



Establezca un plan de comunicaciones

- Ponga a prueba la lista de contactos telefónicos de su personal para localizarlos y asegurarse que ellos y sus familias se encuentren seguros.



Proteja sus documentos

- Mantenga copias de sus documentos importantes de negocios en formato digital o en un sitio accesible y seguro fuera de su lugar de trabajo.



Revise la cobertura de su seguro

- Contacte a su agente de seguro para saber si su cobertura es la adecuada para su negocio; asegúrese de comprender los límites y deducibles de su póliza.
- Pregunte sobre el seguro de interrupción de negocios, el cual le compensaría por pérdidas de ingresos y cubriría gastos operativos si su empresa tiene que cerrarse temporalmente debido a un desastre.



Cree una cadena de suministro firme

- Si sus proveedores y contratistas son locales y el desastre es de gran magnitud, todos serán afectados y estarán luchando para recuperarse. Cree un plan de res-puesta a desastres y téngalo listo para obtener suministros clave que necesitará de compañías proveedoras fuera del área. Cree una lista de contacto de contratistas y proveedores quienes planea contratar.



Planifique una localidad alterna

- Identifique algunos lugares donde pueda reubicar sus instalaciones en caso de que tenga que cerrar su espacio físico o establecimiento principal por un período prolongado.
- Considere opciones creativas de espacios de oficina disponibles, incluyendo espacios y recursos compartidos con otros negocios.
- Permita que los empleados trabajen desde casa u otra localidad hasta que su lugar de trabajo se abra nuevamente.



Practique su plan con su personal

- Discuta en grupo cómo su plan se vería afectado por diferentes tipos de desastres, tales como un terremoto, tornado, inundación, deslizamiento o huracán.

Fianzas de garantía

Las fianzas de garantía respaldadas por la SBA ayudan a que las pequeñas empresas tengan éxito.

Las pequeñas empresas elegibles de los sectores construcción, suministros y servicios, compiten mejor por trabajos de contratación y subcontratación utilizando las fianzas de garantía respaldadas por la SBA.

Cómo se beneficia usted

Las fianzas de garantía ayudan a las pequeñas empresas a recibir asistencia con las fianzas que necesitan para ganar contratos, porque proporcionan al cliente una garantía de que el trabajo se completará.

Cómo funcionan las fianzas de garantía

Muchos contratos exigen fianzas de garantía, estas son ofrecidas por compañías garantes. La garantía de la SBA proporciona un incentivo para que las compañías garantes trabajen con pequeñas empresas, las cuales normalmente no lograrían conseguir una fianza.

¿Es este programa adecuado para usted?

Frecuentemente las empresas que vienen a la SBA por fianzas de garantía son:

- » empresas nuevas o que tienen menos de tres años en el negocio
- » empresas con problemas de crédito o estados financieros elaborados internamente
- » aquellas que no pueden conseguir una fianza a través de los canales comerciales regulares
- » subcontratistas que desean establecer su propia fianza, como un contratista principal
- » aquellas que desean incrementar sus límites de fianza actuales



CORTESÍA DE AZTEC CONTRACTORS

▲ CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

Con las fianzas de garantía respaldadas por la SBA, Frank Spencer III ha logrado competir mejor por contratos comerciales y gubernamentales. Aztec Contractors, de El Paso, Texas, recibió la fianza de garantía que necesitaba para competir por los contratos de construcción de la Administración de Servicios Generales, el Cuerpo de Ingenieros de la Armada de los EE. UU., y el Comando de Contratación de Misión e Instalación. Frank adquirió Aztec en 2006, sin capital y con sólo dos empleados. Ahora tiene 25 empleados a tiempo completo y ofrece oportunidades de pasantías. Las ventas han crecido a alrededor de \$30 millones anuales. Ahora Aztec califica para fianzas de garantía del mercado estándar sin el apoyo de la SBA.

Para todos los contratos y subcontratos de hasta \$6.5 millones, la SBA garantiza la oferta o licitación, el pago, el rendimiento y las fianzas auxiliares emitidas por las compañías de fianzas. Para contratos federales de hasta \$10 millones, la SBA ofrece una garantía si es conveniente para el gobierno.

En caso de impago, la SBA reembolsa a las compañías garantes: el 90 % de las pérdidas sufridas por pequeñas empresas de veteranos y veteranos discapacitados en servicio, de minorías, 8(a), y de pequeñas empresas certificadas por HUBZone; todos los proyectos de hasta \$100,000 y el 80 % por todas las demás pequeñas empresas.

¿Necesita una fianza de garantía pronto?

Para contratos inferiores a \$400,000, el proceso se simplifica utilizando el programa QuickApp de la SBA.

- » fácil de solicitar
- » no hay necesidad de presentar estados financieros a la SBA
- » aprobación, en horas, de las solicitudes enviadas en línea a los agentes autorizados de la SBA



¿Está listo para comenzar?

La SBA está aliada con 41 empresas garantes y cientos de agentes de fianzas. Encuentre agentes autorizados en sba.gov/osg. ¿Quiere discutir las ventajas del Programa de fianzas de garantía de la SBA? Comuníquese con una especialista en fianzas de la SBA:

Norma Nuñez Gutierrez
(303) 927-3488
norma.nunezgutierrez@sba.gov

Llegue a nivel global con el comercio internacional

Las empresas que exportan son menos dependientes de un mercado particular. La exportación también estabiliza las ventas en negocios que elaboran productos estacionales.

Expanda su mercado

Las pequeñas empresas pueden ingresar y destacarse en el mercado internacional utilizando las subvenciones y capacitación del Programa de expansión comercial estatal (STEP, por sus siglas en inglés). Visite sba.gov/internationaltrade para informarse si su estado participa. Puede:

- aprender a exportar
- participar en misiones de comercio exterior y ferias comerciales
- obtener servicios para respaldar la entrada a mercados extranjeros
- traducir sitios web para atraer a compradores extranjeros
- diseñar productos o campañas de mercadeo para el comercio internacional

Financiamiento para el crecimiento internacional

¿Tiene problemas para la obtención de capital para cubrir las necesidades de exportación de su pequeña empresa? Use los programas de comercio internacional de la SBA para cubrir costos, a corto o largo plazo, necesarios para vender bienes y servicios en el extranjero. Los fondos del préstamo pueden ser utilizados como capital circulante, para financiar ventas en el extranjero o para activos fijos, lo cual lo ayuda a competir mejor a nivel global. Puede solicitar líneas de crédito antes de finalizar una venta o contrato de exportación, para tener un financiamiento adecuado y estar preparado para cuando gane su contrato. Si ha estado en el negocio al menos por un año, pregunte al gerente de finanzas regional de la SBA de su área sobre el Programa de capital circulante para exportación. El programa de préstamos para el comercio internacional también ayuda a los exportadores que han sido afectados negativamente por la competencia de importadores extranjeros, los ayuda a competir mejor a nivel global.

Monto máximo de préstamo: \$5 millones

Tasa de interés: para el capital circulante para la exportación, la tasa es negociada entre el prestatario y el prestamista. En el préstamo para el comercio internacional, no puede exceder la prima + 2.75 %, para montos de préstamo superiores a los \$50,000 y vencimiento de siete años o más.

Términos: para el capital circulante para exportación, es habitualmente de un año, y no puede exceder los tres años. Para préstamos para el comercio internacional, hasta 25 años para propiedad inmobiliaria y hasta 10 años para equipamiento.

Garantía: hasta de 90 %

Export rápida (exportación expresa) utiliza un proceso simplificado que facilita la garantía de la SBA, lo que más necesitan las pequeñas empresas cuando se preparan para exportar o para ascender al comercio internacional en un plazo corto.

Monto máximo del préstamo: \$500,000

Tasa de interés: habitualmente no excede la prima + 6.5%

Términos: hasta 25 años para propiedad inmobiliaria, hasta 10 años para equipamiento y hasta siete años para líneas de crédito

Garantía: hasta de 90 %

Tiempo de aprobación: 36 horas o menos

Ayuda con las barreras de comercio

Si necesita asistencia con los reglamentos del comercio internacional, la SBA puede ser su abogada en los mercados extranjeros. Llame gratuitamente al (855) 722-4877 o envíe por correo electrónico su información de contacto y asunto comercial a international@sba.gov.

Consejo experto sobre exportación

Encuentre un profesional de la SBA en uno de los 21 Centros de Asistencia para la Exportación que existen en EE. UU., sba.gov/tools/local-assistance/eac, y están ubicados en la mayoría de las principales áreas metropolitanas. Los centros también son atendidos por el Departamento de Comercio de los EE. UU. y, en algunas ubicaciones, por el Banco de Exportación-Importación de los EE. UU. (Export-Import Bank) y otras organizaciones públicas y privadas. Visite un Centro de desarrollo de pequeñas empresas en su área (consulte la página 10) para recibir asistencia sobre exportación de parte de asesores comerciales profesionales.

CONTRATACIÓN

Haciendo negocios con el gobierno

Como lo logré

Roberto Ortiz

Fundador/Presidente/Director general, AVMAC
Chesapeake, VA



Cuando AVMAC, que administra la logística de aviación y marítima, quiso expandirse al sector gubernamental, Bert Ortiz buscó a la SBA. Con ayuda del Programa 8(a) para desarrollo de empresas de la SBA, Bert está aprendiendo a competir mejor en el mercado público. Bert usa sus 40 años de experiencia en gestión de aviación para dar un mejor servicio a sus clientes del ámbito de defensa y del sector privado.

Bert también quiso gestionar el crecimiento de su empresa con cuidado, así que buscó a la SBA para que lo ayudara a financiar su expansión. Con ayuda de una línea de crédito y un préstamo avalados por la SBA, AVMAC aseguró contratos y se expandió a su propio espacio de oficinas en Chesapeake, Virginia.

¿Qué desafío tuvo? Uno de nuestros mayores obstáculos fue descifrar el proceso de contratación del gobierno. Desarrollar ofertas y ganar contratos gubernamentales es un proceso abrumador. La terminología y el lenguaje legal puede ser una gran barrera. El personal de nuestro negocio está conformado de veteranos navales, así que al principio me pareció que encajaríamos perfectamente en el sector público.

El acceso a capital también ha sido un desafío para el crecimiento de la empresa. Tuvimos que establecer sólidos respaldos financieros para iniciar los contratos. El inicio de los contratos es un período vulnerable para toda empresa pequeña. Tenemos que cumplir todas nuestras obligaciones mientras avanzamos con servicios costosos, todo esto antes de que el cliente realice el primer pago. Cuando estábamos iniciando, también necesitaba tener en funcionamiento sistemas de contabilidad, de cumplimiento de seguridad y de recursos humanos. No logré conseguir financiamiento tradicional para hacer que todo esto ocurriera en el momento adecuado.

¿Cuál fue la solución de la SBA?

Recibimos asesoría empresarial experta de la oficina distrital de Richmond, nuestro Centro de asistencia técnica para adquisiciones local, y nuestro tutor SCORE de Hampton Roads. También

asistimos a seminarios gratuitos y de bajo costo y a eventos presentados por otros recursos asociados de la SBA, como nuestro Centro de desarrollo de pequeñas empresas local y el Centro de servicio para negocios de veteranos. Gracias a toda esta orientación, descubrimos el programa 8(a) de la SBA. Este programa proporciona educación de desarrollo empresarial gratuita para competir mejor en el sector público. Tuve la oportunidad de conocer a los especialistas en contratación gubernamental y pude comprender lo que las agencias buscan y cómo mejorar nuestras ofertas para estos contratos. Obtuvimos capacitación invaluable sobre cómo desarrollar sistemas y propuestas empresariales. Yo entré también al Programa mentor-protégido 8(a), que me capacitó para competir por contratos gubernamentales más grandes con un tutor empresarial experimentado y ya adaptado a estos contratos de gran escala.

Mi pequeña empresa calificó para una línea de crédito 7(a) avalada por la SBA por \$500,000 que nos ayudó en el financiamiento del contrato. La SBA respalda los préstamos efectuados por las instituciones prestamistas a las pequeñas empresas, que de otro modo no podrían obtener financiamiento. También calificamos para un Préstamo 504 para compañías certificadas en desarrollo, de la SBA; este préstamo, por 20 años, me permitió comprar nuestro nuevo espacio de oficinas mientras expandíamos operaciones. El programa 504 permite a aquellos que son elegibles comprar o renovar propiedades con una hipoteca competitiva de tasa fija.

¿Qué beneficio tuvo esto para usted?

Desde nuestro inicio en 2009, nuestro equipo ha hecho crecer a AVMAC hasta llegar a ser una empresa internacional con ingresos que excedieron los 34 millones de dólares en 2018. Desde nuestro primer contrato que obtuvimos en 2010, AVMAC casi ha duplicado los ingresos, con un personal de unos 400 individuos. 

5 sugerencias para el éxito

Busque y encuentre un mentor.

Yo tuve un gran mentor en mi empresa y aproveché la oportunidad cuando se me presentó frente a mí.

Siempre manténgase en constante movimiento y adelante.

La SBA tiene recursos educativos para mejorar su conocimiento de negocios. Para informarse más sobre contratación del gobierno federal y programas de certificación de la SBA, llame a su oficina de distrito local o un representante de un Centro de asistencia técnica para adquisiciones.

Compita de una manera inteligente.

Verifique que su empresa pueda utilizar la red del banco de datos para subcontratos de la SBA, conocida en inglés como SubNet, en el sitio https://eweb1.sba.gov/subnet/client/dsp_Landing.cfm. SubNet conecta a negocios con subcontratistas y a pequeños negocios con oportunidades de contratos.

Conozca su industria.

Veo todo; me sumerjo en todo. No quiero expandir a un nivel donde ya no pueda hacer eso.

Arme un equipo.

Todos consideran que nuestro trabajo es de familia. Mis colaboradores representan una gran parte de mi empresa, al igual que yo, así que me aseguro que ellos lo sepan.

Cómo hacer negocios con el gobierno

- 1** Hable con su asesor local del Centro de desarrollo de pequeñas empresas (SBDC, por sus siglas en inglés, consulte la página 10) o un asesor del Programa de asistencia técnica para adquisiciones. Encuentre su centro más cercano en **aptap-us-org**.
- 2** Busque en el sitio de internet **https://beta.sam.gov** para verificar si alguna agencia federal está buscando su producto o servicio. Busque en la base de datos SubNet del SBA para oportunidades de subcontratos.
- 3** Asista a un taller sobre contrataciones en su oficina distrital de la SBA. Visite **sba.gov/asistencia-local** para encontrar la oficina de su localidad.
- 4** Identifique su número de producto o servicio en **naics.com**.
- 5** Obtenga un número DUNS gratis en **fedgov.dnb.com/webform**. Nota: Una identificación de entidad única (Unique Entity ID, en inglés) administrada por la empresa Ernst & Young reemplazará el número DUNS a fines del 2020.
- 6** Regístrese en el Sistema para la adjudicación de contratos (SAM, por sus siglas en inglés), **sam.gov**, para comenzar a hacer negocios con el gobierno.
- 7** Consulte si es eligible para programas de contratación de la SBA tales como los programas para pequeños negocios 8(a), empresas propiedad de mujeres y negocios designados como HUBZone. Si es elegible, inicie el proceso de certificación y suba todos los documentos necesarios a la página **certify.sba.gov** antes de enviar una oferta de un contrato reservado para estos tipos de programas.

SBDCs: *Transformando pequeños negocios a nivel nacional*

Durante casi cuarenta años, los centros de desarrollo de pequeñas empresas han trabajado para apoyar el sueño americano. Desde su comienzo.

En 1979, la red SBDC creció de unos pocos centros en 6 estados a una red nacional de casi 1,000 centros en total.

50 estados, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, Samoa Americana, Islas Vírgenes y Guam. A través de nuestra red en expansión de instituciones anfitrionas, llevamos habilidades comerciales y nuevas tecnologías de la academia a Main Street.

Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) llegan a sus comunidades de pequeñas empresas en formas más allá del desarrollo empresarial. Los SBDC son socios clave en apoyo

de la recuperación ante desastres, trabajando con SBA, FEMA y agencias estatales para mejorar la restablecer y recuperación comunidades afectadas por desastres naturales. Si se trata de inundaciones, huracanes, terremotos o incendios forestales, encontrará SBDC que atiende a los Centros de Recuperación de Negocios y ayuda restablecer comunidades afectadas.

Además, encontrará SBDC que ayudan con la seguridad cybernetica, organizan conferencias de desarrollo rural y enseñan sobre la conciencia de la epidemia de opio.

Todas las cosas que hacen que los SBDC no solo sean transaccionales sino también transformacionales.

94%

de los clientes de SBDC recomiendan los servicios de SBDC

Find your local SBDC today!
www.AmericasSBDC.org

AMERICA'S
SBDC





CORTESÍA DE TETRA IMAGES

Programas de certificación de la SBA

Su empresa podría obtener ganancias y obtener una valiosa experiencia laboral al proveer productos o servicios al gobierno.

El gobierno federal reserva contratos para pequeñas empresas, y estos programas de contratación están diseñados para ayudarlo a competir y ganar contratos federales. Visite sba.gov/contracting para obtener más información acerca de los contratos reservados y si uno o más de estos programas de contratación con el gobierno son adecuados para su negocio. Si es elegible y después desea certificarse ya sea como una empresa 8(a), una empresa de propiedad de mujeres, miembro del programa mentor-protegido para todas pequeñas empresas o una empresa HUBZone, visite certify.sba.gov.

Programa 8(a) para el desarrollo de empresas

Si usted es un empresario en desventaja social y económica, puede obtener capacitación empresarial y asistencia en contratación gubernamental a través del Programa 8(a) para el desarrollo de empresas, sba.gov/8a. El programa incluye educación gratuita sobre desarrollo empresarial, talleres de capacitación y oportunidades para crear enlaces con compradores federales. Las empresas propiedad de las corporaciones nativas de Alaska, las tribus indígenas, las organizaciones nativas de Hawái y las corporaciones para el desarrollo comunitario también son elegibles para la asistencia de desarrollo empresarial 8(a).

Para ser elegible para el programa 8(a), su pequeña empresa debe cumplir con los siguientes criterios:

- » Ser de propiedad y control de ciudadanos de los EE. UU. quienes sean desaventajados social y económicamente.
- » Demostrar un historial de trabajo de por lo menos dos años y tener el potencial de seguir con éxito.
- » Tener un patrimonio neto y un ingreso bruto ajustado de menos de \$250,000 y bienes menores a \$4 millones.

Desventaja social: aquellos que han sido objeto de prejuicios raciales o étnicos o prejuicios culturales sin tener en cuenta sus cualidades individuales debido a su identidad como miembros de ciertos grupos. Se supone que los siguientes grupos de personas están socialmente en desventaja: afroamericanos, indígenas estadounidenses, nativos de Alaska, nativos hawaianos, hispanoamericanos, asiáticos del Pacífico estadounidense y del subcontinente asiático estadounidense. Una persona que no pertenece a uno de estos grupos debe establecer que es más probable que improbable que haya sufrido una desventaja.

Desventaja económica: aquellos cuya capacidad para competir en el mercado se ha visto afectada debido a que la persona no ha tenido tantas oportunidades de capital y crédito en comparación con otros en la misma línea de negocio o similar que no están socialmente en desventaja.

Los beneficios:

- » A las empresas 8(a) se les asigna un profesional de la SBA para ayudar a coordinar su asistencia de desarrollo empresarial.
- » Se le puede adjudicar un contrato 8(a) de fuente única de hasta \$4 millones para productos y servicios; \$7 millones para manufactura, se aplican excepciones.

¿Qué es un contrato 8(a) de fuente única?

Una adjudicación directa de un contrato a una pequeña empresa 8(a) que puede proveer los servicios necesarios.

El Programa mentor-protegido para todas pequeñas empresas

¿Está buscando una oportunidad para asociarse con una empresa más experimentada para recibir su mentoría? Puede ver ese esfuerzo recompensado en el Programa mentor-protegido para todas pequeñas empresas, **sba.gov/allsmallmmp**. Al mismo tiempo que obtiene orientación y experiencia invaluable, usted y su mentor pueden competir por contratos con el gobierno, lo que hace crecer aún más a su empresa.

Para calificar para este programa:

- » Los protegidos deben tener un mentor antes de solicitar al programa. Visite la oficina de la SBA de su localidad para obtener orientación. Pregunte sobre los recursos asociados de la SBA y el Programa de asistencia técnica para adquisiciones para obtener ayuda para conectarlo con una empresa mentora.
- » Debe estar certificado como una pequeña empresa dentro de su clasificación de industria del Sistema de Clasificación Industrial Norteamericano (NAICS, por sus siglas en inglés) y tener experiencia en dicho campo.
- » Los mentores y protegidos deben organizarse con fines de lucro o como una cooperativa agrícola.
- » Los mentores no pueden poseer más del 40 por ciento de capital en la empresa del protegido.
- » No debe existir una determinación de afiliación de la SBA entre el mentor y el protegido. Todas las asociaciones pequeñas aprobadas reciben una exclusión de afiliación para fines de contratación.

Certificación de Pequeña Empresa Propiedad de Mujeres

Si es una mujer dueña de negocio que busca venderle al gobierno federal, puede ser elegible para esta certificación, **sba.gov/wosb**.

Así es cómo se obtiene la certificación:

1. Asegúrese de ser elegible

- » Su empresa debe ser al menos un 51 por ciento propiedad de y estar bajo el control de una o más mujeres que sean ciudadanas de los EE.UU. La propiedad debe ser directa e incondicional.
- » Una mujer debe ocupar el puesto de oficial más alto y tener la experiencia administrativa necesaria para dirigir la empresa.
- » Una o más mujeres deben administrar las operaciones comerciales diarias a tiempo completo y llevar a cabo una planificación y toma de decisiones a largo plazo.
- » Para calificar como una pequeña empresa propiedad de una mujer en desventaja económica, su empresa debe cumplir estos criterios, mientras que el dueño y/o gerente de la empresa debe cumplir con ciertos requisitos de ingresos y activos.

2. Regístrese

- » Regístrese en el Sistema de Administración de Adjudicaciones (**sam.gov**) para comenzar a hacer negocios con el gobierno.

3. Certifique

- » Certifique gratuitamente a una pequeña empresa propiedad de mujeres o a una pequeña empresa en desventaja económica desfavorecida u obtenga la certificación de uno de los certificadores independientes de la SBA (que cuesta una tarifa):
- » Cámara de Comercio Hispana de El Paso
- » Corporación Nacional de Empresas Propiedad de Mujeres
- » Cámara de Comercio de Mujeres de EE.UU.
- » Consejo Nacional de Empresas Comerciales Propiedad de Mujeres
- » Todos los documentos necesarios deben ser cargados a **certify.sba.gov** antes de enviar una oferta de un contrato reservado para el programa.

4. Actualice su estatus

- » Actualice su estatus como una pequeña empresa propiedad de mujeres en **sam.gov**.

5. Busque en la base de datos

- » Busque en la base de datos de FedBizOpps (**fbo.gov**) su nueva oportunidad comercial.



Los números

El gobierno de los EE. UU. es el comprador singular más grande de bienes y servicios en el mundo, otorgando

\$500 mil millones

en contratos principales, incluyendo el 23 % para pequeños negocios.



Que clase de pequeñas empresas se benefician?

- 5 % son pequeñas y desfavorecidas
- 5 % son propiedad de mujeres
- 3 % son certificadas en áreas HUBZone
- 3 % son propiedad de veteranos discapacitados en servicio

HUBZones

Las empresas ubicadas en Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas, HUBZones, sba.gov/programa-hubzone, deben estar certificadas para obtener acceso especial a contratos federales.

Para calificar para el programa, una pequeña empresa debe:

- » Ser al menos un 51 por ciento propiedad de y estar bajo el control de un ciudadano(s) de los EE. UU., una Corporación para el desarrollo comunitario, una cooperativa agrícola o una tribu indígena.
- » Estar ubicada dentro de un HUBZone, que incluye reservaciones indígenas e instalaciones militares cerradas por la Ley de Realineación y Cierre de Bases. Ingrese su dirección en nuestro mapa interactivo para ver si su empresa se encuentra en una HUBZone, maps.certify.sba.gov/hubzone/map.
- » Tener al menos un 35 por ciento de sus empleados viviendo en un HUBZone.



Veteranos discapacitados en el servicio

Si usted es un veterano discapacitado que desea ingresar al mercado federal, puede ser elegible para esta certificación de pequeña empresa. Para determinar su elegibilidad, comuníquese con un oficial de desarrollo empresarial para veteranos en la oficina de la SBA de su localidad o con la Oficina de Desarrollo Empresarial para Veteranos de la SBA en sba.gov/ovbd. Una vez que se haya establecido para hacer negocios con el gobierno en sam.gov, actualice su estatus como una empresa de veterano discapacitado en el servicio.

Tenga en cuenta

La SBA no certifica oficialmente esta designación, por lo que cuando se protesta por un contrato adjudicado basado en esta elegibilidad, la SBA determinará si su empresa cumple con los requisitos de estado de elegibilidad, propiedad y control.

Obtenga ayuda experta para la contratación y la certificación

La contratación federal puede ser compleja, pero usted no tiene que hacerlo solo. Un orientador del Centro de asistencia técnica para adquisiciones puede ayudarlo a determinar si su empresa está lista para contratos gubernamentales. Un consejero también puede ayudarlo a registrarse en el Sistema para la adjudicación de contratos (sam.gov), para averiguar si usted es elegible para alguna certificación y/o programa para la pequeña empresa. El asesoramiento individual es gratuito o a bajo costo. Visite sba.gov/asistencia-local para encontrar su oficina SBA local o uno de los recursos asociados de la SBA que esté cerca de usted (consulte la página 10).



Anuncia tu negocio aquí

**Alcance una audiencia inigualable de
dueños de pequeñas empresas
con la Guía de Recursos de la Agencia Federal de
Pequeños Negocios.**

contacte a: info@newsouthmediainc.com