



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

EDICIÓN NACIONAL 2019

Pequeñas Empresas

GUÍA DE RECURSOS



Historias de
pequeñas empresas exitosas



CONTENIDO

Edición Nacional 2019



Asistencia comercial local

- 8 Historia de éxito**
Una dueña de restaurante galardonada hace crecer su negocio con excelente comida y perseverancia, y ayuda de la SBA.
- 11 Sus representantes**
- 12 Encuentre su oficina más cercana de la SBA**
- 16 Cómo comenzar una empresa**
- 20 Redacte su plan de negocio**
- 24 Programas para empresarios**
- 25 Programas para veteranos**

Programas de financiamiento

- 28 Historia de éxito**
Un préstamo de la SBA ayuda a estos empresarios a tener éxito en el difícil mercado de la impresión.
- 31 ¿Necesita financiamiento?**
- 33 Asistencia con la exportación**
- 34 Capital de inversión**
- 35 Oportunidades de investigación y desarrollo**
- 36 Historia de éxito**
Un préstamo de la SBA para recuperarse después de un desastre ayuda a una empresa de viveros después del huracán Harvey.
- 38 Cómo funciona un préstamo de la SBA para recuperarse después de un desastre**
- 39 Cómo preparar a su empresa para una emergencia**
- 40 Fianzas**

Contratación

- 42 Historia de éxito**
Prime Air Corp. aumenta sus ingresos debido a los programas de desarrollo comercial de la SBA.
- 45 Programas de contratación de la SBA**
- 46 Certificación de pequeña empresa propiedad de mujeres**
- 48 8 sugerencias para encontrar oportunidades de contratación con el gobierno**

EN LA PORTADA Gricelda Mata,
Lindo México, Cortesía de SBA

LA AGENCIA FEDERAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS

UN MENSAJE DE LA ADMINISTRADORA



El año pasado, la Agencia Federal de Pequeños Negocios cumplió 65 años ayudando a las pequeñas empresas a comenzar, a crecer y a tener éxito. La Agencia continúa comprometida con sus misiones principales: representar a los empresarios y ayudarlos a acceder al capital, a contratos gubernamentales, a asesoría y a asistencia en caso de desastres. Como Administradora de la SBA, es un orgullo desempeñarme como miembro del gabinete del Presidente Trump y representar los intereses de las 30 millones de pequeñas empresas de los Estados Unidos.

Las pequeñas empresas son verdaderamente los motores de nuestra economía y de nuestras comunidades. Más de la mitad de la fuerza laboral de EE.UU. es dueña de o trabaja para una pequeña empresa, y las pequeñas empresas crean dos de cada tres nuevos empleos netos en el sector privado. Tal vez las pequeñas empresas no pongan sus nombres en estadios y rascacielos, pero es probable que los pongan en los uniformes de sus equipos de Pequeña Liga. Son las tiendas delicatessen, peluquerías, tiendas al detal y fabricantes que hacen especial a cada comunidad. En toda nuestra gran nación, vecindarios y familias dependen del éxito de las pequeñas empresas.

Desde que asumí liderazgo de la SBA en febrero de 2017, he tenido el privilegio de reunirme con empresarios de toda la nación. Mi meta es visitar pequeñas empresas en cada uno de los 68 distritos de la SBA. Muchos de ellos me dicen que simplemente no existirían sin la ayuda de la SBA: desde los préstamos garantizados que proporcionaron el capital que necesitaban para hacer realidad sus sueños de tener una pequeña empresa, al asesoramiento que recibieron de nuestras oficinas de distrito y recursos asociados, hasta la ayuda por desastre que recibieron cuando parecía que se había perdido toda esperanza. A lo largo de esta edición de nuestra guía de recursos, leerá historias de empresarios exitosos que recibieron asistencia de la SBA. Estos éxitos son la motivación para el trabajo que hacemos.

Como Administradora de la SBA, me enorgullece liderar un equipo de profesionales comprometidos con ayudar a los empresarios a convertir sus ideas en negocios viables. Todos nosotros compartimos la alegría de ver a un empresario pasar de tener una idea sencilla y un plan de negocio a vivir el Sueño Americano y, a menudo, convertirse en un empleador que empodera los sueños de los demás. Está claro que la fortaleza de las comunidades estadounidenses a menudo está determinada por las oportunidades económicas disponibles para sus

ciudadanos. Las pequeñas empresas fortalecen a los vecindarios y a las ciudades, convirtiéndolos en lugares vibrantes para vivir, trabajar y formar una familia. Y nosotros en la SBA estamos trabajando para garantizar que las pequeñas empresas tengan las herramientas y recursos que necesitan para que eso suceda en cada etapa, ya sea que estén en lanzamiento, expansión o pasando por un momento difícil.

Por supuesto, no podemos hacerlo solos. Nos enorgullece contar con la experiencia de nuestros recursos asociados, incluidos los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros Empresariales para Mujeres, Centros de Servicio para Negocios de Veteranos y capítulos de SCORE en comunidades a través de toda la nación.

Como señaló el Presidente en un evento que organizó la Casa Blanca con más de un centenar de empresarios de todo el país, “Los Estados Unidos está al borde de una edad de oro para las pequeñas empresas”. La SBA está trabajando para continuar revitalizando el espíritu empresarial en los Estados Unidos y ayudar a las pequeñas empresas de la nación a competir en una economía global. Los empresarios consideran que ser dueño de una empresa es una de las maneras más efectivas de asegurar un futuro financiero para sí mismos, mantener a sus familias, ejercer sus compromisos con sus comunidades e impulsar el crecimiento económico de nuestra nación. Invito a todos los empresarios a aprovechar las oportunidades detalladas en esta guía de recursos para impulsar a sus negocios hacia adelante.

Saludos,
Linda McMahon
Administradora de la SBA



Las pequeñas
empresas
empoderan
a nuestra
economía.

La SBA
empodera
a las pequeñas
empresas.

Ya sea que sueñe con transformar su idea de negocio en una compañía próspera, hacer crecer su base de clientes o expandirse a nuevos mercados o localidades, la SBA está a su disposición. Ofrecemos programas, experiencia y acceso al capital que le capacitarán para llevar su pequeña empresa al siguiente nivel de éxito.

Pase por su oficina local de la SBA o visite **SBA.gov** para conocer cómo puede hacer avanzar su negocio con confianza.



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

En 2008 después de trabajar en el negocio de las revistas en Chicago, Washington, D.C. y Mississippi durante 10 años, regresé a mi estado natal de West Virginia para crear mi propia compañía de medios, New South Media, Inc. Fue la cosa más aterradora que he hecho en mi vida. No sabía nada sobre comenzar una empresa y la financié yo misma retirando fondos de mi jubilación. Cuando comencé, tenía una sola empleada: yo.

Nunca había oído hablar de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, por su siglas en inglés.) No tenía un modelo a seguir ni un sistema de apoyo para guiarme durante el proceso. Lo único que tenía era una pila de libros manoseados con instrucciones y un montón de agallas y determinación.

Como empresaria y dueña de una pequeña empresa, conozco de primera mano las dificultades que enfrentan las pequeñas compañías. Lo vivo todos los días. Sé lo que es trabajar 100 horas semanales, pagarle a sus empleados antes que a usted mismo y necesitar fondos para desarrollar su empresa, todo mientras trata de criar niños educados y atentos, y aun así poner la cena sobre la mesa. Sé lo que es estar completamente abrumado y que le cierren las puertas, solo para levantarse al día siguiente a intentarlo de nuevo. Sé lo que se siente fracasar.

Y sé lo que se siente tener éxito. Mi meta al fundar mi compañía era crear publicaciones que fuesen constructoras de comunidades, fomentando una cultura que estimulase y apoyase mejor a las pequeñas empresas al contar sus historias. Después de todo, las pequeñas empresas superan en número a las corporaciones 1,162 a uno y son el sustento de nuestra economía y cultura.

Cuando miro hacia el pasado en los últimos 10 años de propiedad empresarial, lo que más me hubiese gustado saber es el valor tan importante de la SBA como recurso para pequeñas empresas como la mía. Puedo pensar en cientos de errores que no habría hecho e innumerables herramientas que podría haber usado en esos primeros días difíciles. Y estoy bastante segura de que también tendría algunas canas menos en mi cabello.

Cuando vi por primera vez una copia de la Guía de Recursos de la SBA, hojeé las páginas con entusiasmo. Pero como se pueden imaginar, como editora y directora, siempre leo revistas con un ojo crítico y me sorprendí pensando en lo que mi empresa haría de manera diferente con la publicación.

Fue hace cuatro años cuando decidí averiguar cómo competir por el contrato para convertirme en la directora de Guía de Recursos para Pequeñas Empresas. Me presentaron el mundo de las contrataciones gubernamentales y las oportunidades disponibles para las pequeñas empresas. Y para ser sincera, fue un poco intimidante. Mientras atravesaba ese proceso, hubo muchas veces en las que casi me detuve. A veces pensé que no había forma de que una pequeña empresa propiedad de una mujer en el estado rural de West Virginia pudiese competir y ganar un contrato federal. Pero cada vez que tenía una pregunta, alguien de la oficina de distrito de la SBA en West Virginia respondía rápidamente y yo seguía perseverando. Eso es lo que hacemos como dueños de pequeñas empresas, ¿cierto?

Es por eso que mi equipo en New South Media y yo estamos muy contentos de que yo sea la nueva directora de Guía de Recursos para Pequeñas Empresas de la SBA. Me inspiran los casos exitosos que presentamos en cada revista, y ha sido un placer trabajar con la SBA en el rediseño y reenfoque del contenido de estas guías para atender mejor a las pequeñas empresas en todos los rincones del país. Entonces, usemos esta revista para educar a todos con el fin de que todas las pequeñas empresas puedan conocer los recursos disponibles para ellos.

Deseándole mucho éxito,



Nikki Bowman
Directora
New South
Media Inc.



PUBLICADO POR

New South Media, Inc.

304.413.0104 | newsouthmedia.com

EDITORIA

Nikki Bowman, nikki@newsouthmediainc.com

EDITORES ASOCIADOS

Zack Harold, zack@newsouthmediainc.com

Pam Kasey, pam@newsouthmediainc.com

Demi Fuentes Ramírez, dfuentes093@gmail.com

DISEÑADORA

Hayley Richard, hayley@newsouthmediainc.com

GERENTE DE OPERACIONES

Holly Thubron, holly@newsouthmediainc.com

DIRECTOR DE VENTAS DE PUBLICIDAD

Heather Mills, heather@newsouthmediainc.com

PUBLICIDAD DE VENTAS

Sandy Burky, Kelley McGinnis, and 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.

© 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 2018 núm. mcs-0089s.

EDITORIA DE LA VERSIÓN ESPAÑOL

Angelique Adjutant, Angelique.Adjutant@sba.gov

EDITORIA DE LA VERSIÓN ESPAÑOL

Cheryl Holmes, cheryl.holmes@sba.gov

EDITORIA DE LA VERSIÓN ESPAÑOL/DIRECTORA DE MERCADERO

Paula Panissidi Tavares, paula.tavares@sba.gov

REDACTORA/EDITORIA

Becky Bosshart
(202) 205-6677
rebecca.bosshart@sba.gov

ESPECIALISTA EN ASUNTOS PÚBLICOS

Kelley Daniels, kelley.daniels@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. Impreso 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.

Anuncia tu negocio aquí

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

contacto: info@newsouthmediainc.com

ASISTENCIA COMERCIAL LOCAL



Sueños de algo más grande

Una dueña de restaurante galardonada hace crecer su negocio con excelente comida y perseverancia, y ayuda de la SBA.

POR **Amelia Ferrell Knisely**

“**S**abía que había algo más para mí además del trabajo en la fábrica,” dice Gricelda Mata, ahora una dueña exitosa de un restaurante y líder de la comunidad en Wyoming, Michigan, un suburbio de Grand Rapids.

Mata estaba trabajando largos turnos en una línea de ensamblaje de

automóviles cuando comenzó a tomar clases en la universidad, en busca de una carrera satisfactoria. Casi había completado un título de administración de empresas cuando su hermano acudió a ella con la idea de abrir un restaurante. Con algunas clases de negocios en su haber, junto con la experiencia de ayudar a su padre en un restaurante,

Mata se arriesgó y abrió Lindo México en el 2000—solo un día después de casarse. “Aproveché la oportunidad porque me pareció lo correcto,” dice.

Su restaurante familiar trajo comida mexicana auténtica a Wyoming, un área que no tenía mucho en el camino de la cocina hispana en ese momento. Junto con sus burritos y sopes conocidos, el

“

Mientras trabajaba con la oficina local de la SBA cercana a Grand Rapids, Mata pudo adquirir un préstamo y construir el restaurante de sus sueños”.

Gricelda Mata, dueña
Lindo México

restaurante ofrece platos especiales, como el Bistec a la Mexicana, que trae trozos de bistec cocido en salsa de tomate, tomates, cebollas y jalapeños. El amplio menú de “Mex Drink” cuenta con docenas de bebidas coloridas, incluida la Margarita de Chamoy, una bebida congelada que incluye puré de mangó y salsa chamoy, servida con un palo de tamarindo y borde de sal y pimienta.

Lindo México estuvo nueve años en su primera ubicación, “una experiencia de aprendizaje”, dice. El restaurante resultó ser popular entre los locales, pero un aumento en el alquiler en 2009 llevó a Mata a buscar otro lugar. Ella compró un edificio con ahorros familiares pero debido a las dificultades económicas del país en ese momento, no pudo obtener el préstamo que necesitaba para renovar la propiedad. Mata finalmente terminó comprando un edificio más grande.

Cuando el restaurante se mudó a su nuevo hogar en 2010, Mata era la única



CORTESÍA DE LINDO MÉXICO



CORTESÍA DE SBA

dueña del negocio. Su primer año en la nueva ubicación fue tan difícil que quería cerrar el negocio. Sin mencionar que todavía no estaba feliz con la ubicación. Ella quería hacer un cambio, pero sabía que un préstamo era necesario para construir el restaurante que imaginaba. Empezó a estudiar de nuevo. “Empecé a leer libros, a hacer preguntas y a buscar ayuda en áreas donde sabía que estaba pasando apuros”, dice. “Descubrí que soy una persona muy perseverante”.

La investigación de Mata la condujo a la Agencia Federal de Pequeños Negocios. Mientras trabajaba con la oficina local de la SBA cercana a Grand Rapids, Mata pudo adquirir un préstamo y construir el restaurante de sus sueños. Ella abrió la ubicación actual de Lindo en 2015, junto con un área de comedor más grande, un bar ampliado y un área de patio.

El éxito del restaurante dio lugar a muchos honores y premios, incluido el Negocio Hispano del Año 2015 de Grand Rapids. En 2016, Mata fue nominada para la Persona de Negocios del Año de la Cámara de Comercio Hispana de Michigan del Oeste.

Si bien está feliz de tener la atención, Mata sabe que los premios no son lo más importante. Está comprometida a devolver a su comunidad. Mata apoya a los artistas locales al presentar su trabajo en las paredes del restaurante. La compañía incluso tiene su propia curadora de arte y perfiles de artistas seleccionados en su sitio web, lindomexicogr.com. Mata también apoya a su comunidad a través de esfuerzos de filantropía, como la donación de comidas y obsequios a los niños y a la organización de Pink Fiesta en apoyo a la fundación Susan G. Komen.

“Quiero que la gente nos recuerde a mí y a Lindo México por ser el mejor restaurante mexicano en el oeste de Michigan que no solo se centró en las ganancias, sino que dio algo a cambio y rompió barreras”, dice Mata.

Recursos asociados de la SBA

El emprendimiento es un largo viaje con nuevos retos que aparecen en el camino. La SBA tiene recursos para guiarlo a lo largo de cada etapa del ciclo de vida de su negocio. Usted tiene acceso a más de 1,000 oficinas locales de asistencia comercial en todo el país a través de la SBA y nuestros recursos asociados. Estas organizaciones independientes, financiadas por la SBA, brindan a los dueños de pequeñas empresas asesoramiento y capacitación comercial gratuitos, necesarios para iniciar y desarrollar su empresa.

Los servicios son ofrecidos por más de

300 capítulos de SCORE

900 Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas

100 Centros Empresariales para Mujeres

22 Centros de Servicio para Negocios de Veteranos

SCORE

Únase al grupo selecto de otros dueños de empresas que han experimentado mayores ingresos y un mayor crecimiento gracias a SCORE, la red más grande de mentores empresariales voluntarios del país. Su conocimiento proviene de una amplia experiencia ejecutiva, directamente para usted sin costo alguno. Los mentores de SCORE están disponibles cuantas veces lo necesite, en persona, por correo electrónico o por video chat. Visite sba.gov/score para comenzar a trabajar en sus metas empresariales.

Centros de desarrollo de pequeñas empresas

Comenzar una empresa puede ser un reto. Los consejeros de SBDC ayudan a los empresarios a superar estos retos al proporcionar asesoría individual gratuita y capacitación a bajo costo. Haga realidad su sueño empresarial accediendo a la información que necesita para tener éxito. Encuentre el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de su localidad en sba.gov/sbdc.

Centros empresariales para mujeres

Las mujeres empresarias de todo el país reciben capacitación empresarial esencial en los Centros Empresariales para Mujeres. Los centros adaptan sus servicios para ayudarle a atravesar las dificultades que enfrentan las mujeres a menudo al iniciar o desarrollar su negocio, tales como el acceso al capital. Estos centros ayudan a las mujeres empresarias a través del proceso de recibir fondos muy necesarios para sus empresas. Para su Centro Empresarial para la Mujer más cercano, visite sba.gov/women.

Centros de servicio para negocios de veteranos

Los empresarios veteranos y militares dueños de pequeñas empresas reciben capacitación comercial, orientación y tutoría, así como referencias a otros recursos asociados de la SBA en un Centro de Servicio para Negocios de Veteranos, sba.gov/vboc. Este también es el lugar para recibir orientación sobre adquisiciones, lo que puede ayudar a su empresa a competir mejor para los contratos del gobierno. Los miembros del servicio en servicio activo, miembros de la Guardia Nacional o la Reserva, veteranos de cualquier época y cónyuges militares también pueden recibir ayuda aquí.



Sus representantes

Las oficinas de apoyo y procuraduría de la SBA son voces independientes para las pequeñas empresas dentro del gobierno federal.

Apoyo

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.

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

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

Procurador

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

La Oficina del Procurador 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 Procurador nacional de la SBA. Estos eventos se publican periódicamente en el sitio web del Procurador, sba.gov/ombudsman.

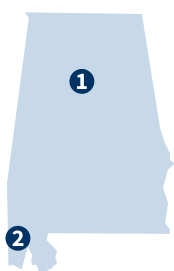
Para enviar un comentario o una queja a través del formulario en línea, visite sba.gov/ombudsman/comments. Sus inquietudes serán dirigidas a la agencia federal apropiada para su revisión. La SBA colaborará con usted y con la agencia para ayudar a resolver el problema.

Para informarse cómo un reglamento federal propuesto podría afectarle injustamente, encuentre a su representante regional de la SBA en sba.gov/advocacy.

Para enviar un comentario sobre cómo su empresa ha sido perjudicada por un reglamento existente, visite 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

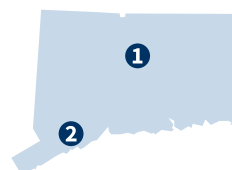
2. Los Angeles-Glendale
(818) 552-3201
sba.gov/ca/la

3. Sacramento-Citrus Heights
(916) 735-1700
sba.gov/ca/sacramento

4. San Diego
(619) 557-7250 o (619) 727-4883
sba.gov/ca/sandiego

5. San Francisco
(415) 744-6820
sba.gov/ca/sf

6. Orange County/Inland Empire
(714) 550-7420
sba.gov/ca/santa



CONNECTICUT

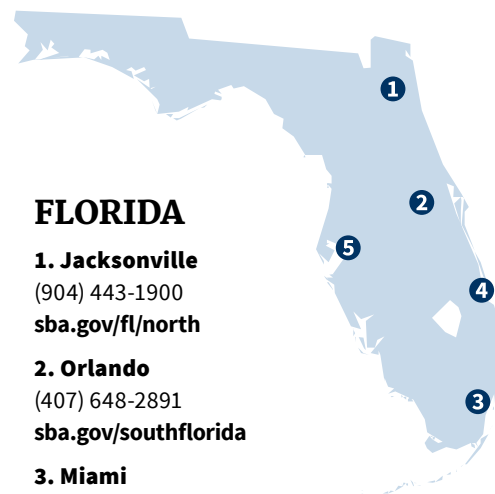
1. Hartford
(860) 240-4700
sba.gov/ct

2. Bridgeport
(203) 335-0427



DELAWARE

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



FLORIDA

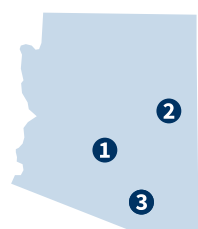
1. Jacksonville
(904) 443-1900
sba.gov/fl/north

2. Orlando
(407) 648-2891
sba.gov/southflorida

3. Miami
(305) 536-5521

4. Fort Pierce
(772) 466-3176

5. Tampa
(813) 228-2100

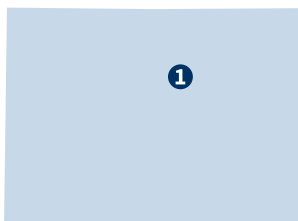


ARIZONA

1. Phoenix
(602) 745-7200
sba.gov/az

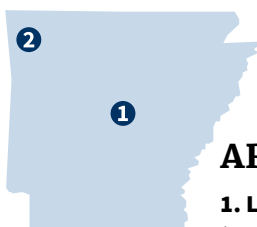
2. Show Low
(928) 532-0034

3. Tucson
(520) 620-7042



COLORADO

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



ARKANSAS

1. Little Rock
(501) 324-7379
sba.gov/ar

2. Fayetteville
(501) 551-2694



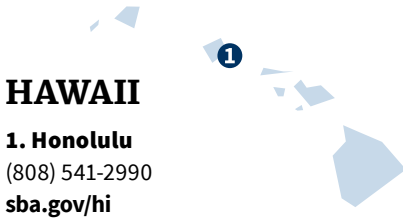
GEORGIA

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



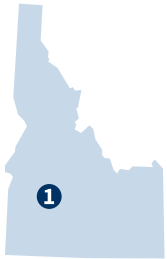
GUAM

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



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

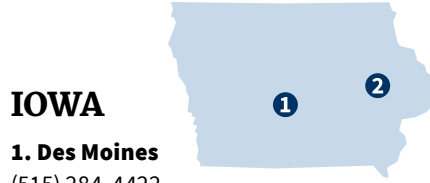
1. Chicago
(312) 353-4528
sba.gov/il

2. Springfield
(217) 793-5020



INDIANA

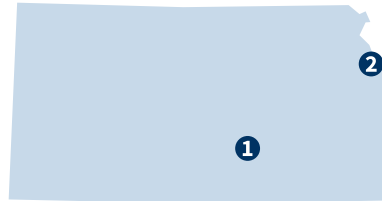
1. Indianapolis
(317) 226-7272
sba.gov/in



IOWA

1. Des Moines
(515) 284-4422
sba.gov/ia

2. Cedar Rapids
(319) 362-6405



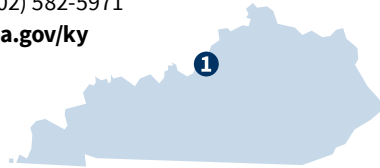
KANSAS

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

2. Kansas City
Esta oficina ofrece servicios a los condados de KA y MO.
sba.gov/mo
816) 426-4900

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

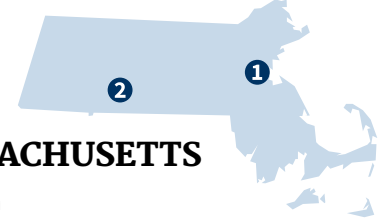
2. Bangor
(207) 450-2290

3. Portland
(207) 248-9040



MARYLAND

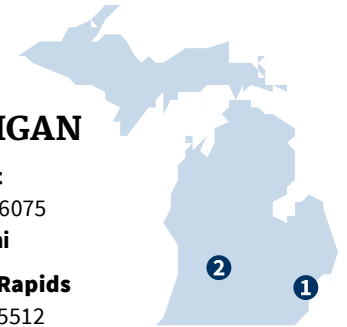
1. Baltimore
(410) 962-6195
sba.gov/md



MASSACHUSETTS

1. Boston
(617) 565-5590
sba.gov/ma

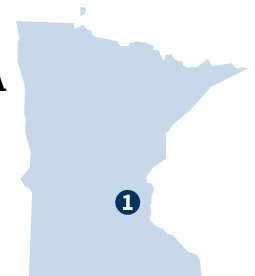
2. Springfield
(413) 785-0484



MICHIGAN

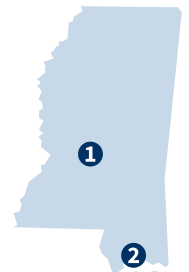
1. Detroit
(313) 226-6075
sba.gov/mi

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

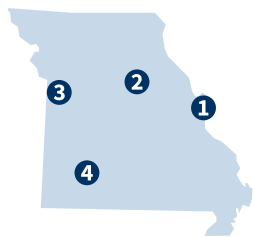
Esta oficina ofrece servicios a los condados de KA y MO.

(816) 426-4900

sba.gov/mo

4. Springfield

(417) 890-8501

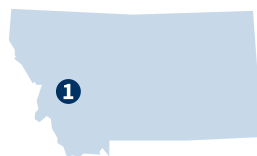


MONTANA

1. Helena

(406) 441-1081

sba.gov/mt



NEBRASKA

1. Omaha

(402) 221-4691

sba.gov/ne



NEVADA

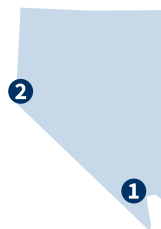
1. Las Vegas

(702) 388-6611

sba.gov/nv

2. Carson City

(775) 224-3256

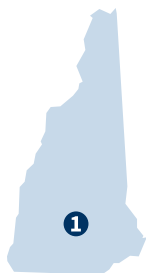


NEW HAMPSHIRE

1. Concord

(603) 225-1400

sba.gov/nh



NEW JERSEY

1. Newark

(973) 645-2434

sba.gov/nj

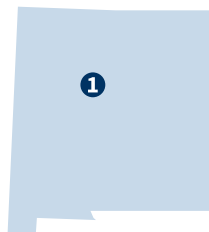


NEW MEXICO

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) 446-1118x231

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

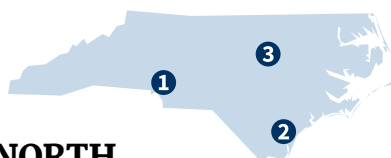
sba.gov/nc

2. Wilmington

(910) 398-0746

3. Raleigh

(919) 532-5525



NORTH DAKOTA

1. Fargo

(701) 239-5131

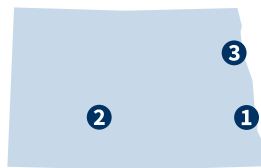
sba.gov/nd

2. Bismarck

(701) 328-5850

3. Grand Forks

(701) 746-5160



OHIO

1. Columbus

(614) 469-6860

sba.gov/oh/columbus

2. Cincinnati

(513) 684-2814

3. Dayton

(614) 633-6372

4. Cleveland

(216) 522-4180

sba.gov/oh/cleveland

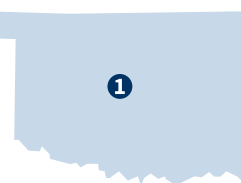


OKLAHOMA

1. Oklahoma City

(405) 609-8000

sba.gov/ok



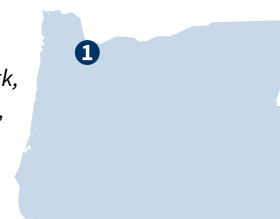
OREGON

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

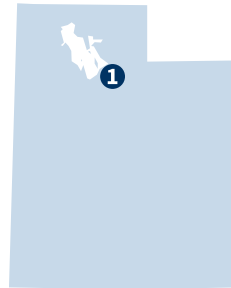
**U.S. VIRGIN ISLANDS**

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

2. St. Thomas
(787) 523-7120

**UTAH**

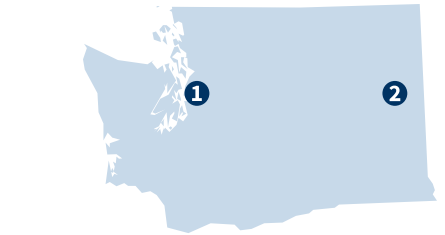
1. Salt Lake City
(801) 524-3209
sba.gov/ut

**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, D.C.

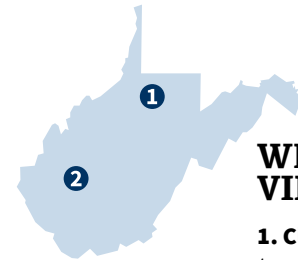
y los condados de Montgomery y Prince George's, Maryland, y Arlington, Fairfax y Loudoun, VA

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

**WEST VIRGINIA**

1. Clarksburg
(304) 623-5631
sba.gov/wv

2. Charleston
(304) 347-5220

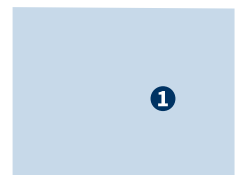
**WISCONSIN**

1. Milwaukee
(414) 297-3941
sba.gov/wi

2. Madison
(608) 441-5261

**WYOMING**

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





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. Investigue cuidadosamente las leyes que afectan a su industria. 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 EEUU

¿Necesita investigar sobre sus clientes y ubicación? Consulte los datos comerciales y de consumo correspondientes a su área usando el Census Business Builder: 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 fuera de su hogar o participar en actividades industriales en un distrito de negocios detallistas.

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

Cualquier negocio con empleados debe registrarse en el IRS y adquirir un Número de Identificación Patronal, también conocido como el Número de Identificación Fiscal Federal, y pagar el impuesto federal de retención al menos trimestralmente. El Centro de Impuestos para Pequeñas Empresas/Empleados Autónomos del IRS: irs.gov/businesses. Aquí puede encontrar la plantilla de impuestos en línea, formularios y publicaciones, así como aprendizaje en línea.



CASA BONAMPK, SAN FRANCISCO, CA, CORTESÍA DE LA SBA

El Taller Virtual de Impuestos para Pequeñas Empresas es el primero de una serie de productos de vídeo diseñados exclusivamente para pequeñas empresas contribuyentes. Este taller ayuda a los dueños de negocios a entender las obligaciones tributarias federales, irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/small-business-self-employed-virtual-small-business-tax-workshop. Para obtener formularios y publicaciones de pequeñas empresas, visite irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/small-business-forms-and-publications.

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 el formulario W-2 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 patronos 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. La Oficina de Enlace Comercial de Servicios de Ciudadanía e Inmigración de EE.UU. ofrece boletines de información y asistencia a través de su línea directa para

patronos. Para obtener formularios, llame al (800) 870-3676, para la línea directa del patrono llame al (800) 357-2099.

E-Verify, operado por el Departamento de Seguridad Nacional en asociación con la Administración del Seguro Social, 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 dhs.gov/e-verify, llame al (888) 464-4218 o envíe un correo electrónico a e-verify@dhs.gov.

Salud y seguridad

El Departamento del Trabajo de los EE.UU. promueve y desarrolla el bienestar de los asalariados, solicitantes de empleo y jubilados de los Estados Unidos. Mejora las condiciones de trabajo, fomenta las oportunidades de empleo rentable y asegura los beneficios y derechos relacionados con el trabajo, dol.gov.

Todos los negocios con empleados deben cumplir con los reglamentos estatales y federales con respecto a la protección de los empleados. La Administración de Seguridad y Salud Ocupacional ofrece información sobre los estándares específicos de salud y seguridad utilizados por el Departamento del Trabajo de los EE.UU., (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, visite healthcare.gov.



CORTESÍA DE GETTY IMAGES



CORTESÍA DE GETTY IMAGES



CORTESÍA DE GETTY IMAGES



CORTESÍA DE TERRY VINE

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 complejos 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.

Cumplimiento de discapacidad

Para recibir asistencia con la Ley de Estadounidenses con Discapacidades llame al (800) 669-3362 o visite ada.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. La Oficina de Cumplimiento de Manutención Infantil en Servicios de Salud y Servicios Humanos ofrece a los patronos instrucciones detalladas para tramitar las órdenes de retención de ingresos para manutención infantil. “Una Guía para el Papel de un Patrono en el Programa de Manutención Infantil” está disponible en el sitio web de la Oficina de Cumplimiento de Manutención Infantil en acf.hhs.gov/programs/css/resource/a-guide-to-an-employers-role-in-the-child-support-program. También puede encontrar información sobre otras responsabilidades y herramientas del empleador que pueden facilitar el cumplimiento de dichas responsabilidades, 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.gov.

Propiedad intelectual

Las patentes, marcas comerciales y derechos de autor son tipos de propiedad intelectual que sirven para proteger creaciones e innovaciones. La propiedad intelectual puede ser un activo valioso para las pequeñas empresas y los empresarios y es importante tenerla en cuenta en el desarrollo de cualquier plan de negocio.

Patentes y marcas comerciales de EE.UU.

Para obtener información y recursos sobre patentes de EE.UU. y marcas comerciales registradas a nivel federal: Visite **uspto.gov** o llame al Centro de Ayuda de la Oficina de Patentes y Marcas Comerciales de EE.UU. al (800) 786-9199.

La información y los recursos están disponibles en la Oficina Regional del Medio Oeste Elijah J. McCoy en Detroit, Michigan, que presta servicios a Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, Ohio y Wisconsin, **uspto.gov/detroit**.

La información y los recursos están disponibles en la Oficina Regional de Rocky Mountain en Denver, Colorado, que presta servicios en Colorado, Idaho, Kansas, Montana, Nebraska, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Utah y Wyoming, **uspto.gov/denver**.

La información y los recursos están disponibles en la oficina de Silicon Valley en San José, California, que presta servicios en Alaska, Arizona, California, Hawái, Nevada, Oregon y Washington, **uspto.gov/siliconvalley**.

La información y los recursos adicionales están disponibles en la Oficina Regional de Texas en Dallas, Texas, que presta servicios en Alabama, Arkansas, Louisiana, Mississippi, Nuevo México, Oklahoma, Tennessee y Texas, **uspto.gov/texas**.

Una patente para una invención es la concesión de un derecho de propiedad a un inventor, emitido por la oficina de patentes. El derecho conferido por la concesión de la patente es el derecho de excluir a otros de la fabricación, uso, oferta de venta o venta de la invención en los Estados Unidos o la importación de la invención.

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 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 negocio

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



Los planes de negocio lo ayudan a manejar su empresa

Un buen plan de negocio lo guía a través de cada etapa de inicio y administración de su empresa. Utilizará su plan de negocio 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 negocio 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 negocio 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 negocio que funcione para usted

- » No hay una forma correcta o incorrecta de redactar un plan de negocio. Lo importante es que su plan satisfaga sus necesidades.
- » La mayoría de los planes de negocio se clasifican en una de dos categorías comunes: tradicional o ágil para empresa nueva.
- » **Los planes de negocio 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 negocio 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 negocio es el correcto para usted?



Plan de negocio 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 negocio 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.

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIO TRADICIONAL

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

Cuando redacte su plan de negocio, no tiene que apegarse al esquema exacto del plan de negocio. 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 COTEJO DE PLAN DE NEGOCIO TRADICIONAL

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

FORMATO DE PLAN DE NEGOCIO ÁGIL PARA EMPRESA NUEVA

Es posible que prefiera un formato de plan de negocio 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 negocio.

Los formatos de plan de negocio 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 negocio 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 negocio.

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, nativos americanos 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

Describa 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 negocio?

Vea ejemplos de ambos formatos de planes de negocio en [sba.gov/business-guide/plan/write-your-business-plan-template](https://www.sba.gov/business-guide/plan/write-your-business-plan-template)

LISTA DE COTEJO DE PLAN DE NEGOCIO 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



¿Tienes una pequeña empresa y necesitas un préstamo?

Contacta a uno de
nuestros oficiales de
préstamos:

Andrew Palmieri
SVP/Director of SBA Lending
732-547-3833

Marge Callahan
VP/Commercial Loan Officer
NMLS#948021
609-269-1609

Bernice Lopez
AVP/Commercial Business
Development
908-907-4606

¡Hablamos español!

Grand Bank te puede ayudar con préstamos para pequeños negocios garantizados por la SBA* que te permitirán

- Financiar una Franquicia o comenzar un negocio
- Comprar o expandir un negocio ya existente
- Comprar Bienes Raíces Comerciales
- Expandir o renovar estructuras o edificios
- Comprar maquinaria o equipos
- Obtener capital de trabajo
- Refinanciar deudas comerciales



Queremos trabajar con usted

Celebrando 16 Años en la Comunidad

Grandbk.com 1.800.234.3459

* La Agencia Federal de Pequeños Negocios
Todos los préstamos están sujetos a aprobación

Las pequeñas empresas **empoderan** a nuestra economía.

La SBA **empodera** a las pequeñas empresas.

Ya sea que sueñe con transformar su idea de negocio en una compañía próspera, hacer crecer su base de clientes o expandirse a nuevos mercados o localidades, la SBA está a su disposición. Ofrecemos programas, experiencia y acceso al capital que le capacitarán para llevar su pequeña empresa al siguiente nivel de éxito.

Pase por su oficina local de la SBA o visite **SBA.gov** para conocer cómo puede hacer avanzar su negocio con confianza.



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

Programas para empresarios

Los participantes en el programa empresarial intensivo de siete meses se seleccionan a través de un proceso competitivo. El programa de Líderes Emergentes fomenta un entorno de aprendizaje que acelera el crecimiento de las pequeñas empresas con alto potencial, mientras que ofrece sesiones de capacitación y redes de mentores.

Los graduados de Líderes Emergentes informaron que obtuvieron más de \$300 millones en financiamiento nuevo y obtuvieron más de \$2.16 mil millones en contratos gubernamentales. Para obtener información sobre el programa Líderes Emergentes, visite sba.gov/emergingleaders.

Recursos en línea para empresarios



Encuentre cursos cortos gratuitos y herramientas de aprendizaje para comenzar y desarrollar su pequeña empresa en sba.gov/learning.

El Centro de Aprendizaje en Línea gratuito de la SBA es un gran recurso para todo empresario, especialmente para los dueños de empresas rurales que buscan un acceso fácil a una formación comercial vital.

Los cursos incluyen:

- Redacte su plan de negocio
- Requisitos legales para pequeñas empresas
- Opciones de financiamiento para pequeñas empresas
- Mercadeo digital y tradicional para ganar clientes
- Recuperación en caso de desastres
- Ciberseguridad y prevención del crimen



CLASE DE 2018 DE LÍDERES EMERGENTES, SAN JUAN, PUERTO RICO, CORTESÍA DE SBA



Programas para veteranos

Los miembros de la comunidad militar pueden comenzar y desarrollar sus pequeñas empresas con la ayuda de los programas de la SBA.

¿Necesita capacitación empresarial?

La capacitación empresarial está disponible a través de los programas de la SBA para veteranos, sba.gov/veterans, en instalaciones militares de todo el mundo. Estos programas están disponibles para los miembros del servicio en servicio activo, aquellos que están en transición fuera de servicio, miembros de la Guardia Nacional y la Reserva, veteranos de todas las épocas y cónyuges militares. Conéctese con otros empresarios y su red local de Recursos Asociados de la SBA a través de estos servicios y programas. Los Centros de Servicio para Negocios de Veteranos, sba.gov/vboc, ofrecen capacitación empresarial y asesoría a las personas interesadas en comenzar, comprar o desarrollar una pequeña empresa.

Boots to Business es un programa de capacitación y educación empresarial ofrecido por la SBA como parte del Programa de Asistencia de Transición del Departamento de Defensa. Los miembros del servicio que concluyen el servicio activo y los cónyuges militares son elegibles para Boots to Business.

Durante el curso, explore ser dueño de una empresa y otras oportunidades de autoempleo mientras aprende conceptos empresariales clave. Se irá con una descripción general del espíritu empresarial y los fundamentos aplicables de propiedad comercial, incluida la forma de acceder al capital de arranque utilizando los recursos de la SBA. Boots to Business se lleva a cabo en todas las instalaciones militares que albergan el Programa de Asistencia de Transición, tanto dentro como fuera de los Estados Unidos continentales.

Boots to Business: Reboot ofrece el plan de estudios de Boots to Business a veteranos de todas las épocas, miembros de la Guardia Nacional y la Reserva, y cónyuges militares en sus comunidades locales. Regístrese para cualquiera de los programas en sbavets.force.com.

Si usted es un veterano discapacitado o un cónyuge, el Programa de Capacitación Empresarial para Veteranos Discapacitados de la SBA brinda orientación para comenzar o desarrollar su pequeña empresa. Visite sba.gov/ovbd.

¿Está interesado en hacer negocios con el gobierno?

Las pequeñas empresas propiedad de veteranos y a veteranos discapacitados que estén interesadas en las oportunidades de contratación federal pueden recibir capacitación a través del Programa de Capacitación Empresarial para Adquisiciones Federales de Veteranos. Este programa está administrado por el Instituto de Veteranos para Adquisiciones, que ofrece una plataforma con tres programas de capacitación para ayudar a los veteranos: Inicio VIP, Crecimiento VIP y VIP Internacional.

- » Inicio VIP es para las compañías que desean ingresar al mercado federal y prepararse para adquisición. Ha graduado a 197 empresas propiedad de veteranos de 29 estados más Washington, D.C.
- » Crecimiento VIP es el plan de estudios básico que ayuda a las compañías a desarrollar estrategias para expandirse y operar dentro del mercado federal. Ha graduado a 727 empresas propiedad de veteranos de 42 estados más Washington, D.C. y Guam.
- » VIP Internacional es para las empresas que desean ingresar o ampliar sus oportunidades de contratación federal y comercial en el extranjero. En marzo de 2017, VIP Internacional graduó a 47 compañías de 11 estados más D.C. y Guam.

Alivio de tasa de préstamo

La SBA reduce los honorarios de garantía iniciales en préstamos seleccionados para fomentar los préstamos a miembros de la comunidad militar que desean comenzar o desarrollar su negocio. Eso significa que el ahorro de costos se le transferirá a usted, el veterano elegible o miembro militar calificado. Para obtener más información, comuníquese con la oficina local de la SBA o pregunte a su institución financiera participante de la SBA sobre el programa de Ventajas para Veteranos, sba.gov/loans.

Obtenga información sobre el programa de contratación de pequeñas empresas de veteranos discapacitados en la página 45.

¿Tiene un empleado que fue llamado al servicio activo?

Pregunte a la oficina local de la SBA o al prestamista sobre el Programa de Préstamos de Desastre por Daños Económicos para Reservistas Militares. Si cumple con los requisitos de elegibilidad, puede recibir fondos que le permitan a su empresa cubrir los gastos operacionales ordinarios y necesarios cuando un empleado esencial está llamado al servicio activo en la reserva militar.



Nos encanta crear

Crear un negocio exitoso no es tarea fácil. No solo eres responsable de administrar las finanzas, el flujo de efectivo, la contratación, las nóminas, los impuestos, áreas que de por sí son bastante complicadas, sino que también debes centrar tus esfuerzos en encontrar y retener a clientes rentables.

Ya sea que tu negocio venda productos u ofrezca servicios, deberás crear tu marca y buscar la manera de llegar a los clientes actuales y potenciales más valiosos.

Al igual que a ti, nos encanta crear. En Facebook, creamos una empresa que conecta a miles de millones de personas de todo el mundo. Nuestros equipos realizan cambios, solucionan problemas y trabajan en conjunto constantemente a fin de empoderar a las personas a crear una comunidad y conectarse de formas significativas.

Asimismo, creamos poderosas herramientas que ayudan a millones de pequeños negocios a ampliar su alcance, encontrar clientes nuevos y, posteriormente, generar transacciones y consolidar relaciones duraderas con ellos.

Por ejemplo, Lloyd Taco, una empresa dedicada a la gastronomía y los food trucks con sede en Buffalo, Nueva York, creó su negocio desde cero usando una página de Facebook (y las herramientas que ofrece) como su principal plataforma de interacción con la comunidad. La página le permitió, entre otras cosas, dar a conocer la ubicación de los food trucks, administrar promociones y comunicarse con los clientes de manera directa. A mediados del año 2018, la empresa informó los siguientes resultados:

- 37% de los clientes nuevos conocieron Lloyd Taco a través de Facebook
- 42.000 personas alcanzadas por semana en promedio
- 15 horas ahorradas por semana al programar con antelación las publicaciones de Facebook

Si bien la tecnología móvil y los medios sociales permiten expandir la marca de pequeños negocios con mucha más facilidad que antes, sabemos que puede resultar abrumador para los emprendedores y propietarios que no tienen experiencia como anunciantes digitales.

Por este motivo creamos Facebook Blueprint, un programa de educación internacional que ofrece cursos personalizados y gratuitos, tanto online como en video. Estos cursos te ayudarán a dominar las herramientas y a crear un marketing efectivo en Facebook e Instagram. Asimismo, al abarcar diversos temas, que incluyen desde la creación de una página comercial de Facebook hasta la segmentación del público y la medición de campañas, se adaptan a las distintas necesidades sin importar que seas un principiante o un experto.



Tres consejos para consolidar tu marca online



Estás creando un negocio, lo que significa que también estás creando tu marca. En la actualidad, el primer lugar donde las personas buscan información sobre un negocio es en internet. Por lo tanto, con una página comercial de Facebook, tendrás la oportunidad de ofrecer fácilmente detalles importantes sobre el tuyo.

A continuación te damos tres consejos para crear tu página comercial de Facebook (y aprovechar al máximo las herramientas que ofrece), de modo que puedas alcanzar tus objetivos comerciales.

1 Crea un lugar donde las personas puedan conocer tu negocio online

Puedes crear una página comercial de Facebook en cuestión de minutos. Es simple y gratuita, y funciona perfectamente tanto en computadoras como en celulares. Asegúrate de seleccionar la plantilla de la página y los botones de llamada a la acción (p. ej., “Comprar”, “Enviar mensaje”, “Escribir una recomendación”) más adecuados para tu negocio.

2 Crea un público activo y participativo para tu negocio

Para ampliar el público, invita a personas que puedan tener interés en lo que ofreces a que indiquen que les gusta tu página. Es probable que el público se componga de una gran variedad de personas, como amigos o familiares que son fans de tu producto o contenido, o clientes potenciales, actuales y anteriores. Publicar en la página de tu negocio es una excelente forma de que tus clientes y fans se enteren de las novedades. Mantén el interés de los clientes con novedades de productos o servicios, promociones especiales, notificaciones de eventos y mucho más.

3 Usa la página para administrar diferentes aspectos de tu negocio

Además de hacer publicaciones, puedes administrar tu negocio desde la página de muchas más formas:

- **Alienta a los clientes a realizar acciones específicas.** Usa funciones de la página que se adapten a tu tipo de negocio para aumentar las transacciones. Por ejemplo, puedes programar citas o hacer reservas, dirigir a las personas a la página de la tienda o a la de donaciones de tu sitio web, o proporcionar un enlace a tu app o juego para que los descarguen.
- **Ofrece un servicio de atención al cliente de gran calidad.** Las personas pueden comunicarse con tu negocio a través de Messenger, una forma cómoda y familiar de responder preguntas o brindar ayuda. Incluso puedes crear y guardar respuestas a consultas frecuentes para reducir el tiempo de respuesta.
- **Publica ofertas de empleo.** Llega a candidatos calificados allí donde pasan el tiempo: en Facebook. Puedes publicar ofertas de empleo en tu página comercial de manera gratuita.
- **Comparte una oferta.** Crea cupones y descuentos directamente desde tu página para informar sobre ofertas y promociones especiales. Es una estrategia útil para captar la atención de nuevos clientes y volver a interactuar con los actuales.
- **Promociona un evento.** Si organizas un evento para tu negocio, puedes difundirlo por medio de los eventos de Facebook. Comparte detalles clave (hora, ubicación, etc.), aumenta el número de asistentes y vende entradas.
- **Vende productos en Marketplace.** Conecta tus productos y servicios con tu comunidad local a través de publicaciones en Facebook Marketplace. Puedes dirigirte a los compradores estén donde estén con anuncios optimizados para celulares.

¿Quieres ampliar tu negocio, pero no sabes por dónde empezar?

Descarga e imprime la infografía digital gratuita “Amplía tu negocio”, donde figura una lista de cursos online recomendados que abarcan seis desafíos de marketing frecuentes que enfrentan los negocios.



<https://fb.me/start-your-learning-here>

Este es un anuncio pagado. Su inclusión en la Guía de recursos para pequeños negocios de la SBA no implica el apoyo de la SBA a la empresa, a su propietario ni a los productos o servicios anunciados.

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

Financiando a su pequeña empresa

Un acuerdo se firma

Un préstamo de la SBA ayuda a estos empresarios a tener éxito en el difícil mercado de la impresión.

Por Pam Kasey



COURTESY OF J. EMILIO FLORES



COURTESY OF J. EMILIO FLORES

Cuando el patrono de Mark Moralez, el dueño de Printing Palace en Santa Mónica, California, le dijo que en 2014 había encontrado un comprador para la empresa, Moralez reaccionó con sorpresa. “¿Por qué?” preguntó su jefe. “¿Quieres comprarla?”

La idea sorprendió a Moralez, pero le pareció atractiva. Había estado en la industria por más de 20 años y en Printing Palace durante una década. Como gerente general, él manejó a nueve empleados y se hizo cargo de la empresa como si fuese suya; muchos clientes asumieron que él era el dueño. Él y su esposo, John Briggs, discutieron una posible compra durante el almuerzo. “No era algo que estuviese buscando hacer, solo intentaba tomar el control de mi propio destino,” dice Moralez. Tenía miedo, pero sabía que el 90 por ciento de las ventas de la tienda ya eran suyas. La pareja decidió dar el salto.

Moralez y Briggs visitaron su cooperativa de crédito y se desilusionaron rápidamente. El oficial de préstamos no se arriesgaría. “Decidió que la impresión era una industria moribunda y que no había forma de que nos financiara,” dijo Moralez.

Frustrado, Moralez publicó sobre el retraso en Facebook. Su red social vino a su rescate; la publicación llamó la atención de un prestamista de la SBA, un cargo tan alto como el vicepresidente del banco, Mark Morales. Este prestamista de la SBA decidió que la pareja se merecía la oportunidad, y Moralez y Briggs pronto calificaron para recibir fondos de la SBA. Recibieron un préstamo 7(a) de \$1.1 millones para la compra de \$1.4 millones, lo que permitió a Moralez y Briggs comprar Printing Palace en 2015.

Fue un momento difícil para invertir en la impresión. “Había probablemente 20 imprentas en nuestra área hace 10 años y probablemente haya cuatro ahora,” dice Moralez. “La industria ha cambiado mucho, incluso en los últimos tres años. Lo que solía ser del 20 al 30 por ciento de nuestra empresa ahora es del 50 al 60 por ciento, y eso es al momento, digital, rápido, cambiado en un día”. La pareja se ha enfrentado al reto, renunciando a los equipos que tenían a cambio de cinco nuevas impresoras digitales

que arriendan. También agregaron una impresora de planos arquitectónicos en respuesta a las frecuentes solicitudes de los clientes. “No es una gran fuente de dinero, pero cumple con la demanda y es una unidad rentable,” dice Moralez.

Lo que distingue a Printing Palace en una industria cambiante es el compromiso de la tienda con el servicio al cliente. “Todo el mundo quiere hacer una impresión en línea,” dice. “Lo que nos mantiene en marcha y nos va bien, es que atendemos a las personas que sienten frustración con eso, o que solo quieren entrar y sentir cosas y hablar con alguien que conoce el producto”. El sitio web de Printing Palace promociona a veteranos de la industria de la impresión que se enorgullecen de entregar trabajos a tiempo. Moralez y Briggs han obtenido buenas críticas en Google y Facebook.

Moralez buscó la certificación desde el principio como un negocio propiedad de LGBT. Se desempeña como presidente de su organización local de la Cámara de Comercio de Gays y Lesbianas de Los Ángeles, lo que le da importancia a Printing Palace en un mercado leal. “También hicimos un trabajo

Lender Match

Visite la oficina de la SBA de su localidad para obtener una referencia de prestamista, o use Lender Match, sba.gov/lendermatch. La herramienta en línea de la SBA conecta a los empresarios con los prestamistas de la SBA interesados en hacer préstamos para pequeñas empresas en su área.

“

Si es algo que quiere hacer y tiene la habilidad para hacerlo, solo tiene que arriesgarse con confianza”.

Mark Moralez, dueño
Printing Palace

benéfico para Human Rights Campaign y Equality California: hemos donado dinero e impresiones gratis. Esas causas son cercanas a y queridas por nuestros corazones”.

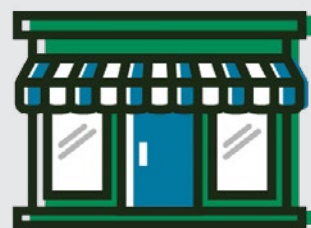
En un momento en que las imprentas luchan y fracasan constantemente, Printing Palace ha asegurado su lugar. “Los ingresos se han mantenido estables,” dice Moralez. “Pero hemos simplificado todo, por lo que somos mucho más eficientes y rentables de lo que éramos. En una industria que alcanzó su punto máximo hace 10 años y ha ido disminuyendo lentamente, el hecho de que podamos permanecer donde estamos y hacer que sea rentable es una clara indicación de lo bien que nos va”.

La presión es real. “Ahora todos confían en nosotros y el peso recae sobre mis hombros,” dice Moralez. “Es más trabajo de lo que he hecho en mi vida, pero ha sido algo bueno. Me alegra que lo hayamos hecho”.

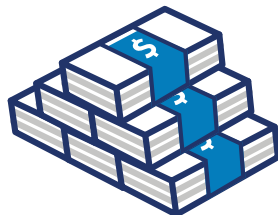
Para quienes buscan financiamiento comercial, Moralez tiene este consejo: investigue y encuentre un prestamista de la SBA que quiera trabajar con usted. “Entonces, vaya por ello,” dice. “Si es algo que quiere hacer y tiene la habilidad para hacerlo, solo tiene que arriesgarse con confianza”.

Préstamos Garantizados por la SBA

Para los dueños de pequeñas empresas y los empresarios que no pueden obtener formas tradicionales de crédito, un préstamo garantizado por la SBA puede satisfacer dicha necesidad. La SBA garantiza préstamos otorgados por instituciones financieras a pequeñas empresas que de otra manera no podrían obtener financiamiento. Su prestamista de la SBA trabajará con usted para determinar la mejor opción para su pequeña empresa. Si es elegible y no puede obtener financiamiento convencional con tasas y plazos razonables, la garantía de la SBA reduce el riesgo de pérdida de un prestamista en caso de incumplimiento del préstamo. La garantía está condicionada a que el prestamista cumpla con los requisitos del programa de la SBA. Al igual que con cualquier otro préstamo, usted realiza los pagos de su préstamo directamente a su prestamista de la SBA de acuerdo con sus plazos.



Institución Financiera Participante



Préstamo



Pequeña empresa
(usted)

La Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, por su siglas en inglés) reduce el riesgo al prestamista y por consiguiente mejora el acceso a capital de la pequeña empresa.

¿Necesita financiamiento?

Visite la oficina de la SBA de su localidad o al prestamista para obtener información sobre estos programas de préstamos de la SBA.

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 bienes inmuebles, 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 DE PRÉSTAMO: \$5 millones

TASA DE INTERÉS: en general, una tasa de interés preferencial + una tasa razonable limitada a 2.75 por ciento

PLAZOS: el plazo del préstamo varía de acuerdo al propósito del préstamo, generalmente hasta 25 años para bienes inmuebles, 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 SBA express

Con un proceso simplificado, estos préstamos 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 DE PRÉSTAMO: \$350,000

TASA DE INTERÉS: for loans less than \$50,000, prime + 6.5 percent; for loans of \$50,000 and greater, prime + 4.75 percent

TERMS: 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 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 bienes inmuebles, 10 años para equipos y capital de trabajo

GARANTÍA: de 75 a 90 por ciento



Programa de micropréstamos

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 bienes inmuebles 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): (up to 40 percent of the total project): 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 ó 25 años

PLAZOS: 20 ó 25 años para bienes inmuebles 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.



Financiamiento 101

What you need, when you need it!

1 ¿Para qué necesita financiamiento?

- Comience o compre una empresa
- Compre, renueve o amplíe instalaciones
- Compre inventario, equipos o maquinaria
- Crédito rotativo/capital de trabajo para gastos ordinarios
- Exporte un producto o servicio



¡Necesito inversionistas!

El programa de Compañía de Inversión para Pequeñas Empresas (Small Business Investment Company, SBIC) de la SBA podría ser una excelente opción para usted.



Necesito investigar y desarrollar una idea de negocio para su comercialización.

Es posible que necesite el programa de Investigación de Innovación para Pequeñas Empresas (Small Business Innovative Research, SBIR) o Investigación de Transferencia Tecnológica (Small Business Technology Transfer Research, STTR).



Estoy licitando por un contrato que me obliga a tener una fianza.

Solicite información sobre el programa de Fianzas de la SBA.



2 ¿Necesita ayuda con su plan de negocios o documentación?

Si es así, ¡los Recursos Asociados de la SBA pueden ayudarlo! Solicite una lista local.

3 Ahora que cuenta con su plan de negocios y sus propuesta de financiamiento, ¡póngase en contacto con un prestamista de la SBA para ver si califica! Existen dos opciones...

A. Consulte Lender Match (www.sba.gov/lendermatch) para buscar prestamistas nacionales de la SBA que tal vez se especialicen en su sector o tipo de proyecto.

B. Visite un prestamista activo de la SBA en su área. Solicite a su oficina de distrito de la SBA más cercana una lista de los prestamistas locales de SBA.

Prepárese para discutir:

- Tamaño y propósito de su préstamo
- Tamaño y tiempo que lleva su empresa
- Su historial crediticio
- Garantía
- Proyecciones financieras
- Sus necesidades de asistencia técnica/capacitación



Asistencia con la exportación

Las empresas que exportan dependen menos de un mercado en particular. La exportación también amplía el mercado y estabiliza las ventas para quienes fabrican productos de temporada.

Las pequeñas empresas pueden ingresar y sobresalir en el mercado internacional al utilizar los subsidios y la capacitación del **Programa de Expansión Comercial Estatal**. Visite sba.gov/internationaltrade para averiguar si su estado está participando. Puede:

- » Aprender cómo exportar
- » Participar en misiones de comercio exterior y ferias comerciales
- » Obtener servicios para apoyar la entrada en el mercado extranjero
- » Traducir sitios web para atraer compradores extranjeros
- » Diseñar productos o campañas de comercialización internacional

Financiamiento para crecimiento internacional

El **Préstamo de Comercio Internacional** puede posicionarlo para ingresar o expandirse a mercados internacionales. También puede ayudarlo a competir mejor si su empresa se ha visto negativamente afectada por prácticas comerciales injustas.

Monto máximo de préstamo: \$5 millones

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

Plazos: hasta 25 años para bienes inmuebles, hasta 10 años para equipos

Garantía: hasta 90 por ciento

Pregúntele a su Prestamista de la SBA acerca del Préstamo para Exportaciones Express para mejorar su desarrollo de exportación.

Monto máximo de préstamo: \$500,000

Tasa de interés: por lo general, no debe exceder la tasa de interés preferencial + 6.5 por ciento

Plazos: hasta 25 años para bienes inmuebles, hasta 10 años para equipos, hasta siete años para líneas de crédito

Garantía: hasta 90 por ciento

Los exportadores que buscan satisfacer sus necesidades de capital a corto plazo pueden usar el **Programa de Capital de Trabajo para Exportación**. Use este préstamo para comprar inventario para fabricar los productos que exporta o para financiar cuentas por cobrar. Puede solicitar líneas de crédito antes de finalizar una venta o contrato de exportación.

Monto máximo de préstamo: \$5 millones

Tasa de interés: negociada entre el prestamista y la empresa; tasa fija o variable

Plazos: normalmente un año, no puede exceder de tres años

Garantía: hasta 90 por ciento

Asesoría de expertos sobre exportación

Si necesita ayuda con los reglamentos de comercio internacional, la SBA puede ser su representante en los mercados extranjeros. Llame al número gratuito (855) 722-4877 o envíe su información de contacto y problema comercial a international@sba.gov.

Encuentre un profesional de la SBA en uno de los 21 Centros de Asistencia para la Exportación de EE.UU. ubicados en las principales áreas metropolitanas, sba.gov/tools/local-assistance/eac. Los centros también cuentan con personal del

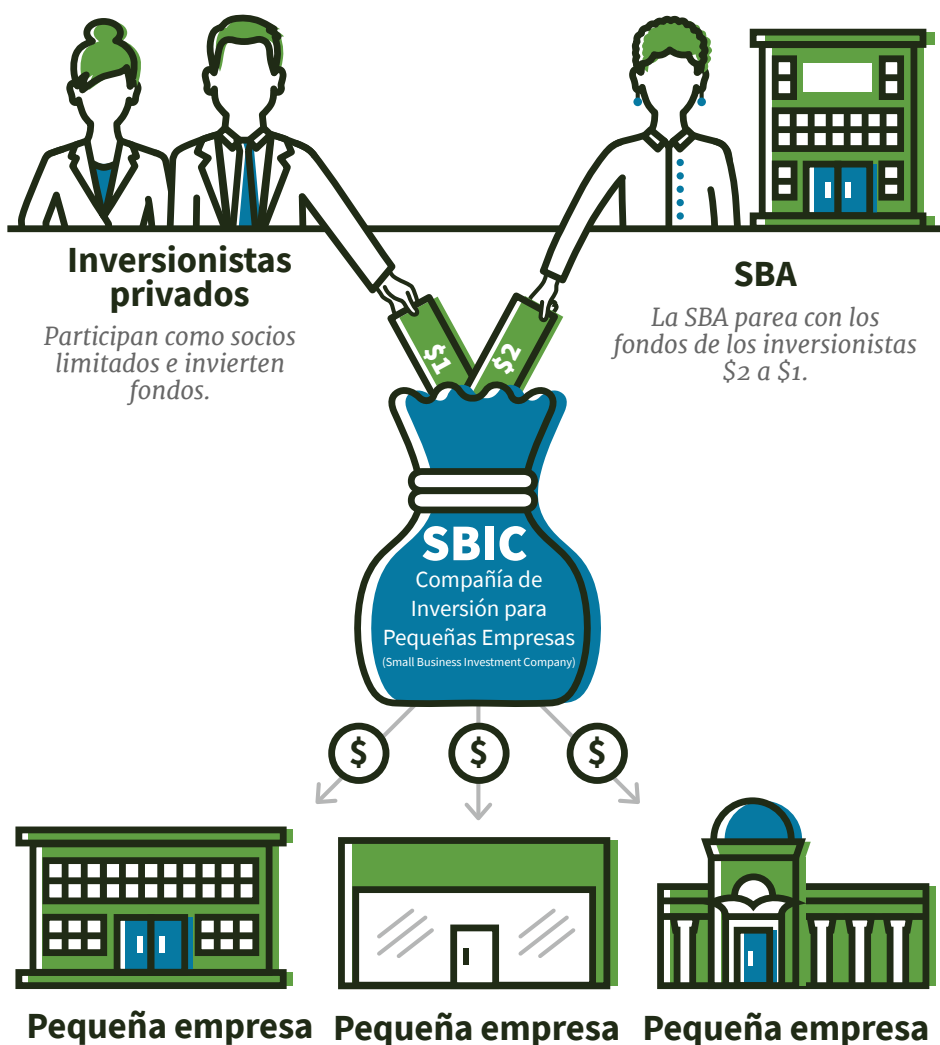
Departamento de Comercio de los EE.UU. y, en algunos lugares, del Banco de Exportación-Importación de los Estados Unidos y otras organizaciones públicas y privadas. Además, visite el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de su localidad (consulte la página 8) para obtener asistencia gratuita de exportación por parte de asesores profesionales de negocios.

Capital de inversión

¿Busca inversionistas? Puede encontrar clientes potenciales en nuestro directorio en línea de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas.

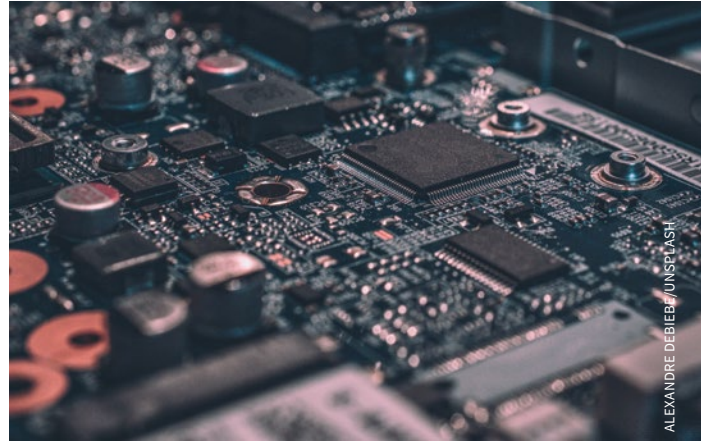
Si es dueño de una pequeña empresa en EE.UU., podría recibir capital de una Compañía de Inversión para Pequeñas Empresas que esté regulada por la SBA. Las compañías de inversión con experiencia financiera en ciertos sectores industriales reciben préstamos garantizados por la SBA, lo que significa que el gobierno federal es responsable en caso de incumplimiento. Estas compañías de inversión utilizan el capital garantizado por la SBA y fondos privados para invertir en pequeñas empresas calificadas. Luego, las pequeñas empresas reciben un préstamo, capital (una parte de la propiedad que una compañía de inversión obtiene en un negocio), o una combinación de ambos.

Las empresas maduras y rentables con un flujo de caja suficiente para pagar intereses tienen más probabilidades de recibir una inversión de una Compañía de Inversión para Pequeñas Empresas (Small Business Investment Company, SBIC). Cada una tiene su propio perfil de inversión en términos de industria específica, geografía, madurez de la compañía, los tipos y el tamaño de financiamiento que ofrecen. Busque en el directorio de SBIC visitando **Capital de Inversión bajo Programas de Financiamiento** en sba.gov.



Oportunidades de investigación y desarrollo para empresarios de la próxima generación

Si participa en investigación y desarrollo de alto riesgo, su pequeña 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**
- » **Biomédica**
- » **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, también denominados Fondo Semilla de Estados Unidos, proveen más de \$2.5 mil millones en capital inicial a través de más de 4,000 nuevas concesiones anualmente.

Cómo funciona

Cada año, 11 agencias federales participantes anuncian áreas temáticas que abordan sus necesidades de Investigación y Desarrollo. 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.

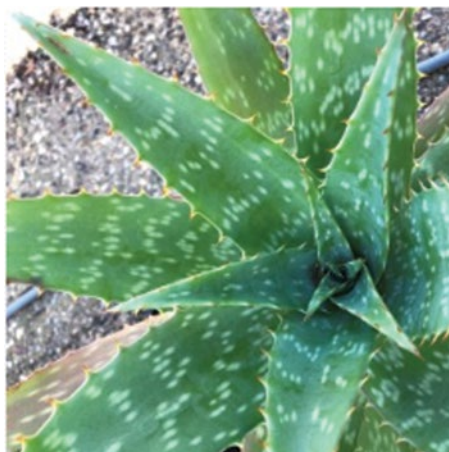
- » **Fase III**, la etapa de comercialización, donde busca fondos públicos o privados para su empresa.

¿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 tiene un período de protección en el cual no divulga sus informes y datos.

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.

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**
- » **Departamento de Seguridad Nacional**
- » **Departamento de Transporte**
- » **Agencia de Protección Ambiental**
- » **NASA**
- » **Fundación Nacional de Ciencia**



CORTESÍA DE BROOKSIDE NURSERY

Pasando la tormenta

Un préstamo de la SBA para recuperarse después de un desastre ayuda a una empresa de viveros a aumentar su base de clientes después del huracán Harvey.

POR **Amelia Ferrell Knisely**

Cuando el huracán Harvey devastó a Houston en agosto pasado y vertió cantidades récord de agua en la ciudad de Texas, cientos de miles de familias perdieron todo en cuestión de días. Uvaldo y Paula García observaban impotentes cómo el aumento de las aguas destruía su negocio, Brookside Nursery, en Pearland, Texas, ubicado en el área metropolitana de Houston. “Estábamos en nuestra casa, a un par de millas de la empresa,” dice Paula García. “Solo anticipábamos árboles caídos, extensión de mantillo y plantas flotando. Nunca imaginamos que el agua llegaría tan alto como lo hizo”.

Los caminos bloqueados y las corrientes de agua impidieron que los García llegasen a su empresa de vivero y jardinería para evaluar el daño. Tras una semana aproximadamente, encontraron que el negocio seguía inundado con casi cuatro pies de agua. Las plantas se balanceaban en el agua, junto con los escombros que habían flotado desde otras áreas. Un tractor se perdió por completo mientras que otro necesitaba reparaciones costosas. La oficina, donde los García guardaban su computadora y su

máquina de tarjetas de crédito, fue destruida. “Fue horrible,” dice Paula García.

Los García abrieron su empresa 10 años antes de la tormenta. Uvaldo García, quien emigró de México y se convirtió en ciudadano estadounidense en la década de 1990, comenzó el negocio como uno de paisajismo. Vio una mayor oportunidad de negocios cuando sus clientes pedían constantemente comprar el mantillo, la arena y las plantas que usaba en sus jardines. Ahora parecía que las aguas habían borrado todo el amor, cuidado y capital que habían invertido en la empresa.

El alivio del desastre llegó pronto. El presidente Trump declaró el área de Houston elegible para recibir ayuda federal en caso de desastres, por lo que miles de dueños de empresas se volvieron elegibles para recibir asistencia en caso de desastres a través de la SBA. Dos semanas después de la tormenta, los García solicitaron en línea un préstamo por desastre de la SBA para ayudar a recuperar sus pérdidas. Comenzaron a trabajar con su contador para recuperar documentos que habían sido destruidos en su oficina inundada.

La familia pronto recibió un préstamo por desastre de la

SBA de \$111,000, con un monto inicial de \$25,000 por daños a la propiedad. “Sentí que había esperanza”, dice Paula García. “Parecía que íbamos a recuperar lo que habíamos perdido y superar la situación”.

La empresa permaneció cerrada por un mes. Los García volvieron a abrir la parte de jardinería primero, ayudando a los vecinos mientras trataban de reparar la propiedad devastada por el huracán. “Llegó mucha gente con preguntas sobre sus árboles, sobre lo que podrían hacer y cómo podrían salvarlos”, dice Paula García.

La comunidad de los García notó su espíritu resiliente. Paula dice que el negocio de Brookside ha aumentado desde la tormenta. “Hemos acogido a muchos más clientes en el área porque necesitan muchas de las cosas que podemos ofrecer”, dice. “Están arreglando sus propiedades, y podemos ayudarlos a obtener arena y rellenar el césped. Están reemplazando las plantas que perdieron. Quieren mantenerse en la localidad, porque somos locales. Eso nos ha ayudado mucho”.

Paula García dice que la empresa retuvo a la mayoría de sus empleados de antes de la tormenta y actualmente emplea a seis personas, incluidos sus familiares, para operar el vivero. Recuperarse de un desastre es una prueba desgarradora y estresante, por lo que Paula alienta a los dueños de pequeñas empresas en áreas de desastre para que busquen ayuda de la SBA. “No se rinda”, dice. “Si ve que su empresa cae al suelo y lo pierde todo, con la ayuda de la SBA, será recompensado. No se de por vencido”.

La SBA, la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias y otras organizaciones trabajan juntas para ofrecer asistencia a las personas afectadas por un desastre. Una vez que se satisfacen las necesidades inmediatas de seguridad y protección, la SBA lo ayuda a usted y a su comunidad para regresar a donde estaban antes del desastre. La SBA provee préstamos a empresas de todos los tamaños, organizaciones sin fines de lucro, dueños de vivienda e inquilinos para cubrir costos de reconstrucción no cubiertos por seguros u otras formas de asistencia.

Las pequeñas empresas y las organizaciones sin fines de lucro también son elegibles para solicitar pérdidas por daño económico, incluso si no sufrieron daños físicos. Estos préstamos directos vienen con tasas de interés bajas y plazos largos. Los dueños también pueden obtener fondos adicionales de la SBA para ayudar a proteger su empresa o su hogar contra un desastre. Visite sba.gov/disaster.

Declaraciones de desastre

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



Regístrese con FEMA 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 ayudarle con un préstamo para todas sus necesidades, la SBA, en la mayoría de los casos, lo referirá nuevamente a FEMA.

Programa Piloto de Préstamos Express a Corto Plazo



Las empresas afectadas por una declaración de desastre presidencial son elegibles para recibir financiamiento acelerado 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:

- En línea a través de disasterloan.sba.gov/ela
- Visite un Centro de Recuperación por Desastre federal/estatal en su área
- 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
- Números de ruta y cuenta bancarias
- Descripción de daños y pérdidas causados por desastres

Cómo funciona un préstamo de la SBA para recuperarse después de un desastre

La SBA provee préstamos a empresas de todos los tamaños, organizaciones sin fines de lucro, dueños de vivienda e inquilinos para cubrir costos de reconstrucción no cubiertos por seguros u otras formas de asistencia.

Verificación y trámite

Un verificador de la SBA calculará la pérdida total de su propiedad dañada por el desastre.

Un oficial de préstamos determina su solvencia y elegibilidad luego de revisar cualquier seguro u otros fondos de recuperación. La SBA puede aprobar y desembolsar un préstamo mientras la recuperación de su seguro está pendiente. Se le informará por escrito de todas las decisiones de préstamo.

Los plazos pueden durar hasta 30 años. La SBA establece los plazos de acuerdo a la capacidad de repago de cada prestatario, sin costos ni multas por pagos anticipados.

Las tarifas son bajas, según el tipo de préstamo y si tiene crédito disponible en otro lugar.

Por daños físicos

Una empresa de cualquier tamaño y cualquier organización sin fines de lucro puede pedir prestado hasta \$2 millones para reparar o reemplazar bienes inmuebles, maquinaria y equipo, inventario y otros activos comerciales dañados o destruidos.

Un dueño de vivienda puede pedir prestado hasta \$200,000 para reparar/reemplazar el daño de su residencia principal.

Un dueño de vivienda o inquilino puede pedir prestado hasta \$40,000 para reparar/reemplazar daños a la propiedad personal, incluidas las pérdidas de vehículos.

Por daño económico

La SBA también ofrece préstamos de desastre por daños económicos de hasta \$2 millones para ayudar a satisfacer las necesidades de capital de trabajo causadas por un desastre.

Quiénes son elegibles: pequeñas empresas, pequeñas cooperativas agrícolas, pequeñas empresas dedicadas a la acuicultura y la mayoría de las organizaciones privadas sin fines de lucro.

La asistencia por daños económicos está disponible independientemente de si la empresa sufrió algún daño a la propiedad.

Desembolso de cierre y fondos

La decisión de aprobación y el desembolso de fondos del préstamo dependen de la documentación que usted presente.

Asegúrese de firmar sus documentos de cierre. Esto se puede hacer por correo o con un representante de la SBA en un centro de cierre, si hay uno abierto en su área.

La SBA desembolsa fondos del préstamo a medida que se complete el trabajo de recuperación, se reemplacen los artículos y/o se necesiten fondos. Normalmente, la SBA realizará un desembolso inicial de hasta \$25,000, si se cumplen todos los requisitos, en los cinco días posteriores de haber recibido los documentos de cierre de su préstamo firmados. Su manejador de caso programará los desembolsos posteriores del monto total del préstamo. Su manejador de caso trabajará con usted para ayudarlo a cumplir con todas las condiciones del préstamo. Su préstamo puede ajustarse después del cierre de acuerdo con sus circunstancias cambiantes, tales como costos de reparación inesperados o ganancias adicionales del seguro.

Tenga en cuenta

Un préstamo por desastre de la SBA es un préstamo directo del gobierno. Otras organizaciones pueden reducir o no otorgarle una subvención si recibió un préstamo de la SBA u otra asistencia. Asegúrese de consultar a otras organizaciones para ver cómo un préstamo de la SBA podría afectar su elegibilidad para el programa.

En general, los gastos de recuperación cubiertos por el seguro, FEMA u otras formas de asistencia pueden reducir la cantidad proporcionada por su préstamo de la SBA.

El programa de Empresas Preparadas o Ready Business, ready.gov/business, guía paso a paso sobre cómo preparar su empresa para un desastre. La serie incluye herramientas de preparación para terremotos, huracanes, inundaciones interiores, cortes de energía y vientos/tornados fuertes. Hay materiales en español disponibles.



Establezca un plan de comunicaciones.

Identifique lo siguiente antes de una emergencia:

- ¿Cómo contactará al personal? Durante una emergencia, los sistemas de comunicación a menudo son amenazados. Asegúrese de crear redundancias; tenga direcciones, números de teléfono, texto y correo electrónico para todo su personal y conserve la información en distintas localidades.
- ¿Puede iniciar actividades comerciales? Evalúe el daño y póngase en contacto con sus empleados, proveedores y clientes para informarles sobre su estado.
- ¿Quién contactará al personal? Identifique quién se pondrá en contacto con el personal para verificar la seguridad personal, estado operativo de la empresa y quién puede/debe venir a trabajar.
- ¿Quién notificará a los proveedores sobre su estado operacional?
- ¿Cómo notificará a sus clientes? Si corresponde, designe un portavoz para la compañía.



Proteja sus documentos

Mantenga sus documentos importantes, incluido su plan de continuidad, en un lugar seguro.

- Si son digitales, ¿han sido guardados en una localidad fuera del sitio? El uso del almacenamiento basado en la nube es una opción para garantizar la seguridad de sus documentos y otra información.
- Si su negocio está basado en papel, asegúrese de que todos los documentos importantes estén guardados en una caja fuerte a prueba de incendios e impermeable cuando no estén en uso y, si es posible, conserve copias en un lugar fuera del sitio.



Revise la cobertura de seguro.

Asegúrese de comprender los límites y deducibles de su póliza.

- ¿Cuáles son los riesgos en su comunidad? ¿Está adecuadamente asegurado para TODO tipo de emergencias?
- Considere el seguro de interrupción de negocios.

Podría salvar su negocio si un desastre lo obliga a cerrar temporalmente.



Cree una cadena de suministro firme.

Es probable que un desastre que afecte a su área inmediata afecte a sus proveedores locales. Tomar las siguientes medidas antes de un desastre podría significar la supervivencia de su empresa.

- Proteja su lista de proveedores (consulte el n.º 2).
- Diversifique su lista de proveedores para asegurarse de que podrá obtener suministros clave de compañías fuera de su área si los proveedores locales no están disponibles.
- Tenga en cuenta los planes de recuperación de sus proveedores.



Planifique una localidad alterna.

Dependiendo del tamaño y las necesidades de su negocio, esta podría ser una tarea colosal o tan simple como trabajar desde la casa de un amigo en el pueblo vecino.

- ¿Dónde puede reubicarse localmente si cierran su espacio físico por un período prolongado?
 - Póngase en contacto con un agente de bienes raíces local para obtener una lista de espacios de oficina disponibles.
 - Identifique una empresa vecina que pueda estar interesada en compartir espacio.
- ¿Dónde puede reubicarse si toda su ciudad se ve afectada?
- ¿Sus empleados están equipados para trabajar desde su casa u otra localidad?



Practique su plan con su personal.

Según la ubicación de su empresa, evalúe su riesgo para cada tipo de emergencia.

- Discuta en grupo cómo su plan se vería afectado por un:
 - Incendio
 - Inundación
 - Terremoto
 - Deslizamiento
 - Tornado
 - Huracán
- Practique su plan regularmente.

Visítenos en [sba.gov](https://www.sba.gov) para obtener más información sobre nuestros servicios y localidades.

Fianzas

Las fianzas ayudan a las pequeñas empresas a obtener contratos de construcción, suministros y servicios.

Las fianzas ayudan a las pequeñas empresas a obtener contratos de construcción, suministros y servicios al proveer a su cliente una garantía de que el trabajo se completará. Muchos contratos exigen fianzas, que son ofrecidas por compañías de fianzas. La garantía de la SBA ofrece un incentivo para que las compañías de fianzas trabajen con pequeñas empresas que normalmente no podrían obtener la fianza.

Las pequeñas empresas elegibles pueden recibir la asistencia de fianza necesaria para competir por trabajos de contratación y subcontratación al utilizar el Programa de Fianzas Garantizadas. Este programa está dirigido a pequeñas empresas que carecen de los recursos financieros o el historial de rendimiento necesario para garantizar la fianza a través de canales comerciales regulares.

Pequeñas empresas que a menudo acuden a la SBA para obtener fianzas:

- » **Empresas nuevas y empresas** en el negocio con menos de tres años
- » **Empresas con problemas de crédito** o estados financieros preparados internamente
- » **Operaciones de subcontratación** con el deseo de establecer su propia fianza como contratista principal
- » **Aquellos que desean aumentar** sus límites de fianza actuales

1



Se solicitan las fianzas

Algunos contratos requieren que la empresa que realiza el trabajo esté debidamente afianzada.

2



La compañía de fianza se asocia a la empresa

Las compañías de fianzas autorizadas ofrecen fianzas a empresas que cumplen con sus requisitos.

3



La SBA garantiza

La SBA garantiza fianzas para compañías de fianzas privadas, para que más pequeñas empresas puedan calificar.

4



Las pequeñas empresas se benefician

Las pequeñas empresas obtienen fianzas garantizadas por la SBA para que puedan ponerse a trabajar.

Para contratos principales públicos y privados y todos los subcontratos

La SBA garantiza la licitación, pago, rendimiento y fianzas auxiliares emitidas por las compañías de fianzas.

Costo del contrato: hasta \$6.5 millones

La SBA reembolsa a las compañías de fianzas en caso de incumplimiento el 90 por ciento de las pérdidas sufridas por veteranos y veteranos discapacitados, minoría, 8(a) y pequeñas empresas certificadas por HUBZone; todos los proyectos hasta \$100,000

Para contratos federales

La SBA garantiza la licitación, pago, rendimiento y fianzas auxiliares emitidas por las compañías de fianzas, si una garantía sería la mejor opción para el gobierno.

Costo del contrato: hasta \$10 millones

La SBA reembolsa a las compañías de fianzas en caso de incumplimiento el 90 por ciento de las pérdidas sufridas por veteranos y veteranos discapacitados, minoría, 8(a) y pequeñas empresas certificadas por HUBZone; todos los proyectos hasta \$100,000
80 por ciento para todas las otras pequeñas empresas

Programa QuickApp de la SBA

Generalmente, las pequeñas empresas proporcionan estados financieros y otra documentación al solicitar garantías de fianzas. Este proceso se simplifica bajo el **programa QuickApp de la SBA**, que es para contratos menores a \$400,000. La solicitud simplificada reduce el papeleo normal a una simple solicitud de dos páginas, y la pequeña empresa no debe presentar ninguna información financiera ante la SBA.

La SBA se asocia con 32 compañías de fianzas y cientos de agentes de fianzas. Las solicitudes en línea enviadas a través de agentes autorizados por la SBA se aprueban en menos de dos días para las solicitudes regulares y en cuestión de horas para QuickApps. Encuentre agentes autorizados en sba.gov/osg.



¿Preguntas?

¿Desea consultar sobre las ventajas del Programa de Fianzas Garantizadas de la SBA o necesita ubicar un agente autorizado por SBA? Póngase en contacto con un especialista en fianzas:

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

CONTRATACIÓN

Haciendo negocios con el gobierno



La logística de la persistencia

Prime Air Corp. aumenta sus ingresos debido a la persistencia, la flexibilidad y los programas de desarrollo comercial de la SBA.

POR Demi Fuentes Ramírez

Cuando Iris Vincent se retiró de su trabajo como gerente general de la USF Worldwide Logistics de Puerto Rico, no sabía cuál rumbo tomaría su vida. Después de trabajar con logística durante 12 años, su plan era tomarse un descanso. Seis meses después, recibió una llamada de Stevens Global Logistics, una empresa de almacenamiento y transporte establecida en EEUU que estaba buscando expandirse a Puerto Rico. Aunque Vincent quería un descanso, todavía tenía mucho para dar. “Era demasiado temprano

para simplemente sentarse y esperar”, dice. “Esta fue la oportunidad de crear, ayudar a empleados y perseguir un sueño para mis hijos, las nuevas generaciones y mi isla”. En 2001, Vincent cerró el trato y se convirtió en empresaria.

Comenzó a operar Prime Air Corp. con tres empleados y un cliente. La compañía se especializa en la gestión de envíos importantes. Su almacén de 60,000 pies cuadrados, ubicado en el Aeropuerto Internacional Luis Muñoz Marín, está equipado para todo tipo de almacenamiento. Sus servicios de logística ofrecen soluciones personalizadas y



El equipo de Prime Air Corp en su Reunión Anual de Empleados 2017.



CORTESÍA DE PRIME AIR CORP.



flexibles para el transporte urgente de equipos pesados y carga sensible desde cualquier parte del mundo.

Después de unos años de operación, Vincent sintió que la compañía necesitaba algo de ayuda. Se dirigió al Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico, un recurso asociado de la SBA y administrado por la Universidad Interamericana de Puerto Rico. Con su ayuda, Vincent pudo elaborar manuales de empleados, proyecciones de ventas y presupuestos. También obtuvo un préstamo garantizado por la SBA con FirstBank para capital de trabajo.

Con el fin de cumplir mejor con los contratos del gobierno, Vincent certificó su empresa a través del Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial. También obtuvo la certificación de Pequeña Empresa Propiedad de Mujeres. Participó en el programa de Líderes Emergentes de la SBA con el fin de fortalecer la compañía y centrarse en su crecimiento. “Es difícil obtener la atención de compañías globales y multinacionales,” dice Vincent. “Necesitábamos duplicar nuestros esfuerzos para ser notados y tomados en cuenta por compañías más grandes. Las certificaciones y los programas

“

Las certificaciones y los programas educativos de la SBA nos dieron una ventaja competitiva sobre los demás”.

Iris Vincent, dueño
Prime Air Corp.

educativos de la SBA nos dieron una ventaja competitiva sobre los demás”.

Prime Air celebró recientemente su 15º aniversario. Con aproximadamente 22 empleados, la compañía ha capturado 500 clientes, entre ellos seis agencias federales a las que presta servicios regularmente.

Muchas compañías de transporte y fabricación quedaron paralizadas cuando el Huracán María azotó a Puerto Rico en septiembre de 2017. Debido a que es una empresa pequeña, Prime Air podría ser flexible, por lo que fue una opción confiable para muchas compañías locales y multinacionales. Las compañías locales solicitaron sus servicios para coordinar y entregar ayuda y suministros a sus empleados. El gobierno federal contrató a Prime Air para distribuir medicamentos a hospitales puertorriqueños. Las ventas de Prime Air aumentaron un 20 por ciento con respecto a los seis años anteriores y después del Huracán María, sus ventas se duplicaron en menos de un año. “En ese momento de crisis, Prime Air tuvo la oportunidad de brillar y demostrar nuestro valor,” dice Vincent. “Nos ganamos la confianza de mucha gente”.

Ahora más que nunca, a medida que la isla se recupera y avanza, sigue trabajando duro y centrándose en el crecimiento de su compañía. Su consejo para otros empresarios: primero, sea persistente y nunca acepte un no por respuesta. En segundo lugar, Vincent cree que lo único seguro en este mundo competitivo es el cambio. “Debe tener capacidad de adaptación y flexibilidad,” dice. “Mantenga la mente abierta para lidiar con todo lo que se cruce en su camino. Si tiene esas tres cosas: persistencia, adaptabilidad y flexibilidad, lo logrará y tendrá éxito”.

Cómo hacer negocios con el gobierno

- 1** Identifique su número de producto o servicio en **naics.com**.
- 2** Busque en la base de datos de FedBizOpps (**fbo.gov**) o **web.sba.gov/subnet** para verificar si alguna agencia federal está buscando su producto o servicio.
- 3** Asista a un taller sobre contrataciones en la oficina de distrito de la SBA. Visite **sba.gov/localassistance** para encontrar la oficina de su localidad.
- 4** Hable con un asesor local del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (consulte la página 8) o visite un asesor del Programa de Asistencia Técnica de Adquisiciones para obtener asesoría gratuita. Encuentre su centro más cercano en **aptac-us.org**.
- 5** Obtenga un número DUNS gratis en **fedgov.dnb.com/webform**.
- 6** Regístrese en el Sistema de Administración de Adjudicaciones (**sam.gov**) para comenzar a hacer negocios con el gobierno.
- 7** Consulte si es elegible para un programa de contratación e inicie el proceso de certificación. Todos los documentos necesarios deben ser cargados a **certify.sba.gov** antes de enviar una oferta de un contrato reservado para un programa específico.



CORTESÍA DE TETRA IMAGES

Programas de contratación 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.

El Programa Mentor-Protegido para Todas Pequeñas Empresas

¿Está buscando una oportunidad para asociarse con una firma más experimentada para recibir su mentoría? Puede ver ese esfuerzo recompensado en el 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) 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.

Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial

Si usted es un empresario en desventaja social y económica, puede obtener capacitación empresarial y asistencia en contratación con el gobierno a través del Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial, **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 de Desarrollo Comunitario también son elegibles para la asistencia de desarrollo empresarial 8(a).



CORTESÍA DE GETTY IMAGES

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

- » Calificar como una pequeña empresa que pertenece a y está bajo el control incondicional de una o más personas en desventaja social y económica con buena reputación.
- » Ser controlado por un ciudadano de EE.UU. que viva en los Estados Unidos.
- » Demostrar un historial de trabajo y que tiene potencial para el éxito continuo.

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, nativos americanos, nativos de Alaska, nativos hawaianos, hispanoamericanos, asiáticos del Pacífico estadounidense y subcontinentales asiáticos estadounidenses. Una persona que no pertenece a uno de estos grupos debe establecer que es más probable que improbable que hayan 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, 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.

HUBZones

Las empresas ubicadas en Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas, HUBZones, sba.gov/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 de 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 estatus de elegibilidad, propiedad y control.

Centros de asistencia técnica para adquisiciones

Las empresas que desean vender productos o servicios a los gobiernos federal, estatal o local reciben asesoría personalizada y capacitación en los Centros de Asistencia Técnica para Adquisiciones, de forma gratuita o a bajo costo.

¿Cómo puede ayudarle un centro de asistencia para adquisiciones?

- » Un asesor del centro puede ayudarlo a determinar si su empresa está lista para contratación con el gobierno.
- » Un asesor puede ayudarlo a registrarse en el Sistema de Administración de Adjudicaciones (**sam.gov**).
- » Su asesor lo ayudará a determinar si es elegible para certificaciones y programas de pequeñas empresas.

La contratación federal puede ser compleja, pero no tiene que hacerlo solo. Visite **sba.gov/localassistance** para encontrar su oficina local o un recurso asociado de la SBA cerca de usted (consulte la página 8).

Los Números

El gobierno de EE.UU. es el mayor comprador de productos y servicios en el mundo. Cada año adjudica más de \$500 mil millones en contratos. De esos contratos principales, el gobierno federal debe reservar el 23 por ciento para pequeñas empresas. Esto incluye:

- » 5 por ciento para pequeñas empresas en desventaja
- » 5 por ciento para pequeñas empresas propiedad de mujeres
- » 3 por ciento para pequeñas empresas certificadas como HUBZone
- » 3 por ciento para pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados

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.

8 sugerencias

para encontrar oportunidades de contratación con el gobierno

Las pequeñas empresas pueden aprovechar las oportunidades de contratación con el gobierno.

A pesar de los recientes recortes presupuestarios, el mercado federal de EE. UU. sigue siendo una oportunidad lucrativa para las pequeñas empresas. Generalmente, el gobierno federal gasta casi \$500 mil millones en contratos cada año, y la ley exige que el 23 por ciento de estos dólares se otorgue a pequeñas empresas.

Pero hacer negocios con el mayor comprador de productos y servicios en el mundo no es fácil. Una de las mayores dificultades a las que se enfrentan las pequeñas empresas es descubrir las oportunidades adecuadas, que coincidan con sus capacidades y planes de crecimiento.

A continuación, se presentan ocho consejos y recursos para ayudarlo a encontrar oportunidades de contratación con el gobierno que tengan sentido para su pequeña empresa.

1 Familiarícese con las reglas. Antes de que surja una oportunidad de contrato que le entusiasme, prepárese. Familiarícese los requisitos del gobierno federal.

Es bastante diferente del sector privado con plazos de entrega mucho más largos y requisitos estrictos de licitación y productos.

2 Comprenda lo que el gobierno está comprando. Ahora es el momento de ser estratégico. Cada agencia y departamento tiene objetivos únicos.

Identificar esto puede ayudarlo a centrarse en un nicho u oportunidad para sus productos o servicios.

La buena noticia es que el gobierno ofrece a los contratistas potenciales algo que ningún otro sector hace: una idea de sus prioridades presupuestarias. Lo que el gobierno desea comprar y cuánto tiene que gastar es de dominio público. Estos presupuestos (en realidad, se parecen más a los documentos de estrategia de una misión que a presupuestos) ofrecen un contexto suficiente para que las pequeñas empresas inteligentes identifiquen oportunidades y centren sus ventas de contratación y estrategia de mercadeo. Cada agencia federal o presupuesto de departamento figura en el sitio web de la Oficina de Administración y Presupuesto (Office of Management and Budget, OMB).

3 Céntrese en las agencias que no están cumpliendo sus metas de pequeña empresa. Cada año, la SBA negocia objetivos formales con agencias individuales para garantizar que las pequeñas empresas obtengan la parte que les corresponde de los contratos federales. Durante varios años consecutivos, muchas agencias no alcanzaron sus objetivos. Entonces, ¿quién logró la calificación y quién no? El Sistema de Datos de Adquisiciones Federales publica tarjetas de puntuación para cada agencia.

¿Podría haber una oportunidad aquí para que su pequeña empresa preste sus servicios y productos con el fin de ayudar a estas agencias a alcanzar sus objetivos el próximo año?

4 Investigue las oportunidades existentes y futuras. Una vez que haya identificado las iniciativas de la agencia que se alinean con lo que su empresa tiene para ofrecer, comience a rastrear oportunidades de contratos y solicitudes que se alineen con estos en sitios tales como [USAspending.gov](https://www.usaspending.gov) y [FedBizOpps.gov](https://www.fedbizops.gov). Las firmas de inteligencia de Mercado también pueden hacer el trabajo por usted.

5 Ponga botas en el suelo. Asegúrese de asistir a eventos gubernamentales específicos de la agencia o industria. Estos son organizados por el sector privado, pero atraen a la comunidad de adquisiciones, personas influyentes y expertos de la industria. Algunos sitios útiles para explorar en busca de los próximos eventos son [GovWin](https://www.govwin.com), [GovEvents](https://www.govevents.com), y si le interesa el lucrativo mercado gubernamental de TI, merece la pena consultar [Digital Government Institute](https://www.digitaleconomy.gov), [ACT-IAC](https://www.act-iac.com) y [GovMark Council](https://www.govmarkcouncil.com).

6 Encuentre un socio y representante en la OSDDBU. Otra excelente forma de ponerse frente a los compradores del gobierno es aprovechar los eventos de divulgación y exposiciones de la Oficina de Utilización de Pequeñas Empresas Desfavorecidas (Office of Small and Disadvantaged Business Utilization, OSDDBU). Estos sirven para conectar a los dueños de empresas con los compradores del gobierno. Puede ver el calendario de próximos eventos aquí.

Estos eventos también ofrecen orientación sobre cómo las pequeñas empresas pueden ingresar al mercado de contratación y aprovechar programas como el Programa 8(a) de Desarrollo



Las contrataciones con el gobierno han dado lugar a nuevas oportunidades para Michael Mills, director de Mills Group en Morgantown, West Virginia.

Empresarial: una herramienta que ayuda a miles de empresarios, lo que ayuda a miles de empresarios aspirantes a establecerse para contratar asistencia financiera y oportunidades de trabajo en equipo.

7 **Obtenga ayuda de los representantes de compras de la SBA.** Otro recurso importante del gobierno son los Representantes del Centro de Adquisiciones locales (Procurement Center Representatives, PCR) de la SBA. Los PCR proporcionan servicios que incluyen capacitación, asesoramiento y eventos de búsqueda de negocios. Encuentre el PCR en su área.

8 **No lo haga solo: asóciese con un mentor del gobierno.** Cualquiera que se embarque en nuevas empresas puede sacar provecho de un mentor. La SBA opera un notable programa de mentor-protégido que puede ayudarlo a obtener acceso a contratos. El Programa para Todo Mentor-Protégido Pequeño (página 43) recompensa a las pequeñas empresas protegidas y a los mentores experimentados con oportunidades de contrataciones con el gobierno. El objetivo del programa es motivar a las empresas más grandes para que presten su conocimiento a empresas más pequeñas y menos experimentadas con el fin de que puedan competir juntas por contratos gubernamentales.

ESCRITO POR **Caron Beesley**, COLABORADORA

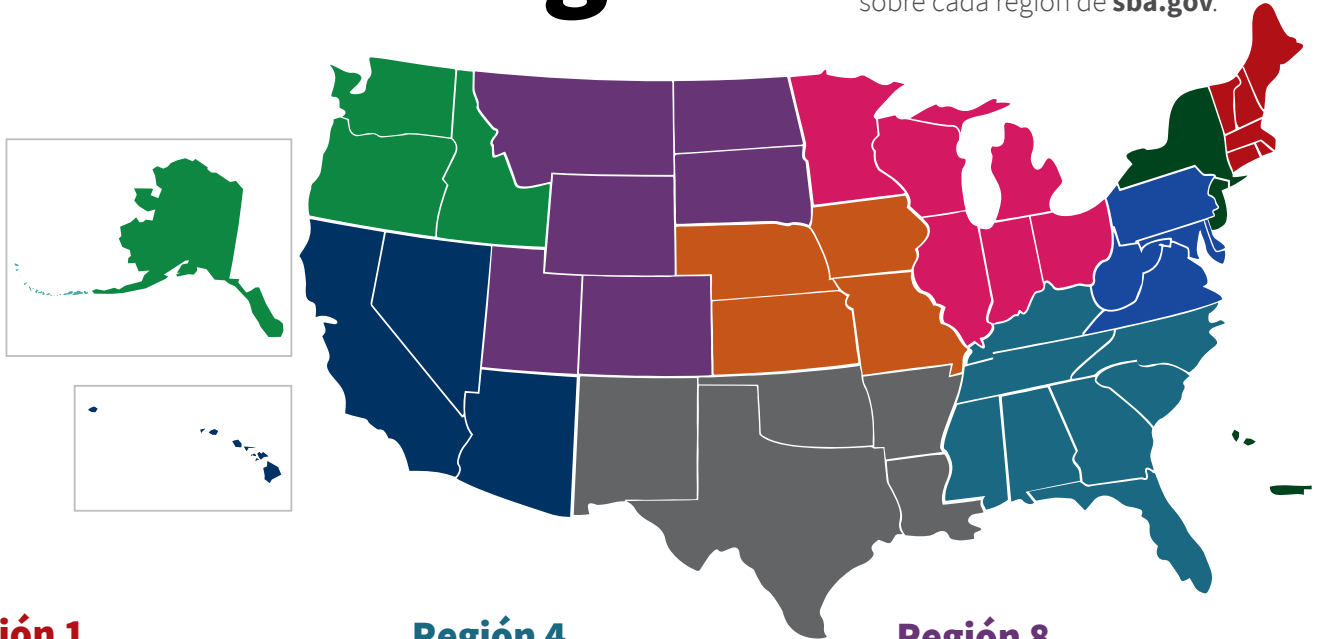
Recursos Adicionales

Para obtener más consejos y opiniones sobre cómo abrirse paso y desarrollar su negocio en el mercado de contratación con el gobierno, consulte estos recursos:

- **Guía de Contratación de SBA:** Más información sobre cómo comenzar, recursos disponibles, entre otros. sba.gov/contracting
- **Blogs de contratación:** Obtenga información sobre los últimos recursos y programas, y obtenga consejos sobre cómo tener éxito. sba.gov/blogs/contracting
- **Salón de clase de Contratación con el Gobierno de SBA:** Cursos en línea a su propio ritmo en todos los aspectos del proceso de contratación. sba.gov/contracting/resources-small-businesses/government-contracting-classroom

Razones para Amar su Región

Para promover la misión de ayudar a las pequeñas empresas a tener éxito, la SBA tiene oficinas regionales en toda la nación. A continuación, se muestran algunos datos curiosos sobre cada región de **sba.gov**.



Región 1

New Hampshire fue el hogar del primer club de esquí en los Estados Unidos. A partir de 2014, la Región 1 tenía el **mayor número de instalaciones de esquí de pequeñas empresas por milla cuadrada** en el país, y los seis estados de la región 1 tenían instalaciones de esquí.

Región 2

Las pequeñas empresas tienen una importancia clave para la economía de Puerto Rico. **Cuatro de cada cinco trabajadores puertorriqueños son empleados en pequeñas empresas**, en comparación con el 48% de los Estados Unidos en general.

Región 3

Washington DC, Maryland y Virginia son algunos de los mejores estados para empresas propiedad de mujeres. **Washington, DC y Maryland tienen el rango 1 y 3 respectivamente por la cantidad de empresas propiedad de mujeres.** Estos dos estados y el distrito se encuentran en el top 10 por la cantidad de ventas y empleo de las empresas propiedad de mujeres.

Región 4

La Región 4 es un centro de empresas propiedad de minorías. **El 23% de todas las empresas propiedad de minorías se encuentran ubicadas en la región 4**, por lo que es el segundo en el país. Esto incluye más del 35% de todas las empresas propiedad de afroamericanos, el más alto en comparación con cualquier otra región.

Región 5

La Región 5 tiene una comunidad empresarial activa y experimentada. **Ocupa el segundo lugar en términos de la cantidad de empresas propiedad de veteranos**, con Ohio e Illinois en los 10 estados principales.

Región 6

La Región 6 lidera el país en el crecimiento del PIB (GDP) a largo plazo (2009-2016) con un 22% en el período de siete años. Texas y Oklahoma experimentaron el mayor crecimiento en la región con 28% y 22%, respectivamente.

Región 7

La Región 7 tiene un auge en la pequeña industria del cuidado de la salud. La región tiene **la mayor cantidad de hospitales, atención médica general y pequeñas empresas de asistencia social per cápita** que cualquier otra región.

Región 8

La Región 8 es un excelente lugar para empresarios astutos. **Montana ocupa el primer lugar del país en la cantidad de pequeñas cervecerías per cápita**; Colorado ocupa el tercer lugar y la región en su conjunto ocupa el segundo lugar.

Región 9

La Región 9 es un centro de diversidad. Sus **1.9 millones de negocios pertenecientes a minorías representan el 24% de todas las empresas pertenecientes a minorías de EEUU, colocándose en primer lugar en los Estados Unidos** en esta categoría. Hawái encabeza el país en diversidad: El 64% de las empresas hawaianas son propiedad de minorías.

Región 10

La Región 10 lidera el país en la costa, pesca y exportaciones de mariscos. La dotación marítima de la región está liderada por Alaska, cuya costa de 6,640 millas es más larga que las de los otros 49 estados en conjunto. La región tiene las más pequeñas operaciones de pesca de cualquier región, y tres de sus puertos: Portland, Seattle y Anchorage, representan el 67% de las exportaciones de pescado de los Estados Unidos.



Anuncia tu negocio aquí

**Alcanza una audiencia inigualable de
dueños de pequeñas empresas**
con la Guía de Recursos de la Agencia Federal de
Pequeñas Empresas de los Estados Unidos.

contacto: info@newsouthmediainc.com