

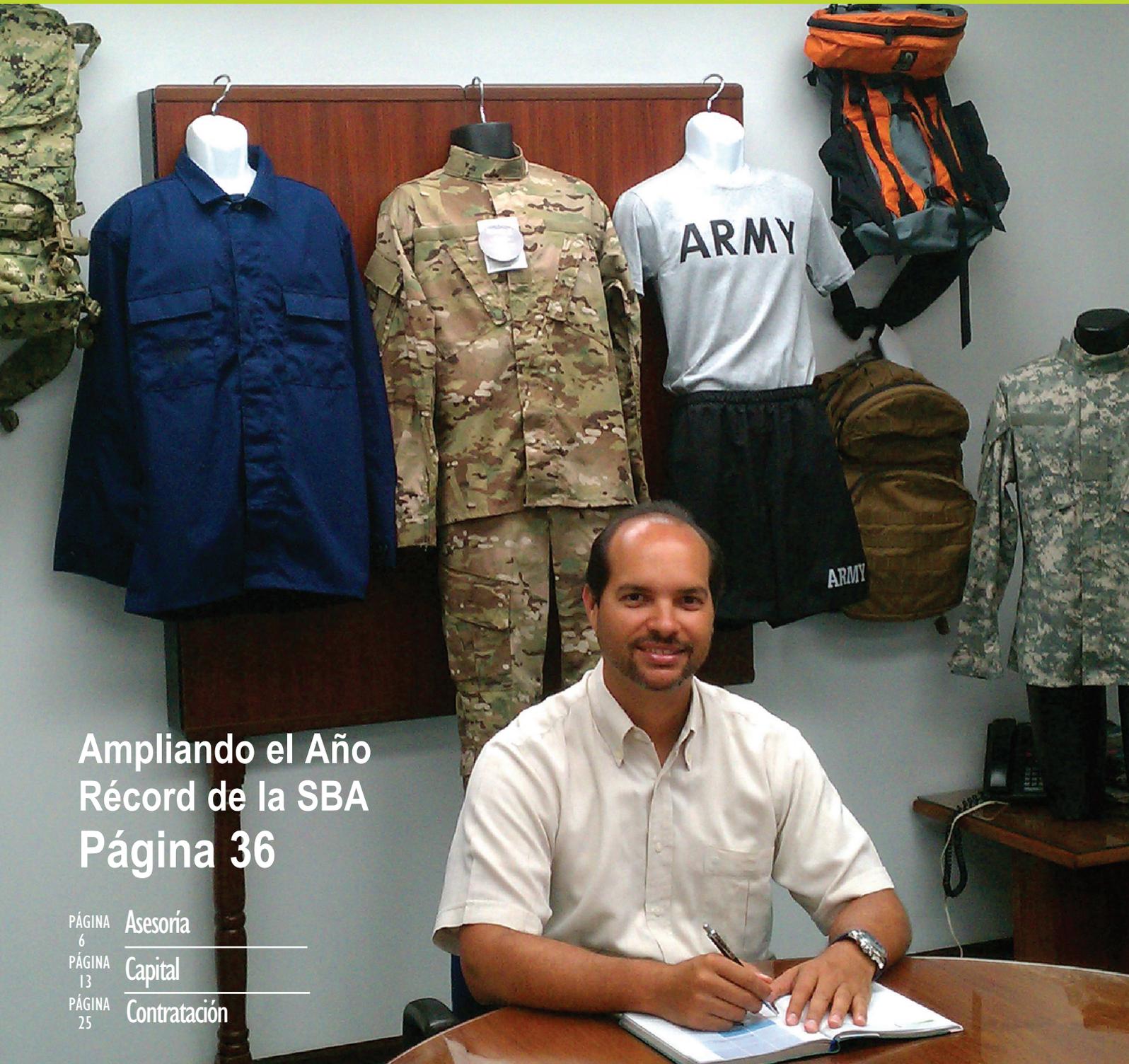
VERANO '12 –
GUÍA NACIONAL

SBA.GOV

U.S. Small Business Administration

RECURSOS

PARA LA PEQUEÑA EMPRESA



Ampliando el Año
Récord de la SBA
Página 36

PÁGINA 6 Asesoría
PÁGINA 13 Capital
PÁGINA 25 Contratación

PEQUEÑA EMPRESA

Contenido

VERANO '12 – GUÍA NACIONAL

ARTÍCULOS

- 4 Carta de la Administradora**
- 6 Asesoría**
Obteniendo ayuda para comenzar, promover y manejar su negocio.
- 6 Recursos Asociados de la SBA**
- 9 Herramientas en Línea y Capacitación de la SBA**
- 10 Llegando a las Comunidades No Atendidas**
- 11 ¿Está Listo para Ser Propietario de una Pequeña Empresa?**
- 12 Redacción de un Plan de Negocios**
- 13 Capital**
Opciones de financiamiento para iniciar o hacer crecer su negocio.
- 13 Préstamos de la SBA para Negocios**
- 14 Qué Documentos Presentar a la Entidad Financiera**
- 20 Programa de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas**
- 20 Programa de Investigación para la Innovación en las Pequeñas Empresas**
- 21 Programa de Transferencia Tecnológica para Pequeñas Empresas**
- 21 Programa de Bonos de Fianza Garantizados**
- 23 Cuadro del Programa de Préstamos de la SBA**
- 25 Contratación**
Participando en contratos con el gobierno.
- 25 Cómo Funcionan las Contrataciones con el Gobierno**
- 26 Programas de Contratación de la SBA**
- 28 Cómo Participar en la Contratación**
- 29 Desastres Naturales**
Conociendo los tipos de asistencia disponibles para recuperación en caso de desastre.
- 31 Intermediarios para la Protección de las Pequeñas Empresas**
Cuidando los intereses de la pequeña empresa.
- 32 Recursos Adicionales**
Cuidando la logística en la etapa inicial.
- 35 Organización Empresarial: Seleccionando la Estructura de su Negocio**
- 36 Reportaje Especial: Ampliando el Año Récord de la SBA**
- 46 Directorio Local de la SBA**
Forma rápida y fácil de encontrar cualquiera de los 68 distritos de la SBA.

En la Portada: Colton Fletcher, trabajador de Mountain West Precast, construye una barrera prefabricada para carreteras. Stephanie Loud es la propietaria de MWP, una empresa de estructuras prefabricadas de concreto, ubicada en Orden, Utah. Como participante en el programa 8(a) de la SBA, en sólo siete años MWP creció de 2 a 14 empleados como contratista federal y estatal.

Ver más sobre Mountain West Precast en la página 40



*Colton Fletcher,
trabajador de
Mountain West
Precast.*



Editores de Recursos para las Pequeñas Empresas

Publicidad

Teléfono: 863-294-2812 • 800-274-2812

Fax: 863-299-3909 • www.sbaguides.com

Directorio

Presidente/Director Ejecutivo

Joe Jensen jjensen@reni.net

Publicidad en Inglés de Recursos para las Pequeñas Empresas

Nicky Harvey nharvey@reni.net

Martha Theriault mtheriault@reni.net

Kenna Rogers krogers@reni.net

Producción

Diane Traylor dtraylor@reni.net

Oficina de Marketing de la SBA :

La Guía de Recursos para las Pequeñas Empresas se publica bajo la dirección de la Oficina de Marketing y Servicio al Cliente de la SBA.

Directora de Marketing

Paula Panissidi

paula.panissidi@sba.gov

Contenido Editorial marketinghq@sba.gov

Diseño Gráfico

Gary Shellehamer

gary.shellehamer@sba.gov

La participación de la SBA en esta publicación no es un endoso de las opiniones, los puntos de vista, los productos o servicios del contratista o el anunciante u otro participante que figure en la misma. Todos los programas y servicios de la SBA están al alcance del público sin ningún principio discriminatorio.

Impreso en los Estados Unidos de América

Aunque se han realizado esfuerzos razonables para garantizar que la información contenida en la presente guía sea exacta a la fecha de publicación, la información está sujeta a cambios sin previo aviso. Ni el contratista, el gobierno federal, ni los representantes de estos serán responsables de cualquier daño que resulte del uso o aplicación de la información contenida en esta publicación.

Publicación SBA # MCS 0018A

Esta publicación es entregada por contrato de la SBA # SBAHQ05C0014.

“We Understand the
Power of Diversity.”



Michael W. Maxwell
Vice President, Asset Management

It takes commitment to keep the power flowing safely to our customers every day. This commitment involves working at the community level, partnering with emergency services, and keeping an eye on environmental stewardship.

The utilities of Pepco Holdings, Inc. (PHI) achieve these goals through another commitment. Our pledge to Supplier Diversity and building relationships with the certified diverse businesses that help us run.

For more information, call 1.800.FOR.MBES or visit us online at www.pepcoholdings.com. At PHI, Supplier Diversity plugs us into the communities we serve.



Atlantic City Electric • Delmarva Power • Pepco

PALABRAS DE LA ADMINISTRADORA



El 2011 fue un año récord para la SBA. Ayudamos a más de 60,000 pequeñas empresas a obtener más de 30 mil millones de dólares en financiamiento a través de nuestros programas básicos 7(a) y 504— un récord sin precedentes. También trabajamos con socios del sector privado para colocar

una cantidad récord de capital (\$2.8 mil millones) en las manos de más de 1,000 negocios de alto crecimiento, a través de las sociedades de inversión de pequeñas empresas.

A principios del 2012 el Presidente firmó la extensión por seis años del Programa de Investigación para la Innovación en las Pequeñas Empresas, que apoya a las empresas de investigación y desarrollo que impulsan la innovación y las tecnologías revolucionarias para mantener a los Estados Unidos a la vanguardia. También continuamos simplificando la documentación de los préstamos de la SBA con el fin de ayudar a más entidades financieras asociadas y su clientela de pequeñas empresas.

En esta guía usted podrá estudiar estos programas. Además, no deje de leer en las últimas páginas todos los logros de la SBA en el 2011.

Conforme nuestra economía continúa fortaleciéndose en el 2012, la Administración

Obama está empeñada en garantizar que todos los emprendedores y propietarios de pequeñas empresas cuenten con las herramientas necesarias para crecer y generar trabajo. Después de todo, la mitad de los trabajadores americanos son propietarios o trabajan para una pequeña empresa, y dos de cada tres nuevos puestos de trabajo son creados por las pequeñas empresas.

Por último, revise nuestras herramientas en línea. Por ejemplo, en www.sba.gov/direct, usted puede ingresar su código postal y algunos datos sobre su negocio e inmediatamente estará conectado a los recursos de la SBA en su área local.

Las pequeñas empresas de los Estados Unidos están preparándose para dirigir la recuperación económica de nuestra nación y crear puestos de trabajo que necesitamos ahora. Contáctese con la oficina local de la SBA si desea hacer alguna consulta. Estamos listos para ayudarlo en lo que podamos.

Cordialmente,

Karen G. Mills
Administradora
Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa

Acerca de la SBA

www.sba.gov

Recursos para su Pequeña Empresa

Cada año la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y su red de socios a nivel nacional ayudan a millones de propietarios actuales y propietarios potenciales de pequeñas empresas a iniciar sus negocios, crecer y tener éxito.

Los recursos y programas diseñados para las pequeñas empresas brindan una ventaja necesaria para ayudarles a competir de manera efectiva en el mercado y fortalecer la economía general de los Estados Unidos.

SBA ofrece asistencia en las siguientes áreas:

- Asesoría

- Capital
- Contrataciones
- Asistencia en Caso de Desastres Naturales
- Protección y Defensoría de las Pequeñas Empresas

Visite la página en línea de SBA www.sba.gov las 24 horas del día/7 días a la semana para obtener noticias sobre pequeñas empresas, información y capacitación para empresarios.

Todos los programas y servicios de la SBA se prestan sin ningún principio discriminatorio.

CONFÍE SUS NECESIDADES FINANCIERAS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS AL MEJOR SBA PRESTAMISTA!



BNB Bank es el SBA prestamista más premiado de la región

Nosotros hemos sido reconocidos como uno de los prestamistas más destacados en la región de New York y New Jersey, por nuestro desempeño excepcional en cuanto a préstamos para pequeños negocios. BNB Bank se especializa en préstamos para pequeñas empresas y nuestro equipo de profesionales puede ayudar a reducir el tiempo de proceso a tan sólo unos días de su aplicación.

Llame al 888-722-9262 o visite www.bnbbank.com



ASESORÍA

Obteniendo Ayuda para Comenzar, Promover y Administrar su Negocio

ASESORÍA



Todos los años, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y su red nacional de recursos asociados ayudan a millones de propietarios actuales y propietarios potenciales de pequeñas empresas a comenzar, prosperar y tener éxito.

Ya bien sea que su mercado objetivo sea a nivel global o tan sólo a nivel de su vecindario, la SBA y sus asociados de recursos pueden ayudarlo en cada etapa para que su sueño empresarial se transforme en un negocio próspero.

Si recién está comenzando, la SBA y sus recursos pueden ayudarlo con préstamos y destrezas para el manejo empresarial. Si ya tiene un negocio, puede usar los recursos de la SBA para manejar y expandir su negocio, obtener contratos con el gobierno, recuperarse de desastres naturales, encontrar mercados internacionales y tener una voz en el gobierno federal.

Usted puede obtener información sobre la SBA en www.sba.gov o visitando una de nuestras oficinas locales para obtener ayuda.

RECURSOS ASOCIADOS DE LA SBA

Además de nuestras Oficinas de Distrito que brindan servicios en todos los estados y territorios, la SBA trabaja con una variedad de recursos locales para atender a las necesidades de las pequeñas empresas. Estos profesionales pueden ayudarlo a redactar un plan formal de negocios, encontrar fuentes de asistencia financiera, manejar y expandir su negocio, encontrar

oportunidades para vender sus productos o servicios al gobierno y recuperarse de desastres naturales. Para encontrar la Oficina de Distrito de su localidad o los socios de recursos de la SBA, visite www.sba.gov/sba-direct.

SCORE

SCORE es una red nacional de más de 14,000 empresarios, líderes de negocios y ejecutivos que de manera voluntaria actúan como mentores para las pequeñas empresas de los Estados Unidos. SCORE aprovecha las décadas de experiencia de los profesionales de negocios experimentados para ayudar a las pequeñas empresas a iniciar sus operaciones, desarrollar sus empresas y crear puestos de trabajo en las comunidades locales. SCORE trabaja aprovechando la pasión y el conocimiento de personas que han sido propietarios y han dirigido sus propias empresas y desean compartir su experiencia del “mundo real”.

Ubicado en más de 370 oficinas y con 800 locales en todo el país, SCORE brinda servicios clave – de manera personal o en línea – a los empresarios dedicados que recién

están comenzando o necesitan de un profesional de negocios experimentado que actúa como caja de resonancia para su negocio actual. Al ser miembros de su comunidad, los mentores de SCORE tienen conocimiento de las normas sobre licencias comerciales locales, las condiciones económicas y las redes importantes. SCORE puede ayudarlo tal y como lo ha hecho con más de 9 millones de clientes a:

- Encontrar mentores de negocios adecuados a sus necesidades específicas
- Viajar a su lugar de operaciones para una evaluación in situ
- Reunir a varios mentores de SCORE para brindarle asistencia a su medida en un número de áreas de negocios

SCORE ofrece en todo el país unos 7,000 talleres y seminarios locales de capacitación comercial en una variedad de temas y enfoques, dependiendo de las necesidades de la comunidad comercial local, tales como una introducción a los fundamentos del plan de negocios, administración del flujo de efectivo y mercadeo de su negocio. Para los negocios establecidos, SCORE ofrece una capacitación más a fondo en áreas como servicio al cliente, prácticas de contratación y negocios establecidos en el hogar.

Para obtener asesoría comercial e información las 24 horas sobre las últimas tendencias, visite la página web de SCORE (www.score.org). Más de 1,500 mentores en línea con más de 800 grupos de especialización comercial responden a sus preguntas sobre cómo iniciar y manejar un negocio. En el año fiscal 2011, los mentores de SCORE atendieron a 400,000 empresarios.

Para obtener información acerca de SCORE y conseguir su propio mentor de negocios, visite www.sba.gov/score, acceda a www.SCORE.org, o llame al 1-800-624-0245 para encontrar la oficina de SCORE más cercana.

HACIA LA CIMA

“Es verdad, existen muchas razones para no iniciar tu propio negocio. Pero para la persona correcta, las ventajas de tener un negocio propio superan por mucho los riesgos”

- Te conviertes en tu propio jefe.
- El trabajo duro y las largas horas de trabajo te benefician directamente en lugar de aumentar las ganancias de otra persona.
- Las ganancias y el crecimiento potencial son ilimitados.
- Administrar un negocio ofrece variedad, retos y oportunidades ilimitadas para aprender.

Para pequeños negocios con grandes ambiciones.



PRÉSTAMOS DE HASTA \$5,000,000 PARA:

- Construir, expandir o renovar instalaciones
- Comprar inmobiliario comercial
- Comprar equipo y aparatos
- Financiar cuentas pendientes o refinanciar deudas actuales
- Financiar una franquicia o comenzar un negocio

PONGA LA POTENCIA DE TD BANK A TRABAJAR PARA USTED.

Visite su tienda TD Bank más cercana, llame a un prestamista aprobado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés) al 1-866-508-0532 o visite www.tdbank.com/pequenosnegocios



El Banco Más Conveniente de América®

CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

La misión del programa Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) es construir, mantener y promover el desarrollo de la pequeña empresa y mejorar las economías locales creando negocios y trabajos. Esto se logra mediante la entrega y la supervisión consiguiente de las subvenciones a institutos, universidades y gobiernos estatales de manera que puedan brindar asesoría y capacitación comercial a las pequeñas empresas existentes y potenciales.

El programa Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas, vital en las iniciativas empresariales de la SBA, ha estado brindando servicios a las pequeñas empresas por más de 30 años. Es una de las redes profesionales más grandes del país en asistencia técnica y empresarial para la pequeña empresa. Con más de 900 oficinas en todo el país, el SBDC ofrece a los actuales empresarios y a los futuros, de manera personalizada y gratuita, servicios de asesoría comercial calificada y capacitación a bajo costo por profesionales calificados de la pequeña empresa.

Además de sus principales servicios, el programa SBDC ofrece áreas de atención especial como tecnología comercial verde, preparación para y recuperación de desastres naturales, asistencia en comercio internacional, asistencia a veteranos de guerra, transferencia de tecnología y cumplimiento regulatorio.

El programa combina una mezcla única de recursos del sector federal, estatal y privado para proporcionar en cada estado y territorio el fundamento del crecimiento económico de las pequeñas empresas. El programa demostró el retorno de la inversión al brindar durante el 2011:

- Asistencia a más de 13,660 empresarios para iniciar nuevos negocios – equivalente a iniciar 37 nuevos negocios por día.
- Servicios de asesoría a más de 106,000 empresarios emergentes y cerca de 100,000 negocios existentes.
- Servicios de capacitación a aproximadamente 353,000 clientes.

La eficacia del programa SBDC ha sido validada por un estudio de impacto a nivel nacional. De los clientes encuestados, más del 80 por ciento informó que la asistencia comercial que recibieron del asesor de SBDC fue valiosa. De manera similar, más del 70 por ciento informó que la orientación de SBDC fue beneficiosa para tomar la decisión de iniciar un negocio. Más del

40 por ciento de los clientes de largo plazo, aquellos que recibieron 5 horas o más de asesoría, registraron incremento en sus ventas y 38 por ciento registró un incremento en los márgenes de ganancia.

Para obtener más información acerca del programa SBDC, visite www.sba.gov/sbdc.

CENTROS DE MUJERES EMPRESARIAS

El programa Centro de Mujeres Empresarias (WBC) de la SBA es una red de 110 centros locales que brindan capacitación empresarial, preparación, servicio de asesoría y otros tipos de asistencia diseñados para mujeres, particularmente aquellas que se encuentran socialmente y económicamente en desventaja. Los WBC están ubicados en casi todos los estados y territorios de los Estados Unidos y están parcialmente financiados a través de un acuerdo de cooperación con la SBA.

Para atender las necesidades de las empresarias, los WBC ofrecen servicios en períodos de tiempo y lugares convenientes, incluyendo noches y fines de semana. Los WBC están ubicados en organizaciones anfitrionas sin fines de lucro que ofrecen una amplia variedad de servicios además de los servicios brindados por los WBC. Muchos de los WBC también ofrecen capacitación y asesoría, y materiales en diferentes idiomas con el fin de atender las diversas necesidades de las comunidades a las que sirven.

Con frecuencia, los WBC brindan servicios a través de cursos de capacitación o asesoría grupal a largo plazo y ambos han demostrado ser efectivos. Por lo general, los cursos de capacitación de WBC son gratuitos o se ofrecen a bajo costo. Algunos centros también ofrecen becas de acuerdo a las necesidades del cliente.

Mientras que la mayoría de los WBC se encuentran ubicados físicamente en un lugar designado, un cierto número de WBC también brinda cursos y asesoría a través de internet, clases móviles y por vía satelital.

Los WBC tienen un registro de logros. En el año fiscal 2011, el programa WBC asesoró y capacitó a casi 139,000 clientes, generando vitalidad y crecimiento económico local. Asimismo, los WBC ayudaron a las empresarias a obtener a más de \$134 millones en capital, lo cual representó un aumento de 400% en comparación con el año anterior. De los clientes de WBC que han recibido 3 o más horas de asesoría,



15 por ciento indicó que los servicios los llevó a contratar personal nuevo, 34 por ciento indicó que los servicios le hicieron generar un incremento del margen de ganancias y 47 por ciento indicó que los servicios los llevó a generar un incremento en las ventas.

Asimismo, el programa WBC ha tomado el liderazgo en la capacitación de mujeres propietarias de negocios para que soliciten el Programa Federal de Contratación de Pequeñas Empresas de Propiedad de Mujeres (WOSB) el cual autoriza a los oficiales de contratación a reservar ciertos contratos federales para pequeñas empresas calificadas de propiedad de mujeres o pequeñas empresas de propiedad de mujeres económicamente en desventaja. Para más información acerca del programa, visite www.sba.gov/wosb. Para encontrar el WBC de la SBA más cercano, visite www.sba.gov/women.

INICIATIVA (E200) PARA LÍDERES EMERGENTES

La Iniciativa (e200) para Líderes Emergentes de la SBA se lleva a cabo actualmente en 27 mercados en todo el país, utilizando un currículum basado en la investigación, demostrado a nivel nacional, que apoya el crecimiento y

desarrollo de pequeñas y medianas empresas que tienen un importante potencial de expansión e impacto en la comunidad. Un proceso competitivo de selección lleva a que los ejecutivos de una compañía participen en capacitaciones de alto nivel y sesiones de redes de ejecutivos del mismo nivel, a cargo de instructores profesionales.

Los resultados del impacto social y económico posterior a la capacitación de los ejecutivos entrevistados que participaron en las clases de capacitación del 2008 al 2010 indican que:

- Más de la mitad de los negocios participantes registraron un aumento de ingresos, con un ingreso promedio de \$1,879,266.
- Los negocios participantes obtuvieron ingresos promedio de \$2 millones, con un nuevo financiamiento acumulado de \$7.2 millones obtenido en el 2010.
- Casi la mitad de los participantes obtuvieron contratos a nivel federal, estatal, local y tribal con un total acumulado de \$287 millones.
- Aproximadamente la mitad de los participantes ha contratado nuevos trabajadores, creando 275 nuevos puestos de trabajo en el 2010.
- Todos los participantes fueron capacitados para ser empresas certificadas 8(a) de la SBA; actualmente

casi 25 por ciento de los encuestados son empresas certificadas como 8(a) de la SBA, mientras que los otros participantes informaron tener la intención de participar en el programa 8(a).

- Casi el 50 por ciento de los participantes encuestados fueron mujeres ejecutivas y 70 por ciento fueron ejecutivos de negocios procedentes de grupos minoritarios.
- 85 por ciento de los ejecutivos encuestados estuvieron Satisfechos y Muy Satisfechos con la serie general de capacitación y los resultados.

Para encontrar más información acerca de esta oportunidad de capacitación a nivel ejecutivo, sírvase visitar www.sba.gov/e200 para conocer las ciudades sede, horarios de capacitación y criterios de selección.

HERRAMIENTAS Y CAPACITACION EN LÍNEA DE LA SBA

La Red de Capacitación para Pequeñas Empresas de la SBA es un recinto virtual completo con cursos en línea gratuitos, talleres, grabaciones podcast, herramientas de aprendizaje y evaluaciones sobre preparación en negocios.

Aspectos Clave de la Red de Capacitación para las Pequeñas Empresas:

La capacitación está disponible en cualquier momento y en cualquier lugar — todo lo que se necesita es una computadora con acceso a internet.

- Más de 30 cursos en línea y talleres gratuitos disponibles.
- Modelos y muestras para poner en marcha la planificación de su negocio.
- Se ofrecen herramientas de evaluación interactiva en línea y se utilizan para orientar a los clientes a la capacitación apropiada para ellos.

Los temas de los cursos incluyen una guía financiera sobre los programas de préstamos garantizados de la SBA, un curso sobre exportación y cursos para veteranos y mujeres que buscan oportunidades de contratación a nivel federal, así como una biblioteca en línea de podcasts, publicaciones sobre negocios, modelos y artículos.

Visite www.sba.gov/training para obtener estos recursos de manera gratuita.



Donald J. Hendler
Presidente y Director Ejecutivo de Leviton

LIPA está potenciando los negocios. Basta preguntarle al presidente de Leviton.

Su gran fuerza laboral altamente calificada y diversa, las opciones de transporte y su calidad de vida hacen de Long Island un lugar ideal para hacer negocios. En LIPA pensamos igual y estamos ayudando con programas de desarrollo económico que reducen los costos de operaciones de las compañías y potencian el crecimiento económico en Long Island. Eso es lo que hicimos en Leviton, líder mundial en la fabricación de dispositivos para cableado eléctrico, soluciones de conectividad de redes y datos y sistemas de gestión de iluminación.

Una reducción de \$400,000 en los costos de electricidad en cinco años

«Los programas de Desarrollo Económico de LIPA fueron esenciales al momento de escoger Long Island para nuestra sede mundial», comentó Don Hendler, Presidente y Director Ejecutivo de Leviton. «Las tasas de descuento de LIPA están reduciendo nuestros costos de electricidad en casi \$100,000 cada año en cinco años. Y es dinero que podemos usar para crear más trabajo para los residentes de Long Island. LIPA también nos ayudó a crear una sede «ecológica» logrando más de \$45,000 en reembolsos por eficiencia energética. Con LIPA, nuestros costos de electricidad son bajos y eso es algo que se suma a los resultados finales de nuestra compañía.»

Infórmese cómo los programas de Desarrollo Económico de LIPA pueden ayudarlo a potenciar el éxito de su compañía.

- Tasas de expansión y atracción
- Tasas para competitividad en la producción
- Tasas para creación de negocios en incubadoras empresariales
- Reembolsos por eficiencia energética

Infórmese si su compañía califica.
Llame al 1-800-528-2005
o visite www.lipower.org/ecodev.



LLEGANDO A LAS COMUNIDADES NO ATENDIDAS

La SBA también ofrece una serie de programas dirigidos específicamente a las necesidades de las comunidades no atendidas.

MUJERES PROPIETARIAS DE NEGOCIOS

Las empresarias están cambiando el rostro de la economía de los Estados Unidos. En la década de 1970, las mujeres eran propietarias de menos del cinco por ciento de los negocios del país.

Actualmente, son propietarias mayoritarias de cerca de un tercio de las pequeñas empresas del país y son al menos propietarias equitativas de casi la mitad de todas las pequeñas empresas del país. La SBA brinda servicios a las empresarias a nivel nacional a través de sus diversos programas y servicios, algunos de los cuales están diseñados especialmente para mujeres.

La Oficina para Mujeres Empresarias de la SBA (OWBO) actúa como defensora de los negocios propiedad de mujeres. La OWBO supervisa una red nacional de 110 centros de negocios de mujeres que brindan capacitación en negocios, asesoría y mentores dirigidos específicamente a las mujeres, especialmente para aquellas que están social y económicamente en desventaja. El programa es una asociación público-privada con instituciones sin fines de lucro con sede local.

Los Centros de Mujeres Empresarias brindan servicios en una diversidad de áreas geográficas, densidades demográficas y ambientes empresariales, incluyendo zonas urbanas, suburbanas y rurales. Las economías locales varían desde deprimidas hasta prósperas y la ubicación desde áreas metropolitanas hasta nivel estatal. Cada Centro de Mujeres Empresarias adecúa sus servicios a las necesidades de su propia comunidad en particular pero todos ofrecen una variedad de programas innovadores, que incluyen con frecuencia cursos en diferentes idiomas. Ofrecen capacitación en finanzas, administración y mercadeo, así como acceso a todos los programas de asistencia financiera y adquisición de la SBA.

CENTRO PARA ASOCIACIONES COMUNITARIAS Y RELIGIOSAS

Las Asociaciones Comunitarias y Religiosas conocen a sus comunidades y se han ganado la confianza de las mismas. Debido a su credibilidad, tienen un posicionamiento único para aumentar el conocimiento acerca de los programas que promueven el espíritu empresarial, el crecimiento económico y la creación de trabajo.

La SBA tiene el compromiso de llegar a las asociaciones comunitarias y religiosas que califican para que participen en los programas de la agencia a través de la diseminación de información a sus congregaciones, miembros y vecinos acerca de los programas de la SBA. En particular, muchas asociaciones comunitarias y religiosas sin fines de lucro pueden ofrecer una opción de financiamiento local para empresarios, convirtiéndose en Intermediarios de Micropréstamos de la SBA. Un Intermediario de Micropréstamos de la SBA funciona con frecuencia como un banco para los empresarios y las pequeñas empresas que de otro modo no podrían tener acceso al capital.

DESARROLLO EMPRESARIAL DE VETERANOS Y RESERVISTAS

Los empresarios veteranos, los veteranos discapacitados durante el servicio y los miembros de la Guardia y Reserva Nacional reciben una consideración especial en todos los programas y recursos empresariales de la SBA. Cada año, la Oficina de Desarrollo Empresarial para Veteranos (OVBD) llega a miles de veteranos, miembros de la Guardia de Reserva, miembros del servicio transitorio y otros que son -o quieren llegar a ser- empresarios y propietarios de pequeñas empresas. La OVBD desarrolla y distribuye material informativo para empresarios tales como la Guía de Recursos Empresariales para Veteranos, VETGazette y Getting Veterans Back to Work. Asimismo, existen 16 Centros de Desarrollo Empresarial para Veteranos ubicados estratégicamente en todo el país que brindan capacitación tanto personal como en línea, asesoría, mentores, talleres, referidos y más. En cada una de las 68 Oficinas de Distrito de la SBA también hay un funcionario designado para asuntos de desarrollo empresarial de los veteranos.

La SBA ofrece asistencia especial para las pequeñas empresas que son propiedad de miembros activos de la Guardia Nacional y la Guardia de Reserva. Cualquier miembro de la Guardia Nacional o de Reserva que trabaje por cuenta propia y tenga un préstamo de la SBA existente puede solicitar a la entidad financiera de la SBA y a las Oficinas de Distrito de la SBA aplazamientos en el pago del préstamo, reducciones de la tasa de interés y otros beneficios después de recibir sus órdenes de activación. Asimismo, la SBA ofrece a las pequeñas empresas un financiamiento especial con tasas de interés bajas cuando un

propietario o empleado esencial es llamado al servicio activo. El Programa de Préstamos de Desastre para la Recuperación de Daños Económicos para Reservistas Militares (MREIDL) ofrece préstamos de hasta 2 millones de dólares a las pequeñas empresas calificadas con el fin de cubrir costos que no pueden ser pagados debido a la pérdida de un empleado esencial llamado al servicio activo en la Guardia Nacional o la Guardia de Reserva.

Entre los servicios únicos ofrecidos a los veteranos de la SBA se encuentra: un Campamento de Capacitación Empresarial para Veteranos con Discapacidades en asociación con 6 universidades importantes de los Estados Unidos (www.whitman.syr.edu/ebv), un programa para mujeres empresarias - veteranas (www.syr.edu/vwise) y un programa para los miembros de familias de reservistas llamado Operación Endure and Grow (www.whitman.syr.edu/endureandgrow).

Para más información acerca de los programas de préstamos para las pequeñas empresas propiedad de veteranos y miembros de la Guardia o de la Reserva en actividad, incluyendo Patriot Express, micropréstamos y préstamos Advantage, ver la sección Acceso al Capital. Para conocer más acerca del programa Alcance Empresarial para Veteranos de Guerra o encontrar la oficina de VBOC de la SBA más cercana, visite www.sba.gov/vets.

DESARROLLO EMPRESARIAL DE INDÍGENAS NORTEAMERICANOS

La Oficina de Asuntos Indígenas Norteamericanos de la SBA (ONAA) ofrece a los indígenas, nativos de Alaska y hawaianos nativos que tienen interés en crear, desarrollar y ampliar pequeñas empresas, acceso pleno a las herramientas necesarias de desarrollo y expansión de negocios que se encuentran disponibles a través de los programas de contratación, préstamos y desarrollo empresarial de la agencia. La ONAA ofrece una red de capacitación (incluyendo la herramienta en línea "Pequeña Empresa Base: Estrategias de Crecimiento") y servicios de asesoría y participa en numerosas actividades de difusión, como consultas tribales, desarrollo y distribución de material educativo, participación en eventos de desarrollo económico y asistencia a las pequeñas empresas con los programas de la SBA.

Visite www.sba.gov/naa para más información.

La mayoría de los nuevos propietarios de negocios que tienen éxito han planificado cada etapa de su éxito. Thomas Edison, el gran inventor norteamericano, dijo una vez “El genio es 1% de inspiración y 99 % de transpiración.” Esa misma filosofía también aplica a iniciar un negocio.

Primero, tendrá que transpirar un poco para decidir si usted es el tipo de persona correcta para iniciar su propio negocio.

¿TIENE USTED EL ESPÍRITU EMPRESARIAL?

Simplemente no hay forma de eliminar todos los riesgos relacionados con el inicio de una pequeña empresa pero se pueden mejorar las oportunidades de éxito con una buena planificación, preparación y entendimiento. Comience por evaluar sus fortalezas y debilidades como propietario y director potencial de una pequeña empresa. Considere cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas:

- **¿Tiene iniciativa propia?** Dependerá totalmente de usted el desarrollar proyectos, organizar su tiempo y hacer seguimiento a los detalles.
- **¿Qué tan bien se lleva con personalidades diferentes?** Los propietarios de negocios necesitan desarrollar relaciones laborales con una variedad de personas, incluyendo clientes, vendedores, personal, funcionarios bancarios, empleados y profesionales como abogados, contadores o consultores. ¿Puede lidiar con un cliente exigente, un vendedor no confiable o un recepcionista malhumorado si los intereses de su negocio así lo requieren?
- **¿Qué tan bueno es tomando decisiones?** Se requiere que los propietarios de pequeñas empresas tomen decisiones constantemente -a menudo rápidamente, independientemente y bajo presión.
- **¿Tiene la resistencia física y emocional para dirigir un negocio?** Ser propietario de un negocio puede ser emocionante pero también representa mucho trabajo. ¿Puede enfrentar 12 horas de trabajo diario, seis o siete días a la semana?
- **¿Cuán bien planea y organiza?** Los estudios muestran que una planificación deficiente es responsable de la mayoría de los fracasos empresariales. Una buena organización — de las finanzas, inventario, horarios y producción — pueden ayudarlo a evitar muchos riesgos.
- **¿Es su motivación lo suficientemente fuerte?** Administrar un negocio puede ser emocionalmente agotador. Algunos propietarios de

negocios se agotan rápidamente al tener que llevar a costas toda la responsabilidad para el éxito de sus negocios. Una fuerte motivación lo ayudará a sobrellevar los altibajos y los períodos de agotamiento.

- **¿Cómo afectará el negocio a su familia?** Los primeros años del inicio de un negocio pueden ser duros para la vida familiar. Es importante que los miembros de la familia sepan lo que deben esperar y que usted pueda confiar en el apoyo que le brindarán durante ese período. También pueden surgir dificultades financieras hasta que el negocio sea rentable, lo cual podría tomar meses o años. Tendrá que adaptarse a un estilo de vida de bajo perfil o arriesgará los bienes de la familia.

Una vez que haya respondido estas preguntas, debe considerar el tipo de negocio que desea abrir. Los negocios pueden incluir franquicias, negocios en el hogar, negocios en línea, tiendas comerciales o cualquier combinación de los mismos.

FRANQUICIA

Existen más de 3,000 franquicias comerciales. El reto es elegir una que sea de su interés y represente una buena inversión. Muchos expertos en franquicias recomiendan que antes de decidir, se estudien y se comparen las múltiples oportunidades de franquicia antes de decidir la apropiada para usted.

Algunos de los puntos que deberá tomar en cuenta al evaluar una franquicia son: rentabilidad histórica, manejo financiero efectivo y otros controles, buena imagen, integridad y compromiso e industria exitosa.

En el formato más simple de franquicia, mientras usted se convierte en propietario del negocio, el funcionamiento es regido por los términos del acuerdo de franquicia. Para muchos, éste es el beneficio principal de comprar una franquicia. Se puede capitalizar la inversión bajo un formato comercial, nombre comercial, marca y /o sistema de apoyo otorgado por el franquiciador, pero usted opera como contratista independiente con la capacidad de obtener ganancias o soportar una pérdida acorde con su propiedad.

Si tiene dudas respecto a iniciar una empresa independiente, entonces la franquicia puede representar una opción. Recuerde que el trabajo duro, la dedicación y el sacrificio son elementos clave en el éxito de cualquier empresa comercial, incluyendo una franquicia.

Visite www.sba.gov/franchise para más información.

NEGOCIOS EN EL HOGAR

Ir al trabajo solía significar trasladarse de la casa a una fábrica, tienda u oficina. Actualmente, muchas personas hacen parte o todo su trabajo en casa.

Para comenzar

Antes de estudiar el tema del negocio en el hogar, debe saber por qué lo hace. Para tener éxito, su negocio debe basarse en algo más grande que el deseo de convertirse en su propio jefe; debe planificar y hacer mejoras y ajustes a lo largo del camino.

Trabajar bajo el mismo techo que vive su familia puede no resultar tan fácil como parece. Una sugerencia es montar en su propio hogar una oficina separada con el fin de crear un ambiente profesional.

Hágase las siguientes preguntas:

- ¿Puedo cambiar fácilmente de las responsabilidades del hogar a las del trabajo comercial?
- ¿Tengo autodisciplina para mantener los horarios mientras estoy en casa?
- ¿Puedo lidiar con el aislamiento que representa trabajar en el hogar?

Requisitos Legales

El negocio en el hogar está sujeto a muchas de las mismas leyes y reglamentos que rigen otros negocios.

Algunas áreas generales incluyen:

- **Leyes de zonificación.** Si su negocio no cumple con ellas, podrá ser multado o clausurado.
- **Restricciones de Productos.** Ciertos productos no pueden ser producidos en casa. La mayoría de los estados prohíbe la producción casera de fuegos artificiales, drogas, venenos, explosivos, productos sanitarios o médicos y juguetes. Algunos estados prohíben los negocios en el hogar para la elaboración de comida, bebida o ropa.

Asegúrese de consultar con un abogado y con los Departamentos de Estado, de Trabajo y de Salud estatales y municipales para conocer las leyes y reglamentos que regirán su negocio. Verifique además los requisitos de registro y de contabilidad necesarios para abrir su propio negocio en el hogar. Tal vez tenga que obtener un certificado de trabajo o licencia estatal; también tendrá que registrar el nombre de la empresa con el estado. Una buena práctica es tener una línea telefónica comercial y una cuenta bancaria separadas.

Si tiene empleados bajo su responsabilidad, recuerde también aplicar las retenciones del impuesto a la renta y los impuestos de seguro social y cumplir con las leyes del salario mínimo y las normas de seguridad y salud del empleado.

Después de decidir el tipo de negocio que desea iniciar, el siguiente paso es redactar un plan de negocios. Piense en el plan de negocios como un mapa con puntos principales para el negocio. En un principio es una herramienta de evaluación previa para determinar la rentabilidad y participación de mercado; luego se amplía como herramienta de evaluación en plena actividad para determinar el éxito, obtener financiamiento y determinar la capacidad de pago, entre otros factores.

La creación de un plan de negocios detallado puede ser un proceso largo y hay que tener buena asesoría. La SBA y sus asociados de recursos, incluyendo los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros de Mujeres Empresarias, Centros de Desarrollo Empresarial para Veteranos y SCORE, tienen la experiencia para ayudarlo a desarrollar un plan de negocios ganador. La SBA también ofrece modelos en línea para comenzar.

En general, un buen plan de negocios contiene:

Introducción

- Una descripción detallada del negocio y sus metas.
- Análisis de la propiedad del negocio y su estructura legal.
- Lista de las destrezas y la experiencia que aportará al negocio.
- Análisis de las ventajas que usted y su negocio tienen sobre sus competidores.



Mercadeo

- Presentación de los productos y servicios que su compañía ofrecerá.
- Identificación de la demanda de los clientes de sus productos y servicios.
- Identificación de su mercado, tamaño y ubicación.
- Análisis de la promoción y mercadeo de sus productos y servicios.
- Análisis de su estrategia de precios.

Gestión Financiera

- Desarrollo del retorno esperado de la inversión y flujo de efectivo mensual durante el primer año.

- Estados de ingresos proyectados y balances financieros para un plazo de dos años.
- Análisis del punto de equilibrio financiero.
- Análisis del balance financiero personal y el método de compensación.
- Detalle de la persona que mantendrá sus registros contables y la manera en que serán trabajados.
- Detalle las cláusulas de eventualidades, abordando enfoques alternativos a problemas potenciales.

Operaciones

- Estudio del manejo diario del negocio.
- Análisis de los procedimientos de contratación y del personal.
- Análisis de seguros, acuerdos de arrendamiento o alquiler y asuntos pertinentes a su negocio.
- Detalle del equipo necesario para producir sus bienes y servicios.
- Detalle de la producción y entrega de productos y servicios.

Conclusión

Resuma las metas y los objetivos de su negocio y exprese su nivel de compromiso para que el negocio alcance el éxito. Una vez concluido el plan de negocios, revíselo con un amigo o un socio comercial y un asesor comercial profesional como los representantes de SCORE, WBC o SBDC, los especialistas en desarrollo de negocios de la Oficina de Distrito de la SBA o los especialistas en desarrollo de negocios para veteranos.

Recuerde, el plan de negocios es un documento flexible que debe cambiar a medida que crezca su negocio.



CAPITAL

Opciones de Financiamiento para Iniciar o Hacer Crecer su Empresa



Muchos empresarios necesitan recursos financieros para iniciar o ampliar por su cuenta sus pequeñas empresas y deben combinar su patrimonio con otras fuentes de financiamiento. Esas fuentes pueden incluir préstamos de familiares y amigos, financiamiento de capital de riesgo y préstamos comerciales.

Esta sección de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa analiza los principales programas de préstamos comerciales y financiamiento de patrimonio de la SBA, a continuación: Programa de Préstamo 7(a), Programa de Préstamo 504 o de Compañía de Desarrollo Certificada,, Programa de Micropréstamos y el Programa de Compañía de Inversión para Pequeñas Empresas. Las características distintivas de los mismos son el monto total que se puede otorgar, el tipo de entidad financiera que puede otorgar dichos préstamos, el uso de los montos desembolsados del préstamo y los términos estipulados para el prestatario.

Nota: La SBA no ofrece subsidios a los propietarios de empresas individuales para iniciar o hacer crecer un negocio.

PRÉSTAMOS DE LA SBA PARA NEGOCIOS

Si usted ha pensado solicitar un préstamo comercial, familiarícese con los programas de préstamos comerciales de la SBA para analizar si son una opción viable. Tenga en mente la cantidad de

dinero que desea solicitar y la forma en que desea usar los fondos desembolsados del préstamo. Los tres principales actores en la mayoría de estos programas son la pequeña empresa solicitante, la entidad financiera y la SBA. La SBA garantiza una porción del préstamo (excepto para micropréstamos). El solicitante debe tener listo su plan de negocios antes de solicitar un préstamo. El plan debe especificar los recursos que serán necesarios para alcanzar el propósito comercial deseado, incluyendo los costos asociados, la contribución del solicitante, el uso de los fondos desembolsados del préstamo, la garantía y, lo más importante, una explicación de cómo el negocio podrá restituir el préstamo de manera oportuna.

La entidad financiera analizará la solicitud para ver si cumple los criterios de la misma y los requisitos de la SBA. La SBA procurará que la entidad financiera realice todo o casi todo el análisis antes de garantizar el préstamo otorgado por la entidad financiera. En el caso de las entidades crediticias de micropréstamos, la SBA presta dichos fondos a los intermediarios con tasas favorables para que ellos vuelvan a prestar a los negocios con necesidades financieras de hasta \$50,000. Los programas de préstamos comerciales de la SBA brindan una fuente de financiamiento clave para las pequeñas empresas viables que tienen potencial real pero no pueden calificar para un financiamiento estable a largo plazo.

PROGRAMA 7(A) DE PRÉSTAMOS GARANTIZADOS

El programa 7(a) de préstamo garantizado es el principal programa de préstamo comercial de la SBA. Es el programa de asistencia financiera usado con mayor frecuencia en la agencia debido a su flexibilidad en la estructura del préstamo, variedad de uso de los fondos desembolsados del préstamo y disponibilidad; este préstamo no está destinado a la recuperación por desastres. El programa tiene requisitos de calificación y criterios de crédito amplios que se acomodan a un amplio rango de necesidades financieras.

Los préstamos comerciales que la SBA garantiza no provienen de la agencia, sino de bancos y otras entidades financieras aprobadas. Los préstamos son subvencionados por estas organizaciones y son quienes toman la decisión de aprobar o rechazar los pedidos de los solicitantes.

La garantía de la SBA reduce el riesgo de la entidad financiera ante la falta de pago del prestatario. Si el prestatario deja de pagar, la entidad financiera puede solicitar a la SBA que le pague el porcentaje del saldo pendiente garantizado por la SBA. Esto permite a la entidad financiera recuperar de la SBA una porción de lo que prestó en caso de que el prestatario no pueda honrar el préstamo. Aun así, el prestatario queda obligado a pagar el monto total del préstamo.

Para calificar para un préstamo de la SBA, la pequeña empresa debe cumplir los criterios de la entidad financiera, así como los requisitos del préstamo 7(a). Asimismo, la entidad financiera debe certificar que no entregará el préstamo bajo los términos y condiciones propuestos a menos que obtenga una garantía de la SBA. Si la SBA ha de otorgar una garantía a la entidad financiera, el solicitante debe ser calificable y tener solvencia crediticia y el préstamo deberá ser estructurado bajo condiciones aceptables para la SBA.

Porcentaje de Garantías y Préstamos Máximos

La SBA garantiza solamente una porción de cualquier préstamo en particular de manera que cada préstamo también tendrá una porción

Qué Documentos Presentar a la Entidad Financiera

La documentación y los requisitos pueden variar; comuníquese con su entidad financiera para conocer la información que debe presentar.

Los requisitos comunes incluyen lo siguiente:

- Propósito del préstamo
- Historial del negocio
- Estados financieros de los últimos tres años (negocios existentes)
- Esquema de plazo de las deudas (negocios existentes)
- Antigüedad de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar (negocios existentes)
- Balance financiero proyectado para el día de apertura (negocios nuevos)
- Detalles del contrato de arrendamiento
- Monto invertido en el negocio por el (los) propietario(s)
- Proyecciones de ingresos, gastos y flujos de efectivo así como una explicación de los presupuestos utilizados para desarrollar dichas proyecciones
- Estados financieros personales de los propietarios principales
- Los currículos vitales de los propietarios y gerentes principales.

Cómo Funciona el Programa 7(a)

Los solicitantes presentan una solicitud de préstamo a la entidad financiera para la revisión inicial. La entidad financiera por lo general revisa los méritos de la solicitud de crédito antes de decidir si van a conceder el préstamo o si necesitarán una garantía de la SBA. Si la garantía fuera necesaria, la entidad financiera también revisará la elegibilidad del solicitante. El solicitante deberá prepararse para proporcionar algunos documentos adicionales antes de que la entidad financiera envíe el pedido de garantía a la SBA. Los solicitantes que piensen que necesitan más ayuda con el proceso, deberán comunicarse con la Oficina de Distrito local de la SBA o con uno de los socios de recursos de la SBA para obtener ayuda.

Hay varias maneras en las que una entidad financiera puede solicitar una garantía para un préstamo 7(a) de la SBA. Las diferencias principales de dichos métodos tienen que ver con la documentación que ofrece la entidad financiera, la cantidad de revisión que la SBA realiza, el monto del préstamo y las responsabilidades de la entidad financiera en caso de que el préstamo no sea pagado y deban liquidarse los activos del negocio. Los métodos son los siguientes:

- Programa Estándar 7(a)
- Programa Certified Lender
- Programa de Preferred Lender
- Rural Advantage Lender
- SBA Express
- Patriot Express
- Export Express
- Programa Small Loan Advantage
- Programa Community Advantage

Para los métodos Estándar, Certified y Preferred, los solicitantes deben llenar el Formulario 4 de la SBA y la entidad financiera completará el Formulario 4-1 de la SBA. Cuando los pedidos de garantía se procesan utilizando los métodos Express o Advantage, el solicitante utiliza más de los formularios ordinarios de la entidad financiera y sólo tiene que llenar unos pocos formularios federales. Cuando la SBA recibe una solicitud procesada a través de los procedimientos de los Programas Estándar o de Certified Lender, la SBA vuelve a analizar o revisar la el análisis de calificación y crédito de la entidad financiera antes de decidir aprobar o rechazar. Para las solicitudes procesadas a través de los Programas Preferred Lender o Express, se delega a la entidad financiera la autoridad para tomar la decisión de otorgar el crédito sin la participación de la SBA, lo cual ayuda a acelerar el tiempo de procesamiento.

Al garantizar el préstamo, la SBA asegura a la entidad financiera que, en caso de que el prestatario no pague el préstamo, el Gobierno reembolsará a la institución financiera la porción de su pérdida. Al ofrecer esta garantía, cada año la SBA ayuda a cientos de miles

de pequeñas empresas a obtener el financiamiento que de otro modo no podrían obtener.

Después de la aprobación de la SBA, se notifica a la entidad financiera que su préstamo ha sido garantizado. Luego la entidad financiera trabaja con el solicitante para asegurarse de que se cumplan los términos y condiciones antes de cerrar el préstamo, desembolsar de los fondos y asumir la responsabilidad de la cobranza y servicios generales. El prestatario realiza los pagos mensuales del préstamo directamente a la entidad financiera. Al igual que con cualquier préstamo, el prestatario es responsable de pagar el monto total del préstamo de manera oportuna.

Lo que busca la SBA:

- Capacidad de repago puntual del préstamo con base al flujo de efectivo proyectado.
- Propietarios y funcionarios de buena reputación.
- Plan de negocios factible.
- Experiencia gerencial y el compromiso necesario para el éxito.
- Fondos suficientes, incluyendo el préstamo garantizado de la SBA, para manejar el negocio sobre una base financiera sólida (para los negocios nuevos, esto incluye los recursos para afrontar los gastos iniciales y la fase inicial de funcionamiento).
- Patrimonio adecuado invertido en el negocio.
- Garantía suficiente para obtener el préstamo o toda la garantía disponible en caso de que el préstamo no pueda garantizarse en su totalidad.



no garantizada, así que la entidad financiera comparte cierto grado de exposición y riesgo en cada préstamo. El porcentaje que la SBA garantiza depende ya sea del monto en dólares o del programa del cual la entidad financiera obtendrá su garantía. Para préstamos de \$150,000 o menos, la SBA garantiza hasta el 85 por ciento y para préstamos de más de \$150,000, la SBA puede dar una garantía de hasta 75 por ciento.

El monto máximo de un préstamo 7(a) es de \$ 5 millones. (Los préstamos otorgados bajo el programa SBA Express, que será explicado más adelante en esta sección, tienen un 50 por ciento de garantía.)

Tasas de Interés y Costos

La tasa de interés actual de un préstamo 7(a) garantizado por la SBA es negociada entre el solicitante y la entidad financiera y está sujeta a los montos máximos establecidos por la SBA. Hay estructuras de tasas de interés fijas así como tasas de interés variables. La tasa máxima está compuesta de dos partes, una tasa base y un margen diferencial permisible. Existen tres tasas básicas aceptables (Tasa preferencial * de Wall Street Journal *, Tasa preferencial One Month de London Interbank más 3 por ciento, y Tasa Peg de la SBA). Las entidades crediticias pueden agregar un margen diferencial adicional a la tasa base para llegar a la tasa final. Para préstamos con plazos de vencimiento menores a siete años, el diferencial máximo no será más de 2.25 por ciento. Para préstamos con plazos de vencimiento de siete años o más, el diferencial máximo será de 2.75 por ciento. El diferencial aplicado en los préstamos menores a \$50,000 y préstamos procesados a través de los procedimientos de Express puede ser más alto.

Los préstamos garantizados por la SBA generan un costo de garantía. Este costo se basa en el plazo de vencimiento del préstamo y el monto de dinero garantizado, no en el monto total del préstamo. El costo de garantía es pagado inicialmente por la entidad financiera y luego se pasa al prestatario al momento del cierre. Los fondos que se deben rembolsar a la entidad financiera pueden ser incluidos en los fondos del préstamo.

Para todos los préstamos con un plazo de vencimiento de un año o menos, el costo es sólo el 0.25 por ciento de la porción garantizada del préstamo. Para préstamos con plazos de vencimiento de más de un año, el costo de garantía normal es el 2 por ciento de la porción

garantizada por la SBA sobre préstamos de hasta \$150,000; 3 por ciento sobre préstamos de más de \$150,000 pero no mayores a \$700,000; y 3.5 por ciento sobre préstamos superiores a los \$700,000. También existe un costo adicional del 0.25 por ciento sobre cualquier porción garantizada superior a 1 millón de dólares.

*** Todas las referencias a la tasa de interés preferencial se refieren a la tasa base vigente al primer día útil del mes en que la SBA recibe la solicitud del préstamo.**

Plazos de Vencimiento de los Préstamos 7(a)

En general, los programas de préstamo de la SBA están diseñados para promover el financiamiento a largo plazo de las pequeñas empresas, pero los plazos de vencimiento reales del préstamo se basan en la capacidad de pago, el propósito del préstamo desembolsado y la vida útil de los activos financiados. Sin embargo, se han establecido plazos de vencimiento máximos para los préstamos: 25 años para la compra de inmuebles; hasta 10 años para la compra de equipo (dependiendo de la vida útil del equipo); y generalmente hasta siete años para el capital de trabajo. También hay disponibles préstamos a corto plazo y líneas de crédito renovables a través de la SBA con el fin de ayudar a las pequeñas empresas a atender sus necesidades de capital de trabajo cíclico y de corto plazo.

Estructura

La mayoría de los préstamos 7(a) se pagan mensualmente mediante el pago del principal y del interés. En el caso de los préstamos con tasa de interés fija, los pagos son siempre iguales, mientras que en el caso de préstamos con tasa de interés variable, la entidad financiera puede restablecer el monto a pagar cuando las tasas de interés cambien o en otro intervalo que se negocie con el prestatario. Los solicitantes pueden pedir a la entidad financiera que establezca el préstamo sólo con el pago de intereses durante la fase inicial y de expansión del negocio (cuando haya calificado) para dar tiempo al negocio para generar ingresos antes de realizar los pagos completos del préstamo. En ninguno de los préstamos 7(a) se permite la amortización total o cláusulas de prepago. La entidad financiera no puede cobrar penalidades por pago adelantado si el préstamo es pagado antes de su fecha de vencimiento; sin embargo, la SBA cobrará al prestatario un costo de pago adelantado en los casos

en que el préstamo tenga un plazo de vencimiento de 15 años o más y se pague anticipadamente en los primeros tres años.

Garantía

La SBA espera que todos los préstamos 7(a) sean garantizados en su totalidad pero no rechazará una solicitud para garantizar un préstamo si el factor desfavorable es únicamente una garantía insuficiente, siempre y cuando se ofrezca toda la garantía disponible. Lo que estas dos políticas significan es que cada préstamo de la SBA debe ser garantizado con todos los activos disponibles (tanto personales como comerciales) hasta que el valor de recuperación sea igual al monto del préstamo o hasta comprometer en garantía todos los activos hasta el límite razonablemente disponible. Se requieren las garantías personales de todos los propietarios de la empresa. Es posible que se requieran gravámenes sobre los activos personales de los principales.

Calificación

La calificación para obtener préstamos 7(a) se basa en cuatro factores diferentes. El primer factor es el tamaño de la empresa, ya que la SBA debe clasificar a todos los receptores de préstamos como “pequeños”. Más adelante se describen los estándares básicos de tamaño; puede encontrar una lista más detallada de los tamaños estándares en www.sba.gov/size.

Los estándares de tamaño de la SBA tienen los siguientes rangos generales:

- Manufactura — de 500 a 1,500 empleados
- Comercio Mayorista — Hasta 100 empleados
- Servicios — de \$2 millones a \$35.5 millones en ingresos anuales promedio
- Venta al Menudeo — de \$7 millones a \$35.5 millones en ingresos anuales promedio
- Construcción — de \$7 millones a \$33.5 millones en ingresos anuales promedio
- Agricultura, Actividad Forestal, Pesca y Caza — de \$750,000 a \$17.5 millones en ingresos anuales promedio

Existe un estándar de tamaño alternativo para las empresas que no califican al financiamiento de la SBA según los estándares de tamaño de su industria— valor neto tangible (\$15 millones o menos) e ingreso neto promedio (\$5 millones o menos durante dos años). Esta nueva alternativa hace que más empresas califiquen a los préstamos de la SBA y soliciten programas de préstamo de la SBA no destinados a la recuperación por desastres naturales, principalmente los Préstamos Comerciales 7(a) y los Programas de Compañías de Desarrollo.

Naturaleza del Negocio

El segundo factor de calificación se basa en la naturaleza del negocio y el proceso mediante el cual la empresa genera ingresos o clientes a los que presta servicios. La SBA ha establecido normas generales que prohíben brindar asistencia financiera a empresas dedicadas a actividades como el financiamiento de préstamos, especulación, inversión pasiva, ventas en pirámide, paquetes de préstamos, espectáculos en vivo de naturaleza sexual lasciva, negocios involucrados en juegos de azar y apuestas y cualquier actividad ilegal.

La SBA tampoco garantiza préstamos a entidades sin fines de lucro, clubes privados que restringen la asociación sobre criterios que no sean de cupo, negocios que promueven una religión, empresas de propiedad de personas encarceladas o en libertad condicional, municipalidades y situaciones en las que una empresa o sus propietarios no cumplieron anteriormente el pago de un préstamo federal o un financiamiento con garantía federal.

Uso de los Montos Desembolsados

El tercer factor de calificación es el uso de los montos desembolsados. Los montos desembolsados del 7(a) pueden ser usados para: comprar maquinaria, equipo, instalaciones fijas y suministros; mejorar inmuebles arrendados, así como terrenos o edificios que serán ocupados por la empresa prestataria.

Los montos desembolsados también pueden ser utilizados para:

- Ampliar o renovar las instalaciones
- Adquirir maquinaria, equipo, instalaciones fijas, muebles y mejoras a inmuebles arrendados
- Financiar cuentas por cobrar y aumentar el capital de trabajo
- Financiar líneas de crédito estacionales
- Comprar empresas
- Iniciar negocios
- Construir edificios comerciales
- Refinanciar deudas existentes bajo ciertas condiciones

Los montos desembolsados de los préstamos 7(a) de la SBA no pueden ser utilizados para hacer inversiones. Los montos desembolsados de la SBA no pueden ser utilizados para entregar fondos a ninguno de los propietarios de la empresa excepto como compensación ordinaria por servicios realmente prestados.

Diversos Factores

El cuarto factor comprende una serie de requisitos tales como la verificación de la SBA de disponibilidad de crédito en otra institución y uso del requisito de activos personales, donde la empresa y sus propietarios principales deben

usar sus propios recursos antes de obtener un préstamo garantizado por la SBA. También incluye las normas antidiscriminatorias de la SBA y las limitaciones para otorgar préstamos a empresas agrícolas, debido a que existen otras agencias del gobierno federal con programas específicos para financiar las mismas.

En términos generales, los préstamos de la SBA deben cumplir los siguientes criterios:

- Cada préstamo debe ser utilizado para un propósito comercial coherente
- Debe existir suficiente patrimonio neto invertido en el negocio para poder funcionar sobre una base financiera sólida
- Debe tener potencial para el éxito a largo plazo
- Los propietarios deben gozar de buena conducta y reputación
- Todos los préstamos deben ser lo suficientemente sólidos como para garantizar el pago de manera razonable

Para más información, visite www.sba.gov/apply.

PROGRAMAS DEL PRÉSTAMO 7(a) PARA PROPOSITOS ESPECIALES

El programa 7(a) es el programa de préstamos más flexible de la SBA. La agencia ha creado diversas variaciones del programa 7(a) básico para atender las necesidades financieras particulares de ciertas pequeñas empresas. Estos programas para propósitos especiales no se aplican necesariamente a todos los negocios pero pueden ser muy útiles para algunas pequeñas empresas. Por lo general, se rigen bajo las mismas normas, reglamentos, costos, tasas de interés, etc. que la garantía ordinaria de los préstamos 7(a). Las entidades crediticias pueden informarle sobre cualquier variación.

SBAExpress

Las entidades financieras pueden acceder a la garantía SBAExpress como una forma de obtener una garantía sobre préstamos pequeños de hasta \$350,000. El programa autoriza a las entidades financieras seleccionadas y experimentadas a utilizar principalmente sus propios formularios, análisis y procedimientos para procesar, entregar y liquidar los préstamos garantizados por la SBA. La SBA garantiza hasta el 50 por ciento del préstamo SBAExpress. Los préstamos menores a \$25,000 no requieren garantía. El uso del monto desembolsado del préstamo es el mismo que para cualquier préstamo 7(a) básico. Como en la mayoría de los préstamos 7(a), los

plazos de vencimiento son generalmente de cinco a siete años para capital de trabajo y hasta 25 años para compra de bienes inmuebles y equipo. Se permite otorgar líneas de crédito renovable por un máximo de siete años.

Patriot Express y Otros Programas de Préstamo para Veteranos

La iniciativa del préstamo piloto Patriot Express está dirigida a los veteranos y los miembros de la comunidad militar que desean establecer o ampliar una pequeña empresa. Los miembros de la comunidad militar que califican son:

- Veteranos
- Veteranos discapacitados durante el servicio
- Miembros del servicio activo calificables para el Programa de Asistencia para la Transición de los Militares
- Reservistas y miembros de la Guardia Nacional
- Cónyuges actuales de cualquiera de las personas mencionadas arriba, incluyendo de cualquier miembro del servicio militar
- Cónyuges viudos de cualquier miembro del servicio militar o de veterano que haya fallecido durante el servicio o haya quedado discapacitado por alguna causa vinculada al servicio

La SBA otorga el préstamo Patriot Express a través de su red de entidades financieras privadas a nivel nacional y se caracteriza por tener los tiempos de procesamiento más rápidos para la aprobación de préstamos. Los préstamos están disponibles hasta por \$500,000 y califican a la garantía máxima de la SBA del 85 por ciento para préstamos de \$150,000 o menos y 75 por ciento para préstamos mayores a \$150,000 hasta \$500,000. Para préstamos superiores a \$350,000, se requiere que las entidades financieras obtengan toda la garantía o la garantía suficiente de manera que el valor sea igual al monto del préstamo, lo que ocurra primero.

El préstamo Patriot Express puede ser utilizado para la mayoría de los fines comerciales, incluyendo inicio de negocios, expansión, compra de equipo, capital de trabajo e inventario y compra de bienes inmuebles ocupados por la empresa.

Los préstamos Patriot Express poseen las tasas de interés más bajas de la SBA para préstamos comerciales, generalmente de 2.25 por ciento hasta 4.75 por ciento sobre la tasa preferencial, dependiendo del tamaño y plazo de vencimiento del préstamo. La Oficina de Distrito de la SBA de su localidad le brindará una lista de las entidades

financieras de Patriot Express en su área. Más información disponible en www.sba.gov/patriotexpress.

Los miembros de la Guardia Nacional o Reservistas que sean trabajadores por cuenta propia con un préstamo existente de la SBA pueden solicitar a la entidad financiera de la SBA o a la Oficina de Distrito de la SBA el aplazamiento del pago del préstamo, reducciones de la tasa de interés y otras ventajas, después de recibir sus órdenes de activación. A través del Programa de Préstamos para Reservistas Militares para la Recuperación de Daños Económicos por Desastre (MREIDL), la SBA ofrece también financiamiento especial con tasas de interés bajas de hasta \$2 millones cuando el propietario de una empresa o un empleado esencial es llamado al servicio activo, a fin de ayudar a cubrir los costos operativos debido a la pérdida de un empleado esencial llamado al servicio activo.

Advantage para Entidades Financieras Rurales

La iniciativa Advantage para Entidades Financieras Pequeñas/Rurales (S/RLA) está diseñada para acomodar las necesidades únicas de procesamiento de préstamos de las entidades crediticias ubicadas en pequeñas comunidades o en el ámbito rural, mediante la simplificación y alineamiento del proceso y procedimiento de solicitud de los préstamos, particularmente para los préstamos más pequeños de la SBA. Es parte de una iniciativa más amplia de la SBA que pretende promover el desarrollo económico de las comunidades locales, particularmente aquellas que enfrentan problemas como disminución de la población, ruptura económica y alta tasa de desempleo. Visite www.sba.gov/content/rural-business-loans para obtener más información.

Préstamos Advantage

A principios del 2011, la SBA lanzó dos iniciativas de préstamos Advantage orientadas a ayudar a los empresarios y propietarios de pequeñas empresas en comunidades no atendidas a obtener acceso al capital. Ambos préstamos ofrecen un proceso de solicitud simplificado y la garantía ordinaria de préstamos 7(a) para préstamos menores a \$250,000.

El programa **Small Loan Advantage** program is available to lenders está disponible para las entidades financieras que participan en el Programa de Entidades Financieras Preferentes. Las

entidades financieras de la SBA que no participan en el Programa de Entidades Financieras Preferentes pueden comunicarse con la Oficina de Distrito local para participar.

El programa piloto **Community Advantage** otorga préstamos 7(a) a las entidades financieras de la comunidad con una misión – como las Instituciones Financieras de Desarrollo de la Comunidad (CDFI), Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC) y micro entidades financieras – que brindan asistencia técnica y apoyo para el desarrollo económico en mercados no atendidos.

Encontrará más información sobre ambos programas en www.sba.gov/advantage.

Programa CAPLines

El programa CAPLines está diseñado para ayudar a las pequeñas empresas a atender sus necesidades cíclicas de capital de trabajo a corto plazo. Los programas pueden ser utilizados para financiar las necesidades estacionales de capital de trabajo; financiar los costos directos de ciertos contratos de construcción, contratos de servicios y suministro, subcontratos, u órdenes de compra; financiar el costo directo asociado a obras de construcción comercial y residencial; o proporcionar líneas de crédito para capital de trabajo. La SBA garantiza hasta el 85 por ciento del crédito. Existen cuatro programas distintos de préstamos bajo el marco de CAPLines:

- **El Programa de Préstamos para Contratos** es usado para financiar el costo asociado a los contratos, subcontratos u órdenes de compra. El monto del préstamo es desembolsado antes del inicio de la obra. Si se utiliza para un contrato o subcontrato, por lo general no es renovable; si es usado para más de un contrato o subcontrato a la vez, puede ser renovable. Generalmente, el plazo de vencimiento se basa en la duración del contrato, pero no excede los diez años. Los pagos del contrato son enviados generalmente de manera directa a la entidad financiera pero existen estructuras alternativas.
- **El Programa de Línea de Crédito de Temporada** es usado para respaldar la formación de inventario, cuentas por cobrar o mano de obra y materiales más allá del uso normal de inventario temporal. La empresa debe haber estado en funcionamiento por un período de 12 meses y debe tener un patrón de producción establecido. El préstamo puede ser usado nuevamente después de un período de 30 días para financiar la actividad en una nueva temporada. Esta temporada también puede tener un plazo de

vencimiento de hasta cinco años. La empresa no puede tener otra línea de crédito temporal pendiente pero puede tener otras líneas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo no de temporada.

- **El Programa de Línea de Crédito para Constructores** brinda financiamiento a los pequeños contratistas y desarrolladores para construir o rehabilitar inmuebles comerciales o residenciales. El plazo de vencimiento del préstamo generalmente es de tres años pero puede extenderse a cinco años, de ser necesario, para facilitar la venta de la propiedad. El monto desembolsado puede ser usado únicamente para gastos directos de adquisición, construcción inmediata y/o rehabilitación significativa de estructuras comerciales o residenciales. Puede incluirse la compra de terrenos si no excede el 20 por ciento del monto desembolsado del préstamo. Se puede utilizar hasta el 5 por ciento del monto desembolsado para mejoras físicas que valoricen la propiedad.
- **La línea de capital de trabajo** es una línea de crédito renovable (hasta \$5,000,000) que otorga capital de trabajo a corto plazo. Generalmente, las líneas son usadas por las empresas que otorgan préstamos a sus clientes. Los desembolsos generalmente se basan en el tamaño del inventario y/o de las cuentas por cobrar del prestatario. El repago proviene de la cobranza de las cuentas por cobrar o de la venta del inventario. La estructura específica es negociada con la entidad financiera. Puede existir servicio y monitoreo adicional de la garantía, por la cual la entidad financiera puede cobrar al prestatario hasta el dos por ciento anual.

Programa de Préstamos para Comercio Internacional

El Programa de Préstamos para Comercio Internacional (ITL) de la SBA ofrece a las pequeñas empresas mejores opciones de financiamiento para sus transacciones de exportación. Está diseñado para ayudar a las pequeñas empresas a ingresar y expandirse en los mercados internacionales, y cuando sean perjudicadas por la competencia de las importaciones, para realizar las inversiones necesarias para competir en mejores condiciones. El ITL otorga una combinación de activos fijos, financiamiento de capital de trabajo y refinanciamiento de deuda con la garantía máxima de la SBA --- 90 por ciento --- sobre el monto total del préstamo. El monto máximo del préstamo es de \$5 millones en financiamiento total.

Cobertura de la Garantía

La SBA garantiza hasta el 90 por ciento de un ITL hasta un máximo de \$4.5 millones, menos el monto de la porción garantizada de otros préstamos de la SBA pendientes del prestatario. La garantía máxima para cualquier componente de capital de trabajo de un ITL es de \$4 millones. Además, cualquier otro préstamo de la SBA para capital de trabajo que el prestatario tenga es contado contra el límite de la garantía de \$4 millones.

Uso del Monto Desembolsado

- Para la porción del préstamo destinada a instalaciones y equipo, el monto desembolsado podrá ser utilizado para comprar, construir, renovar, mejorar o ampliar instalaciones y equipo en los EE.UU. con el fin de producir bienes y servicios destinados para el comercio internacional.
- Bajo los términos del ITL, está permitido invertir el monto desembolsado en capital de trabajo.
- Los montos desembolsados podrán ser usados para el refinanciamiento de una deuda estructurada con términos y condiciones no razonables, incluyendo cualquier deuda que califica para el refinanciamiento bajo el Programa del Préstamo estándar 7(a) de la SBA.

Plazo del Préstamo

- Los plazos de vencimiento sobre la porción de capital de trabajo del ITL están limitados generalmente a 10 años.
- Plazos de vencimiento de hasta 10 años sobre el equipo a menos que la vida útil exceda los 10 años.
- Plazos de vencimiento de hasta 25 años disponibles para bienes inmuebles.
- Los préstamos con un financiamiento mixto de activos fijos y capital de trabajo tendrán un plazo de vencimiento combinado promedio.

Tasas de Interés

Las entidades financieras pueden cobrar entre 2.25 y 2.75 por ciento sobre la tasa de interés preferencial (publicada en Wall Street Journal) dependiendo del vencimiento del préstamo. Las tasas de interés sobre préstamos de \$50,000 y menos pueden ser ligeramente más altas.

Calificación del Exportador

- Los solicitantes deben cumplir los mismos requisitos de calificación que para el Programa de Préstamo estándar 7(a) de la SBA.
- Los solicitantes también deben establecer que el préstamo permitirá a la empresa ampliar o desarrollar un mercado de exportación o demostrar que la empresa ha sido afectada negativamente por la competencia de las importaciones y que el ITL permitirá a la empresa mejorar su posición competitiva.

Calificación del Comprador Extranjero

Los compradores extranjeros deben realizar operaciones en aquellos países en los que el Export-Import Bank de los EE.UU. tiene autorización para brindar ayuda financiera.

Requisitos de Garantía

- Sólo se aceptan garantías ubicadas dentro de los Estados Unidos (incluyendo los territorios y posesiones).
- Se requiere un primer gravamen sobre la propiedad o el equipo financiado por el préstamo ITL o sobre otros activos de la empresa. Sin embargo, se puede otorgar un préstamo ITL por un segundo gravamen si la SBA determina que existe un nivel de seguridad adecuado para el pago del préstamo.
- También puede considerarse apropiada una garantía adicional, que incluya garantías personales y aquellos activos no financiados con los montos desembolsados del préstamo ITL.

Cómo Solicitar

- Las pequeñas empresas que requieren un préstamo ITL deben solicitarlo a una entidad financiera asociada a la SBA. La entidad financiera presentará a la SBA una Solicitud para Préstamo Comercial (Formulario 4 de la SBA), incluyendo todos los anejos comerciales. Visite www.sba.gov para encontrar la Oficina de Distrito local de la SBA a fin de obtener una lista de las entidades financieras asociadas.
- Las pequeñas empresas exportadoras que desean calificar como empresas afectadas negativamente por la competencia de las importaciones deberán enviar documentación que detalle el impacto y un plan con las proyecciones que expliquen la manera en que el préstamo mejorará la posición competitiva de la empresa.

Export Express

El Programa Export Express de la SBA ofrece flexibilidad y facilidad de uso a los prestatarios así como a las entidades financieras. Es el producto de la SBA que otorga los préstamos de exportación más simples y permite a las entidades crediticias asociadas usar sus propios formularios, procedimientos y análisis. La SBA responde a la entidad financiera en un lapso de 36 horas.

Este préstamo está sujeto a los mismos requisitos de procesamiento de préstamos, cierre, servicio y liquidación así como a los mismos plazos de vencimiento, tasas de interés y costos aplicables que los otros préstamos de la SBA (excepto como se indica más adelante).

Cobertura de la Garantía

La SBA otorga a las entidades financieras una garantía del 90 por ciento sobre préstamos de hasta \$350,000 y una garantía de 75 por ciento sobre préstamos mayores a \$350,000 hasta un máximo de \$500,000.

Uso de Monto Desembolsado

El monto desembolsado puede ser usado para fines comerciales que aumenten el desarrollo exportador de la empresa. El Programa Export Express puede tomar la forma de un préstamo a plazos o una línea de crédito renovable. Por ejemplo, el monto desembolsado puede ser usado para financiar la participación en una feria comercial en el extranjero, financiar cartas de crédito standby, traducir información sobre productos que serán usados en los mercados extranjeros, financiar órdenes de exportación específicas así como financiar la expansión, compra de equipo, inventario o adquisición de bienes inmuebles, etc.

Uso no Permitido del Monto Desembolsado

El monto desembolsado no puede ser utilizado para financiar operaciones en el extranjero que no sean aquellas estrictamente relacionadas con la venta y/o distribución de productos o servicios exportados fuera de los Estados Unidos.

Calificación del Exportador

Cualquier empresa que haya estado en funcionamiento, a pesar de que no se encuentre necesariamente exportando, durante al menos 12 meses completos y que pueda demostrar que el monto desembolsado financiará su actividad exportadora, califica para recibir el préstamo Export Express.

Calificación del Comprador Extranjero

El comprador extranjero del exportador debe ser una entidad sujeto de crédito y los métodos de pago deben ser aceptables para la SBA y las entidades financieras de la SBA.

Cómo Solicitar

Las empresas interesadas deben comunicarse con sus entidades financieras actuales para determinar si éstas califican para el Programa Express de la SBA. Las entidades financieras que participan en el Programa Express de la SBA también pueden realizar préstamos Export Express. La solicitud se presenta directamente a la entidad financiera. Éstas utilizan su propio material de solicitud además del Formulario de

Información del Prestatario de la SBA. Las solicitudes aprobadas por las entidades financieras son posteriormente remitidas al Centro Nacional de Procesamiento de Préstamos de la SBA con una determinada cantidad de información sobre la calificación para propósitos de revisión.

Programa de Capital de Trabajo para Exportación

El Programa de Capital de Trabajo para Exportación de la SBA (EWCP) ayuda a las entidades financieras a atender las necesidades de los exportadores que buscan capital de trabajo a corto plazo para la exportación. Los exportadores pueden solicitar los préstamos EWCP antes de finalizar una venta o un contrato de exportación. Con un préstamo EWCP aprobado en curso, los exportadores tienen mayor flexibilidad para negociar los términos de pago de la exportación — contando con la seguridad de que el financiamiento adecuado estará disponible cuando se gane la orden de exportación.

Beneficios del EWCP

- Financiamiento para proveedores, inventario o producción de bienes de exportación.
- Capital de trabajo para exportación durante ciclos de pago prolongados.
- Financiamiento de cartas de crédito standby utilizadas como bonos de oferta o de cumplimiento o garantías de pago inicial.
- Reserva el capital de trabajo interno para las ventas de la compañía dentro de los Estados Unidos.
- Permite una mayor competitividad global al permitir al exportador aplicar condiciones de venta más liberales.
- Aumenta las proyecciones de ventas en los mercados no desarrollados que tienen costos de capital altos para los importadores.
- Costos reducidos y tiempos de procesamiento cortos.

Cobertura de la Garantía

- El monto máximo del préstamo es de \$5,000,000.
- 90 por ciento del principal e interés acumulado hasta 120 días.
- Costo de garantía bajo de un cuarto (1/4) del 1% de la porción garantizada para préstamos con plazos de vencimiento de 12 meses o menos.
- Los plazos de vencimiento del préstamo son generalmente de 12 meses o menos.

Uso del Monto Desembolsado

- Pagar los costos de manufactura de los bienes que serán exportados.
- Comprar bienes o servicios que serán exportados.

- Respaldo cartas de crédito standby que sirven como bono de oferta o de cumplimiento.
- Financiar cuentas por cobrar de las ventas por exportación.

Tasas de Interés

La SBA no establece o subsidia las tasas de interés sobre los préstamos. Las tasas de interés pueden ser fijas o variables y son negociadas entre el prestatario y la entidad financiera participante.

Tasas Advance

- Hasta 90 % sobre órdenes de compra
- Hasta 90 % sobre cartas de crédito documentarias
- Hasta 90 % sobre cuentas por cobrar de las ventas por exportación
- Hasta 75 % sobre inventario extranjero calificable ubicado en los EE.UU.
- En todos los casos, las tasas no excederán los costos del exportador

Requisitos de Garantía

Se considerará una garantía adecuada el inventario relacionado a la exportación y las cuentas por cobrar generadas por las ventas de exportación que han sido financiadas con fondos del EWCP. La SBA requiere la garantía personal de los propietarios que posean el 20 por ciento o más de propiedad.

Cómo Solicitar

La solicitud se hace directamente a las entidades financieras asociadas a la SBA. Se exhorta a las empresas a contactarse con el personal de la SBA en los Centros de Asistencia al Exportador de los EE.UU. (USEAC) para analizar si califican para un préstamo EWCP y si ésta es una herramienta apropiada para atender sus necesidades financieras de exportación. Las entidades financieras participantes revisan / aprueban la solicitud y envían la solicitud al personal de la SBA del USEAC local.

Centro de Asistencia al Exportador de los EE.UU.

En los Estados Unidos existen 20 Centros de Asistencia al Exportador de los EE.UU.. Cuentan con personal de la SBA, del Departamento Federal de Comercio y del Export-Import Bank de los EE.UU. y en un sólo centro ofrecen asistencia para la promoción comercial y el financiamiento de las exportaciones. Los USEAC también trabajan estrechamente con las organizaciones federales, estatales y locales de comercio internacional para brindar asistencia a las pequeñas empresas. Para encontrar el USEAC más cercano, visite:

www.sba.gov/content/us-export-assistance-centers. Al comunicarse

con la oficina local de la SBA, podrá encontrar oportunidades adicionales de capacitación y asesoría en exportaciones.

PROGRAMA DE PRÉSTAMOS PARA COMPAÑÍAS DE DESARROLLO CERTIFICADAS (PRÉSTAMOS 504)

El Programa de Préstamos 504 es un programa de desarrollo económico que apoya el crecimiento de las pequeñas empresas a través de la expansión comercial y la creación de empleos. Este programa de la SBA otorga financiamiento de hipotecas subordinadas a largo plazo y con tasas fijas para la adquisición y/o renovación de bienes de capital, incluyendo terrenos, bienes inmuebles y equipo; también se permiten ciertos refinanciamientos. La mayoría de las pequeñas empresas con fines de lucro califican para este programa. Los tipos de negocio excluidos de los préstamos 7(a) (mencionados anteriormente) también son excluidos del programa de préstamos 504.

Los préstamos se conceden a través de las Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC). Las CDC trabajan con bancos y otras entidades financieras para otorgar préstamos en primera línea bajo condiciones razonables, ayudando a las entidades financieras a retener clientes en crecimiento y otorgar crédito mediante la Ley de Redesarrollo de la Comunidad.

Los préstamos 504 de la SBA se diferencian del programa de préstamos 7(a) de la SBA de la siguiente manera:

El bono o préstamo máximo a largo plazo, es:

- \$5 millones para las empresas que generan cierto número de trabajos o mejoran la economía local
- \$5 millones para las empresas que cumplen alguna meta específica de las políticas públicas, incluyendo los veteranos
- \$5.5 millones para empresas manufactureras y proyectos de política pública sobre energía.

Las recientes inclusiones al programa incluyen \$5.5 millones para cada proyecto que reduzca el consumo de energía del prestatario en al menos 10 por ciento; y \$5.5 millones para cada proyecto que genere combustibles de energía renovable, como la producción de biodiesel o etanol. Los proyectos que califican para los préstamos de hasta \$5.5 millones bajo uno de estos dos requisitos no tienen que cumplir el requisito de creación de trabajos o retención, siempre y cuando la cartera promedio de la CDC sea de al menos \$65,000.

- Los costos del proyecto que califique están limitados a los activos fijos a largo plazo como terrenos e inmuebles (ocupados por el prestatario) y la maquinaria y el equipo importante. No se puede usar el monto desembolsado para capital de trabajo, excepto cuando se trate de un programa temporal que tenga programado finalizar el 27 de septiembre del 2012.
- Se requiere que la mayoría de los prestatarios realice una inyección (contribución del prestatario) de sólo 10 %, lo cual permite a la empresa conservar el valioso capital operativo. Será necesaria una inyección adicional de 5 % si la empresa recientemente ha iniciado actividades o es nueva (menos de 2 años de vida), y también otra inyección adicional de 5 % si la garantía principal será un edificio para un solo propósito (como un hotel).
- Financiamiento de proyecto a dos niveles: la entidad financiera financia aproximadamente 50 % del costo del proyecto y recibe un primer gravamen sobre los activos del proyecto (pero no la garantía de la SBA); la CDC (respaldada por un bono garantizado íntegramente por la SBA) financia hasta 40 % de los costos del proyecto, garantizados por un gravamen subordinado. El prestatario proporciona el balance de los costos del proyecto.
- Tasa de interés fija sobre el préstamo de la SBA. La SBA garantiza el 100 % del bono. Los bonos son vendidos todos los meses en conjunto a los inversionistas privados. Esta tasa fija y baja es transferida posteriormente al prestatario y establece la base para la tasa del préstamo.
- Se pueden financiar todos los costos relacionados con el proyecto, incluyendo la adquisición (terrenos y predios, terrenos y construcción de edificios, renovaciones, maquinaria y equipo) y costos variables, como el seguro de título y las tasaciones. Pueden financiarse algunos costos de cierre.
- Generalmente, la garantía es un gravamen subordinado sobre los activos financiados; permite que otros activos estén libres de gravámenes y queden disponibles para asegurar otro financiamiento necesario.
- Los préstamos a largo plazo para bienes inmuebles son otorgados por un plazo de hasta 20 años; los préstamos para equipo pesado, por un plazo de 10 o 20 años y se amortizan solos.

Las empresas que reciben préstamos 504 son:

- Pequeñas — valor neto menor a \$15 millones, utilidades netas después de impuestos menores a \$5 millones, o que se satisfagan otros estándares de tamaño de la SBA
- Lucrativas
- La mayoría de las empresas — venta minorista, servicios, ventas al por mayor o manufactura

Las Compañías de Desarrollo Certificadas 504 de la SBA sirven a sus comunidades financiando las necesidades de expansión comercial. Su equipo de profesionales trabaja directamente con los prestatarios para personalizar un paquete financiero que cumpla las pautas del programa y la capacidad de crédito de la empresa del prestatario. Para más información, visite www.sba.gov/504.

PROGRAMA DE MICROPRÉSTAMOS

El Programa de Micropréstamos entrega préstamos pequeños que varían de \$500 a \$50,000, a mujeres propietarias de empresas, empresarios de bajos ingresos, pertenecientes a grupos minoritarios, veteranos y otros propietarios de pequeñas empresas a través de una red de aproximadamente 160 intermediarios en todo el país. A través de este programa, la SBA pone a la disposición de los intermediarios no lucrativos fondos que entregan en pequeños préstamos directamente a los empresarios, incluyendo a los veteranos. El monto desembolsado puede ser utilizado para fines netamente comerciales como capital de trabajo o compra de bienes muebles, instalaciones fijas, maquinaria, suministros, equipo e inventario. Los micropréstamos no pueden ser utilizados para la adquisición de bienes inmuebles. Las tasas de interés son negociadas entre el prestatario y el intermediario. El plazo máximo de un micropréstamo es de 7 años.

El programa también ofrece asistencia técnica y capacitación empresarial a microprestatarios y microprestatarios potenciales con el fin de ayudarlos a iniciar exitosamente sus negocios o desarrollarlos. Dicha asistencia técnica y capacitación puede incluir educación comercial, asistencia con capacitación para la planificación de negocios específica para cada industria y otros tipos de apoyo a la capacitación. Los empresarios y propietarios de pequeñas empresas interesados en el financiamiento comercial de montos pequeños pueden contactarse con la Oficina de Distrito de la SBA más cercana para obtener más información acerca de la entidad financiera intermediaria del Programa de Micropréstamos o pueden visitar www.sba.gov/microloans.

PROGRAMA DE COMPAÑÍAS DE INVERSIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Existen diversas opciones de financiamiento para las pequeñas empresas, que son alternativas al financiamiento otorgado por los bancos. El Programa de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas (SBIC) llena la laguna entre lo que los propietarios pueden financiar de manera directa y las necesidades de capital para desarrollo de las pequeñas empresas. Los programas SBIC, autorizados y regulados por la SBA, son fondos de inversión de propiedad y manejo privado que ofrecen capital a las pequeñas empresas estadounidenses que califiquen. Los fondos están formados por capital privado y pueden recibir un apalancamiento garantizado por la SBA de hasta 3 veces el monto del capital privado, con un tope de apalancamiento de \$150 millones por cada SBIC y de \$225 millones por dos o más licencias bajo control común. Los SBIC autorizados son empresas de inversión lucrativas cuyo incentivo es participar del éxito de las pequeñas empresas. El programa SBIC ofrece financiamiento a una amplia variedad de industrias. Algunos SBIC invierten en un campo o industria particular mientras que otros invierten de manera más general. Para más información, visite www.sba.gov/inv.

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

El Programa de Investigación para la Innovación (SBIR) fomenta que las pequeñas empresas desarrollen su potencial técnico utilizando los recursos comprometidos por las agencias federales a través de presupuestos externos amplios para la investigación y el desarrollo. El programa SBIR está diseñado para financiar el inicio decisivo y las etapas de desarrollo de una tecnología y promueve la comercialización de la tecnología, producto o servicio lo cual, a su vez, estimula la economía de los Estados Unidos.

Requisitos del SBIR

Las pequeñas empresas deben cumplir los siguientes criterios de calificación para participar en el programa SBIR.

- Tener el 51 por ciento de propiedad y estar controladas por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o extranjeros con residencia permanente en los Estados Unidos o ser una empresa comercial lucrativa que tenga al menos el 51 por ciento de propiedad y esté controlada por otra empresa comercial lucrativa que tenga al menos el 51 por ciento de propiedad y esté controlada por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o tengan residencia permanente de los Estados Unidos.
- Ser lucrativas.
- El investigador principal debe ser contratado por la pequeña empresa.
- El tamaño de la compañía no puede exceder 500 empleados.

Para más información sobre el programa SBIR, visite www.sba.gov/sbir.

Agencias Participantes

Cada año se requiere que los siguientes once departamentos y agencias federales reserven el 2.5 por ciento de sus recursos externos de investigación y desarrollo a fin de entregarlos a las pequeñas empresas a través del Programa SBIR: Departamento de Agricultura; Comercio; Defensa; Educación; Energía; Salud y Servicios Humanos; Seguridad Interna; Transporte; la Agencia de Protección Ambiental; NASA y la Fundación Nacional de Ciencias.

PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

El programa de Transferencia Tecnológica para Pequeñas Empresas (STTR) reserva un porcentaje específico de los fondos federales que son entregados a las pequeñas empresas y a instituciones de investigación sin fines de lucro asociadas para fines de investigación y desarrollo. El objetivo central del programa es la ampliación de la asociación del sector público y privado que incluya oportunidades de “joint venture” (empresa conjunta) para las pequeñas empresas y las principales instituciones de investigación sin fines de lucro del país. Las pequeñas empresas han estado presentes donde han surgido innovaciones y donde los innovadores han progresado, pero el costo y el riesgo de realizar esfuerzos de importancia en el campo de la

investigación y el desarrollo pueden ser mayores que los recursos de muchas pequeñas empresas. Los laboratorios de investigación sin fines de lucro también desempeñan un rol instrumental en el desarrollo de innovaciones de alta tecnología, pero con frecuencia la innovación se limita a la teoría. El STTR combina la fortaleza de ambas instituciones al introducir capacidades empresariales a los esfuerzos de investigación de alta tecnología. Las tecnologías y productos son transferidos del laboratorio al mercado. Las pequeñas empresas se benefician de la comercialización y esto a su vez estimula la economía del país.

Requisitos del STTR

Las pequeñas empresas deben cumplir los siguientes criterios de calificación para participar en el programa.

- Tener el 51 por ciento de propiedad y estar controladas por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o que tengan residencia permanente
- Ser lucrativas.
- Las pequeñas empresas no requieren contratar al investigador principal.
- El tamaño de la empresa no debe exceder 500 empleados. (No existe límite de tamaño para las instituciones de investigación sin fines de lucro).

La institución de investigación sin fines de lucro asociada también debe cumplir ciertos criterios de calificación:

- Debe operar en los Estados Unidos y ser una de las siguientes:
- Instituto o universidad sin fines de lucro
- Organización local de investigación sin fines de lucro
- Centro de investigación y desarrollo con fondos federales.

Agencias Participantes

Cada año el STTR requiere que los siguientes cinco departamentos y agencias federales reserven el 0.3 % de sus recursos externos de investigación y desarrollo a fin de entregarlos a las pequeñas empresas / asociaciones de instituciones de investigación sin fines de lucro: Departamento de Defensa; Departamento de Energía; Departamento de Salud y Servicios Humanos; NASA y la Fundación Nacional de Ciencias.

PROGRAMA DE BONOS DE FIANZA GARANTIZADOS

El Programa de Bonos de Fianza Garantizados es una asociación público-privada formada por el gobierno federal y los corredores de garantías que ofrecen

a las pequeñas empresas la asistencia de garantías a fin de que puedan competir por oportunidades de contratación y subcontratación pública y privada. La garantía proporciona todos los incentivos de garantía para que las pequeñas empresas tengan acceso a garantía que de otro modo no podrían obtener. El programa está dirigido a las pequeñas empresas que carecen de capital de trabajo o un historial de rendimiento necesario para obtener garantías de cumplimiento de manera razonable a través de los canales comerciales ordinarios.

A través de este programa, la SBA garantiza bonos de licitación, de pago, de cumplimiento y garantías auxiliares emitidas por los corredores de garantía para contratos y subcontratos individuales de hasta 2 millones de dólares. La SBA reembolsa garantías entre el 70 y 90 por ciento de las pérdidas sufridas si el contratista incumple el contrato.

La SBA tiene dos programas de opciones disponibles, el Programa de Aprobación Previa (Plan A) y el Programa de Bonos de Fianza Garantizados Preferenciales (Plan B). Bajo las condiciones del Programa de Aprobación Previa, la SBA garantiza el 90 por ciento de las pérdidas y los gastos pagados de la garantía en los contratos garantizados hasta \$100,000 y en los contratos garantizados mayores a \$100,000 que son adjudicados a las pequeñas empresas social y económicamente en desventaja, los contratistas HUBZone, los veteranos y los veteranos discapacitados durante el servicio que sean propietarios de pequeñas empresas. Todas las demás garantías de cumplimiento del Programa del Plan A tienen una garantía del 80 por ciento. Las garantías deben ser previamente aprobadas por la SBA por cada garantía de cumplimiento emitida. Bajo las condiciones del Plan B, la SBA garantiza el 70 por ciento, pero se pueden emitir, supervisar y administrar garantías sin la aprobación previa de la SBA.

CONSEJOS PARA INTERACTUAR CON SUS CLIENTES

REDES SOCIALES PARTE ESENCIAL DE SUS HERRAMIENTAS DE MERCADEO

El mercadeo a través de las redes sociales es una gran herramienta que sirve para interactuar con los clientes, promover la marca de su compañía y aumentar el alcance de su negocio. Sin embargo, muchos propietarios de pequeñas empresas cometen el error de usar las herramientas de las redes sociales como Twitter y Facebook simplemente para enviar mensajes y pierden una oportunidad de comunicación y mercadeo clave al no leer o unirse a las conversaciones en curso. En otras palabras, ignoran el punto fundamental de las redes sociales:
¡SOCIALIZAR!

No basta con estar simplemente en Twitter o Facebook. Toma tiempo y esfuerzo elaborar una presencia sólida en las redes sociales. Cuando se trata de desarrollar una presencia en las redes sociales y ver un retorno de su inversión, es más fácil decirlo que hacerlo.

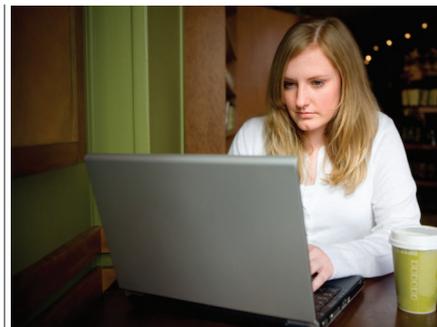
He aquí tres tácticas prácticas que puede usar.

1. Determine el lugar donde se encuentran sus clientes en línea y cómo puede comunicarse con ellos

- Al considerar las redes sociales como parte de su estrategia de mercadeo general, siempre empiece por hacer las preguntas básicas:
 - ¿Qué es lo que quiere lograr?
 - ¿Dónde está su público y si responderá?
- Luego, asegúrese de que su público clave está en Twitter, Facebook o la red social que esté considerando, de otra manera podría pasar mucho tiempo en un canal que no alcanzará a su público. Puede lograr esto de diversas maneras:
 - Haga una encuesta a sus clientes.
 - Evalúe lo que está haciendo su competencia.
 - Participe en las redes sociales a nivel personal, explorando las comunidades y las páginas de fanáticos de Facebook.
 - Investigue las tendencias de los temas de Twitter y trate de determinar lo que está haciendo y compartiendo su mercado clave en las redes sociales.
- Y no olvide que si bien estas herramientas son gratuitas, su inversión no lo es. El utilizar las redes sociales de manera exitosa toma tiempo de personal y de recursos.

2. Use Twitter para Relacionarse y Atraer

- En lugar de enviar Tweets por enviarlos, concéntrese en hacer de su estrategia de Twitter una experiencia provechosa e interactiva. Por ejemplo, use los Tweets para iniciar conversaciones sobre sus productos, ofertas especiales y eventos. Relaciónese con sus seguidores respondiendo cuando se mencione su negocio; respondiendo a sus preguntas, invitándolos a visitar su página web y así por el estilo.



- Se pueden rastrear las menciones de su compañía o productos en otros Tweets usando un programa de Twitter como Tweetdeck o Hootsuite.
- No tema enviar Tweets con frecuencia. Su objetivo es enviar entre 5 y 10 Tweets al día. También recuerde vigorizar su mensaje. Como todo buen experto en mercadeo sabe, el tono y el estilo son un factor enorme para asegurarse que sus mensajes se destaquen, resuenen y promuevan la acción. Enviar Tweets es como una conversación, el hacer declaraciones o actualizaciones estáticas caerá en oídos sordos, pero relacionarse, bromear, preguntar y mostrar interés promoverá la acción. Así es que vigorece su mensaje, use las palabras que su público usa, suelte algunas etiquetas (hashtags) y bromee un poco.

Así es que, en lugar de decir:

- Estamos regalando 2 bagels por el precio de uno en BagelFest Fest el 25 de nov., 4-8 PM <ENLACE>*

Envíe este Tweet:

- ¿Sabemos que les encantan! / Compre 2 bagels por el precio de uno el 11/25. Averigüe dónde <ENLACE>*

3. Use Facebook al Máximo

Al igual que Twitter, Facebook es una buena forma para relacionarse con las personas a las que les gusta su marca, quieren interactuar con su negocio, estar al día de los últimos avances y aprovechar regalos, concursos, encuestas, etc. También es una plataforma valiosa para la exposición de su marca. Si bien la presencia en Facebook no garantiza un aumento de visitantes a su página web, el usarlo estratégicamente para conectarse a blogs en línea, eventos o páginas de destino para registro en boletines y ofertas especiales, puede mejorar el tráfico de su sitio.





Programa de Préstamos 7(a)

Programa	Monto Máximo	Uso del Monto Desembolsado	Vencimiento	Tasa Máxima de Interés	Estructura	Empresas que Califican	Beneficios para el Prestatario
Estándar 7(a): Los solicitantes piden a la entidad financiera un préstamo de negocios; la entidad financiera solicita a SBA una garantía del préstamo propuesto si ésta determina que es necesario. El préstamo lo entrega la entidad financiera, no la SBA.	\$5 millones para cualquier negocio, incluyendo los afiliados.	Ampliación / renovación; construcción nueva, compra de terrenos o edificios; compra de equipo, instalaciones fijas, mejoras de arrendamiento; capital de trabajo; inventario, adquisición de negocio, inicio y refinanciamiento bajo ciertas condiciones (analizar con la entidad financiera).	Depende del uso del monto desembolsado y la capacidad de amortizar. Generalmente, los préstamos para capital de trabajo y compra de maquinaria y equipo tienen vencimientos de 5 a 10 años; para compra de inmuebles hasta 25 años. El plazo es negociado con la entidad financiera.	La SBA establece una tasa máxima para préstamos con tasas tanto fijas como variables (obtener más información de la entidad financiera o la Oficina de Distrito local de la SBA).	Préstamo a plazos con un pago mensual del principal e intereses (P&I). Interés variable o fijo según lo negociado con la entidad financiera. No puede ser renovable. La SBA cobra un Costo de Garantía **	Debe ser lucrativa y cumplir los estándares de tamaño establecidos por la SBA; mostrar buena reputación, crédito, gestión y capacidad de amortización; debe ser un tipo de negocio elegible, usar los montos desembolsados para fines elegibles y demostrar que el crédito no puede ser obtenido de otra manera.	El negocio puede obtener financiamiento que de otro modo no podría ser obtenido debido al plazo, garantía, patrimonio, y / o tiempo de funcionamiento del negocio. Vencimiento fijo; no es préstamo reembolsable al vencimiento; no se paga penalidad si el vencimiento es menor a 15 años. Establece o reafirma una relación con una entidad financiera.
Comercio Internacional: Financiamiento a largo plazo para ayudar a las empresas exportadoras o que están perjudicadas por las importaciones.	Igual que el Estándar 7(a).	Adquirir, renovar, modernizar instalaciones o equipo utilizado en la fabricación de productos o servicios de exportación más capital de trabajo permanente, refinanciamiento de deuda no estructurada con términos razonables.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a). El monto máximo de garantía de la SBA para capital de trabajo es \$4 millones.	Igual que el Estándar 7(a) y los negocios deben realizar o estar por iniciar actividades de comercio internacional o estar perjudicados por la competencia de las importaciones.	Igual que el Estándar 7(a) y financiamiento a largo plazo para activos fijos utilizados para crear productos o servicios para exportación.
Programa de Capital de Trabajo para Exportación: Líneas de crédito para exportadores con una Única Transacción o para Capital de Trabajo Renovable.	Igual que el Estándar 7(a).	Capital de trabajo de corto plazo para exportadores. Puede ser una transacción única o ser renovable. Cartas de crédito standby para fines de exportación.	Generalmente un año, pero puede ser hasta 3 años para acomodar un único ciclo de transacción.	Establecida por la entidad financiera. No existen tasas máximas establecidas por la SBA.	Línea de crédito renovable a corto plazo sobre una base de préstamo u órdenes de compra para exportación. Pagos mensuales del interés; pago del principal a base del cobro de cuentas por cobrar del extranjero.	Igual que el Estándar 7(a) y debe estar en el negocio por lo menos un año y estar preparándose para realizar o aumentar el comercio internacional.	Igual que el Estándar 7(a) y ofrece capital de trabajo a exportadores norteamericanos para realizar operaciones de exportación y / o financiar cuentas por cobrar por ventas de exportación. Capacidad para financiar cartas de crédito standby para fines de exportación.
Programa CAPLines: Cuatro Líneas de Crédito Renovable diferentes, conocidas como Estacional, Contratista, Capital de Trabajo.	Igual que el Estándar 7(a).	Financiero: necesidades de capital de trabajo estacional, costo directo para ejecutar contratos que pueden ser asignados, costos de construcción de estructuras para reventa, o avances contra el inventario existente y de cuentas por cobrar.	Hasta 10 años.	Igual que el Estándar 7(a).	Línea de crédito renovable con pago mensual del interés y del principal, a partir del momento en el que el negocio recibe el efectivo para realizar la actividad que financió el monto desembolsado del préstamo.	Igual que el Estándar 7(a) más un negocio que requiere los montos específicos que este programa ofrece.	Igual que el Estándar 7(a) y ofrece capital de trabajo renovable que no se encuentra disponible de otra manera para ejecutar un contrato que puede ser asignado, para atender necesidades estacionales, para construir o renovar espacio comercial o personal, y para obtener recursos contra los activos corrientes existentes. Estructurado también para atender necesidades comerciales.
SBAExpress: La entidad financiera aprueba el crédito.	\$350,000.	Igual que el Estándar 7(a) o puede ser utilizado para una línea de crédito renovable para capital de trabajo.	Igual que el Estándar 7(a) para préstamos a plazos, líneas de crédito renovable hasta 7 años.	Préstamo de \$50.000 o menos: Tasa preferencial + 6,5% Préstamos superiores a \$50.000: Tasa preferencial + 4,5 %	Igual que el Estándar 7(a) excepto que la entidad financiera tenga mayor margen para estructurar el pago conforme a sus propias reglas.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a) más proceso simplificado; línea de crédito fácil de usar y permite hacerlo renovable, lo cual el Préstamo Estándar 7(a) no permite.
Programa Small Loan Advantage: Préstamos en montos pequeños.	\$250,000.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a).	Préstamos hasta \$150.000: 85%. Préstamos superiores a \$150.000: 75%.	Igual que el Estándar 7(a).	Mercados no Atendidos.	Solicitud Simplificada
Programa Rural Loan Advantage: Entidades financieras en comunidades pequeñas o en áreas rurales.	\$350,000.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a).	Préstamos hasta \$150.000: 85%. Préstamos superiores a \$150.000: 75%.	Igual que el Estándar 7(a).	Mercados en comunidades pequeñas o en áreas rurales, afectados por la disminución de población, alta tasa de desempleo.	Solicitud Simplificada

** La SBA cobra a la entidad financiera un costo de garantía basándose en el vencimiento y el monto del préstamo garantizado inicialmente. La entidad financiera puede transferir este gasto al prestatario y el monto desembolsado puede ser usado para amortizar a la entidad financiera. El Cuadro de Referencia del Costo de Garantía del Préstamo 7(a) (página siguiente) explica los cargos por costo de garantía de la Agencia.

Préstamos 7(a), continuación

Programa	Monto Máximo	Uso del Monto Desembolsado	Vencimiento	Tasa Máxima de Interés	Estructura	Empresas que Califican	Beneficios para el Prestatario
Export Express: La entidad financiera aprueba el préstamo.	\$500,000.	Igual que el SBA Express y puede ser usado para cartas de crédito standby para fines de exportación. No se permite refinanciamiento de deuda.	Igual que el SBA Express.	Igual que el SBA Express.	Igual que el SBA Express.	Igual que el SBA Express y el monto desembolsado debe utilizarse para apoyar actividades para el desarrollo de la exportación.	Igual que el SBA Express y ofrece a las entidades financieras un porcentaje alto de garantía que puede alentarlos a conceder más préstamos a las pequeñas empresas para financiar actividades para el desarrollo de la exportación. También se autorizan cartas de crédito standby.
Patriot Express: La entidad financiera aprueba el préstamo.	\$500,000.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el SBA Express.	Igual que el Estándar 7(a) y debe ser propiedad y estar controlado por uno o más de los siguientes grupos y equivalente al menos al 51% del total de la propiedad: veteranos, militares en servicio activo, reservistas o miembros de la Guardia Nacional o cónyuge de cualquier miembro de estos grupos, o cónyuge viudo de un miembro en servicio activo o veterano que muriera estando en servicio o por una discapacidad relacionada con el servicio.	Igual que el SBA Express y ofrece a las entidades financieras un porcentaje alto de garantía que puede alentarlos a entregar más créditos a los negocios que califiquen.
Programa Community Advantage: Entidades financieras alternativas que brindan asistencia a negocios ubicados en áreas con grandes necesidades.	\$250,000.	Igual que el Estándar 7(a) excepto que no puede ser utilizado para refinar préstamos concedidos o garantizados por el Departamento de Agricultura o préstamos concedidos por entidades financieras de micropréstamos de la SBA utilizando su préstamo del intermediario de la SBA.	Igual que el Estándar 7(a).	Igual que el Estándar 7(a) excepto que el "margen diferencial" permisible es +4% sobre la tasa base.	Permite a las entidades financieras con misiones orientadas hacia el desarrollo económico en mercados no atendidos solicitar una garantía de 7(a) sobre un préstamo que tienen planificado conceder a una pequeña empresa calificable.	Los requerimientos de calificación para el préstamo son los mismos que para los préstamos Estándar 7(a) pero el negocio debe estar ubicado en un mercado no atendido.	Los prestatarios en mercados no atendidos obtienen más opciones sobre los tipos de entidades financieras que pueden concederles financiamiento si la entidad financiera evalúa las necesidades financieras y de asistencia técnica del solicitante y la garantía de la SBA es necesaria.

Otros Préstamos

Préstamos 504: Financiamiento de Proyecto de Activos Fijos proveniente de tres fuentes.	SBA portion up to \$5.0 million.	For the acquisition of long-term fixed-assets, refinancing long term fixed asset debt under certain conditions, and working capital on a limited basis.	Either 10 or 20 year term on the SBA/CDC portion.	Check with local SBA District Office for current information.	Financing from 1. The CDC Certified Development Company 2. Third Party Lenders 3. Applicant	For profit businesses that do not exceed \$15.0 million in tangible net worth and do not have an average net income over \$5 million for the past 2 years.	Fees under 3 percent; long-term fixed rate; low down payment; full amortization; no balloons.
Micropréstamos	Total de \$50.000 a una sola pequeña empresa prestataria.	Bienes muebles, instalaciones fijas, suministros, inventario, equipo y capital de trabajo.	El menor plazo posible, que no exceda los 6 años.	Verificar en la Oficina de Distrito local de la SBA la ubicación de las entidades financieras intermediarias disponibles en su comunidad y luego verificar directamente con ellos.	Préstamos a través de organizaciones crediticias no lucrativas; también se brinda asistencia técnica.	Igual que el 7(a) – y los préstamos pueden concederse a negocios de guarderías sin fines de lucro.	Préstamos directos de entidades financieras intermediarias sin fines de lucro; financiamiento de tasas fijas; montos de préstamo muy pequeños; asistencia técnica disponible.

Cuadro de Referencia del Costo de Garantía del Préstamo 7(a)	Monto Bruto del Préstamo	Costos	Notas
	Préstamos de \$150,000 o menos (Ver Nota 1).....	2% de la porción garantizada, la entidad crediticia está autorizada a retener	Vencimientos que exceden 12 meses
\$150.001 a \$700.000.....	3% de la porción garantizada	Vencimientos que exceden 12 meses	
\$700.001 a \$500.000 (Ver Nota 2).....	3,5% de la porción garantizada hasta \$1.000.000 MAS 3.75% de la porción garantizada sobre \$1.000.000	Vencimientos que exceden 12 meses	
Préstamos de Corto Plazo – hasta \$5 millones.....	0,25% de la porción garantizada	Vencimientos de 12 meses o menos	

NOTA 1: El costo de la garantía sobre un préstamo de \$100,000 con una garantía de 85% sería 2% de \$85,000 o \$1.700, de cuyo monto la entidad financiera retendría \$425.

NOTA 2: El costo de la garantía sobre un préstamo de \$2.000.000 con una garantía de 75% (porción garantizada \$1.5 millones) sería, 3,5% de \$1.000.000 (\$35.000) MAS 3.75% de \$500.000 (\$18.750) por el total de \$53.750.

CONTRATACIÓN

Participando en Contratos con el Gobierno

El Gobierno de los EE.UU. es el comprador de bienes y servicios más grande del mundo que compra de todo; desde tanques blindados hasta presillas para papeles. Anualmente el gobierno federal otorga más de \$500 mil millones en contratos y una parte significativa de los mismos se destinan específicamente a las pequeñas empresas.

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA) trabaja con las agencias para adjudicar al menos un 23 por ciento de todos los contratos gubernamentales principales a las pequeñas empresas, con metas estatutarias específicas para las pequeñas empresas en desventaja (SDV, por sus siglas en inglés), las empresas propiedad de mujeres (WO, por sus siglas en inglés), las pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados en el servicio (SDVOB, por sus siglas en inglés) o las empresas que se encuentran en zonas comerciales históricamente subutilizadas (HUBZone, por su acrónimo en inglés).

La agencia garantiza que las pequeñas empresas tengan acceso a oportunidades de desarrollo sostenibles, lo cual significa que trabaja con las pequeñas empresas para ayudarlas a mantenerse competitivas y alienta a las agencias federales a adjudicar más contratos a las pequeñas empresas. La SBA ofrece programas de alcance, encuentros entre empresas y oportunidades de capacitación en línea; además ayuda a las agencias a identificar oportunidades para las pequeñas empresas.

CÓMO FUNCIONAN LAS CONTRATACIONES CON EL GOBIERNO

Licitación en pliego cerrado v. Negociación

El gobierno emplea dos métodos para comprar bienes y servicios: la licitación en pliego cerrado y la negociación. El primer método, la licitación en pliego cerrado, consiste en la emisión de una invitación a la licitación a través de una entidad adjudicadora. En el método de licitación en pliego cerrado, el contrato se otorga a la empresa cuya licitación, de conformidad con el llamado a licitaciones, sea la más ventajosa para el gobierno, teniendo en cuenta sólo el precio y los factores relacionados al mismo incluidos en el llamado a licitaciones. El segundo método, la

negociación, consiste en la emisión de una solicitud de propuestas (RFP, por sus siglas en inglés) o una solicitud de cotización (RFQ, por sus siglas en inglés). La empresa con la mejor propuesta en términos del contenido técnico, mejor valor, precio y demás factores, generalmente gana el contrato.

Tipos de Contrato

Los contratos en firme y de precio fijo colocan la responsabilidad total de los costos y el riesgo de las pérdidas en el contratista. Los contratos en firme y de precio fijo no permiten que se realice ajuste alguno en base de los costos del contratista durante la ejecución del contrato. Ofrece el incentivo máximo para que el contratista controle los costos, se desempeñe de forma efectiva e imponga una carga administrativa mínima a las partes contratantes. Este tipo de contrato se emplea en todas las licitaciones en sobre cerrado y en algunas adquisiciones negociadas.

Los contratos de subvención estipulan el pago de costos permisibles incurridos por el contratista en la medida que sea establecida en el contrato. El contrato fija el precio máximo autorizado que no puede ser excedido por un contratista sin la aprobación del oficial de contrataciones. Los contratos de subvención se emplean en los contratos de investigación y desarrollo.

Algunos contratos no se ajustan a estas dos categorías, tales como los contratos de tiempo y material (el precio del salario por hora es fijo pero las horas son estimadas) y las cartas contrato (autorizan a un contratista a empezar a trabajar en una requisición de urgencia).

Reservas para Pequeñas Empresas

Las "reservas" para pequeñas empresas separan una adquisición exclusivamente para la participación de pequeñas empresas. Existen dos maneras en las que se pueden designar las reservas. En primer lugar, si una adquisición de bienes o servicios tiene un valor en dólares anticipado de al menos \$3,000 sin exceder los \$150,000, se reserva automáticamente para las pequeñas empresas. La adquisición se reservará sólo si el oficial de contratación determina que hay dos o más pequeñas empresas aceptables que sean competitivas en términos de precio de mercado, calidad y entrega. En segundo lugar, si una adquisición de bienes y servicios es mayor que \$150,000, y existe la posibilidad de que se obtendrán ofertas de al menos

dos pequeñas empresas aceptables, y si las adjudicaciones han de hacerse a precio justo de mercado, la adquisición se reserva exclusivamente para las pequeñas empresas. Las expectativas razonables de que habrá competencia entre las pequeñas empresas se puede evaluar mediante el uso del historial de adquisiciones pasadas de un artículo o de artículos similares.

Hay diversas excepciones y reglas únicas para clases específicas de pequeñas empresas e industrias. Para las reservas de Investigación y Desarrollo (R&D, por sus siglas en inglés) para pequeñas empresas debe haber una expectativa razonable de que se obtendrán las mejores fuentes científicas y tecnológicas de conformidad con las exigencias de adquisición propuestas de estas pequeñas empresas. En las reservas para pequeñas empresas que no sean para servicios de construcción, cualquier empresa que proponga proveer un producto que no fabrique deberá suministrar dicho producto de un fabricante de pequeña empresa, a menos que la SBA haya concedido ya sea una exención o una excepción a dicho requisito. En las industrias en las que la SBA determine que no hay fabricantes de pequeñas empresas, puede emitir una exención a la norma del no fabricante. Las exenciones permiten que las pequeñas empresas suministren cualquier producto de una empresa doméstica.

Subcontratación

Las oportunidades de subcontratación son un gran recurso para las pequeñas empresas, especialmente para las que no están listas para hacer una licitación como contratistas principales. La experiencia ganada a partir de la subcontratación con un contratista principal federal puede preparar mejor a las empresas para licitar en contratos importantes.

Las regulaciones actuales estipulan que los contratistas principales de las empresas grandes deben ofrecer oportunidades de subcontratación máximas factibles a pequeñas empresas en los contratos que ofrezcan oportunidades de subcontratación de más de \$650,000 para bienes y servicios o \$1.5 millones para construcción. Los contratistas principales de las empresas grandes deben someter un plan de subcontratación que describa cómo subcontratarán con éxito a las pequeñas empresas.

Para encontrar oportunidades de subcontratación, consulte la lista de solicitudes principales federales que aparece en <http://web.sba.gov/subnet/search/index.cfm> bajo el título Red de Subcontratación de la Administración de las Pequeñas Empresas de EE.UU. (SUBNET, por su acrónimo en inglés) y en www.gsa.gov/portal/content/101195 bajo el título de Administración de Servicios Generales (GSA, por sus siglas en inglés). Estudie la lista de contratistas principales y determine cuáles son los más apropiados para su empresa. Desarrolle una estrategia de mercadeo y luego póngase en contacto para una cita con el Oficial de Enlace de la Pequeña Empresa (SBLO, por sus siglas en inglés) que figure en la lista de cada contratista principal.

PROGRAMAS DE CONTRATACIÓN DE LA SBA ZONAS COMERCIALES HISTÓRICAMENTE SUBUTILIZADAS (HUBZONE)

El programa de Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas (HUBZone, por su acrónimo en inglés) ayuda a las pequeñas empresas ubicadas en comunidades urbanas y rurales de suma necesidad a tener acceso a contratos federales reservados y a contratos de una sola fuente, así como a una preferencia en la evaluación de precios totales y a las competencias de contratos abiertos. Existe un requisito legal que dispone que las pequeñas empresas HUBZone recibirán no menos del 3 por ciento del valor total de todos los contratos principales adjudicados. El programa HUBZone también establece la preferencia para otorgar contratos federales a pequeñas empresas en dichas áreas. Para calificar para el programa, una empresa (excepto las que sean de propiedad tribal) deberá cumplir con los siguientes criterios:

- Debe ser una pequeña empresa conforme los estándares de tamaño de la SBA.
- Debe ser de propiedad y estar controlada al menos un 51 por ciento por ciudadanos estadounidenses o una Corporación de Desarrollo Comunitario o una cooperativa agrícola o una tribu indígena.
- Debe tener su oficina principal en una "Zona Comercial Históricamente Subutilizada", lo cual incluye las tierras consideradas como "Pueblo Indígena" y las instalaciones militares cerradas por la Ley de Cierre y Realineación de Bases.
- Por lo menos un 35 por ciento de sus empleados debe vivir en una HUBZone.

Las empresas existentes que eligen trasladarse a las áreas calificadas son

elegibles para solicitar certificación. Para cumplir con el requisito de que el 35 por ciento de los empleados de una compañía ubicada en una HUBZone resida en la misma, los empleados deben vivir en una residencia primaria en determinado lugar durante al menos 180 días o ser votante actualmente registrado, y tener la intención de vivir allí indefinidamente.

La SBA es responsable de:

- Determinar si los intereses particulares califican o no como intereses de pequeña empresa en una HUBZone;
- Mantener una lista de intereses calificados de las pequeñas empresas en una HUBZone para el uso de las agencias de adquisición al otorgar contratos de conformidad con este programa; y
- Adjudicar protestas y apelaciones de elegibilidad para recibir los contratos para las HUBZone.

Para obtener más información, visite www.sba.gov/hubzone.

PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL 8(a)

El programa de Desarrollo Empresarial 8(a) es un programa que se estableció para ayudar a los individuos elegibles que se encuentren social y económicamente en desventaja, a desarrollar y hacer que sus empresas crezcan durante un período de nueve años. La asistencia para el desarrollo empresarial incluye asesoría personal, talleres de capacitación y otros tipos de orientación gerencial y técnica. Existe un requisito reglamentario que establece que las pequeñas empresas en desventaja reciban no menos del 5 por ciento del valor total de todos los contratos principales adjudicados. Todas las empresas que llegan a ser elegibles para la asistencia de desarrollo empresarial que ofrece la SBA también son consideradas como pequeñas empresas en desventaja para propósitos de contratación federal.

Para ser elegible para el Programa de Desarrollo Empresarial 8(a), la empresa deberá cumplir con los criterios siguientes:

- Debe ser una pequeña empresa conforme los estándares de tamaño de la SBA;
- Debe ser de propiedad (al menos de un 51 por ciento) de uno o más individuos que califican como social y económicamente en desventaja y que sean ciudadanos estadounidenses de buena reputación;
- Debe estar controlada, administrada y operada por uno o más individuos que haya calificado como en desventaja, y
- Debe demostrar tener potencial para el éxito (generalmente al estar operando el negocio durante al menos dos años completos) antes de solicitar.

Los individuos en una situación de desventaja social son aquellos que

han estado sujetos al prejuicio racial o étnico o al prejuicio cultural debido a su identidad como miembro de un grupo sin tener en cuenta su capacidad individual. Se asume que los siguientes individuos están en una situación de desventaja social: afro-americanos, indígenas de EE.UU., nativos de Alaska o de Hawaii, hispanos, estadounidenses de la región Asia/Pacífico y del subcontinente asiático. Un individuo que no sea miembro de uno de dichos grupos deberá mostrar la desventaja social individual a través de pruebas preponderantes. Los individuos en una situación de desventaja económica son aquellos individuos en una situación de desventaja social cuya habilidad para competir en el sistema de la libre empresa se ha visto perjudicada debido a la reducción de oportunidades de capital y crédito al compararse con otros de una línea de negocios idéntica o similar que no están socialmente en desventaja.

Las empresas de propiedad de Corporaciones de Nativos de Alaska, Tribus Indígenas, Organizaciones de Nativos de Hawái y Corporaciones de Desarrollo Comunitario también pueden solicitar la asistencia de desarrollo empresarial 8(a) de la SBA.

A fin de que las empresas aprobadas puedan recibir capacitación, asesoría y asistencia para el desarrollo empresarial, la SBA designa un empleado de la Oficina Distrital local de la SBA que esté geográficamente cerca de la empresa.

La SBA es responsable de:

- Determinar si una empresa califica o no para el programa de Desarrollo Empresarial 8(a);
- Determinar si una empresa continúa calificando o no durante el período de nueve años;
- Aprobar los contratos del / de la Mentor(a) / Protegido(a) entre las empresas 8(a) y las empresas grandes.

Para más información, visite www.sba.gov/8a.

PEQUEÑAS EMPRESAS EN DESVENTAJA

Una Pequeña Empresa en Desventaja (SDB, por sus siglas en inglés) es una pequeña empresa cuyo 51 por ciento al menos es propiedad y está controlada por uno o más individuos que están social y económicamente en desventaja.

Cada año el gobierno federal tiene como objetivo adjudicar al menos un 5 por ciento de los dólares de la contratación principal a las SDB. Los grandes contratistas principales también deben establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de contratación para las SDB.

Las empresas se autocertifican como SDB sin necesidad de enviar solicitud alguna a la SBA; sin embargo, las

empresas aprobadas por la SBA en el Programa de Desarrollo Empresarial 8(a) se certifican automáticamente como SDB. Para autocertificarse, las empresas deben actualizar sus perfiles en el Registro Central de Contratistas (CCR, por sus siglas en inglés) y en la Solicitud de Representaciones y Certificaciones en Línea (ORCA, por sus siglas en inglés), y asegurarse de que ambos perfiles reflejen su estado como SDB.

PEQUEÑAS EMPRESAS PROPIEDAD DE VETERANOS DISCAPACITADOS EN EL SERVICIO

El programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en el Servicio (SDVOB, por sus siglas en inglés) a nivel federal tiene el objetivo anual de adjudicar al menos 3 por ciento de los dólares principales de subcontratación a las Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en Servicio. Los grandes contratistas principales deben también establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de contratación para las Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en el Servicio. Estas metas de subcontratación se revisan al momento de la propuesta tanto por el oficial de contratación como por la SBA antes de la adjudicación de un contrato.

La SBA administra el proceso de impugnación de la SDVOB para garantizar que sólo las empresas propiedad de veteranos discapacitados en el servicio reciban los contratos reservados exclusivamente para ellos. Cuando se impugna la autocertificación SDVOB de una empresa, la SBA determina si la empresa cumple con los requisitos de estado, propiedad y control.

Para determinar su elegibilidad, póngase en contacto con el oficial local de desarrollo empresarial para veteranos, visite los sitios web de los diversos programas o póngase en contacto con la Oficina de la SBA de Desarrollo de Empresas de Veteranos en www.sba.gov/about-offices-content/1/2985.

PROGRAMA DE CONTRATOS FEDERALES PARA PEQUEÑAS EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES

El 7 de octubre de 2010, la SBA publicó una norma final que entró en vigor el 4 de febrero de 2011 y cuyo objetivo era ampliar las oportunidades de contratación federales para pequeñas empresas propiedad de mujeres. El programa de Contratos Federales

para Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres (WOSB, por sus siglas en inglés) autoriza a los oficiales de contratación a reservar ciertos contratos federales para las empresas elegibles propiedad de mujeres y las pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente en desventaja.

Para calificar, la empresa debe ser al menos 51 por ciento propiedad o estar controlada por una o más mujeres. Las mujeres deben ser ciudadanas estadounidenses. La empresa debe ser “pequeña” en su industria primaria de acuerdo a los estándares de tamaño de la SBA para dicha industria. Para que se considere “económicamente en

desventaja”, las propietarias deben mostrar que tienen una desventaja económica de acuerdo a los requisitos establecidos en la norma final. Para obtener más información, visit www.sba.gov/content/contracting-opportunities-women-owned-small-businesses.

Los grandes contratistas principales también deben establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de subcontratación para las Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres. Estas metas de subcontratación se revisan al momento de la propuesta tanto por el oficial de contratación como por la SBA antes de la adjudicación de un contrato.

LO QUE DEBE SABER SOBRE SU EMPRESA

Para ser elegible para participar en la licitación de un contrato federal, debe conocer su empresa. Responda las tres preguntas siguientes:

1. ¿Es una pequeña empresa?

Su pequeña empresa:

- ¿Está organizada con fines de lucro?
- ¿Se encuentra en los EE.UU.?
- ¿Opera principalmente en los EE.UU. o hace una contribución significativa a la economía del país mediante el pago de impuestos o uso de productos, materiales o mano de obra estadounidenses?
- ¿Es de propiedad y operación independiente?
- ¿No domina el campo de operación en el cual está ofertando para la contratación gubernamental?
- ¿Es propietario único, una sociedad o corporación o es cualquier otro tipo de entidad legal?

Si los primeros seis criterios aplican a su empresa, hágase la segunda pregunta importante para saber si su empresa cumple con los requisitos del estándar de tamaño.

2. ¿Cuál es el estándar de tamaño para su empresa?

Los estándares de tamaño se emplean para determinar si una empresa es pequeña o “de otro tamaño que no sea pequeño”. Los estándares de tamaño varían dependiendo de la industria. Para determinar el estándar de tamaño de su empresa, se necesita un código del Sistema Norteamericano de Clasificación de Industrias (NAICS, por sus siglas en inglés). Cada agencia federal utiliza estos códigos al considerar su empresa. Para determinar su código del NAICS, vaya a www.census.gov/eos/www/naics/. Algunos programas de la SBA requieren sus propios estándares únicos de tamaño. Para obtener más información acerca de dichos requisitos e información sobre otros estándares de tamaño, vaya a www.sba.gov/size.

3. ¿Clasifica bajo una certificación específica?

Bajo el manto de “pequeñas empresas”, la SBA ha subrayado diversas certificaciones específicas bajo las cuales pueden encontrarse las empresas. Dichas certificaciones se dividen en dos categorías:

Certificada por la SBA y Autocertificada.

Los Programas de Certificación de la SBA fueron creados para ayudar a empresas específicas a adquirir contratos federales y, por ende, sólo son emisibles por los administradores de la SBA. Para los Programas de Autocertificación, puede determinar por sí mismo(a) si su empresa cumple con los requisitos refiriéndose al Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR, por sus siglas en inglés).

Al igual que el Congreso ha establecido como objetivo para las agencias federales la adjudicación del 23 por ciento de los contratos federales a las pequeñas empresas, de igual modo las agencias federales deben satisfacer metas de contratación específicas para otras categorías de pequeñas empresas. Dichas metas son las siguientes:

- 23 % de contratos de las Pequeñas Empresas;
- 5 % de contratos para las Pequeñas Empresas en Desventaja;
- 5 % para Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres;
- 3 % para Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en Servicio, y
- 3 % para Pequeñas Empresas de la HUBZone.

Las agencias federales tienen un gran incentivo para cumplir con estas metas de contratación. Se debe solicitar a los programas de Certificación y de Autocertificación de la SBA para los que califique a fin de aprovechar las oportunidades de contratación.

CÓMO PARTICIPAR EN LA CONTRATACIÓN

Una vez identificada la información importante sobre su empresa, es momento de empezar el proceso de adquirir un contrato gubernamental.

1. Identifique su Número del Sistema de Numeración Universal de Datos (DUNS, por sus siglas en inglés)

Para registrar su empresa, obtenga un número del DUNS el cual se emplea para identificar y rastrear millones de empresas. Se puede obtener gratuitamente el número del DUNS al registrarse en el CCR (Registro Central de Contratistas) en www.ccr.gov o al contactar a Dun & Bradstreet en www.dnb.com.

2. Identifique su Número de Identificación Patronal (EIN, por sus siglas en inglés)

Por lo general, todas las empresas necesitan un EIN, conocido también como el número de identificación federal de impuestos. Para más información, vaya a www.irs.gov.

3. Identifique los códigos del NAICS (Sistema Norteamericano de Clasificación de Industrias)

Los códigos del NAICS se emplean para clasificar la industria en la que se ocupa una empresa en particular. Se necesita al menos un código del NAICS para completar el registro, pero asegúrese de enumerar cuantos apliquen. También se pueden añadir o cambiar los códigos del NAICS en cualquier momento. Visite www.census.gov/eos/www/naics/ para encontrar los códigos del NAICS.

4. Identifique los códigos de la Clasificación Industrial Estándar (SIC, por sus siglas en inglés)

Los códigos de la SIC son números de cuatro dígitos que se emplean para clasificar la industria en la que se ocupa una empresa en particular. Aunque en su gran mayoría los códigos del NAICS han reemplazado a los códigos de la SIC, siempre tendrá que dar el código de la SIC. Los códigos de la SIC pueden encontrarse en www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html.

5. Regístrese en el CCR (Registro Central de Contratistas)

El CCR es una base de datos en el Internet que el gobierno federal mantiene acerca de las empresas que quieren hacer

negocios con el gobierno federal. Las agencias buscan en la base de datos a posibles proveedores. El CCR se encuentra en www.ccr.gov.

Una vez completado el registro, se pide ingresar la información del perfil de la pequeña empresa a través de la Página Suplementaria de la SBA. La información aparecerá en la Pantalla de Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas.

La creación del perfil en el CCR y mantenerlo actualizado asegura que la empresa tenga acceso a las oportunidades de contratación federal. El ingreso del perfil de la pequeña empresa, incluyendo la información de la empresa y de la descripción usando palabras claves, permite que los oficiales de contratación, los contratistas principales y los compradores de los gobiernos estatales y municipales sepan algo acerca de su empresa.

6. Utilice la ORCA (Solicitud de Representaciones y Certificaciones en Línea)

Los posibles contratistas deben completar (electrónicamente o a través del envío de todos los documentos) representaciones y certificaciones para propósitos del tamaño de la pequeña empresa y el estatus del programa como parte del proceso que registra la empresa para oportunidades de contratación federal. Para hacer que dicho proceso sea más sencillo para todos los interesados, el gobierno desarrolló a ORCA, un portal donde, por lo general, las empresas pueden completar todo el papeleo en línea. Para iniciar el proceso, primero se registra la empresa en el CCR y luego se pasa a www.orca.bpn.gov.

7. Regístrese en el Plan de la Administración de Servicios Generales (GSA, por sus siglas en inglés)

El Plan de Concesiones Múltiples, conocido como el Plan de Suministro Federal de la GSA se utiliza para establecer contratos de largo plazo para todo el gobierno con empresas comerciales. Una vez establecidos, las agencias pueden ordenar los suministros y servicios que necesitan directamente de las empresas mediante

una herramienta de compra en línea. Convertirse en un contratista dentro del Plan de la GSA aumenta sus oportunidades de contratos en todos los niveles gubernamentales. Las empresas interesadas en convertirse en contratistas dentro del Plan de la GSA deben revisar la información disponible en www.gsa.gov/schedules.

8. Asegúrese de que su Empresa sea Financieramente Solvente

Este paso crítico es absolutamente necesario para asegurarse de que financieramente su empresa está preparada para el camino por delante. Aunque logre obtener un contrato gubernamental, no recibirá todo el dinero de una vez. Es de utilidad tener un plan definido de cómo su empresa manejará las etapas de pago del contrato.

9. Busque en Oportunidades de Negocios Federales (FedBizOpps, por su acrónimo en inglés) para Oportunidades de Contratación

FedBizOpps es un servicio en línea a cargo del gobierno federal que anuncia las oportunidades comerciales disponibles. FedBizOpps ayuda a identificar las necesidades de las agencias federales y las oportunidades de contratación disponibles. Para buscar oportunidades de contratación, vaya a www.fbo.gov.

10. Promueva su Empresa

Registrar su empresa no es suficiente para obtener un contrato federal; tendrá que promover su negocio para atraer a las agencias federales. Algunas sugerencias de buen mercadeo son:

- Determinar qué agencias federales compran sus productos o servicios y familiarizarse con las mismas.
- Identificar los procedimientos de contratación de dichas agencias.
- Centrarse en las oportunidades en sus nichos de mercado y darles prioridad.

Aunque no es un requisito, tal vez desee obtener un Código de Productos y Servicios (PSC, por sus siglas en inglés) y/o una Clasificación de Suministro Federal (FSC, por sus siglas en inglés). Estos códigos ofrecerán información adicional sobre los servicios y productos que ofrece su empresa.

RECURSOS DE ADQUISICIÓN ADICIONALES

Los siguientes recursos de adquisición federales pueden también ser de ayuda:

- **El programa de Certificados de Competencia (CoC, por sus siglas en inglés)** permite que la pequeña empresa que aparentemente es el oferente exitoso apele la determinación de no aceptabilidad del oficial de contrataciones de que la misma no sea capaz de satisfacer los requisitos de un contrato gubernamental específico. La SBA realizará una revisión a fondo de la capacidad técnica y financiera de la empresa para ejecutar el contrato. Si la empresa demuestra tener la capacidad para ejecutar el contrato, la SBA emite un Certificado de Competencia que exige la adjudicación del contrato a la pequeña empresa al oficial de contrataciones.

- **Representantes de los Centros de Adquisiciones (PCR, por sus siglas en inglés) y Representantes de Mercadeo (CMR, por sus siglas en inglés):** Los PCR trabajan en el aumento de la participación de la pequeña empresa en la adjudicación de contratos federales. Los CMR ofrecen muchos servicios a las pequeñas empresas, incluyendo asesoría sobre cómo obtener subcontratos. Para encontrar un PCR o un CMR cerca de usted, visite www.sba.gov/content/procurement-center-representatives.
- **Centros de Asistencia Técnica para Adquisiciones (PTAC, por sus siglas en inglés):** Los PTAC ofrecen ayuda a las empresas que quieren vender productos y servicios al gobierno federal, estatal y/o municipal. Para

encontrar un PTAC en su estado, visite www.dla.mil/SmallBusiness/Pages/ptap.aspx.

- **Departamento de Defensa (DoD, por sus siglas en inglés)** (El DoD es el comprador más grande de productos de las pequeñas empresas): www.acq.osd.mil/osbp/
- **Oficina de Política Federal sobre Adquisiciones:** www.whitehouse.gov/omb/procurement_default
- **Previsiones de Adquisiciones:** www.acquisition.gov/comp/procurement_forecasts/index.html
- **Plan de Suministro Federal (FSS, por sus siglas en inglés):** www.gsa.gov
- **Centro para la Excelencia en Adquisiciones de la GSA:** www.gsa.gov/portal/content/103487

ASISTENCIA DE LA SBA PARA CASOS DE DESASTRE

Conociendo los Tipos de Asistencia Disponible para Recuperación en caso de Desastre



El Programa de Asistencia para casos de Desastre de la SBA es el programa de préstamos directos más grande y la única forma de asistencia de la SBA que no está limitada a las pequeñas empresas. La SBA es responsable de brindar asistencia financiera oportuna y accesible a los propietarios de viviendas, inquilinos, negocios de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro después de los desastres declarados. Por ley, las unidades gubernamentales y las empresas agrícolas no califican.

La SBA ofrece dos tipos de préstamos para casos de desastre — Préstamos para la Recuperación de Daños Materiales y Daños Económicos causados por desastres.

Los Préstamos para la Recuperación de Viviendas y Propiedad Personal por Desastre de hasta \$200,000 están dirigidos a reemplazar o reparar a la condición previa los bienes inmuebles dañados o destrozados por desastres y están disponibles para los propietarios de viviendas que califiquen y cuyas reparaciones no sean cubiertas completamente por el seguro. Los arrendatarios y propietarios pueden solicitar préstamos hasta \$40,000 para reparar o reemplazar ropa, bienes muebles, autos, electrodomésticos, etc., que hayan resultado dañados o destruidos en el desastre.

Los Préstamos Comerciales para la Recuperación de Daños Materiales por Desastre de hasta \$2 millones están orientados a restaurar o reemplazar bienes inmuebles, inventario,

maquinaria, equipo y otros activos comerciales a su condición previa al desastre y están disponibles para las empresas u organizaciones privadas, sin fines de lucro, de cualquier tamaño, que califiquen.

La SBA también puede prestar fondos adicionales a los propietarios de inmuebles y empresas para solventar el costo de las mejoras para proteger, prevenir o minimizar que ocurra nuevamente el mismo tipo de daño por desastre.

El Programa de Préstamos Comerciales para la Recuperación de Daños Económicos por Desastre (EIDL)

son préstamos de capital de trabajo disponibles para las pequeñas empresas calificadas, las organizaciones privadas sin fines de lucro de todos los tamaños y las cooperativas agrícolas pequeñas que han sufrido pérdidas financieras debido a desastres, independientemente del daño material. La SBA puede prestar hasta \$2 millones para suministrar el capital de trabajo necesario a fin de ayudar a las pequeñas empresas a pagar deudas fijas, nóminas, cuentas por pagar y otras cuentas que hubieran podido ser pagadas de no haber ocurrido el desastre. El préstamo no está dirigido a reemplazar las ventas o ganancias perdidas. El límite combinado de asistencia para daño material y económico para las empresas es de \$2 millones.

El Programa de Préstamos para Reservistas Militares para la Recuperación de Daños Económicos por Desastre (MREIDL) are working capital loans for small business préstamos de

capital de trabajo para las pequeñas empresas perjudicadas cuando un empleado esencial es llamado al servicio activo de la Guardia Nacional o la Guardia de Reserva. Un “empleado esencial” se define como una persona (ya sea propietario de una pequeña empresa o no) cuya capacidad gerencial o técnica es fundamental para el exitoso funcionamiento diario del negocio. El límite del préstamo es de \$2 millones y los fondos pueden ser usados para pagar los gastos operativos necesarios a medida que vayan venciendo hasta que se normalicen las operaciones después de que el empleado esencial haya sido descargado del servicio militar activo. Los préstamos MREIDL no pueden ser utilizados para reemplazar las ganancias perdidas.

La SBA sólo puede aprobar y entregar préstamos por desastre a los solicitantes con un historial crediticio aceptable para la SBA y que también muestren capacidad de repago. Las condiciones del préstamo son establecidas de acuerdo con la capacidad de repago del prestatario. La ley otorga a la SBA varias herramientas poderosas para hacer que los préstamos por desastres sean accesibles: tasas de interés bajas (cerca de 4 %), largos plazos (hasta 30 años), y refinanciamiento de deudas anteriores (en algunos casos). Conforme lo requiere la ley, la tasa de interés para cada préstamo se basa en el análisis que realiza la SBA respecto a si el solicitante tiene crédito disponible en otra institución (la capacidad de solicitar préstamos o usar sus propios recursos

para recuperarse después del desastre).

Para obtener más información sobre todos los programas de asistencia de la SBA en casos de desastre, incluyendo información para reservistas militares, visite www.sba.gov/disaster.

Preparación para Casos de Desastres

Para las pequeñas empresas, el sobrevivir un desastre no comienza con recoger los escombros y regresar a trabajar.

Con la planificación apropiada, el sobrevivir comienza mucho antes de que el desastre ocurra—o antes de recibir las órdenes del servicio activo. Su planificación debe incluir cobertura del seguro, electricidad de emergencia, protección de los archivos de la compañía, seguridad contra incendios, emergencias médicas, protección de sus empleados y planificación de continuidad— cómo su negocio continuará operando durante y después de la emergencia o desastre.

Comenzar es tan fácil como ingresar a la página web de la SBA sobre prevención de desastres en www.sba.gov/content/disaster-preparedness.

La página ofrece enlaces a los recursos que pueden ayudarlo a coordinar su

propio plan de emergencia, consejos para estar preparado y hojas de datos sobre asistencia de la SBA para recuperación para los propietarios de inmuebles, inquilinos, negocios de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro.

Además, para ayudar a las pequeñas empresas con el plan de prevención, la SBA se ha aliado a Agility Recovery Solutions con el fin de ofrecer a los empresarios estrategias de continuidad comercial a través de su página web “PrepareMyBusiness”. Además de brindar consejos prácticos sobre prevención de desastres, Agility coauspicia (junto con la SBA) un seminario web mensual sobre planeamiento de desastres para los propietarios de negocios. Los temas de los seminarios web anteriores han incluido conversaciones sobre comunicaciones durante la crisis, poniendo a prueba el plan de recuperación y el uso de las redes sociales para fortalecer la recuperación de su negocio. Visite www.preparemybusiness.org para obtener las fechas de los próximos seminarios web, ver los seminarios archivados y obtener más consejos sobre el planeamiento de desastres.

Como las pequeñas empresas están liderando la recuperación económica de los Estados Unidos, muchas están invirtiendo tiempo y dinero en sus planes para crecer y crear trabajos. El desarrollar un buen plan de prevención contra los desastres debe ser parte integral y esencial de dichos esfuerzos. El planificar un desastre es la mejor manera de limitar sus efectos.

Recursos Adicionales

La SBA se ha asociado con la Cruz Roja Americana para difundir en la comunidad empresarial el programa Red Cross Ready Rating™. Ready Rating™ es un programa gratuito establecido en la web que ayuda a los negocios a medir a su propio ritmo su capacidad para atender emergencias y brinda retroalimentación personalizada sobre la manera de mejorar los mismos. Visite www.readyrating.org.

Hay información adicional sobre el desarrollo de un plan de emergencia en la página web del gobierno federal sobre prevención: www.ready.gov.

El Instituto de Seguridad Empresarial y del Hogar (www.disastersafety.org) contiene datos útiles sobre la protección de su hogar y de su negocio.

GUÍA DE NEGOCIOS

DESASTRES



REGIONAL HISPANIC
CHAMBER OF COMMERCE

OUR MISSION:

*To Advocate, Promote and Facilitate
the Success of Businesses in
Southern California
and its Trade Areas*

www.RegionalHispaniccc.org



INTERMEDIARIOS PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Cuidando los intereses de la Pequeña Empresa



OFICINA DE APOYO

La Oficina de Apoyo de la SBA, el “perro guardián de la pequeña empresa” en el gobierno, analiza el rol y el estado de la pequeña empresa en la economía y representa de manera independiente las opiniones de las pequeñas empresas ante las agencias federales, el Congreso, el Presidente y las cortes federales de apelación como amigos del tribunal. La Oficina de Apoyo recopila e interpreta las estadísticas sobre las pequeñas empresas y es la entidad principal dentro del gobierno federal que difunde los datos sobre las pequeñas empresas.

Bajo la dirección del Asesor en Jefe, la oficina también subvenciona los estudios externos sobre cuestiones relacionadas a la pequeña empresa y genera numerosas publicaciones para informar a los legisladores acerca del importante rol de la pequeña empresa en la economía y el impacto de las políticas gubernamentales en las pequeñas empresas. Además, la oficina monitorea la observación por parte de las agencias federales de la Ley de Flexibilidad Reglamentaria— la ley que dispone que las agencias analicen el impacto de las regulaciones propuestas sobre las pequeñas entidades (incluyendo las pequeñas empresas, pequeñas jurisdicciones gubernamentales y las pequeñas organizaciones sin fines

de lucro), y estudiar alternativas reguladoras para minimizar la carga económica sobre las entidades pequeñas.

La misión de la Oficina de Apoyo es reforzada por un equipo de representantes regionales en las 10 regiones de la SBA que constituyen el vínculo directo de la Oficina de Apoyo con los propietarios de las pequeñas empresas, las entidades del gobierno local y estatal y las organizaciones que apoyan los intereses de las pequeñas empresas. Los representantes regionales ayudan a identificar las inquietudes de las pequeñas empresas problemas regulatorios, supervisando el impacto de las políticas federales y estatales a nivel de base.

Conozca más sobre la Oficina de Apoyo en www.sba.gov/advocacy.

OFICINA DEL INTERMEDIARIO NACIONAL

Si las multas excesivas, las penalidades o la aplicación injusta de las regulaciones por parte de las agencias federales representan un problema para su pequeña empresa, tiene una voz en Washington, D.C., a través de la Oficina del Intermediario Nacional de la SBA.

El Intermediario Nacional para la Protección de las Pequeñas Empresas recibe los comentarios de parte de los propietarios de las pequeñas empresas,

las organizaciones sin fines de lucro y las entidades gubernamentales pequeñas con respecto a la aplicación de los reglamentos federales. Los comentarios son remitidos a las agencias federales para revisión y en algunos casos puede que se reduzcan o eliminen las multas y que las decisiones se cambien a favor de los propietarios de las pequeñas empresas. Cada año el Intermediario Nacional presenta un informe al Congreso sobre la capacidad de respuesta de las agencias federales respecto a sus acciones en torno a la aplicación y cumplimiento de los reglamentos aplicables a las pequeñas empresas.

Para solicitar ayuda, envíe al Intermediario Nacional un Formulario de Comentarios completo sobre Agencias Federales. Puede hacerlo en línea en www.sba.gov/ombudsman; por fax al 202-481-5719; o por correo al 409 Third Street S.W., Mail Code 2120, Washington, DC 20416.

El Intermediario también coordina con las 10 Juntas Regionales para la Igualdad Reglamentaria que se reúnen con regularidad para recibir comentarios acerca de las regulaciones federales que afectan a las pequeñas empresas.

Para saber más acerca del Intermediario Nacional, visite www.sba.gov/ombudsman o llame a 888-REG-FAIR.

RECURSOS ADICIONALES

Cuidando la logística en la etapa inicial



Aún cuando esté administrando una pequeña empresa desde su hogar, tendrá que cumplir con muchas de las leyes locales, estatales y federales. Evite la tentación de pasar por alto los detalles regulatorios; el hacerlo podría ahorrarle algunos problemas burocráticos a corto plazo, pero podría convertirse en un obstáculo a medida que crece su negocio. Tomar el tiempo para investigar las regulaciones aplicables es tan importante como conocer su mercado. Tenga en cuenta que las regulaciones varían de acuerdo a la industria. Si se dedica al negocio de comidas, por ejemplo, tendrá que tratar con el departamento de salud. Si usa solventes químicos, tendrá que cumplir con reglamentos ambientales. Investigue cuidadosamente las regulaciones que aplican a su industria; el incumplirlas podría dejarle sin protección legal, llevar a penalidades elevadas y perjudicar su negocio.

LICENCIAS COMERCIALES

Existen muchos tipos de licencias, tanto estatales y locales como profesionales. Dependiendo de lo que haga y dónde tiene planeado funcionar, puede que se le pida que el negocio cuente con diversas licencias, certificados o permisos estatales y / o municipales.

Por lo general hay una diversidad de entidades estatales y locales a cargo de la administración de las licencias. Para asistencia, consulte con su gobierno estatal o municipal para obtener ayuda.

NOMBRE COMERCIAL FICTICIO

El registrar su nombre comercial, después de investigar para asegurarse de que no está en uso, lo protege de otros que podrían querer usar el mismo nombre. Para más información, comuníquese con la oficina administrativa del condado donde se encuentra su negocio. Si se trata de una corporación, comuníquese con el Estado.

SEGURO COMERCIAL

Al igual que el seguro del hogar, el seguro comercial protege su negocio contra incendios, robos y otras pérdidas. Comuníquese con su agente o corredor de seguros. Es prudente para cualquier negocio comprar cierto número de tipos básicos de seguro. La ley exige algunos tipos de cobertura pero hay otros que hacen sentido desde el punto de vista empresarial. A continuación encontrará una lista de los tipos de seguro usados con más frecuencia; son sencillamente un punto de partida para evaluar las necesidades de su negocio.

Seguro de Responsabilidad Civil

– Los negocios pueden incurrir en diversas formas de responsabilidad civil al realizar sus actividades normales. Uno de los tipos más comunes es la responsabilidad del producto, la cual se puede incurrir cuando un consumidor sufre daños al consumir un producto comercial. Hay muchos otros tipos de responsabilidad que con frecuencia se relacionan a industrias específicas. Las leyes sobre responsabilidad civil cambian constantemente. Es vital que un profesional competente realice un análisis de sus necesidades de seguro de responsabilidad civil

para determinar el nivel adecuado y apropiado de protección para su negocio.

Seguro de Propiedad – Hay muchos tipos distintos de seguros de propiedad y niveles de cobertura disponibles. Es importante determinar la propiedad que necesita asegurar para garantizar la continuidad de su negocio y el nivel de seguro que necesita para propósitos de reemplazo o reconstrucción. También debe entender los términos del seguro, incluyendo las limitaciones o exenciones de la cobertura.

Seguro de Interrupción de Negocios – Mientras que el seguro de propiedad puede pagar lo suficiente para reemplazar equipo o instalaciones dañadas o destruidas, ¿cómo pagará los gastos como impuestos, servicios públicos y otros gastos corrientes durante el período que transcurre entre que el momento que se produce el daño y cuando la propiedad se reemplaza? El seguro de Interrupción de Negocios (o “ingreso comercial”) puede proporcionar los fondos suficientes para pagar sus gastos fijos durante el período de tiempo en el que no esté funcionando su negocio.

Seguro de “Hombre Clave”

– Si usted (y / o cualquier otra persona) es tan indispensable para el funcionamiento de su negocio que éste no podrá continuar en caso de enfermedad o fallecimiento, debe considerar el seguro de “hombre clave”. Este tipo de póliza con frecuencia la requieren los bancos o los programas de préstamos gubernamentales. También puede ser utilizado para dar continuidad a las operaciones durante el período de transición de la propiedad debido al fallecimiento, incapacidad o ausencia de un propietario u otro empleado “clave” por la activación militar bajo el Título 10.

Seguro de Automóviles – Es obvio los vehículos que sean propiedad de la empresa deben estar asegurado tanto para fines de responsabilidad civil como de reemplazo. Lo que no es tan obvio es que podría necesitar un seguro especial (llamado “seguro de automóvil que no sea propiedad”) en caso de que use su vehículo particular para fines del negocio. Esta póliza cubre la responsabilidad del negocio por cualquier daño que pueda surgir de dicho uso.

Seguro para Funcionarios y Director – Bajo la mayoría de las leyes estatales, los funcionarios y directores de una corporación pueden considerarse directamente responsables por las acciones que realicen en representación de la compañía. Este tipo de póliza cubre dicha responsabilidad.

Seguro para Oficina en el Hogar – Si está estableciendo una oficina en su hogar, es buena idea comunicarse con la compañía que asegura su vivienda y actualizar la póliza a fin de incluir cobertura para el equipo de oficina. Esta cobertura no se incluye automáticamente en la póliza estándar para el hogar.

IMPUESTOS

Los impuestos son un aspecto importante y complejo de ser propietario y administrar un negocio exitoso. Su contador, la persona a cargo de la nómina o su asesor tributario puede ser muy entendido en el asunto, pero aún así hay muchos aspectos del derecho tributario que debe conocer. El Servicio de Rentas Internas es una gran fuente de información tributaria. Centro Tributario para la Pequeña Empresa / Trabajadores por Cuenta Propia: www.irs.gov/businesses/small/index.html.

Cuando se administra dirige un negocio no se necesita ser experto en impuestos pero se deben conocer algunos aspectos básicos. El Centro Tributario del IRS para la Pequeña Empresa / Trabajadores por Cuenta Propia le brinda la información necesaria para cumplir con las obligaciones tributarias y que su negocio pueda prosperar.

Publicaciones y Formularios para la Pequeña Empresa: www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=99200,00.html

Descargue varias publicaciones y formularios para la pequeña empresa y los trabajadores por cuenta propia.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA (NÚMEROS EIN)

El Número de Identificación Patronal (EIN), conocido también como Número Federal de Identificación Patronal (FEIN), se utiliza para identificar a las entidades comerciales. Generalmente, los negocios precisan de un EIN para depositar la retención de los impuestos federales.

Se puede solicitar un EIN de varias maneras, una de las cuales es solicitando en línea. www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=102767,00.html.

La Oficina de Rentas Internas ofrece este servicio gratis.

Llame al 800-829-1040 si tiene alguna pregunta. Debe comunicarse con el Estado para determinar si necesita un número estatal o de chárter.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Todo empleado debe pagar por la cobertura de Seguro Social y de Medicare. Si usted trabaja por cuenta propia, las contribuciones se hacen a través del impuesto sobre el trabajo por cuenta propia.

El IRS tiene publicaciones, asesores y talleres disponibles para ayudarlo a resolver este tema. Para más información, comuníquese con el IRS al 800-829-1040 o www.irs.gov.

CERTIFICADO DE EXENCIÓN DEL IMPUESTO DE VENTAS

Si tiene planes de vender productos, necesitará un Certificado de Exención del Impuesto de Ventas el cual le permite comprar a sus proveedores sin pagar impuestos el inventario o los materiales que ha de convertirse en parte del producto que venda. Tendrá la obligación de cobrar el impuesto de ventas a los clientes y remitirlo al estado. Se le impondrá el pago de penalidades de determinarse que ha estado reteniendo impuestos sobre sus productos y ahora le adeuda impuestos al estado. Para información sobre asuntos relacionados al impuesto de ventas, comuníquese con el gobierno estatal.

IMPUESTOS FEDERALES

Al igual que los impuestos estatales, el método a utilizar para el pago de los impuestos federales depende de la forma jurídica de su empresa.

Empresa Individual: Debe presentar el Schedule C del Formulario Federal del IRS junto con su declaración del impuesto federal sobre el ingreso personal (Formulario 1040) y cualquier otro formulario aplicable relacionado con ingresos y pérdidas en la actividad de su negocio.

Sociedad: Debe presentar la Declaración Federal de Sociedad (Formulario 1065), la cual es sencillamente de carácter informativo para mostrar los ingresos brutos y netos derivados de las pérdidas y ganancias. Además, cada socio debe declarar en su Formulario 1040 individual la parte de los ingresos de la sociedad que le corresponde, basándose en la información del K-1 presentado con el Formulario 1065.

Corporación: Debe presentar una Declaración Federal del Impuesto Corporativo (Formulario 1120). También tendrá que declarar los ingresos recibidos de la corporación, incluyendo salario y otros ingresos tales como dividendos en su declaración del impuesto federal sobre el ingreso personal (Formulario 1040).

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA

Retención de Impuestos: Todo negocio que cuente con empleados deberá registrarse con el IRS y obtener un EIN para depositar trimestralmente al menos el impuesto federal sobre la nómina. Presente el Formulario SS-4 al IRS para obtener su número y los formularios necesarios. Llame al 800-829-3676 o al 800-829-1040 si tiene alguna pregunta.

PRODUCTOS DEL IRS EN LA WEB PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Para obtener la información tributaria más oportuna y actualizada, visite www.irs.gov/businesses/small/index.html.

TALLER VIRTUAL PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

www.tax.gov/virtualworkshop/

El Taller Virtual para Pequeñas Empresas es el primero de una serie de videos diseñados exclusivamente para las pequeñas empresas contribuyentes. Este taller ayuda a los propietarios de negocios a entender las obligaciones tributarias federales. De no poder asistir al taller en persona, el Taller Virtual para Pequeñas Empresas está disponible en CD en www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html y en línea en www.irsvideos.gov/virtualworkshop/. Los talleres para pequeñas empresas están diseñados para ayudar a los propietarios de las pequeñas empresas a conocer y cumplir las responsabilidades tributarias federales. Los talleres son auspiciados y presentados por los socios del IRS que son especialistas tributarios federales.

Los temas de los talleres varían desde una visión general sobre impuestos, hasta temas más específicos como la teneduría de libros y los planes de jubilación. A pesar de que la mayoría son gratuitos, algunos talleres tienen un costo asociado que cobra la organización auspiciadora y no el IRS.

El Taller Tributario Virtual para Pequeñas Empresas del IRS es un

recurso interactivo que ayuda a los propietarios de pequeñas empresas a aprender acerca de sus derechos y responsabilidades tributarias federales. Este producto educativo, disponible en línea y en CD está compuesto por nueve lecciones autónomas, las cuales pueden seleccionarse y verse en cualquier orden. Hay una función de marcador que le permitirá salir y volver a la lección en un punto determinado. Los usuarios también tienen acceso a una lista de referencias útiles en línea que complementarán la experiencia de aprendizaje, permitiéndoles ver simultáneamente las referencias y las lecciones en video.

Calendario Tributario para Pequeñas Empresas y Trabajadores por Cuenta Propia (Publicación 1518) www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=176080,00.html.

El Calendario Tributario para Pequeñas Empresas y Trabajadores por Cuenta Propia contiene información útil sobre impuestos comerciales generales, asistencia al usuario del IRS y SSA, presentación electrónica y opciones de pago, planes de jubilación, publicaciones y formularios comerciales, fechas de presentación para las declaraciones de impuestos ordinarios y los días feriados federales. www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html

TARJETAS DE SEGURO SOCIAL

Todos los empleados deben tener una tarjeta de seguro social la cual deberá estar firmada por su dueño y el patrono debe pedir verla y personalmente tomar nota del número de seguro social. El incumplir este requisito puede hacer que el empleado pierda beneficios y crearle a usted problemas significativos al tener que trabajar en retroceso para descubrir el error.

Cada día de pago, debe entregar a sus empleados una declaración donde se especifique las deducciones realizadas y el monto de dinero retenido para cada propósito legal. Esta información puede presentarse de diversas formas, tales como cheques con una sección desprendible o como un sobre con los elementos impresos y espacios para anotar los montos en dólares deducidos.

CONSIDERACIONES DEL EMPLEADO

Impuestos

Si tiene empleados contratados, incluyendo los funcionarios de una corporación que no sean el propietario único o los socios, deberá hacer

pagos periódicos y / o presentar trimestralmente declaraciones de los impuestos sobre las nóminas y otras deducciones obligatorias. Puede comunicarse con estas agencias gubernamentales para obtener información, asistencia y formularios.

Administración del Seguro Social

800-772-1213

www.ssa.gov

Servicios Comerciales En Línea del Seguro Social

La Administración del Seguro Social proporciona actualmente servicios electrónicos en línea gratuitos a través de www.socialsecurity.gov/employer/.

Una vez registrado en los Servicios Comerciales En Línea, los propietarios de negocios o sus agentes autorizados podrán:

- presentar los W-2 en línea; y
- verificar los números del seguro social a través del Servicio de Verificación del Número del Seguro Social, que se usa para todos los empleados antes de preparar y enviar los Formularios W-2.

Retención Federal

Servicio de Rentas Internas de los EE.UU.

800-829-1040

www.irs.gov

Seguro de Salud

Compare los planes en su área en www.healthcare.gov.

Seguro del Empleado

Si contrata empleados, deberá comprar un seguro de desempleo o seguro de compensación del trabajador.

PROGRAMAS DE DISCAPACIDAD EN EL TRABAJO

Ley para Estadounidenses con Discapacidades (ADA): Para obtener ayuda con respecto a la ADA, llame al 800-669-3362 o visite www.ada.gov.

SERVICIOS DE CIUDADANÍA E INMIGRACIÓN DE EE.UU.

La Ley Federal de Control y Reforma de la Inmigración de 1986 exige que los empleadores verifiquen la elegibilidad para empleo de los nuevos empleados. La ley obliga al patrono a procesar el Formulario I-9 sobre Verificación de la Elegibilidad para Empleo. La Oficina de Enlace Empresarial del Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos ofrece una variedad de boletines informativos y asistencia personalizada a través de la Línea del Empleador. Para formularios, llame al 800-870-3676; para la Línea del Empleador, llame al 800-357-2099.

E-Verify: Verificación de la Elegibilidad de Empleo

E-Verify, administrado por el Departamento de Seguridad Nacional en colaboración con la Administración del Seguro Social, es la mejor-- y la más rápida-- forma para que los patronos determinen la elegibilidad para empleo de los nuevos empleados. Es un sistema seguro, simple y protegido vía internet que verifica electrónicamente el número de Seguro Social e información sobre la elegibilidad para empleo declarada en el Formulario I-9. E-Verify es voluntario en la mayoría de los estados y es libre de costo.

Si es patrono o empleado y quisiera más información acerca del programa E-Verify, sírvase visitar www.dhs.gov/E-Verify o comuníquese con nuestro personal de Apoyo al Cliente al 1-888-464-4218, de lunes a viernes, de 8 am a 5 pm. E-mail: e-verify@dhs.gov

LEYES DE SALUD Y SEGURIDAD

Se requiere que todos los negocios con empleados cumplan con las leyes estatales y federales respecto a la protección de empleados. La Administración de la Salud y Seguridad Ocupacional describe los estándares específicos de salud y seguridad adoptados por el Departamento de Trabajo de EE.UU.

CÓDIGOS DE CONSTRUCCIÓN, PERMISOS Y ZONIFICACIÓN

Al seleccionar un lugar para establecer un negocio, es importante considerar las regulaciones sobre zonificación. Se le puede impedir hacer negocios desde su hogar o emprender actividades industriales en un en un distrito minorista. Comuníquese con la oficina de licencias comerciales de la ciudad o localidad donde se encuentre su negocio.

CÓDIGO DE BARRAS

Muchos establecimientos utilizan códigos de barras en sus productos empacados. Muchas compañías manufactureras e industriales los usan para identificar los productos que reciben y envían. Hay varias compañías que pueden ayudar a los negocios con sus necesidades de código de barras. Para más información, consulte con un asesor de SBDC, SCORE o WBC.

REGISTRO FEDERAL DE MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE AUTOR

Las marcas registradas o de servicio son palabras, frases, símbolos, diseños o combinaciones de los mismos que sirven para identificar el origen de los bienes.

Las marcas registradas se registran tanto a nivel estatal como federal. Para registrar una marca registrada federal, comuníquese con:

Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos

P.O. Box 1450
Alexandria, VA 22313-1450
800-786-9199
www.uspto.gov/

Línea de Información sobre Marcas Registradas

703-308-9000

REGISTRO ESTATAL DE UNA MARCA REGISTRADA

Las marcas registradas y las marcas de servicio pueden ser registradas a nivel estatal.

Advertencia: Las marcas registradas inscritas a nivel federal pueden entrar en conflicto y reemplazar los nombres de productos y de negocios registrados con el estado.

Patentes

Una patente es la cesión por parte de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos al inventor de un derecho de propiedad. Le brinda al propietario el derecho a excluir terceros de la fabricación, utilización, ofrecimiento en venta o venta del artículo patentado en los Estados Unidos.

Podrá encontrar información adicional en las publicaciones, la Información General sobre Patentes y otras publicaciones distribuidas por la Oficina de Marcas y Patentes de EE.UU. Para

más información, comuníquese con:
Oficina de Patentes y Marcas de EE.UU.
800-786-9199 • www.uspto.gov

Derechos de Autor

Los derechos de autor protegen los trabajos originales de autoría, incluyendo obras literarias, dramáticas, musicales y artísticas y algunas otras obras intelectuales. Los derechos de autor no protegen hechos, ideas y sistemas, aunque pueden proteger la manera en que se expresan. Para información general, comuníquese con:
Oficina del Derecho de Autor de EE.UU.

Biblioteca del Congreso de EE.UU.
James Madison Memorial Building
Washington, DC 20559
202-707-9100 – Línea para órdenes
202-707-3000 – Línea de información
www.copyright.gov

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL: Seleccionando la Estructura de su Negocio

Existen muchas formas de estructura legal que puede seleccionar para su negocio. Cada estructura legal ofrece opciones organizativas con diferentes impuestos y responsabilidades. Recomendamos que investigue a fondo cada estructura legal y consulte en un contador experto en impuestos y /o abogado antes de tomar una decisión.

Las estructuras organizativas más comunes son la sociedad unipersonal, la sociedad colectiva o sociedad comanditaria simple, las corporaciones “C” y “S” y la sociedad de responsabilidad limitada.

Cada estructura ofrece beneficios fiscales y responsabilidades únicas. Si tiene dudas respecto al formato empresarial apropiado, le sugerimos estudiar las opciones con su asesor de negocios o abogado.

Empresa Individual

La empresa individual está constituida por una persona que maneja el negocio como persona individual; es la forma de organización comercial más común. Las ganancias son gravadas como ingresos personales del propietario. La tasa impositiva personal es usualmente más baja que la tasa impositiva corporativa. El propietario tiene control completo del negocio pero asume la responsabilidad ilimitada frente a las deudas. Para esta estructura comercial, hay muy pocas regulaciones o declaraciones requeridas por parte del gobierno.

Sociedad General

Se constituye una sociedad cuando dos o más personas se unen en el funcionamiento y administración de un negocio. Las sociedades están sujetas relativamente a pocas regulaciones

y son bastante fáciles de formar. Se recomienda establecer un acuerdo formal de sociedad para tratar potenciales conflictos como: quién estará a cargo de realizar cada tarea, el tipo de consulta necesaria, si la hubiera, entre los socios antes de tomar decisiones importantes y la manera de actuar ante el fallecimiento de un socio. Bajo los términos de la sociedad general, cada socio es responsable por todas las deudas del negocio. Para los socios, las ganancias son gravadas como ingresos basándose en el porcentaje de propiedad que poseen.

Sociedad Limitada

Al igual que la sociedad colectiva, la sociedad limitada se constituye mediante un acuerdo entre dos o más personas. Sin embargo, existen dos tipos de socios.

- El socio gestor tiene mayor control en ciertos aspectos de la sociedad. Por ejemplo, sólo el socio gestor puede disolver la sociedad. Los socios gestores no tienen límites con respecto a los dividendos que reciben de las utilidades, por lo que asumen una responsabilidad ilimitada.
- Los socios comanditarios sólo pueden recibir una porción de las ganancias basándose en el monto proporcional de su inversión; la responsabilidad está igualmente limitada en proporción a su inversión.

Corporación “C”

La corporación “C” es una entidad jurídica creada bajo la ley estatal mediante la presentación de los artículos de incorporación. La corporación es una entidad separada que tiene sus propios derechos, privilegios y responsabilidades, aparte de aquellos de la(s) persona(s) que forma(n) la corporación. Es la forma más compleja de organización empresarial y está compuesta por accionistas, directores y

funcionarios. Como la corporación es una entidad jurídica separada de derecho propio, puede comprar activos, solicitar préstamos y desempeñar funciones empresariales sin que los propietarios estén directamente involucrados. Las corporaciones están sujetas a más regulaciones gubernamentales y ofrecen a sus propietarios la ventaja de la responsabilidad limitada, pero no una protección total contra las demandas legales.

Corporación del Subcapítulo “S”

El subcapítulo “S” se refiere a una parte especial del Código de Rentas Internas que permite a una corporación ser gravada como una sociedad o una empresa unipersonal, con ganancias gravadas con la tasa de impuestos sobre las personas en lugar que con la tasa de impuestos sobre las corporaciones. Un negocio debe cumplir ciertos requisitos para adquirir el estatus de Subcapítulo “S”. Comuníquese con el IRS para más información.

Compañías de Responsabilidad Limitada y Sociedades de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada es una forma comercial relativamente nueva que combina características corporativas y societarias específicas y a la vez mantiene el estatus de entidad jurídica distinta a la de sus propietarios. Como entidad independiente, puede adquirir activos, asumir responsabilidades y administrar el negocio. Limita las responsabilidades a sus propietarios. La sociedad de responsabilidad limitada es similar a la compañía de responsabilidad limitada pero es para organizaciones profesionales.

Ampliando el Año Récord de la SBA

La SBA apoya activamente la amplia diversidad de las pequeñas empresas que están impulsando nuestra economía en el 2012, desde las tiendas en las calles principales hasta las iniciativas de alto crecimiento y las demás iniciativas intermedias. No importa el tipo de negocio que tenga, usted puede obtener ayuda de la SBA. Si usted es el propietario de una pequeña empresa que ha trabajado antes con nosotros o si es un empresario que no sabe lo que la agencia puede ofrecer, nunca ha habido un mejor momento para contactarse con la oficina de la SBA de su localidad.

Así como las herramientas que aparecen en esta Guía de Recursos, los logros de la SBA en el 2011 reflejan la diversidad de las pequeñas empresas a las que atendemos.

Por ejemplo, en el Año Fiscal 2011, la SBA colocó en manos de los propietarios de las pequeñas empresas una cantidad récord de préstamos de la SBA en dólares. La agencia prestó más de \$30 mil millones en financiamiento para apoyar a más de 60,000 pequeñas empresas a través de sus dos mejores programas de préstamos – el 7(a) y el 504. Actualmente, el financiamiento de la SBA ha vuelto al nivel en el que se encontraba antes de la recesión. Esas son buenas noticias para las pequeñas empresas que necesitan tener acceso a capital para crecer y contratar nuevos trabajadores.

Asimismo, el Programa de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas (SBIC) tuvo un año récord para las pequeñas empresas de alto crecimiento que buscan capital de inversión. El programa SBIC está constituido por fondos de inversión manejados por el sector privado y de su propiedad que usan su propio capital así como de fondos obtenidos con una garantía de la SBA para invertir en pequeñas empresas. La SBA no invierte directamente en las pequeñas empresas, sino que otorga fondos a las empresas especializadas en el manejo de inversiones que cuentan con experiencia en ciertos sectores o industrias. “En el Año Fiscal 2011, la SBA alcanzó el récord de \$1.83 miles de millones en nuevos compromisos para el SBIC. El SBIC otorgó \$2.83 miles de millones en financiamiento a más 1,300 pequeñas empresas, ayudándolas a crear o mantener más de 60,000 puestos de trabajo — todos a un costo cero para los contribuyentes.”

Al mismo tiempo, cada vez más pequeñas empresas están compitiendo y obteniendo contratos con el gobierno. El año pasado, el más reciente “Informe Anual” de la SBA mostró que en el 2010, el gobierno federal otorgó el 22.7% de sus contratos a las pequeñas empresas. Éste es el segundo año de crecimiento después de cuatro años de descenso. A pesar de que éstas son buenas noticias, la SBA no descansará hasta que el gobierno cumpla la meta de entregar el 23% de sus contratos a las pequeñas empresas. Contratar con el gobierno representa el oxígeno que muchas pequeñas empresas necesitan para sobrevivir y la SBA está comprometida a ayudar a que más de las pequeñas empresas ganen más contratos durante el 2012.

El año pasado, la SBA se esmeró en poner más herramientas a la disposición de los emprendedores en mercados no atendidos. Por ejemplo, el programa Young Entrepreneurs Series visitó cinco ciudades en donde los jóvenes estaban iniciando sus negocios y creando trabajos para el futuro. La SBA también organizó foros focalizados en las mujeres

empresarias, las comunidades religiosas y los veteranos. El Consejo para Comunidades no Atendidas de la SBA organizó su primera reunión el verano pasado y ya se encuentra desarrollando ideas acerca de cómo ampliar el alcance de la SBA en dichas comunidades.

La Ley de Empleo en Pequeñas Empresas creó una Oficina de Comercio Internacional independiente (OIT) con sede en la SBA para ayudar a las pequeñas empresas a exportar. La OIT trabaja en la implementación de subsidios del Programa Estatal de Promoción del Comercio y las Exportaciones (STEP)– también parte de la Ley de Empleo en Pequeñas Empresas– que entregó a los programas de promoción de las exportaciones, localizados en cada Estado, \$30 millones con el fin de apoyar las exportaciones de las pequeñas empresas. En Idaho, por ejemplo, los subsidios respaldarán un programa para ayudar a un grupo de fabricantes de equipo agrícola a encontrar compradores internacionales. En Virginia el dinero será destinado a ayudar a los fabricantes de tecnología moderna y empresas de TI a ingresar a la cadena global de suministro. Mientras tanto, North Carolina está utilizando el dinero para que las empresas entren en contacto con las ferias comerciales, las misiones comerciales y las oportunidades de mercadeo internacional y para brindar servicios de traducción a las pequeñas empresas que requieren un sitio web en otro idioma. Exportar es un camino importante para que las pequeñas empresas progresen y la SBA puede ayudar. Busque en esta guía los recursos para conocer más acerca de cómo vender sus productos al extranjero.

Por último, la SBA también ayuda a los propietarios de negocios, los propietarios de viviendas y las víctimas de desastres naturales. La SBA ofrece préstamos a largo plazo y con interés bajo para ayudar a las víctimas de desastres naturales a reconstruir sus propiedades. El año pasado, la Oficina de Asistencia para Desastres apoyó a las víctimas de innumerables desastres, incluidas las del Huracán Irene. La SBA aprobó más de 13,000 préstamos por desastre por un monto aproximado de \$740 millones. De hecho, cuando ocurre algún desastre, ningún propietario de pequeñas empresas quiere estar desprevenido. La SBA puede ayudar a que su negocio esté preparado para lo que se interponga en su camino.

Como puede ver en este artículo y en el resto de esta guía, la SBA tiene una amplia variedad de herramientas para lo que su negocio necesite. En las páginas a continuación, podrá leer acerca de la ayuda que la SBA ha brindado a las empresas mediante el acceso a capital, las oportunidades en la contratación con el gobierno, asesoría y más. En las últimas páginas también podrá encontrar la información de contacto de nuestras 68 Oficinas de Distrito, en donde encontrará profesionales capacitados que podrán guiarlo para obtener un préstamo, competir para lograr contratos o conseguir un asesor comercial.

Si no encuentra aquí lo que busca, puede acceder a más información en la recientemente rediseñada página web de la agencia, www.SBA.gov. Cuando visite la página, vea la sección SBA Direct, la cual contiene una lista personalizada de los recursos en su área, basada en la información que ingrese sobre su negocio.

Préstamos para Exportar Capital de Trabajo - Industrial Services, Inc.



Industrial Services, Inc.

St. George, Vermont

2011 Small Business Exporter of the Year for Vermont
Scott Shumway

Scott Shumway (izquierda), propietario, con el Supervisor de Construcción Cort Sener (derecha) en la fábrica de Industrial Services, Inc. en St. George, Vermont. Al fondo, tanques de presión para desalinización que serán enviados a África para el suministro de agua potable.

El Vermont de agua dulce no es el lugar en donde se esperaría encontrar una empresa de desalinización de agua de mar. Sin embargo, St. George, Vermont, es el hogar de Scott Shumway y de Industrial Services, Inc., una próspera compañía internacional dedicada a la desalinización. En 1999, él, su esposa e hijos se trasladaron de las Bermudas a Vermont para iniciar su negocio global y disfrutar de la belleza y las actividades al aire libre del estado. “No importa dónde te encuentres,” explica Shumway, “ésta es una área en donde vas a trabajar internacionalmente. Para mí, mudarme a Vermont fue un asunto de calidad de vida.”

Industrial Services Inc. (ISI) ofrece el conocimiento técnico y el equipo para transformar millones de galones de agua de mar en agua potable para las compañías municipales de suministro de agua, los hoteles y los complejos turísticos alrededor del mundo. Desde su fundación en el 2003, los ingresos de ISI han aumentado de \$200,000 a casi 8 millones de dólares en el 2010. La compañía incluye un amplio número de subcontratistas; dos empleados a tiempo completo para manejar la contabilidad, los asuntos de exportación, personal y nómina y seis ingenieros a tiempo completo con asignaciones de trabajo flexible alrededor del mundo. Actualmente, ISI está construyendo la segunda de dos plantas de desalinización, la cual producirá 1.5 millones de galones diarios para Atlantis Resort en Nassau.

Mediante el financiamiento de varios préstamos garantizados por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, Shumway desarrolló una herramienta única para el cliente que él llama “configurador de planta”, la cual permite a los clientes diseñar sus propias plantas de desalinización y les brinda acceso directo y transparente al precio del equipo. “Nuestra meta era brindar herramientas a los pequeños clientes para que no acabaran negociando con un distribuidor o fabricante que pudiera estar subiendo el precio del equipo de manera excesiva,” dice Shumway.” ISI ha recibido dos líneas de crédito renovable de la SBA para Exportar Capital de Trabajo, una por \$250,000 en el 2010 y otra por \$750,000 en el 2011; estos préstamos también fueron útiles porque ISI necesitaba inversión inicial para solventar los costos de construcción. “Por lo general, las transacciones internacionales se realizan con cartas de crédito, de manera que los préstamos de la SBA nos permitieron tener efectivo cuando era necesario,” explicó.

A pesar de que los clientes de ISI son globales y sus productos manufacturados están destinados a la exportación, Shumway comentó que la distancia no representa un obstáculo. Gracias a la conectividad por internet, Shumway puede solucionar los problemas de la planta de desalinización en las Bahamas o en cualquier parte del mundo, incluso hasta el punto de activar válvulas o bombas a través de la pantalla del computador en Vermont.

Shumway atribuye a su experiencia internacional como la clave del éxito de ISI. “Uno de nuestros éxitos más significativos es que entendemos bien las dificultades que implica mantener la tecnología funcionando en regiones que no tienen la infraestructura para hacerlo,” explica Shumway. “Los diseños que ofrecemos tienen que ser adecuados para los lugares a donde se destina el equipo. En todas partes hay personas inteligentes, así que esto no tiene nada que ver con sus habilidades. Tiene que ver con los recursos que tienen. De ser necesario, podemos convertir un sistema a un modelo electromecánico de la década de 1960, que es más confiable y fácil de arreglar.”

La propia experiencia de Shumway en el área de desalinización nació de su amor al mar (es buzo certificado) y su fascinación por otras culturas. Obtuvo el título de ingeniero mecánico de la Universidad de Maryland y trabajó previamente en una planta desalinizadora de Boston. “Yo creo que una parte importante de los asuntos empresariales es tratar de conocer lo que hay en existencia antes de emprender algo. Si haces eso, entonces sabrás lo que falta. Si ofreces lo que falta, la gente te hace caso.”

“Encuentra un nicho. No tienes necesariamente que esforzarte tanto en crear un negocio rentable si te dedicas a un trabajo que no sea sólo uno de tantos. Si puedes encontrar ese nicho y hacer un buen trabajo, confío en que tendrás éxito.”

En 2011, Shumway fue seleccionado por la SBA como Pequeño Exportador del Año de Vermont debido al aumento de ventas de la compañía, el crecimiento de empleo y las estrategias creativas de mercadeo en ultramar.

Préstamo bajo la Ley de Empleo - Oncobiologics, Inc.

A medida que ascendía profesionalmente en las grandes compañías farmacéuticas, al Dr. Pankaj Mohan lo consumía la idea de hacer una contribución a la sociedad y ayudar a las familias que sufren durante enfermedades difíciles. Por ello, desarrolló una idea que daría un nuevo enfoque al ofrecimiento de nuevas terapias contra el cáncer para pacientes que las necesitan.

A principios de 2011, el Dr. Mohan realizó su sueño de toda la vida al abrir Oncobiologics, Inc., una empresa de biotecnología ubicada en la ciudad de Cranbury. "Cuando Oncobiologics estaba en la etapa de planificación, tuve la visión de crear un lugar de trabajo en donde cada empleado fuera un miembro de la familia y se capacitara para alcanzar su potencial pleno," comentó el Dr. Mohan.

Su vasta experiencia en las grandes compañías farmacéuticas también le había enseñado que el mejorar el proceso de desarrollar una droga no sería tarea fácil. "Para alcanzar esa meta, necesitas acelerar el proceso de desarrollo por medio de la tecnología y las asociaciones; necesitas contratar investigadores y técnicos de alto nivel de entre las organizaciones farmacéuticas y biotecnológicas más destacadas con amplia experiencia en el desarrollo y comercialización de drogas biológicas exitosas y hay que tener instalaciones de vanguardia," dijo el Dr. Mohan.

El Dr. Mohan necesitaba financiamiento para realizar su sueño y consolidar todos los elementos. Tras meses de búsqueda, encontró las instalaciones y comenzó a constituir su equipo directivo, pero todavía necesitaba el financiamiento para comprar el equipo necesario. Fue entonces cuando obtuvo la ayuda del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de New Jersey (NJSBDC) en Raritan Valley Community College. Obtuvo ayuda para ultimar los detalles de su plan de negocios y se le refirió a Hopewell Valley Community Bank, un asociado del Programa de Préstamos Garantizados de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA).

Como resultado de la ayuda que el Dr. Mohan recibiera de NJSBDC en el Raritan Valley Community College, este logró obtener un préstamo respaldado por la SBA de \$1 millón de Hopewell Valley Community Bank, que utilizó para abrir su empresa biotecnológica en New Jersey.

El préstamo le ha permitido comprar el equipo necesario y contratar a su primer grupo de 20 personas para comenzar a desarrollar las plataformas bioterapéuticas de la empresa y someter a prueba el concepto del modelo de servicios. La compañía ya ha realizado importantes avances en su plataforma de tratamiento contra el cáncer y ha obtenido el compromiso de una importante empresa farmacéutica para su primer proyecto de someter a prueba su concepto.

"Esta ayuda ya ha creado 20 puestos de trabajo y generará 40 más en los próximos meses, con un potencial de 500 puestos dentro de 5 años. Claramente, el invertir en empresas dedicadas a la tecnología será una importante fuente de creación de trabajos futuros. Este financiamiento ha sido fundamental en la etapa inicial de crecimiento de este momento."

En agosto, la compañía llegó a un acuerdo con Fox Chase Cancer Center en Filadelfia para desarrollar de manera conjunta una plataforma de anticuerpos bi-específicos de próxima generación para el tratamiento del cáncer con capacidades terapéuticas mejoradas contra los tumores sólidos. La plataforma conjunta está diseñada para manejar múltiples objetivos, lo cual representa una red de tratamientos prometedores contra el cáncer.

"Estamos produciendo pequeños avances," dice el Dr. Mohan, "Primero descubrimos y luego desarrollamos las terapias. Después de desarrollar las terapias, realizamos pruebas preclínicas y luego el paso final es realizar los estudios clínicos. Para el 2012, estaremos fabricando productos clínicos."

"Me parece que en la vida tenemos una sola oportunidad y mientras esté vivo, me gustaría hacer una pequeña contribución."



Oncobiologics, Inc.

Cranbury, New Jersey

El Dr. Pankaj Mohan, fundador y Director Ejecutivo de Oncobiologics con una invitada en las modernas instalaciones de investigación y desarrollo de Oncobiologics.

Asistencia SBDC - Cosmos Air Purification and Environmental Systems, Inc.

Cosmos Air Purification and Environmental Systems, Inc.

Landover Maryland

Propietario, Mickey Oudit (der.) muestra un filtro fabricado en su compañía Cosmos Air Purification and Environmental Systems mientras habla sobre control de calidad con Simone Munro-Blass, Gerente General (izq.) y Cindy Rubio, Servicio al Cliente (centro).



extremadamente competitivo aplicando un enfoque de ventas consultivo y una línea flexible y personalizada de productos.

Durante algunos de los períodos más difíciles del crecimiento de su empresa, Mickey desarrolló una relación con el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Maryland. Cuando la producción de Cosmos sobrepasó el tamaño de sus instalaciones, el SBDC ayudó a Mickey a obtener un préstamo 504 de la SBA a través de una Corporación de Desarrollo Comunitario local para comprar un terreno adecuado para propiedad industrial ligera en Landover, Maryland. Mediante una planificación cuidadosa y una ejecución impecable, Cosmos logró trasladar todas sus operaciones a las nuevas instalaciones con sólo una interrupción de tres días.

En 1990 Mickey Oudit emigró con su esposa e hijo de dos años de Trinidad y Tobago a los Estados Unidos. Para mantener a la familia consiguió un trabajo como barriendo el piso de la fábrica National Capital Filters y aunque agradeció mucho la oportunidad, en poco tiempo demostró que sus ambiciones eran mucho más grandes.

Después de convertirse en el mejor vendedor de una empresa de calefacción y aire acondicionado, Mickey decidió independizarse. Con un sentido concreto de las oportunidades comerciales adicionales en su industria, Mickey abrió Cosmos Air Purification and Environmental Systems, Inc en 1996. Al año siguiente, Cosmos Air compró National Capital Filters, su antiguo patrono. Hoy día, Cosmos Air es una empresa privada con ingresos anuales de más de \$4 millones y con 17 empleados a tiempo completo. Cosmos Air sigue creciendo en un campo

A pesar de que las recientes dificultades económicas han frenado el crecimiento de Cosmos Air, la compañía ha convencido a la mayoría de sus clientes de que el mantenimiento de los sistemas de purificación de aire en sus instalaciones representa más bien una inversión que ahorra costos en lugar de un costo que debe ser recortado. Además, han podido ofrecer términos especiales a sus clientes más valiosos lo cual ha ayudado a mantener dichas relaciones esenciales en tiempos de dificultades financieras. Con la asesoría del SBDC de Maryland, Cosmos continúa prosperando bajo circunstancias económicas que son un desafío hasta para las corporaciones más establecidas.

Y a través de todo esto, Mickey Oudit ha mantenido un compromiso con sus clientes, su personal y su comunidad que lo convierte en la verdadera personificación de una "historia de éxito".

Programa HUBZone - Can't Be Beat Fence and Construction, LLC



Can't Be Beat Fence and Construction, LLC

Bay St. Louis, Mississippi

Contratista Principal del Año 2011 de la SBA en la Región IV
Meredith Smith Anderson

Meredith Smith Anderson, propietaria de Can't Be Beat Fence & Construction.

Quienes conocen a Meredith Smith Anderson probablemente no se sorprenden de que haya sido seleccionada por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa como Contratista Principal del Año 2011 en la Región IV. Como socio fundador de Can't Be Beat Fence & Construction, LLC, Anderson ha llevado a su empresa a alcanzar estabilidad y crecimiento en múltiples estados. La compañía fue fundada en 1982, y ofrece vallas de madera, vinil, alambre y cables a entidades gubernamentales, comercios y residencias.

Anderson cayó de casualidad en el negocio de las vallas. Se casó con Lloyd Anderson, quien, por años, dirigió la compañía Pit Grills en la Costa del Golfo mientras los fines de semana trabajaba en el negocio de vallas residenciales para su tío. Meredith empezó a ayudarlo y realizaban trabajos mientras la

abuela ayudaba a cuidar a sus cuatro hijos, Olen, Davy, Vicky y Dusty. "Eso fue para los años de 1970 y fueron tiempos difíciles," nos cuenta. "Cuando llegaron los casinos a la Costa del Golfo, expandimos el negocio de vallas residenciales a vallas comerciales". La siguiente etapa fue el trabajo de subcontratación con el gobierno a través de Roy Anderson Corporation.

La compañía está certificada como HUBZone, 8(a) y Pequeña Empresa en Desventaja. Tiene certificaciones con el Departamento de Transportación y como Empresa Propiedad de Mujer; está acreditada por el Better Business Bureau y ha adquirido contratos en todo el país. Desde octubre de 2010, Anderson ha adquirido contratos que ascienden desde los \$3.5 millones en un proyecto de demolición en la Estación Aeronaval de Jacksonville, Florida, hasta los \$12.1 millones por un proyecto de construcción en Great Lakes, Illinois.

Las oficinas principales de la compañía están en Bay St. Louis, Mississippi, con sucursales en Perkinston, Mississippi; Orange Park, Florida y Odon, Indiana.

El premio regional de Contratista Principal del Año de la SBA se otorga a pequeñas empresas que, como contratista principal, ofrecen bienes y servicios extraordinarios al gobierno y al sector privado.

Préstamo para Reestructuración de Deuda - Vosges, Ltd.



Vosges, Ltd.

Chicago, Illinois

Pequeño Empresario del Año 2011 de la SBA en Illinois
Katrina Markoff

Katrina Markoff, Presidente y propietaria de Vosges-Haut Chocolat, en su tienda de Chicago.

La ganadora del premio de la SBA Pequeño Empresario del Año 2011 en Illinois practica lo que cree: "Si puedes soñarlo, lo puedes vivir". Mientras crecía, éste fue el mantra que se repetía en casa de Katrina Markoff. Criada por una madre soltera con espíritu emprendedor, la madre de Katrina le daba este consejo todos los días. Como resultado, esta nativa de Indiana siguió sus sueños y ahora es Presidenta y Propietaria de Vosges Haut Chocolat, Ltd., una chocolatería de renombre internacional.

Sin embargo, Katrina no siempre prestó atención al consejo de su madre. Originalmente, Katrina estudió química y psicología en Vanderbilt University, pero días después de graduarse, Katrina se dio cuenta de que su verdadera pasión era cocinar. Con el mantra de su mamá resonando en la cabeza, Katrina abordó el siguiente vuelo a París para seguir su sueño de estudiar artes culinarias en el famoso Le Cordon Bleu (Escuela de Cocina y Repostería). Tras graduarse con un Grand Diplôme en Cocina y Repostería así como con un título en Enología, Katrina se mudó a España para hacer un aprendizaje con Ferrán y Albert Adrià del famoso restaurante El Bulli.

Katrina siguió estudiando los alimentos conforme viajaba por todo el mundo, probando la cocina local desde los puestos de especias al aire libre en Vietnam hasta los mercados flotantes de Bangkok. Trabajando en diversas cocinas alrededor del mundo, esta alma osada siguió entrenando su paladar mediante el estudio de las culinarias indígenas en países como Italia, Australia, China, y Corea, entre otras.

Con el chocolate como medio para narrar las historias de sus viajes y la gente local, los artistas, los movimientos, las religiones, la música y la cultura como ingredientes,

Katrina fundó en 1998 Vosges Haut-Chocolat. Con la idea de recorrer el mundo a través del chocolate, Katrina logró resaltar sus cuentos creando para su ávido público chocolates con especias, flores, raíces y esencias nativas de todo el mundo que han ayudado a complementar la narrativa de sus aventuras. El resultado fue un nuevo modelo de negocios.

Hoy día Vosges Haut-Chocolat es un centro de innovación cultural. Con una filosofía corporativa que se afana en equilibrar la mente, la eficiencia y el espíritu en el lugar de trabajo, esta empresa continúa creciendo incluso a pesar de una economía adversa. Con la misión de crear una experiencia en chocolates de lujo, Vosges abraza la idea de crear algo nuevo que es único para una variedad de culturas en el mundo.

A pesar de que Vosges se encuentra en Lincoln Park de Chicago, su marca internacional de chocolates es reconocida en el mundo, desde Dubai hasta Japón e Inglaterra. Además de tener tiendas en Chicago, New York y Las Vegas, Katrina planea abrir nuevas tiendas en San Francisco y Los Ángeles. Con más de 83 personas impulsando esta marca única, Vosges vende sus chocolates de lujo al por mayor a las tiendas minoristas de alto perfil, como Neiman Marcus, Whole Foods y Charlie Trotter's. A lo largo de los años, Katrina ha recurrido a la SBA para obtener financiamiento, incluido un préstamo de \$1.5 millones para reestructurar la deuda de la compañía. Katrina ha recibido numerosos premios por sus diversas hazañas y aventuras, algunos de los cuales son, entre otros: el premio de Inc. Magazines a los 26 Empresarios Más Fascinantes, Mujer del Año del Abierto de American Express del 2008 y el Top 40 en el 2010, para empresarios greco americanos menores de 40 años.

Préstamo para Compra de Equipo - Reid Enterprises, LLC



Reid Enterprises, LLC

Placitas, New Mexico

Bruce Reid, Co-propietario y Gerente General, frente a un recolector cargado de humato en su planta de procesamiento en Mesa Verde Resources.

Bruce E. Reid y Cheryl A. Reid son directores de Reid Enterprises, LLC, que opera como Mesa Verde Resources (MVR, por sus siglas en inglés). Bruce Reid, Gerente General de MVR, tiene 33 años de experiencia en geología. Empezando en 1999, ha llegado a transformar a MVR de una pequeña empresa con sede en Placitas, New Mexico, a un fabricante principal de humatos con servicios completos en la extracción, manufactura y venta de productos.

“¿Qué son humatos?” se estará preguntando. Los humatos son sustancias generadas por la descomposición biológica y química de la vida animal y vegetal cuyos depósitos tardan millones de años en formarse. Dicho en pocas palabras, los humatos son plantas y animales fosilizados mezclados con roca y compuestos sólidos; un estado complejo de ADN y ARN fragmentado que no puede descomponerse o rastrearse a sus orígenes. El uso de los humatos restaura el equilibrio natural del suelo necesario para el crecimiento óptimo de las plantas.

En las últimas décadas, MVR ha suministrado a la industria agrícola humatos de la más alta calidad, extraídos de los depósitos geológicos de primera calidad en New Mexico, en el cretáceo superior de la Formación Fruitland y la Cuenca de San Juan. Los humatos de Mesa Verde son una mezcla brillante de los ácidos orgánicos, húmicos y fúlvicos de la naturaleza y mucho más. Se utilizan extensivamente para aumentar la calidad y producción de las plantas y para mejorar y reponer los suelos agotados.

En el 2009 la compañía tuvo dificultades financieras debido a la recesión. MVR tenía 15 empleados a tiempo

completo y las cosas estaban más lentas de lo normal en el negocio. Tenían la presión de pagar los préstamos de alto interés y conservar los empleados. La compañía trabajó con su banquero, Roy Brady de First American Bank en (Ciudad), quien los ayudó a solicitar y recibir un préstamo con una garantía del 90% de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA) mediante la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos (ARRA) logrando así refinanciar los préstamos de alto interés.

Las cosas volvieron a mejorar en el negocio y MVR necesitaba comprar equipo nuevo para poder satisfacer la demanda. El Sr. Brady ayudó a los Reid a obtener un préstamo mediante la Ley de Empleo en Pequeñas Empresas el cual fue desembolsado con una garantía del 90% y se utilizó para comprar una pieza de maquinaria pesada, un “screener”. El nuevo “screener” aceleró la producción y los pedidos se procesaron con mayor rapidez. Ahora podían brindar sus servicios a nuevos clientes y acelerar la entrega de pedidos a la clientela existente. El nuevo crecimiento los llevó a contratar dos empleados temporales más, que eventualmente pasaron a ser permanentes, y a un gerente altamente calificado que había estado sin trabajo por más de 1 año.

MVR es además una empresa exportadora que envía sus productos en cualquier cantidad deseada, desde las 10 toneladas hasta las 10,000 toneladas, a cualquier destino nacional o internacional. Mesa Verde Resources exporta a El Salvador, las Filipinas, Australia, Brasil, Pakistán, México, Canadá, Sudáfrica, Taiwan y Nueva Zelanda.

Sección 8(a) de la SBA, Programa de Contratación con el Gobierno - Love Enterprises, Inc.



Love Enterprises, Inc.

Omaha, Nebraska

Tia Love, Presidenta y Directora Ejecutiva de Love Enterprises, Inc. frente a dos propiedades que su empresa renovará este año.

Para Tia Love el convertirse en empresaria comenzó cuando tenía 10 años y vivía cerca del campo de golf de Applewood. Allí pasaba los veranos corriendo por las veredas para meterse en los estanques y sacar las pelotas errantes de golf ... y revenderlas a los golfistas a 25 centavos cada una. Con el pasar de los años ese espíritu empresarial se ha fortalecido.

El año pasado su empresa Love Enterprises, con sede en el norte de Omaha, y las compañías bajo su entidad corporativa, alcanzaron un ingreso combinado de \$275,000. Love es propietaria de una tienda minorista, un salón de belleza, una compañía de construcción, una compañía para la administración de propiedades alquiladas y una empresa de asesoría para la eliminación de pintura de plomo. Frecuentemente sale de una calurosa obra de construcción vestida con camiseta, jeans y gorro para ir a atender sus otros negocios.

Al mudarse a 72nd Street y añadir servicios de aerografía a sus negocios se topó con un obstáculo y, en ese momento, el ser dueña de las empresas sencillamente no funcionó. Love se recuperó tomando un curso en la YWCA local para aprender los oficios de la construcción: electricidad, pintura, plomería y carpintería. Un instructor le habló de las oportunidades en el área de inspección de la eliminación de pintura de plomo, así es que obtuvo una licencia como inspector asesor en la supervisión de riesgos por plomo.

Con el deseo de volver a ser dueña de un negocio, Love solicitó ayuda a la entidad sin fines de lucro OSBN de Omaha. La OSBN es una institución que desarrolla negocios con una misión: promover la actividad económica en localidades económicamente en desventaja en los vecindarios del este de Omaha. En su edificio ubicado entre las calles 24 y Lake, ofrecen espacio para instalar oficinas a precios reducidos y otro tipo de apoyo, como micro préstamos garantizados por la SBA, para iniciar empresas e impulsar negocios emergentes.

El hecho de que OSBN ofrecía espacio con descuentos y pequeños préstamos en caso de que los necesitara, inspiró a Love a volver a trabajar por su cuenta. Love empezó su propia compañía de construcción en uno de los locales descontados por la OSBN y adquirió varios contratos con la ciudad. Pronto descubrió que necesitaba un colchón financiero para manejar los tradicionales retrasos de 60 a 90 días del sistema de pago gubernamental. Una vez más recurrió a la OSBN y obtuvo un micro préstamo garantizado por la SBA para comprar materiales y tener capital de trabajo suficiente para manejar los gastos de nómina.

Love se inscribió en el Registro Central de Contratistas del gobierno federal y el año pasado la compañía participó como subcontratista en un proyecto inmenso de excavación de jardines para el trabajo de eliminación de plomo como parte de la declaración de Superfund por la Agencia de Protección Ambiental en Omaha. El proyecto afectó a más de 15,000 hogares en la zona este de la ciudad.

Love continúa buscando más oportunidades de contratación federal y está tratando de obtener la certificación como negocio 8(a) de dueño minoritario para tener acceso a los contratos reservados y alcanzar un mayor éxito.

Love también creó una empresa de bienes raíces para comprar propiedades deterioradas a precios rebajados y habilitarlas para alquiler, ampliando así el número de viviendas asequibles en la ciudad.

En octubre del año pasado, Love obtuvo otro micro préstamo de la OSBN para contratar a un gerente y abrir Rare, un salón de belleza de servicios completo y boutique ubicado en South 13th Street en el sector de Old Market Street, conocido como el "Hollywood del Centro de los EE.UU."

Recientemente, compró un edificio comercial y una licencia de concesionario para abrir lo que describe como "un spa para automóviles" donde no sólo venderá vehículos, sino que brindará a los clientes servicios de personalización y limpieza detallada. Y en estos días se está dedicando a preparar un plan de negocios a largo plazo que espera la ayude a obtener un mayor financiamiento garantizado por la SBA para ampliar aún más sus empresas.

"A veces, es sencillamente difícil encontrar las fuentes que provean el capital que uno necesita. Ahí es donde entró el OSBN; fueron ellos quienes me ayudaron", comentó Love, quien añadió que también ha tenido que poner "mucho" de su propio dinero en sus proyectos.

¿Tiene Love algún consejo para los demás? "Definitivamente tener un plan y trazar tus metas," dice Love. "Mantenerse motivados, encontrar personas que te apoyen y estar siempre atento para encontrar información nueva sobre las oportunidades de negocios existentes. Comprometerse y trabajar duro hasta ver tu visión realizada. Si quieres hacer algo, hazlo. Yo diría que es 1% idea y 99% sudor".

Compañía 100 de la SBA - Laducer & Associates, Inc.



Laducer & Associates, Inc.

Mandan, North Dakota

James K. Laducer, Presidente de Laducer & Associates.

Laducer & Associates, Inc. fue creada en 1985 bajo la propiedad y dirección de James K. Laducer, miembro de la tribu Turtle Mountain Band de los indios Chippewa. La compañía comenzó a funcionar con cuatro empleados y a través de contratos con el Departamento de Transporte de North Dakota y la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, brindó asistencia gerencial y técnica a las pequeñas empresas y a empresas de propiedad de grupos minoritarios de North Dakota.

A pesar de que Laducer tuvo mucho éxito en este proyecto, más adelante diversificó sus servicios para incluir la gestión de informática. Esta empresa demostró ser fructífero cuando en 1996 Laducer obtuvo un subcontrato con Uniband, Inc. para suministrar servicios de gestión de obtención de datos para el Servicio de Inmigración y Naturalización (INS). Mediante la inversión de fondos de dos préstamos 7(a) de \$532,000 aprobados por Kirkwood Bank and Trust, Laducer compró una propiedad de 10,890 pies² en Mandan, North Dakota. También diseñó la organización de la producción, compró estaciones de trabajo para el procesamiento de datos y contrató a más de 75 personas —todo en el plazo de un mes.

En 1997 obtuvo contratos adicionales de procesamiento de datos con Blue Cross Blue Shield de North Dakota y el Departamento de Salud de North Dakota. El éxito y crecimiento continuaron cuando en 1999 Laducer obtuvo un contrato por 5 años con el Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) del Departamento del Tesoro. Para ejecutar este contrato de gran escala, fue necesario expandir las instalaciones, así como contratar operadores de datos adicionales.

En el 2004, Laducer inició su relación de trabajo con Reed Technology & Information Services, Inc. (RTIS por sus siglas en inglés) para captar y preparar la publicación de solicitudes de patentes enviadas a la Oficina de Patentes y Marcas. Ese mismo año, el Servicio de Pesca y Vida Silvestre (FWS por sus siglas en inglés) adjudicó un contrato de procesamiento de datos, gracias al contrato de Laducer para Suministros Federales del Plan 36 de GSA. En abril de 2005, Laducer &

Associates recurrió nuevamente al financiamiento de la SBA para obtener un préstamo de \$325,000 que ha sido saldado.

Desde ingresar hace 25 años a este emocionante y siempre cambiante ambiente de los negocios, la compañía ha demostrado ser un centro de procesamiento de datos viable. Actualmente las operaciones de Laducer incluyen una instalación externa en la Reservación India Turtle Mountain en Belcourt, North Dakota donde emplea a más de 200 operadores de datos altamente capacitados. La compañía continúa su asociación con el IRS, la RTIS y el FWS.

“Si no fuera por el préstamo de la SBA no hubiéramos podido convertirnos en una de las empresas privadas de propiedad indígena más grandes del país,” dijo Jim Laducer.

En diciembre del 2007, se cumplió el sueño de toda una vida. Laducer y tres socios (dos de los cuales son miembros de la tribu Turtle Mountain) recibieron la aprobación de FDIC y la Comisión de Bancos del Estado de North Dakota para abrir un banco nativo americano en la Reservación Indígena de Turtle Mountain. El banco, Turtle Mountain State Bank, es el primer banco nativo americano de “propiedad privada” en el Estado de North Dakota y el primer banco nativo americano “de propiedad privada” en los Estados Unidos, que maneja una institución financiera en una reservación indígena reconocida a nivel federal. Laducer es el accionista mayoritario y se desempeña como director, así como director ejecutivo de préstamos / vicepresidente ejecutivo. El banco tiene una excelente relación de trabajo con la SBA así como con la Oficina de Asuntos de Nativos Americanos y otras entidades financieras estatales.

Actualmente, el banco está construyendo una nueva instalación más grande y Laducer espera que la misma pronto operará a toda capacidad.

En agosto del 2011 Laducer & Associates, Inc. fue reconocida como una compañía “SBA 100”. El premio se concede a las empresas que han utilizado programas, servicios y préstamos de la SBA y han crecido hasta tener 100 o más empleados.

Préstamo para Adquisición de Propiedad y Construcción - Vegas Weddings



Vegas Weddings

Las Vegas, Nevada

Pequeño Empresario del Año 2011 de la SBA en Nevada

Cliff Evarts

Cliff Evarts

Cliff Evarts, propietario de Las Vegas Weddings, sentado en su capilla de bodas en Las Vegas, Nevada.

Mientras volaba sobre Vietnam como Piloto Comandante de la Fuerza Aérea, Cliff Evarts no podría haber previsto una carrera en el negocio de bodas en Las Vegas. Ocurrió cuando aterrizó una oportunidad en su vida y su trayectoria profesional dio un giro inesperado que lo llevaría a ser nombrado Pequeño Empresario del Año 2011 de la SBA.

Desde que saliera de la Fuerza Aérea, Cliff había dedicado más de 30 años al sector de bienes raíces comerciales y al desarrollo de negocios. En el 2002 representó a un comprador para un negocio de bodas, pero cuando el acuerdo no se concretó, analizó el modelo de negocio y decidió ingresar a la industria de bodas en Las Vegas.

Sin embargo, Cliff enfrentó retos. La industria de bodas en Las Vegas tenía la reputación de celebrar bodas rápidas, económicas y sin esperas. La competencia era intensa ya que la mayoría de las capillas de bodas independientes están dentro de los límites de la ciudad de Las Vegas. Además, los principales centros turísticos ingresaron al mercado para atraer huéspedes, con locales grandes y glamorosos y presupuestos de gran alcance para la publicidad. Vegas Weddings se propuso cambiar y revolucionar la imagen de la industria de bodas en Las Vegas, ofreciendo una experiencia de primera clase en un lugar de alta calidad. Cliff se centró en las parejas que deseaban una boda tradicional a una fracción del precio promedio de \$25,000 para una boda en los Estados Unidos.

En el 2003, Cliff inició una compañía de corretaje de bienes raíces comercial, Buyers Only Real Estate, que sirvió como el vehículo necesario para que Vegas Weddings se expandiera y alcanzara su potencial pleno.

A través de Buyers Only, Cliff adquirió propiedades y construyó nuevas instalaciones con la ayuda de un préstamo de la SBA. Ese fue un año de referencia para el crecimiento de los ingresos y del número de empleados ya que las nuevas instalaciones permitieron a la compañía ofrecer servicios para bodas más grandes y competir con los principales centros turísticos de Las Vegas.

Vegas Weddings fue rentable desde su primer mes de operaciones, con un aumento promedio en los ingresos de más de 40% al año, a pesar de que las licencias matrimoniales del Condado Clark fueron las más bajas en el 2010 desde el año 1993 .

“Atribuimos nuestro éxito a nuestro enfoque en un segmento muy pequeño del mercado de visitantes de Las Vegas”, afirmó Cliff añadiendo que, “Actualmente realizamos unas 880 bodas al mes lo cual nos coloca a la cabeza de nuestra competencia.”

Vegas Weddings no sólo resistió la tormenta económica del año pasado, sino que ha demostrado un patrón de excelencia durante muchos años.

Préstamo 7(a) - When the Shoe Fits

Con la asesoría de negocios SCORE y la garantía de un préstamo de la SBA, los O'Hara, propietarios de When the Shoe Fits, abrieron su primera tienda en Vancouver, Washington, en septiembre del 2011.

Cuando Amy y Alan O'Hara decidieron que era hora de hacer realidad su idea para un negocio, primero buscaron la ayuda del capítulo local de SCORE. Los O'Hara tenían el conocimiento de la industria y un gran anhelo pero necesitaban refinar su visión empresarial y encontrar el capital suficiente para lanzar su sueño. Durante tres meses, los O'Hara se reunieron con los voluntarios de SCORE, Nick y Carlos, para refinar el plan de negocios y la presentación comercial. Amy recuerda que en el 2004, al menos 15 bancos habían rechazado sus solicitudes de préstamo comercial antes de que recibieran el préstamo garantizado de la SBA a través de Pacific Continental que los ayudó a encaminar su primera tienda.

Alan y Amy atribuyen el éxito y crecimiento de sus tiendas de zapatos al servicio al cliente y a los servicios personalizados de ajustes. La preparación de Alan como pedorista certificado, su experiencia como vendedor y comprador de zapatos y la experiencia de Amy en la venta y manufactura de zapatos, generó un equipo de ventas informado que ofrece una experiencia integral en la selección de zapatos. El enfoque de When the Shoe Fits es contratar vendedores de zapatos experimentados que pueden recomendar productos y líneas que satisfagan las necesidades específicas de cada cliente. Y la clientela integrada básicamente por la generación de baby-boomers de Clark County,

When The Shoe Fits

Vancouver, Washington



Propietarios Amy y Alan O'Hara exhiben su línea de zapatos.

aprecian el modelo de servicio de la compañía.

"Son un gran grupo," dice Alan O'Hara. "No van a sacrificar el estilo por la comodidad".

En el 2007 abrieron una segunda tienda y en el 2011, siete años más tarde, recibieron un préstamo 7(a) garantizado por la SBA de \$250,000 para establecer su tercera tienda. El negocio ha crecido hasta contratar a 16 empleados a tiempo completo con beneficios de salud y jubilación y 2 empleados a tiempo parcial y las ventas han alcanzado los \$2.7 millones.

"Estoy tan agradecida. ¡Es increíble!" cuenta la propietaria Amy O'Hara. "Tengo salud, un negocio próspero y ayudo a muchas personas a ganar buen dinero".

Préstamo ARRA para Recuperación - Mountain West Precast



Mountain West Precast

Ogden, Utah

Los empleados de Mountain West Precast, Jason Weese (con la manguera), Tyler Howell (izq. primer plano), Kevin Squires (izq. atrás) y Frank Narvárez (der. al fondo cerca de la plataforma) terminando la pavimentación prefabricada para un proyecto de la Interestatal 15 en Utah.

En el 2004, sin haber tenido la intención de hacer una carrera de un trabajo que parecía ser a corto plazo en la compañía de un familiar, Stephanie Loud rápidamente se encontró administrando y luego siendo dueña de Mountain West Precast.

Las posibilidades de tener éxito como mujer propietaria en la industria de concreto prefabricado dominada por los hombres han sido difíciles. "Tuve que pasar por un proceso de aprendizaje muy extenso tanto el negocio como de la industria," recuerda Loud. Calificándose como una perfeccionista, se dedicó a aprender todo lo que pudo en el menor tiempo posible.

En el 2009, la empresa de Stephanie fue aceptada en el programa 8(a). En sólo siete años el personal de Mountain West Precast ha crecido de 2 a 14 empleados que trabajan en importantes

contratos de suministro que la compañía obtuvo para proyectos estatales y federales. Con el espíritu de un agente de mercadeo creativo, Stephanie ha trabajado duro para dar a conocer a Mountain West Precast y sus productos innovadores los cuales incluyen una nueva línea centrada en diseños arquitectónicos prefabricados.

En el 2011, Mountain West hizo buen uso de un préstamo de \$35,000 obtenido mediante la Ley de Recuperación y Reinversión de los Estados Unidos. "Usé el préstamo para comprar más moldes para barreras y así poder ofertar en proyectos mayores", dice Loud. "Al tener una infraestructura mayor, estoy en una situación más competitiva con las empresas más grandes. Me proporcionó las herramientas para hacer más trabajo."

DIRECTORIO DE LAS OFICINAS LOCALES DE LA SBA



VISITENOS EN WWW.SBA.GOV/LOCALRESOURCES

ALABAMA

Oficina del Distrito de Alabama
801 Tom Martin Drive, Suite 201
Birmingham, AL 35211
205-290-7101

ALASKA

Oficina del Distrito de Alaska
420 L Street, Suite 300
Anchorage, AK 99501-1952
907-271-4022

ARIZONA

Oficina del Distrito de Arizona
2828 North Central Avenue, Suite 800
Phoenix, AZ 85004-1093
602-745-7200

ARKANSAS

Oficina del Distrito de Arkansas
2120 Riverfront Drive, Suite 250
Little Rock, AR 72202-1796
501-324-7379

CALIFORNIA

Oficina del Distrito de Fresno
801 R Street, Suite 201
Fresno, CA 93721
559-487-5791
Llamada gratis
800-359-1833 luego marcar 6

Oficina del Distrito de Los Ángeles
330 North Bry, Suite 1200
Glendale, CA 91203
818-552-3201

Oficina del Distrito de Sacramento
6501 Sylvan Road, Suite 100
Citrus Heights, CA 95610
916-735-1700

Oficina del Distrito de San Diego
550 West C Street, Suite 550
San Diego, CA 92101
619-557-7250

Oficina del Distrito de San Francisco
455 Market Street, Suite 600
San Francisco, CA 94105-2420
415-744-6820

Oficina del Distrito de Santa Ana
200 W Santa Ana Boulevard, Suite 700
Santa Ana, CA 92701
714-550-7420

CONNECTICUT

Oficina del Distrito de Connecticut
330 Main Street, Second Floor
Hartford, CT 06106
860-240-4700

COLORADO

Oficina del Distrito de Colorado
721 19th Street, Suite 426
Denver, CO 80202
303-844-2607

DELAWARE

Oficina del Distrito de Delaware
1007 N. Orange Street, Suite 1120
Wilmington, DE 19801-1232
302-573-6294

DISTRITO DE COLOMBIA

Oficina del Distrito del Área
Metropolitana de Washington
740 15th Street N.W., Suite 300
Washington, DC 20005-1033
202-272-0345

FLORIDA

Oficina del Distrito de North Florida
7825 Baymeadows Way, Suite 100B
Jacksonville, FL 32256-7504
904-443-1900

Oficina del Distrito de South Florida
100 S. Biscayne Boulevard, 7th Floor
Miami, FL 33131
305-536-5521

GEORGIA

Oficina del Distrito de Georgia
233 Peachtree Street N.E., Suite 1900
Atlanta, GA 30303
404-331-0100

GUAM

Oficina Sucursal de Guam
400 Route 8, Suite 302
First Hawaiian Bank Building
Hagatna, GU 96910
671-472-7419

HAWAII

Oficina del Distrito de Hawaii
500 AlaMoanaBoulevard, Suite 1-306
Honolulu, HI 96813
808-541-2990

IDAHO

Oficina del Distrito de Boise
380 East Parkcenter Boulevard, Suite 330
Boise, ID 83706
208-334-9004

ILLINOIS

Oficina del Distrito de Illinois
500 W. Madison Street, Suite 1150
Chicago, IL 60661-2511
312-353-4528

Oficina Sucursal de Illinois

3330 Ginger Creek Road, Suite B
Springfield, IL 62711
217-793-5020

INDIANA

Oficina del Distrito de Indiana
8500 Keystone Crossing, Suite 400
Indianapolis, IN 46240-2460
317-226-7272

IOWA

Oficina del Distrito de Des Moines
210 Walnut Street, Room 749
Des Moines, IA 50309-2186
515-284-4422

Oficina Sucursal de Cedar Rapids

2750 1st Avenue N.E., Suite 350
Cedar Rapids IA 52402-4831
319-362-6405

KANSAS

Oficina del Distrito de Wichita
271 W 3rd Street N., Suite 2500
Wichita, KS 67202
316-269-6616

KENTUCKY

Oficina del Distrito de Kentucky
600 Dr. MLK Jr. Place, Room 188
Louisville, KY 40202-2270
502-582-5971

LOUISIANA

Oficina del Distrito de New Orleans
365 Canal Street, Suite 2820
New Orleans, LA 70130
504-589-6685

MAINE

Oficina del Distrito de Maine
Edmund S. Muskie Federal Building,
Room 512
68 Sewall Street
Augusta, ME 04330
207-622-8551

MARYLAND

Oficina del Distrito de Baltimore
City Crescent Building
10 South Howard Street, Suite 6220
Baltimore, MD 21201
410-962-6195

MASSACHUSETTS

Oficina del Distrito de Massachusetts
10 Causeway Street, Room 265
Boston, MA 02222
617-565-5590

Oficina Sucursal de Springfield

STCC Technology Park
One Federal Street, Building 101-R,
Springfield, MA 01105
413-785-0484

MICHIGAN

Oficina del Distrito de Michigan
477 Michigan Avenue
Suite 515, McNamara Building
Detroit, MI 48226
313-226-6075

MINNESOTA

Oficina del Distrito de Minneapolis
100 North Sixth Street
Suite 210-C Butler Square
Minneapolis, MN 55403
612-370-2324

MISSISSIPPI

Oficina del Distrito de Mississippi
Regions Plaza
210 E. Capitol Street, Suite 900
Jackson, MS 39201
601-965-4378

Oficina Sucursal de Gulfport

Hancock Bank Plaza
2510 14th Street, Suite 103
Gulfport, MS 39501
228-863-4449

MISSOURI

Oficina del Distrito de Kansas City
1000 Walnut Street, Suite 500
Kansas City, MO 64106
816-426-4900

Oficina Sucursal de Springfield

830 E. Primrose, Suite 101
Springfield, MO 65807-5254
417-890-8501

Oficina del Distrito De St. Louis
1222 Spruce Street, Suite 10.103
St. Louis, MO 63103
314-539-6600

MONTANA

Oficina del Distrito de Montana
10 West 15th Street, Suite 1100
Helena, MT 59626
406-441-1081

NEBRASKA

Oficina del Distrito de Nebraska
10675 Bedford Avenue, Suite 100
Omaha, NE 68134-3613
402-221-3620

NEVADA

Oficina del Distrito de Nevada
400 South 4th Street, Suite 250
Las Vegas, NV 89101
702-388-6611

NEW HAMPSHIRE

Oficina del Distrito de New Hampshire
JC Clevely Federal Building
55 Pleasant Street, Suite 3101
Concord, NH 03301
603-225-1400

NEW JERSEY

Oficina del Distrito de New Jersey
Two Gateway Center, Suite 1501
Newark, NJ 07102
973-645-2434

NEW MEXICO

Oficina del Distrito de New Mexico
500 Gold SW, Room 11301
Albuquerque, NM 87102
505-248-8225

NEW YORK

Oficina del Distrito de Buffalo
Niagara Center
130 S. Elmwood Avenue, Suite 540
Buffalo, NY 14202
716-551-4301

Oficina Sucursal de Elmira
333 E. Water Street, 4th Floor
Elmira, NY 14901
607-734-8130

Oficina Sucursal de Long Island
350 Motor Parkway, Suite 109
Hauppauge, NY 11788
631-454-0750

Oficina del Distrito de New York
26 Federal Plaza, Suite 3100
New York, NY 10278
212-264-4354

Oficina Sucursal de Rochester
100 State Street, Room 410
Rochester, NY 14614
585-263-6700

Oficina del Distrito de Syracuse
224 Harrison Street, Suite 506
Syracuse, NY 13202
315-471-9393

NORTH CAROLINA

Oficina del Distrito de North Carolina
6302 Fairview Road, Suite 300
Charlotte, NC 28210-2227
704-344-6563

NORTH DAKOTA

Oficina del Distrito de North Dakota
657 2nd Avenue N., Room 218
P.O. Box 3086
Fargo, ND 58108
701-239-5131

OHIO

Oficina del Distrito de Cleveland
1350 Euclid Avenue, Suite 211
Clevley, OH 44115
216-522-4180
216-522-8350 TDD

Oficina Sucursal de Cincinnati
525 Vine Street, Suite 1030
Cincinnati, OH 45202
513-684-2814

Oficina del Distrito de Columbus
401 N. Front Street, Suite 200
Columbus, OH 43215
614-469-6860

OKLAHOMA

Oficina del Distrito de Oklahoma City
Federal Building
301 N.W. 6th Street, Suite 116
Oklahoma City, OK 73102
405-609-8000

OREGON

Oficina del Distrito de Portland
601 S.W. Second Avenue, Suite 950
Portland, OR 97204-3192
503-326-2682

PENNSYLVANIA

Oficina Sucursal de Harrisburg
1 Penn Center
2601 N. 3rd Street
Harrisburg, PA 17110
717-782-3840

Oficina del Distrito de Philadelphia
Parkview Tower
1150 First Avenue, Suite 1001
King of Prussia, PA 19406
610-382-3062

Oficina del Distrito de Pittsburgh
411 Seventh Avenue, Suite 1450
Pittsburgh, PA 15219
412-395-6560

Oficina Sucursal de Wilkes-Barre
7 N. Wilkes-Barre Boulevard
Stegmaier Building, Suite 4M
Wilkes-Barre, PA 18702
570-826-6204

PUERTO RICO/ ISLAS VÍRGENES DE LOS EE.UU.

Oficina del Distrito de Puerto Rico e
Islas Vírgenes
Avenida Ponce de León 273
Plaza Scotiabank, Suite 510
San Juan, PR 00917
787-766-5572

RHODE ISLAND

Oficina del Distrito de Rhode Island
380 Westminster Street, Room 511
Providence, RI 02903
401-528-4561

ST. CROIX

Puesto de Servicio de St. Croix
Almeric L. Christian Federal Building
Et U.S. Court House 3013
Estate Golden Rock, Room 167
St. Croix, USVI 00820
340-718-5381 o 800-669-8049

SOUTH CAROLINA

Oficina del Distrito de South Carolina
1835 Assembly Street, Room 1425
Columbia, SC 29201
803-765-5377

SOUTH DAKOTA

Oficina del Distrito de South Dakota
2329 N. Career Avenue, Suite 105
Sioux Falls, SD 57107
605-330-4243

TENNESSEE

Oficina del Distrito de Tennessee
50 Vantage Way, Suite 201
Nashville, TN 37228
615-736-5881

TEXAS

Oficina Sucursal de Corpus Christi
3649 Leopard Street, Suite 411
Corpus Christi, TX 78408
361-879-0017

Oficina del Distrito de Dallas
4300 Amon Carter Boulevard, Suite 114
Fort Worth, TX 76155
817-684-5500

Oficina del Distrito de El Paso
211 N. Florence Street, Suite 201
El Paso, TX 79901
915-834-4600

Oficina del Distrito de Houston
8701 S. Gessner Drive, Suite 1200
Houston, TX 77074
713-773-6500

Oficina del Distrito de Lower Rio Grande
Valley
222 East Van Buren Avenue, Suite 500
Harlingen, TX 78550
956-427-8533

Oficina del Distrito de Lubbock
1205 Texas Avenue, Room 408
Lubbock, TX 79401-2693
806-472-7462

Oficina del Distrito de San Antonio
Hipolito F. Garcia Federal Building
615 East Houston Street, Suite 298
San Antonio, TX 78205
210-403-5900

UTAH

Oficina del Distrito de Utah
125 South State Street, Room 2227
Salt Lake City, UT 84138
801-524-3209

VERMONT

Oficina del Distrito de Vermont
87 State Street, Room 205
Montpelier, VT 05601
802-828-4422

VIRGINIA

Oficina del Distrito de Richmond
Federal Building
400 N. 8th Street, Suite 1150
Richmond, VA 23219-4829
804-771-2400

WASHINGTON

Oficina del Distrito de Seattle
2401 Fourth Avenue, Suite 450
Seattle, WA 98121
206-553-7310

Oficina Sucursal de Spokane
801 W. Riverside Avenue, Suite 444
Spokane, WA 99201
509-353-2800

WEST VIRGINIA

Oficina del Distrito de West Virginia
320 West Pike Street, Suite 330
Clarksburg, WV 26301
304-623-5631

Oficina Sucursal de Charleston
405 Capitol Street, Suite 412
Charleston, WV 25301
304-347-5220

WISCONSIN

Oficina del Distrito de Wisconsin
740 Regent Street, Suite 100
Madison, WI 53715
608-441-5263

310 West Wisconsin Avenue, Room 400
Milwaukee, WI 53203
414-297-3941

WYOMING

Oficina del Distrito de Wyoming
100 East B Street, Federal Building,
Room 4001
P.O. Box 44001
Casper, WY 82602-5013
307-261-6500



BizLaunch en Español

RED DE ASISTENCIA PARA EL PEQUEÑO NEGOCIO DEL CONDADO DE ARLINGTON

¿Desea empezar o expandir su negocio?

BizLaunch en Español, es la red de asistencia técnica del condado de Arlington para los pequeños negocios, es el centro donde encontrará todas las respuestas a las necesidades de su negocio. Nuestros servicios incluyen:

- Consejería individual.
- Seminarios educativos.
- Análisis de mercadeo y de negocios.
- Oportunidades para hacer nuevos contactos.

Para más información visite:

www.arlingtonvirginiausa.com/bizlaunch ó
llame al 703.228.0802



Todos los servicios en español que ofrece BizLaunch son proporcionados con la colaboración de la Cámara de Comercio Hispana del Área Metropolitana de Washington, D.C.