

Guía de Recursos para

Pequeñas Empresas

EDICIÓN NACIONAL
PRIMAVERA 2023



*Crear, crecer y construir
una empresa*



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

Contenido

Introducción

- 4 Mensaje de la Administradora

Asistencia empresarial local

- 6 Historia de éxito: Grecia Diaz, propietaria de SnackEVER
- 8 Encuentre su oficina de la SBA más cercana
- 12 Recursos asociados de la SBA
- 13 Recursos para emprendedores
- 14 Sus defensores
- 15 Cómo comenzar un negocio
- 18 10 pasos para empezar su negocio
- 19 Redacte su plan de negocios
- 22 Elija su estructura de negocio
- 23 Cómo apoya la SBA a los propietarios de pequeñas empresas en comunidades desatendidas
- 25 Oportunidades para veteranos
- 27 Números de identificación federales y estatales

Programas de financiamiento

- 28 Historia de éxito: Hernan Luis y Prado, fundador de VetPowered, LLC
- 32 Cómo solicitar financiamiento
- 34 Globalícese con un préstamo para el financiamiento del comercio de exportación
- 36 Oportunidades de I+D para empresas emergentes de alto crecimiento
- 38 Recuperación ante desastres
- 40 Prepárese para el futuro: elabore un plan ante desastres hoy mismo
- 43 Fianzas de garantía

Contratación

- 44 Historia de éxito: Nicole Ortiz, propietaria de ENDICTUS Corp.
- 48 Programas de certificación de la SBA

En la portada: Noemi Chavez de Chavez Web Design en Visalia, CA; Alejandro Ramirez de Universal Spartan, LLC, en Vine Grove, KY; y Wanda Otero de Vaca Negra en Hatillo, PR.

Página opuesta: Inés Rivas-Hutchins de INTEC Group, LLC, en Kentucky.

CÓMO LA SBA ME AYUDÓ A TENER ÉXITO

“Desde el principio, utilicé los programas de capacitación de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA) para mejorar mis habilidades de liderazgo y administración. Por ejemplo, la ayuda de [la SBA] fue invaluable para que INTEC Group, LLC compitiera por proyectos federales. Los programas y la orientación que recibimos han sido fundamentales para nuestro éxito”.

— Inés Rivas-Hutchins, INTEC Group, LLC



Mensaje de la Administradora

Nos complace en gran medida presentar la Guía Nacional de Recursos de la SBA Edición de primavera 2023. Esta guía se elaboró con el propósito de proporcionarle herramientas valiosas y conectarle a recursos que lo empoderarán como la voz de pequeñas empresas y empresas emergentes que están a punto de construir un sueño.



Los propietarios de pequeñas empresas son la base de la economía estadounidense. Representan los mejores rasgos de los ideales estadounidenses de individualidad, ingenio e innovación, a través de productos y servicios que mejoran la calidad de vida. Es posible que sea más relevante la creación de empleos que brindan oportunidades a otros e impactan positivamente las comunidades de todo el país. Estamos dedicados a brindarles todas las oportunidades para acceder al capital, al mercado y redes que necesitan para crear, crecer y construir empresas resilientes.

Con esta guía, aprenderá cómo puede ayudarlo la SBA a:

- Obtener capital de trabajo y otros tipos de financiamiento para su empresa.
- Encontrar recursos de capacitación que se ajusten a sus necesidades específicas.
- Buscar financiamiento inicial para desarrollar y comercializar su innovación.
- Crecer su empresa a través del comercio.
- Aumentar los ingresos y las ventas vendiendo al mayor comprador de bienes y servicios del mundo, el Gobierno Federal.

Esta guía es solo el comienzo. La SBA dispone de una red nacional de oficinas regionales y recursos asociados con personal altamente calificado y experimentado, dispuesto a brindarle orientación y a utilizar estas herramientas de forma eficiente. Entre nuestros socios están los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros Empresariales para Mujeres, Centros de Servicio para Negocios de Veteranos, la red de mentores empresariales SCORE (por sus siglas



en inglés), aceleradores de crecimiento, navegadores comunitarios y muchos más. Visite [SBA.gov](https://www.sba.gov) o [SBA.gov/espanol](https://www.sba.gov/espanol) para encontrar recursos para pequeñas empresas en su área.

Al conmemorar el 70 aniversario de la fundación de la Agencia Federal de Pequeños Negocios, me complace continuar con el legado de la SBA, contribuyendo en la creación, el crecimiento y la resiliencia en todas las fases del trayecto empresarial de las pequeñas empresas y las empresas emergentes de Estados Unidos. Al igual que en ediciones anteriores, esta guía de 2023 ofrece ejemplos de historias inspiradoras de propietarios de pequeñas empresas que han usado los programas y los servicios de la SBA para aprovechar oportunidades, superar la volatilidad del mercado y desarrollar su gran potencial.

Mientras continúa su propio viaje empresarial, recuerde que la SBA está aquí para ayudarlo. Nuestro equipo es su equipo, sin importar su ubicación o identidad. Como le gusta decir al Presidente Biden, “las buenas ideas y las buenas empresas surgen en cualquier lugar y en todas partes”. Nos comprometemos a ayudarlo a crear su empresa. Como de costumbre, quiero expresar mi gratitud por todo lo que hace para respaldar a nuestras comunidades, generar empleos óptimos y reconstruir Estados Unidos de manera eficaz.

Isabella Casillas Guzmán

Administradora 27

Agencia Federal de Pequeños Negocios

Asistencia empresarial local

CÓMO LO HICE



El logro del éxito de una pequeña empresa, un refrigerio (snack) a la vez

Con la ayuda de la SBA, Grecia Díaz ha convertido una pequeña idea en un gran éxito en Pittsburgh, Pennsylvania.

Grecia Díaz es la prueba viviente de que no todos los conceptos empresariales exitosos vienen en paquetes grandes. Desde Venezuela, Grecia y su esposo se mudaron a Pittsburgh, Pennsylvania, en busca de nuevas oportunidades de empleo. En busca de alternativas de alimentos más saludables para su esposo vegetariano, Grecia tuvo la visión de poder convertir en una fuente de ingresos diferentes opciones de bocados o refrigerios desde una ubicación central, con tarifas de envío bajas y sin cuotas de membresía. Recurrió a la SBA para que la ayudara a hacer realidad su idea.

DESAFÍO

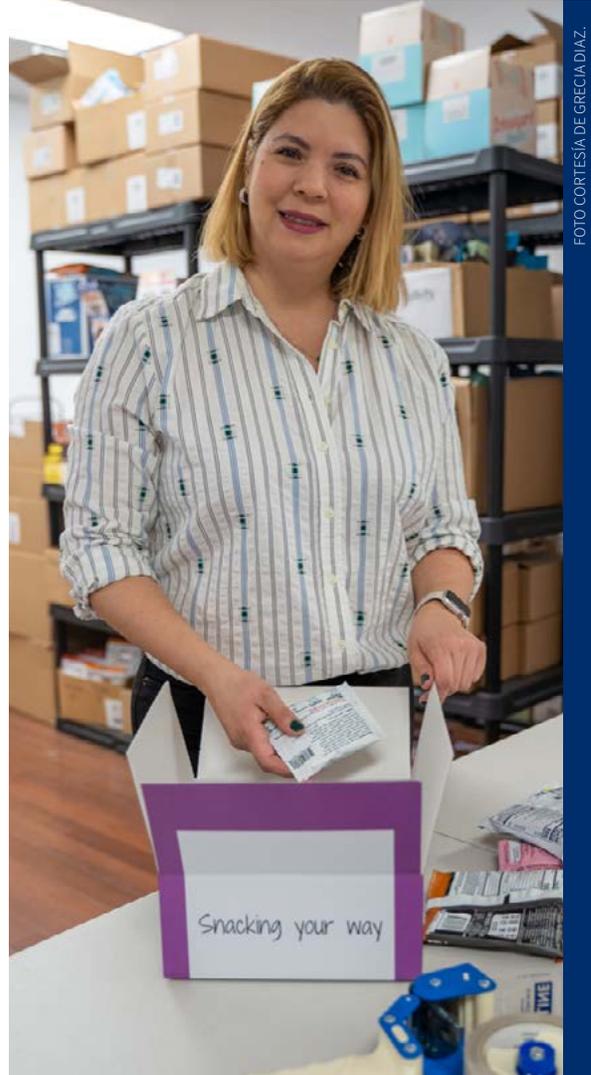
Al dar un giro a su carrera como niñera, Grecia sentó las bases de su tienda en línea en su sótano de su casa. Llamó a su empresa SnackEVER y comenzó a empaquetar y vender productos saludables y deliciosos. La casa de Grecia pronto se llenó de refrigerios que esperaban ser empaquetados y entregados. Sabía que necesitaba ayuda para sacar SnackEVER de su sótano y ponerlo en manos de su creciente lista de clientes.

SOLUCIÓN

A través de la SBA, Grecia encontró el apoyo que necesitaba para lanzar su empresa. Se inscribió en clases empresariales impartidas en inglés y español en el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC, por sus siglas en inglés) de su localidad, un recurso asociado de la SBA. Allí encontró asesoría gratuita y capacitación de bajo costo para cada fase del desarrollo de una pequeña empresa. Grecia se mudó con su familia y su empresa, dos veces en dos años, mientras SnackEVER continuaba creciendo.

BENEFICIOS

SnackEVER es mucho más que un proveedor de alimentos ricos en nutrientes. El establecimiento de tiendas en línea ofrece comodidad y opciones de estilo de vida saludable. En la actualidad, SnackEVER suministra productos a empresas, escuelas, campamentos y a familias desde su espacio de alquiler en la ciudad. Grecia continúa trabajando en estrecha colaboración con la SBA. Además, se puso en contacto con su asesor de comercio internacional del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas para que la ayudara a llevar SnackEVER a todo el mundo. El futuro de Grecia y de su familia parece prometedor, como afirma Grecia. “Cuando se tiene un sueño, realmente es posible hacerlo realidad”.



Grecia Diaz, propietaria de SnackEVER en Pittsburgh, PA

3 consejos para tener éxito

- ✓ **Encuentre un buen mentor de negocios.** Para encontrar la oficina de la SBA más cercana y recursos asociados de la SBA en su área, visite sba.gov/asistencia-local.
- ✓ **Construya una red sólida.** Rodéese de personas más inteligentes que usted para complementar sus debilidades y destacar sus fortalezas. Únase a otros empresarios para conectarse de manera virtual.
- ✓ **No escatime en gastos.** Como propietarios de pequeñas empresas, a veces hay que perder dinero para hacer un buen trabajo; es difícil, pero no hay nada más importante.

Encuentre su oficina de la SBA más cercana

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

ALABAMA

1. **Birmingham**
(205) 290-7101
alabama.districtoffice@sba.gov
sba.gov/al
2. **Mobile**
(251) 490-8638



ALASKA

1. **Anchorage**
(907) 271-4022
akinfo@sba.gov
sba.gov/ak



ARIZONA

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



ARKANSAS

- Little Rock**
(501) 324-7379
arkansas_do@sba.gov
sba.gov/ar



CALIFORNIA

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

*Asistiendo a los condados de Alpine, Fresno, Inyo, Kern, Kings, Madera, Mariposa, Merced, Mono, Monterey, San Benito, San Luis Obispo, Stanislaus, Tulare y Tuolumne.

2. **Los Angeles**
(213) 634-3855
lado@sba.gov
sba.gov/ca/la

*Asistiendo a los condados de Los Angeles, Santa Barbara y Ventura.

3. **Sacramento**
(916) 735-1700
sacramento_do@sba.gov
sba.gov/ca/sacramento

*Asistiendo a los condados de Alpine, Amador, Butte, Calaveras, Colusa, El Dorado, Glenn, Lassen, Modoc, Nevada, Plumas, Placer, Sacramento, San Joaquin, Shasta, Siskiyou, Sierra, Sutter, Tehama, Trinity, Yolo y Yuba.

4. **San Diego**
(619) 557-7250
sandiego@sba.gov
sba.gov/ca/sandiego

*Asistiendo a los condados de San Diego e Imperial.



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

*Asistiendo a los condados de Alameda, Contra Costa, Del Norte, Humboldt, Lake, Marin, Mendocino, Napa, San Francisco, San Mateo, Santa Clara, Santa Cruz, Solano y Sonoma.

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

*Asistiendo a los condados de Orange, Riverside y San Bernardino.

COLORADO

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



CONNECTICUT

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



DELAWARE

- Wilmington**
(302) 300-1935
sba.gov/de



FLORIDA

1. **Jacksonville**
(904) 443-1900
northflorida_do@sba.gov
sba.gov/northflorida
2. **Orlando**
(407) 648-2891
3. **Miami**
(305) 536-5521
southflorida_do@sba.gov
sba.gov/southflorida



GEORGIA

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



GUAM

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



HAWAII

Honolulu
(808) 541-2990
hawaiigeneral@sba.gov
sba.gov/hi



IDAHO

Boise
(208) 334-9004
boise_do@sba.gov
sba.gov/id



**Asistiendo a los condados del este de Oregón, incluyendo Baker, Grant, Harney, Malheur, Union y Wallowa, OR.*

ILLINOIS

1. **Chicago**
(312) 353-4528
illinois_do@sba.gov
sba.gov/il
2. **Springfield**
(217) 747-8249



INDIANA

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



IOWA

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



KANSAS

1. **Wichita**
(316) 269-6616
wichita_do@sba.gov
sba.gov/ks
2. **Kansas City**
(816) 426-4900
kansascity_do@sba.gov
sba.gov/mo



**Asistiendo al este de Kansas y al oeste de Missouri.*

KENTUCKY

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



LOUISIANA

New Orleans
(504) 589-6685
louisiana_do@sba.gov
sba.gov/la



MAINE

1. **Augusta**
(207) 622-8551
maine_DO@sba.gov
sba.gov/me



2. **Bangor**
(207) 450-2290
3. **Portland**
(207) 248-9040

MARYLAND

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



MASSACHUSETTS

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



MICHIGAN

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



MINNESOTA

Minneapolis
(612) 370-2324
minnesota@sba.gov
sba.gov/mn



MISSISSIPPI

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



MISSOURI

1. **St. Louis**
(314) 539-6600
stlouis@sba.gov
sba.gov/mo/stlouis



**Asistiendo al este de Missouri.*

- Kansas City**
(816) 426-4900
kansascity_do@sba.gov
sba.gov/mo
**Asistiendo a condados al este de Kansas y el oeste de Missouri.*
- Springfield (Branch Office)**
(417) 501-0542

MONTANA



- Helena**
(406) 441-1081
montana_do@sba.gov
sba.gov/mt
- Billings**
(406) 459-5347

NEBRASKA



- Omaha**
(402) 221-4691
nebraska.general@sba.gov
sba.gov/district/nebraska

NEVADA



- Las Vegas/Carson City**
(702) 388-6611
nvdo@sba.gov
sba.gov/nv

NEW HAMPSHIRE



- Concord**
(603) 225-1400
NewHampshire_DO@sba.gov
sba.gov/nh

NEW JERSEY



- Newark**
(973) 645-2434
sba.gov/nj

NEW MEXICO



- Albuquerque**
(505) 248-8225
newmexico_do@sba.gov
sba.gov/nm

NEW YORK



- Buffalo**
(716) 551-4301
sba.gov/ny/buffalo
- Rochester**
(585) 263-6700
- Upstate New York**
(315) 471-9393
sba.gov/ny/syracuse
- Albany**
(518) 446-1118 x231
- Elmira**
(607) 734-8130
- Metro New York**
(212) 264-4354
sba.gov/ny
- Long Island**
(631) 454-0750

NORTH CAROLINA



- Asheville**
Vacant
- Charlotte**
(704) 344-6563
charlotte.nc@sba.gov
sba.gov/nc
- Wilmington**
Vacant
- Raleigh**
(704) 344-6563

NORTH DAKOTA



- Fargo**
(701) 239-5131
north.dakota@sba.gov
sba.gov/nd
- Bismarck**
(701) 250-4303
- Grand Forks**
(701) 746-5160

OHIO



- Central and Southern Ohio**
(614) 427-0407
columbus.ohio@sba.gov
sba.gov/oh/columbus

- Cincinnati**
(513) 684-2814
- Dayton**
(614) 633-6372
- Northern Ohio**
(216) 522-4180
cleveland@sba.gov
sba.gov/oh/cleveland

OKLAHOMA



- Oklahoma City**
(405) 609-8000
oklahoma_do@sba.gov
sba.gov/ok

OREGON



- Portland**
(503) 326-2682
pdxhelp@sba.gov
sba.gov/or

**Asistiendo al suroeste de Washington, incluyendo los condados de Clark, Cowlitz, Skamania y Wahkiakum.*

PENNSYLVANIA



- King of Prussia**
(610) 382-3062
phila_do@sba.gov
sba.gov/pa

**Asistiendo al este de Pensilvania.*

- Harrisburg**
(717) 782-3840
- Pittsburgh**
(412) 395-6560
wpainfo@sba.gov
sba.gov/district/western-pennsylvania

**Asistiendo al oeste de Pensilvania.*

PUERTO RICO & U.S. VIRGIN ISLANDS

- San Juan**
(787) 766-5572
sba.gov/pr
- St. Croix (Post of Duty)**
(787) 523-7120
sba.gov/pr

RHODE ISLAND

Providence

(401) 528-4561

RhodeIsland_DO@sba.gov

sba.gov/ri



SOUTH CAROLINA

1. Columbia

(803) 765-5377

southcarolina_do@sba.gov

sba.gov/sc

2. North Charleston

(843) 225-7430

2. Spartanburg

(803) 253-3123



SOUTH DAKOTA

1. Sioux Falls

(605) 330-4243

southdakota_do@sba.gov

sba.gov/sd



TENNESSEE

1. Nashville

(615) 736-5881

tn@sba.gov

sba.gov/tn

2. Memphis

(901) 494-6906



TEXAS

1. Corpus Christi

(361) 879-0017

2. Dallas/ Fort Worth

(817) 684-5500

dfwdo.email@sba.gov

[sba.gov/district/
dallas-fort-worth](http://sba.gov/district/dallas-fort-worth)

3. El Paso

(915) 834-4600

elpaso_do@sba.gov

sba.gov/tx/elpaso

4. Houston

(713) 773-6500

houston@sba.gov

sba.gov/tx/houston



5. Lower Rio Grande Valley

(956) 427-8533

LRGVDO.email@sba.gov

sba.gov/tx/lrgv

6. San Antonio

(210) 403-5900

sado.email@sba.gov

sba.gov/tx/sanantonio

7. West Texas (Lubbock)

(806) 472-7462

wtdo@sba.gov

sba.gov/tx/lubbock

UTAH

1. Salt Lake City

(801) 524-3209

utahgeneral@sba.gov

sba.gov/ut

2. St. George

(435) 632-0355



VERMONT

Montpelier

(802) 828-4422

sba.gov/vt



VIRGINIA

Richmond

(804) 771-2400

richmond.va@sba.gov

sba.gov/va



WASHINGTON

1. Seattle

(206) 553-7310

infosdo@sba.gov

sba.gov/wa

**Asistiendo al norte de Idaho, incluyendo los condados de Benewah, Bonner, Boundary, Clearwater, Idaho, Kootenai, Latah, Lewis, Nez Perce y Shoshone.*

2. Spokane

(509) 353-2800



WASHINGTON, DC

(202) 205-8800

wmadoee@sba.gov

sba.gov/dc

**Asistiendo los suburbios de Maryland (condados de Montgomery y Prince George) y el norte de Virginia, incluyendo los condados de Arlington, Fairfax y Loudoun; y las ciudades de Alexandria, Fairfax y Falls Church.*



WEST VIRGINIA

1. Clarksburg

(304) 623-5631

wvinfo@sba.gov

sba.gov/wv

2. Charleston

(304) 347-5220



WISCONSIN

1. Milwaukee

(414) 297-3941

wisconsin@sba.gov

sba.gov/wi

2. Madison

(608) 441-5263



WYOMING

Casper

(307) 261-6500

sbawyo@sba.gov

sba.gov/wy



**Condados de Missouri asistidos por la Oficina de Distrito de Kansas City de la SBA: Adair, Andrew, Atchison, Bates, Buchanan, Caldwell, Carroll, Cass, Chariton, Clay, Clinton, Cooper, Davies, DeKalb, Gentry, Grundy, Harrison, Henry, Holt, Howard, Jackson, Johnson, Lafayette, Linn, Livingston, Mercer, Nodaway, Pettis, Platte, Ray, Saline, Sullivan y Worth.*

Condados de Kansas asistidos por la Oficina de Distrito de Kansas City de la SBA: Allen, Anderson, Atchison, Bourbon, Brown, Cherokee, Coffey, Crawford, Doniphan, Douglas, Franklin, Jackson, Jefferson, Johnson, Labette, Leavenworth, Linn, Marshall, Miami, Montgomery, Nemaha, Neosho, Osage, Pottawatomie, Shawnee, Wilson, Woodson, and Wyandotte.

Recursos asociados de la SBA

La SBA está aquí para ayudarle a cumplir su sueño, sin importar su industria, ubicación o experiencia. Nuestros recursos asociados ofrecen tutoría, asesoramiento y capacitación para ayudarle a comenzar su negocio, hacerlo crecer, expandirlo o recuperarse. Estas organizaciones independientes operan en los Estados Unidos y territorios estadounidenses y están financiadas a través de acuerdos de cooperación o subvenciones de la SBA.

CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

+ DE
900

La SBDC local brinda a los emprendedores y a las pequeñas empresas existentes asesoramiento empresarial confidencial, personalizado, de alta calidad y gratuito, con el fin de ayudar a alcanzar sus objetivos empresariales. Se encuentra a disposición para pequeñas empresas el acceso a capacitaciones de bajo costo o de manera gratuita para cada etapa del desarrollo empresarial, con el fin de prepararlas para acceder a financiamiento, contratar con el gobierno, desarrollar estrategias de seguridad cibernética, expandirse a nivel mundial, y mucho más. Puede encontrar un asesor empresarial del SBDC en sba.gov/es/sbdc.

CENTROS EMPRESARIALES PARA MUJERES

+ DE
130

Las mujeres a menudo enfrentan desafíos únicos al iniciar o hacer crecer un negocio. Los centros empresariales para mujeres (WBC, por sus siglas en inglés) ayudan a las mujeres empresarias a tener las mismas oportunidades a través de servicios personalizados como asesoramiento empresarial y capacitación de una red nacional de centros comunitarios. Para más información sobre los recursos de la SBA para mujeres, visite sba.gov/mujeres.

RED DE MENTORES EMPRESARIALES SCORE

+ DE
250

Únase a las filas de otros propietarios de empresas que han logrado ingresos más altos y un mayor crecimiento gracias a SCORE, la red más grande del país de mentores empresariales, expertos y voluntarios. Los mentores empresariales de SCORE comparten conocimientos del mundo real a través de cursos de capacitación, talleres, seminarios web, entre otros, para adaptarse a su agenda de actividades. Los mentores empresariales de SCORE están a su disposición de forma gratuita, puede contactarlos con frecuencia, por correo electrónico, por video o en persona. Encuentre un mentor en sba.gov/mentores.

CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

+ DE
20

En los centros de servicio para negocios de veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés), los empresarios de la comunidad militar reciben capacitación empresarial, asesoramiento, enlaces con otros recursos asociados de la SBA y orientación sobre adquisiciones para competir mejor por contratos gubernamentales. Los VBOC también asisten a miembros activos del servicio militar, miembros de la Guardia Nacional o de la Reserva, veteranos y cónyuges de militares. Obtenga más información en sba.gov/mivboc.

Recursos para emprendedores

Navegadores Comunitarios

La SBA trabaja con 51 organizaciones en todo el país que se asocian con más de 400 organizaciones comunitarias de confianza para ayudar a las pequeñas empresas a aprovechar los recursos esenciales que ofrece la SBA. Estas organizaciones utilizan navegadores, expertos para la comunidad, que ofrecen una amplia variedad de servicios de asistencia empresarial oportunos y gratuitos de forma continua, que incluyen:

- Preparación financiera y solicitudes de préstamo.
- Oportunidades de contratación con el sector público.
- Marketing, operaciones y desarrollo empresarial.
- Capacitaciones específicas de la industria.

Para encontrar un navegador en su comunidad, visite sba.gov/navegadores.

Ascent

¿Es usted propietario de una pequeña empresa que desea crecer y expandir? Visite Ascent, ascent.sba.gov, una plataforma de aprendizaje en línea gratuita en inglés, para acceder a contenido valioso, como consejos sobre la forma de prepararse y recuperarse de desastres, marketing estratégico y desarrollo de estrategias financieras empresariales.

Ascent ofrece 12 tipos de estrategias claves para ayudar a los propietarios a alcanzar el crecimiento y éxito, por ejemplo:

- Desastres y recuperación económica.
- Marketing estratégico.
- Su personal.
- Su estrategia financiera empresarial.
- Acceso a capital.
- Contratación pública.
- Asociaciones.
- Liderazgo empresarial.
- Gestión de ventas.
- Crecimiento a escala mundial.
- Oportunidades e innovación.
- Evaluación de oportunidades.

Centro de Capacitación de la SBA

Encuentre cursos cortos sin costo y herramientas de aprendizaje en inglés para iniciar y hacer crecer su pequeña empresa en sba.gov/es/centro-de-capacitacion. El centro de capacitación de la SBA es un gran recurso para todos los empresarios, especialmente para los propietarios de negocios rurales que buscan acceso fácil a capacitación empresarial vital.

Los cursos incluyen:

- Elaboración de un plan de negocios.
- Conociendo mejor a sus clientes.

- Compra de un negocio.
- Mercadeo para obtener más clientes.
- Requisitos legales.
- Opciones de financiamiento.
- Recuperación por desastre.

Talleres para Indígenas Norteamericanos

Los empresarios Indígenas Norteamericanos, Nativos de Alaska y Nativos de Hawaii están invitados a participar en un curso de capacitación gratuito sobre cómo iniciar y hacer crecer un negocio con líderes experimentados en múltiples industrias. La Oficina de Asuntos de Indígenas Norteamericanos de la SBA, sba.gov/naa, se asocia con organizaciones tribales y proveedores de servicios profesionales para ofrecer talleres personalizados dirigidos por capacitadores indígenas y organizaciones anfitrionas. Para registrarse para un taller cerca de usted, llame al 1-800-U-ASK-SBA, visite sba.gov/naa, o contacte a la oficina de la SBA de su localidad, sba.gov/asistencia-local.

T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined

Sí, es propietario de una empresa consolidada y desea aumentar los ingresos, desarrollar una cultura empresarial próspera, incrementar la satisfacción del cliente, la diversidad, la innovación, y mucho más, T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined (iniciativa renovada para líderes emergentes) podría ser la opción adecuada para usted. T.H.R.I.V.E. (juego de letras que forma la palabra "Prosperar") brinda a los ejecutivos de pequeñas empresas habilidades prácticas, orientación empresarial y capacitación práctica que los participantes puedan implementar de inmediato en su empresa. Como participante de T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined, tendrá acceso a una plataforma de aprendizaje en línea en inglés que alberga el plan de estudios de capacitación, el foro de debate en línea, el asesoramiento empresarial y los grupos comunitarios de trabajo. Para presentar una solicitud, visite sba.gov/thrive.

Agrupaciones Regionales de Innovación

Las agrupaciones regionales de innovación son centros de redes de pequeñas empresas, abastecedores, proveedores de servicios e instituciones afines, concentradas geográficamente y que trabajan juntas para maximizar sus recursos, competir a mayor escala e impulsar la innovación y la creación de empleo. Para más información sobre contactos u obtener una lista completa de las agrupaciones regionales de innovación de la SBA, visite sba.gov/asistencia-local.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Sus defensores

La oficina del defensor, la voz independiente de las pequeñas empresas dentro del gobierno federal, maneja las regulaciones propuestas. La oficina nacional del defensor está disponible para asistir a pequeñas empresas con la aplicación de las normas federales o problemas de cumplimiento.

DEFENSA

La defensa analiza los efectos de las regulaciones propuestas y considera alternativas que minimicen el impacto económico a las pequeñas empresas. También representa a las pequeñas empresas ante el Congreso, la Casa Blanca y las agencias federales.

Encontrada en línea en advocacy.sba.gov, la defensa ayuda a las pequeñas empresas con estos asuntos:

- Si su negocio podría verse afectado por regulaciones gubernamentales propuestas
- Si necesita estadísticas sobre economía y pequeñas empresas

PARA REPORTAR CÓMO una regulación federal propuesta podría afectarle, contacte a advocacy.sba.gov/contact.



PARA REPORTAR CÓMO su negocio ha sido perjudicado por la aplicación injusta de regulaciones federales, visite sba.gov/ombudsman/comments.



DEFENSOR DEL EMPRESARIO

El Defensor del Empresario ayuda a las pequeñas empresas que tienen problemas con la aplicación excesiva o injusta de regulaciones o políticas federales, tales como:

- Auditorías constantes
- Inspecciones en el negocio
- Multas excesivas
- Penalidades
- Requisitos de cumplimiento complicados
- Amenazas
- Represalias
- Otro tipo de aplicación de regulaciones injusta por parte de una agencia federal

Sus inquietudes serán dirigidas a la agencia federal apropiada para revisarlas. La SBA colaborará con usted y la agencia para ayudar a resolver el problema.

También puede expresar sus inquietudes participando en una mesa redonda regional sobre imparcialidad en la aplicación de regulaciones o en una audiencia pública organizada por el defensor del empresario nacional de la SBA. Información sobre el defensor del empresario está disponible en inglés en sba.gov/ombudsman.

Cómo comenzar un negocio

¿Está pensando en abrir un negocio? Empiece por lo básico.

LOGÍSTICA PARA NUEVAS EMPRESAS

Incluso los negocios desde el hogar deben cumplir con muchas regulaciones locales, estatales y federales. **No ignore esos detalles regulatorios.** Puede evitar algunos trámites burocráticos al principio, pero el no seguir las reglas podría convertirse en un problema en el futuro. Tomarse el tiempo para investigar las regulaciones es tan importante como conocer su mercado. El no cumplir las reglas podría poner en riesgo su negocio.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Conocer a sus competidores potenciales y su base de clientes, incluyendo sus hábitos de consumo, puede ayudarlo. Vea los datos de los consumidores y negocios de su área utilizando el Creador de Negocios del Censo: Edición para Pequeñas Empresas. Filtre su búsqueda por tipo de negocio y ubicación en cbb.census.gov/sbe.

LICENCIAS, ZONIFICACIÓN Y REGISTRO

Las licencias suelen ser administradas por los departamentos estatales y locales. Contacte a la oficina de licencias para empresas de su localidad donde planea ubicar su negocio. Es importante

tener en cuenta las regulaciones de zonificación al elegir un lugar. Es posible que no se le permita realizar negocios fuera de su hogar o participar en actividades industriales en un distrito comercial. Registre el nombre de su negocio con el secretario del condado donde está ubicado su negocio. Si es una corporación, también regístrela con el estado.

IMPUESTOS

Como dueño de un negocio, debe conocer sus responsabilidades fiscales federales y tomar algunas decisiones de negocios para cumplir con ciertos requisitos fiscales. El Centro de Impuestos para Pequeñas Empresas y Trabajadores Independientes del Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) incluye información sobre cómo pagar y presentar los impuestos sobre la renta y cómo encontrar un Número de Identificación de Empleador disponible aquí: irs.gov/es/businesses/small-businesses-self-employed.

Su responsabilidad fiscal puede cambiar a medida que el IRS continúa implementando algunas de las disposiciones de la Ley de Empleos y Reducción de Impuestos. Para la información más reciente sobre reformas fiscales que pudiera afectar sus finanzas, visite irs.gov/es/tax-reform.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.



SEGURO SOCIAL

Si tiene empleados, incluyendo funcionarios de una corporación que no sean los únicos dueños o socios, debe realizar pagos periódicos y/o presentar informes trimestrales sobre los impuestos sobre la nómina y otras deducciones obligatorias. Contacte al IRS o la Administración del Seguro Social para información, asistencia y formularios al (800) 772-1213 o visite socialsecurity.gov/employer. Puede presentar los formularios W-2 en línea o verificar los números de seguro social de los solicitantes de empleo a través del servicio de verificación del número de seguro social.

VERIFICACIÓN DE ELEGIBILIDAD PARA TRABAJAR

Los empleadores deben verificar la elegibilidad de empleo de nuevos empleados de acuerdo con la Ley Federal de Control y Reforma de Inmigración de 1986. La ley obliga a un empleador a procesar el Formulario de Verificación de Elegibilidad de Empleo I-9. El Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos ofrece información y asistencia a través de uscis.gov/es/formularios/todos-los-formularios. Para asistencia a empleadores llame al (888) 464-4218 o escriba un correo electrónico a I-9central@dhs.gov.

La verificación laboral electrónica E-Verify es la forma más rápida para que los empleadores determinen la elegibilidad de empleo de nuevos empleados al verificar el número de Seguro Social y

la información de elegibilidad de empleo reportada en el Formulario I-9. Visite e-verify.gov/es, llame al (888) 464-4218, o escriba un correo electrónico a e-verify@dhs.gov.

SALUD Y SEGURIDAD

Todos los negocios con empleados están obligados a cumplir las regulaciones estatales y federales para proteger a los empleados. Visite employer.gov y dol.gov. La Administración de Salud y Seguridad Ocupacional se encarga de hacer cumplir los reglamentos federales específicos de salud y seguridad en los trabajos. Llame al (800) 321-6742 o visite osha.gov.

SEGURO DE EMPLEADOS

Consulte las leyes de su estado para ver si debe proporcionar seguro de desempleo o de compensación para trabajadores a sus empleados. Para opciones de seguro médico, llame al programa Opciones de Salud para Pequeñas Empresas al (800) 706-7893 o visite cuidadodesalud.gov/es/small-businesses/employers/.

REGULACIONES AMBIENTALES

División para Pequeñas Empresas de la Agencia de Protección Ambiental: epa.gov/resources-small-businesses

Existe ayuda estatal disponible para pequeñas empresas que cumplen con las regulaciones ambientales requeridas por la Ley de Aire Limpio. Los programas de asistencia ambiental estatal para pequeñas empresas brindan apoyo gratuito y confidencial para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a entender y cumplir las regulaciones ambientales y los requisitos de permisos. Estos programas estatales pueden ayudar a empresas a reducir las emisiones donde se originan, reduciendo generalmente los niveles regulados y ahorrando dinero. Para más información sobre estos servicios gratuitos, visite nationalsbeap.org/states/list.

CUMPLIMIENTO DE ACCESIBILIDAD

Para asistencia con la Ley para Estadounidenses con Discapacidad (ADA, por sus siglas en inglés), llame al centro de la ADA al (800) 949-4232 o al Departamento de Justicia al (800) 514-0301.

Dirija sus preguntas sobre diseño de accesibilidad y los estándares de la ADA a la Junta de Acceso de EE. UU. al (800) 872-2253, ta@access-board.gov, o visite access-board.gov/es. Si es sordo, tiene problemas de audición o tiene una discapacidad del habla, por favor marque el 711 para acceder a los servicios de retransmisión de telecomunicaciones.

PROGRAMA DE MANUTENCIÓN INFANTIL

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

PROPIEDAD INTELECTUAL

Las patentes, marcas registradas y derechos de autor son tipos de propiedad intelectual que protegen las creaciones e innovaciones. La Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU. (USPTO, por sus siglas en inglés) es la agencia federal que otorga patentes y registra marcas de EE. UU.

Una patente para una invención es el otorgamiento de un derecho de propiedad a un inventor, emitida por la USPTO. El derecho conferido por el otorgamiento de la patente es el derecho a excluir a otros de fabricar, usar, ofrecer para la venta o vender la invención en los Estados Unidos

o importar la invención al país. Para información sobre patentes y recursos para inventores y empresarios, visite uspto.gov/inventors.

Una marca registrada o marca de servicio incluye cualquier palabra, nombre, símbolo, dispositivo o combinación utilizada para identificar y distinguir los bienes y servicios de un proveedor de otros. Las marcas registradas y las marcas de servicio pueden ser registradas tanto a nivel estatal como federal. La USPTO solo registra marcas registradas y marcas de servicio federales, que pueden crear un conflicto y reemplazar las marcas registradas a nivel estatal. Aprenda más en uspto.gov/trademarks.

Para información y recursos sobre patentes de EE. UU. y marcas registradas a nivel federal, consulte uspto.gov, llame al (800) 786-9199 o encuentre su oficina más cercana en uspto.gov/locations.

Los derechos de autor protegen las obras originales de autoría, incluyendo obras literarias, dramáticas, musicales y artísticas, y otras obras intelectuales, como software de computadora. Los derechos de autor no protegen hechos, ideas y sistemas, aunque pueden proteger la forma en que se expresan. Para información general sobre los derechos de autor, contacte a:

U.S. Copyright Office

U.S. Library of Congress
James Madison Memorial Building
101 Independence Ave. SE
Washington, DC 20540-4840
(202) 707-3000 o sin costo (877) 476-0778



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

10 Pasos para iniciar su negocio



Comenzar un negocio requiere planificar, tomar decisiones financieras clave y completar una serie de requisitos legales.

1 HAGA UN ESTUDIO DE MERCADO

Mediante la investigación de mercado podrá saber si hay oportunidad de convertir su idea en un negocio exitoso. Recopile información sobre clientes potenciales y negocios similares que operen cerca del área y use esa información para encontrar una ventaja competitiva sobre otros negocios.

2 REDACTE SU PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios es la guía para estructurar, administrar y hacer crecer su nuevo negocio. Lo usará para convencer a las personas de que trabajar con usted y/o invertir en su empresa es una opción.

3 FINANCIÉ SU NEGOCIO

Su plan de negocios le ayudará a calcular cuánto dinero necesitará para comenzar. Los inversionistas o prestamistas le ayudarán a conseguir la cantidad que necesita.

4 ELIJA LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO

¿Va a establecer un negocio físico, lanzarlo en línea o ambos? El tipo de negocio impactará sus impuestos, requisitos legales e ingresos.

5 ESCOJA UNA ESTRUCTURA LEGAL

La estructura legal que elija para su negocio afectará los requisitos de registro de su negocio, cuánto paga en impuestos y su responsabilidad personal ([vea la página 22](#)).

6 ELIJA EL NOMBRE DE SU NEGOCIO

El nombre de su negocio debe reflejar su marca. Consulte el sitio web de su Secretaría de Estado para asegurarse de que el nombre que desea no esté utilizado.

7 REGISTRE SU NEGOCIO

Una vez que haya elegido el nombre perfecto de su negocio, es hora de legalizarlo y proteger su marca. Si está haciendo negocios con un nombre diferente al suyo, deberá registrarse con el gobierno federal y, a menudo, con el gobierno estatal.

8 OBTENGA SU IDENTIFICACIÓN FISCAL FEDERAL Y ESTATAL

Utilizará su Número de Identificación de Empleador ([vea la página 27](#)) para acciones importantes para iniciar y hacer crecer su empresa, abrir una cuenta bancaria y pagar impuestos. Es como un número de seguro social para su negocio. Algunos estados, pero no todos, también requieren que obtenga una identificación fiscal.

9 SOLICITE LICENCIAS Y PERMISOS

Mantenga su negocio operando sin problemas, cumpliendo todas las regulaciones. Las licencias y permisos que necesita su negocio varían dependiendo de la industria, el estado y la ubicación.

10 ABRA UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL

Una cuenta de cheques para pequeñas empresas puede ayudarle a manejar los asuntos legales, fiscales y del día a día.

Redacte su plan de negocios



Su plan de negocios es la base de su empresa. Los recursos asociados de la SBA pueden ayudarle a escribir uno.

Su plan de negocios es una guía de cómo estructurar, administrar y hacer crecer su nuevo negocio. Un plan efectivo puede ayudarle a obtener financiamiento o atraer nuevos socios comerciales. Los inversionistas querrán asegurarse de que obtendrán buenas ganancias de su inversión. Su plan de negocios es la herramienta que utilizará para convencer a personas de que trabajar con usted, o invertir en su empresa, es una decisión inteligente.

Intercambie ideas con un asesor de negocios (vea la [página 12](#) para más información sobre los recursos asociados de la SBA) y escriba un plan de negocios tradicional, que incluya una estructura estándar y secciones detalladas. Una vez que lo tenga listo, puede resumirlo o convertirlo a un plan de negocios ágil, que generalmente contiene puntos clave en una sola página.

FORMATO TRADICIONAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

No tiene que seguir el formato exacto del plan de negocios. En lugar de ello, utilice las secciones más adecuadas para su empresa y necesidades.

Resumen ejecutivo

Explique brevemente las características de su empresa y por qué tendrá éxito. Incluya la misión de la empresa, producto o servicio e información básica sobre el equipo de liderazgo, empleados y la ubicación. Incluya también información financiera y planes de crecimiento de alto nivel si planea solicitar financiamiento.

Descripción de la empresa

Utilice esta sección para enfatizar las ventajas o beneficios de su empresa. Incluya información

detallada sobre los problemas que resuelve su empresa. Sea específico en cuanto a la audiencia y ubicación. Proporcione una lista de los clientes, organizaciones o negocios a los que planea servir su empresa. Explique las ventajas competitivas con las que cuenta que harán que su negocio sea exitoso.

¿Cuenta con expertos su equipo? ¿Ha encontrado el lugar perfecto?

Análisis de mercado

Demuestre que cuenta con conocimiento objetivo de la industria y el mercado. Aquí es donde vale la pena asociarse con un asesor de negocios



Lista de verificación de un plan de negocios tradicional

- Resumen ejecutivo
- Descripción de la empresa
- Análisis de mercado
- Organización y administración
- Tipo de servicio o producto
- Mercadeo y ventas
- Solicitud de financiamiento
- Proyecciones financieras
- Apéndice

experimentado de los centros de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad, la red de mentores empresariales SCORE, los centros empresariales para mujeres o centros de servicio para negocios de veteranos. Todos estos recursos asociados de la SBA brindan asistencia empresarial gratuita o de bajo costo.

El análisis competitivo le mostrará lo que están haciendo otras empresas y cuáles son sus fortalezas. En su análisis de mercado, busque tendencias y temas. ¿Qué hace que los negocios de la competencia sean exitosos? ¿Qué les funciona? ¿Puede hacerlo mejor? Esta es la sección para responder esas preguntas.

Organización y administración

¿Cómo estará estructurada su empresa?

¿Quién la administrará?

Utilice un organigrama en esta sección para mostrar la jerarquía. Explique cómo la experiencia de cada persona contribuirá al éxito de su emprendimiento. Considere incluir los curriculum vitae de los miembros clave.

Describa la estructura legal de su empresa. Indique si cuenta o tiene la intención de incorporar su empresa como una corporación tipo C o S, formar una sociedad general o limitada, o si es un propietario único o una compañía de responsabilidad limitada.

Tipo de servicio o producto

Describa qué vende o qué servicio ofrece. Explique cómo beneficia a sus clientes y al ciclo de vida del producto. Comparta sus planes sobre propiedad intelectual, como derechos de autor o solicitudes de patentes. Si está investigando y desarrollando su servicio o producto, explíquelo.



¿QUIERE VER un ejemplo de un plan de negocios? Vaya a sba.gov/plandenegocios.

Mercadeo y ventas

Su estrategia de mercadeo debe evolucionar para adaptarse a sus necesidades en una economía en crecimiento. Describa cómo atraerá y retendrá clientes. Muestre cómo logrará realmente una venta. Más adelante se referirá a esta sección cuando haga proyecciones financieras, así que no escatime en detalles.

Solicitud de financiamiento

Si está solicitando financiamiento, describa sus requisitos de financiamiento. Especifique si desea deuda o equidad y los términos que desea. Su objetivo es explicar claramente cuánto financiamiento necesitará durante los próximos cinco años y cómo se utilizará la inversión.

Indique por qué necesita financiamiento y cómo pagará la deuda.

Proyecciones financieras

Muestre cómo su empresa será un éxito haciendo una proyección financiera para los próximos cinco años. Incluya un pronóstico de sus ingresos, balances generales, estados de flujo de caja o efectivo y presupuestos de gastos de capital. Sea aún más específico para el primer año. Utilice proyecciones trimestrales, o incluso mensuales. Explique sus proyecciones y conéctelas con sus solicitudes de financiamiento.

Si su empresa ya está establecida, incluya estados de ingresos, balances generales y estados de flujo de caja o efectivo de los últimos tres a cinco años. Incluya una lista de las garantías que podría poner para obtener un préstamo.

Utilice gráficas y tablas para mostrar el historial financiero de su empresa de una forma visual.

Apéndice

Adjunte documentos de respaldo u otros materiales que le pidan. Documentos que se incluyen normalmente son historiales de crédito, curriculum vitae, imágenes de productos, cartas de referencia, licencias, permisos, patentes, documentos legales y otros contratos.

FORMATO ÁGIL DEL PLAN DE NEGOCIOS

Es bueno tener a mano un plan de negocios ágil en caso de que un inversionista se lo pida, si su empresa es relativamente simple o si planea cambiar y perfeccionar regularmente su plan de negocios.

Los planes de negocios ágiles contienen mayormente gráficas y muy pocos elementos para describir la propuesta de valor, infraestructura, clientes y finanzas de su empresa. Su asesor de negocios puede ayudarle a modificarlo como el esquema de modelo de negocios u otro formato ágil del plan de negocios.

Alianzas clave

Tome en cuenta las otras empresas con las que trabajará, como suplidores, fabricantes, subcontratistas y aliados estratégicos.

Actividades clave

Enumere las formas en que su empresa será mejor que la competencia. ¿Venderá su servicio o producto directamente a los consumidores o utilizará tecnología para aprovechar la economía de intercambio?

Recursos clave

Describa los recursos que aprovechará para que los clientes valoren su servicio o producto. Sus recursos más importantes incluyen el personal, capital y propiedad intelectual. Aproveche los recursos empresariales que podrían estar disponibles para mujeres, veteranos, nativos americanos y pequeñas empresas certificadas como HUBZone.

Propuesta de valor

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

Relaciones con los clientes

Piense en la experiencia del cliente de principio a fin para describir cómo la clientela interactuará con su empresa. ¿Será una experiencia automatizada o personal? ¿En persona o en línea?

Segmentos de clientes

Nombre su mercado objetivo. Su empresa no será para todos. Es importante tener una idea clara a quién le venderá su servicio o producto.

Canales

Mencione las formas más importantes en que se comunicará con sus clientes.

Estructura de costo

¿Se enfocará su empresa en reducir costos o en maximizar su valor? Defina su estrategia, luego enumere los costos más significativos que enfrentará al implementarla.

Fuentes de ingresos

Explique cómo gana dinero su empresa: ventas directas, cuotas de membresía, ventas de espacios publicitarios, etc. Si su empresa tiene múltiples fuentes de ingresos, inclúyalas todas.



Lista de verificación de un plan de negocios ágiles

- Alianzas clave
- Actividades clave
- Recursos clave
- Propuesta de valor
- Relaciones con los clientes
- Segmentos de clientes
- Canales
- Estructura de costo
- Fuentes de ingresos

¿Qué estructura de negocios es correcta para usted?

Estructura	Control	Riesgo	Capital
PROPIETARIO ÚNICO	<ul style="list-style-type: none"> • El propietario tiene el control total 	<ul style="list-style-type: none"> • Personalmente responsable de todas las deudas/obligaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa no sujeta a impuestos • Propietario sujeto a tareas de trabajo por cuenta propia • El propietario proporciona capital
SOCIEDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Las sociedades limitadas solo pueden tener 1 socio general • Los socios generales tienen un mayor control 	<ul style="list-style-type: none"> • Separado e independiente de sus propietarios • Los socios generales tienen responsabilidad ilimitada • La responsabilidad limitada de los socios está limitada a lo que acuerden contribuir 	<ul style="list-style-type: none"> • Las ganancias se registran como ingresos según el porcentaje de propiedad u otros criterios en el acuerdo de sociedad • Los socios generales no tienen límites en los dividendos de ganancias • Los socios pagan impuestos sobre el trabajo por cuenta propia
COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	<ul style="list-style-type: none"> • Los miembros establecen un acuerdo de LLC, por sus siglas en inglés 	<ul style="list-style-type: none"> • Los miembros normalmente no son responsables de las deudas/obligaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Los ingresos pasan a los miembros • Los miembros pueden vender intereses, pero se pueden aplicar las leyes del acuerdo y valores
CORPORACIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Basado en porcentaje de acciones • Los accionistas eligen a los directores que administran el negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Los accionistas normalmente no son responsables de las deudas/obligaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Las corporaciones tipo C pagan impuestos a la tasa corporativa y luego nuevamente si se distribuyen a los accionistas en dividendos • Las corporaciones tipo S permiten que las ganancias y algunas pérdidas pasen a los ingresos personales de los accionistas, evitando la tasa de impuestos corporativos; pero no las distribuciones de accionistas • Las acciones se venden para aumentar el capital; se aplican las leyes de valores

Para más información sobre estructuras empresariales e incorporación, contacte a la oficina o recursos asociados de la SBA de su localidad en sba.gov/asistencia-local. Consulte con su asesor fiscal y/o legal para elegir la estructura que mejor se adapte a su empresa. Visite irs.gov/es para obtener la información más reciente sobre impuestos y formularios.



Cómo apoya la SBA a los propietarios de pequeñas empresas en comunidades desatendidas

La SBA se compromete a ayudar a las pequeñas empresas de comunidades históricamente no desatendidas y subrepresentadas a alcanzar el éxito. Los siguientes programas e iniciativas están diseñados para mejorar el mercado.

Aunque importante y gratificante, crear y mantener una pequeña empresa es un desafío para cualquiera. El proceso puede ser más difícil para los empresarios de comunidades desatendidas. La SBA reconoce que las empresas pequeñas en comunidades históricamente no prioritarias y subrepresentadas se enfrentan a obstáculos únicos. Por eso, con el objetivo de establecer un mercado más accesible, diverso e inclusivo, la SBA ha creado una serie de programas, asociaciones e iniciativas que permiten alcanzar con facilidad el éxito de las pequeñas empresas.

ORIENTACIÓN ESPECIALIZADA

Se conoce que, determinados grupos demográficos han encontrado barreras para conseguir créditos, capital y otros recursos que necesitan para lograr la sostenibilidad y el crecimiento. Ahí es donde interviene el Consejo de Comunidades Desatendidas (CUC, por sus siglas en inglés). El CUC, que proporciona a la SBA información, asesoría y recomendaciones especializadas, el cual, se reúne con el objetivo de reforzar la competitividad de las pequeñas empresas en las comunidades

desatendidas. El CUC se centra en equilibrar la balanza para las poblaciones sociales, económicas y geográficamente desfavorecidas, como las mujeres, las minorías, los veteranos, los grupos tribales y quienes se encuentran en áreas rurales y urbanas.

ASISTENCIA EMPRESARIAL PERSONALIZADA

Se recomienda tanto a los aspirantes y empresarios, como a los ya establecidos, que aprovechen la amplia gama de socios y programas de la SBA. Por ejemplo, los navegadores comunitarios. A través de este programa, la SBA trabaja con una red nacional de organizaciones comunitarias que cuentan con navegadores expertos, los cuales prestan una variedad de servicios flexibles y gratuitos relacionados con financiamiento, capital, asesoría y mucho más.

También existen Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, que brindan asesoría y capacitación gratuitas y de bajo costo a empresarios de todos los niveles, con un interés especial en las comunidades rurales, empresarios, empresarios veteranos, poblaciones especiales y los jóvenes.

Gracias a la red de más de 1,000 SBDC, muchos centros se encuentran en instituciones al servicio de las minorías y cuentan con otros recursos especializados, como los Centros Empresariales para Mujeres y los Centros de Servicio para Negocios de Veteranos, los cuales están a la disposición de sus respectivas comunidades.

APOYO FINANCIERO

El acceso al capital y al efectivo puede ser un obstáculo para todos los empresarios, especialmente para los de comunidades desatendidas. Para facilitar las cosas a las personas que no pueden calificar para el financiamiento tradicional, la SBA reduce el riesgo de los prestamistas a través de sus programas de préstamos, como el Programa Piloto 7(a) Community Advantage (CA, por sus siglas en inglés). Las organizaciones aprobadas para participar como prestamistas de CA deben otorgar al menos el 60% de sus préstamos de CA a mercados desatendidos. Dando como resultado mayor igualdad de condiciones para las mujeres, los veteranos, los prestatarios de bajos ingresos, los empresarios minoritarios y las empresas de mercados desatendidos. Consulte (la [página 32](#)) para obtener más información.

OPORTUNIDADES DE CONTRATACIÓN FEDERAL

El gobierno de EE. UU. tiene como prioridad reservar el 23% de todos los contratos para las pequeñas empresas. Muchas de estas pequeñas empresas entran en la categoría de desfavorecidas. Las certificaciones de contratación de la SBA permiten que las empresas de comunidades desatendidas obtengan contratos reservados. El Programa de Desarrollo Empresarial 8(a), por ejemplo, brinda la capacitación y la asistencia técnica que necesitan las empresas desfavorecidas para competir de manera eficaz en la economía estadounidense. Además, el gobierno limita la competencia para ciertos contratos en zonas históricamente subutilizadas de manera comercial a través de su programa HUBZone. Para conocer más detalles, consulte (la [página 49](#).)

Este es el mejor momento para hacer realidad el sueño de ser propietario de una pequeña empresa, y la SBA trabaja sin cesar para que ese sueño esté al alcance de los propietarios de empresas sin importar su origen.

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito

Las pequeñas empresas a menudo nacen cuando se identifica una necesidad. En el caso de **Noemí Chávez**, se dio cuenta de que necesitaba obtener ingresos mientras pasaba tiempo con su hijo recién nacido. Noemí fundó “Chavez Web Design”, una agencia de diseño web y mercadotecnia digital con sede en Visalia, California. En 2018, Chavez Web Design tuvo un acontecimiento significativo cuando contrató tres empleados y se mudó a una oficina. Después de esto, Noemí buscó recursos adicionales para fortalecer su visión empresarial y fue aceptada en el programa de Líderes Emergentes de la SBA (ahora T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined), donde aprendió a administrar y operar de manera eficaz. T.H.R.I.V.E. ayudó a Noemí a crear un plan de negocios detallado, que utilizó para aumentar sus ingresos y contratar más empleados.



FOTO CORTESÍA DE NOEMÍ CHÁVEZ.



Oportunidades para veteranos

Los miembros de la comunidad militar pueden llegar a ser empresarios más exitosos con la ayuda de la SBA.

CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

Los empresarios de la comunidad militar reciben capacitación empresarial, asesoramiento, orientación sobre adquisiciones para competir mejor por contratos gubernamentales y recomendaciones a otros recursos asociados de la SBA en los centros de servicio para negocios de veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés), sba.gov/mivboc. Los VBOC también asisten a miembros activos del servicio, miembros de la Guardia Nacional o de la Reserva, veteranos de cualquier época y cónyuges de militares.

PROGRAMA PARA VETERANOS EMPRENDEDORES “BOOTS TO BUSINESS”

El programa para veteranos emprendedores “Boots to Business” (B2B, por sus siglas en inglés) ayuda a los empresarios de la comunidad militar a explorar la oportunidad de ser dueños de su propio negocio y otras oportunidades de autoempleo mientras aprenden conceptos clave sobre negocios. Los participantes obtienen una descripción general sobre emprendimiento y el ser dueños de su propio negocio, incluyendo cómo acceder al capital inicial utilizando recursos de la SBA. B2B se lleva a cabo en todas las instalaciones militares o de manera virtual como parte del programa de asistencia de transición del Departamento de Defensa.

¿Quién es elegible?

Los miembros en servicio activo que están en transición para la jubilación y los cónyuges de militares. El programa de capacitación para empresarios veteranos “Boots to Business: Reboot,” para veteranos, miembros de la guardia nacional o de la reserva y cónyuges de militares, ofrece este plan de estudios empresarial en la comunidad fuera de las bases militares. Regístrese para cualquiera de los programas B2B ofrecidos en inglés en sbavets.force.com.

CAPACITACIÓN EN EMPRENDIMIENTO

La SBA financia programas de capacitación de pequeñas empresas para la comunidad de veteranos. Obtenga más información en inglés en sba.gov/ovbd.

Para mujeres veteranas

Reciba capacitación de emprendimiento dirigida a mujeres veteranas, miembros del servicio y cónyuges a través de estos programas financiados por la SBA:

- ONABEN en Tulsa, OK
- Mujeres veteranas que encienden el espíritu empresarial, o V-WISE, en Syracuse, NY
- LiftFund en San Antonio, TX

Para veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio

Aprenda cómo crear y hacer crecer una pequeña empresa con estos programas financiados por la SBA:

- Capacitación de Warrior Rising (Guerrero Creciente) para convertir a los veteranos en empresarios.
- VETRN, programa en línea gratuito de 28 semanas para veteranos y veteranos discapacitados durante el servicio.

FINANCIAMIENTO

¿Tiene un empleado que fue llamado al servicio activo?

Usted puede recibir fondos que le permitan a su negocio cubrir los gastos operativos ordinarios y necesarios cuando un empleado esencial es llamado al servicio activo en la reserva militar.

Pregúntele a un especialista o prestamista de la SBA de su localidad sobre los préstamos de desastre por daños económicos para reservistas militares.

CONTRATACIÓN GUBERNAMENTAL

Las pequeñas empresas propiedad de veteranos y veteranos con discapacidad que desean competir mejor en el mercado federal pueden recibir capacitación en inglés del instituto de adquisiciones de veteranos, nationalvip.org.

CERTIFIQUESE

Aprenda sobre el programa para la contratación federal de pequeñas empresas propiedad de veteranos con discapacidad en la [página 50](#).

¿NECESITA AYUDA?

Para información sobre negocios para veteranos, visite sba.gov/veteranos.

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito

Muchos veteranos optan por ser propietarios de pequeñas empresas al finalizar su servicio militar. Ese fue el caso de **Alejandro Ramírez** de Vine Grove, Kentucky. Después de retirarse del Ejército de EE.UU., Alejandro aprovechó los recursos de la SBA, como su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local, Boots to Business y Líderes Emergentes o Emerging Leaders (ahora T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined). El resultado se conoce como Universal Spartan, LLC, el cual es un contratista de defensa que surte equipos y suministros tácticos, informáticos, médicos y eléctricos. La relación de Alejandro con la SBA lo ha llevado a obtener la certificación del Programa de Desarrollo Empresarial 8(a) y de pequeñas empresas que son fundadas por veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio, y en 2022 fue nombrado Persona del Año de las Pequeñas Empresas de Kentucky.



FOTO CORTESÍA DE ALEJANDRO RAMÍREZ.



Números de identificación federales y estatales

¿QUÉ ES UN EIN?

Su Número de Identificación del Empleador (EIN, por sus siglas en inglés) es su identificación fiscal federal. Lo necesita para hacer lo siguiente:

- Pagar impuestos federales
- Contratar empleados
- Abrir una cuenta bancaria
- Solicitar licencias y permisos de negocio

Solicitar un EIN es gratis a través de irs.gov/es/forms-pubs/about-form-ss-4, y debe hacerlo inmediatamente después de registrar su empresa. También puede consultar con el IRS para determinar si necesita cambiar o reemplazar su EIN.

¿NECESITA UN EIN?

Vea esta guía del IRS. Un “sí” a cualquiera de estas preguntas significa que necesita uno para su negocio.

- ¿Tiene empleados?
- ¿Opera su negocio como una corporación o una sociedad?
- ¿Presenta alguna de estas declaraciones de impuestos: empleo, impuestos especiales o de alcohol, tabaco y armas de fuego?
- ¿Retiene impuestos sobre los ingresos, además de los salarios, pagados a un no ciudadano?
- ¿Tiene un plan Keogh?

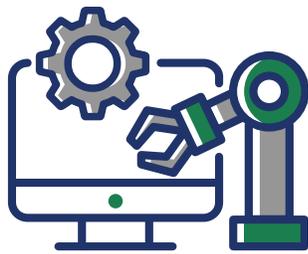
¿QUÉ TAL NÚMEROS DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ESTATAL?

Todo depende si su empresa debe pagar o no impuestos estatales. Las obligaciones fiscales difieren a nivel estatal y local. Esto es lo que debe hacer:

- Vea el sitio web de su estado
- Investigue y entienda las leyes de impuestos sobre la renta y empleo de su estado
- Busque cómo obtener un número de identificación fiscal estatal. Es similar al proceso de identificación fiscal federal

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

Financiamiento de su pequeña empresa



CÓMO LO HICE

Una misión impulsada por la excelencia de las pequeñas empresas

En San Diego, California, un veterano que tiene una discapacidad relacionada con el servicio utiliza su empresa para promover una causa mayor.

El servicio por encima de todo es una mentalidad común compartida entre los miembros de las Fuerzas Armadas estadounidenses. Basta con mirar a Hernán Luis y Prado, veterano de la Marina de Guerra de los Estados Unidos. En medio de su carrera militar, Hernán cambió su meta a una nueva vocación: ayudar a sus compañeros de armas mediante la creación de una organización sin fines de lucro que mitigara



FOTO CORTESÍA DE HERNÁN LUIS Y PRADO.

Hernán Luis y Prado, Fundador de VetPowered, LLC, en San Diego, CA

la difícil transición del servicio militar a la fuerza laboral.

DESAFÍO

Hernán y su esposa, Rachel, vendieron todo lo que tenían para crear “Workshops for Warriors”(talleres para guerreros), la única organización sin fines de lucro acreditada en los EE. UU. dedicada a capacitar y ubicar a veteranos y miembros en transición de las Fuerzas Armadas en carreras como soldadura, fabricación, mecanizado por control numérico computarizado (CNC, por sus siglas en inglés), control de calidad de impresión 3D y diseño asistido

por computadora. Los Luis y Prado tenían una visión muy clara: traer trabajos de fabricación avanzada de regreso a Estados Unidos y, al mismo tiempo, ofrecer a los veteranos capacitación y oportunidades de empleo con un salario digno. Sin embargo, necesitaban financiamiento para hacer realidad su objetivo. Recurriendo a sus amigos y a sus compañeros veteranos, Hernán fundó VetPowered, LLC, en San Diego, California. Donde decidió solicitar la asistencia de la SBA para lograr que la empresa alcanzara su máximo potencial.

SOLUCIÓN

Con la ayuda de los préstamos 7(a) y 504 de la SBA en 2011, los Luis y Prado compraron su primera planta de fabricación en el Barrio Logan de San Diego. VetPowered mantuvo unas cifras de ventas impresionantes durante todos estos años, ya que consultó a las organizaciones asociadas de recursos de la SBA para obtener servicios de asistencia técnica. Incluso obtuvieron su certificación 8(a), lo que ayudó a que aumentaran los ingresos de forma significativa. Al llegar a la pandemia del COVID-19, sin inmutarse, los Luis y Prado recurrieron a la SBA de nuevo, esta vez para obtener Préstamos para Daños Económicos por Desastres (EIDL, por sus siglas en inglés) y préstamos del Programa de Protección de Pago (PPP, por sus siglas en inglés). El financiamiento que recibió Hernán le permitió dar un giro a la empresa y lanzar una nueva división de productos de fabricación avanzada con la marca VetPowered que permite aprovechar sus inventos patentados y sus artículos de marca registrada. Las ventas en línea de esta nueva división hicieron posible que Hernán comprara los equipos necesarios para mantener las operaciones y una ventaja competitiva.

BENEFICIOS

El apoyo financiero de la SBA fue decisivo para que Hernán pudiera comprar un espacio para el centro de capacitación para veteranos y miembros en transición de las fuerzas armadas más grande de Estados Unidos. También utilizó los fondos para adquirir una oficina corporativa, un edificio de apartamentos para albergar a veteranos, a estudiantes y a empleados sin hogar, y un restaurante, que ha transformado en un comedor para proveer alimentación a empleados, veteranos, estudiantes, asistentes y a residentes del vecindario. No es de extrañar que haya sido nombrado Persona del Año de la Pequeña Empresa de California en 2022, y con la SBA de su lado, no hay límite para el crecimiento de VetPowered.

5 consejos para tener éxito

- ✓ **Obtenga asesoría.** Aproveche los recursos asociados de la SBA para obtener asesoría gratuita ([vea la página 12](#)). Su asesor de negocios lo ayudará con todo lo que necesita para obtener financiamiento.
- ✓ **Determine si necesita un préstamo.** Evalúe si necesita un préstamo y si es el momento adecuado para solicitarlo ¿Cuánto necesita? ¿Para qué lo va a usar? Incluya esto en su plan de negocios.
- ✓ **Mantenga registros claros.** Mantenga registros de su efectivo, inventario, cuentas por pagar y por cobrar, nómina, ventas, compras, préstamos por pagar, capital del propietario y ganancias retenidas. La mayoría de los prestamistas querrán ver esa información, un balance general y declaraciones de ganancias y pérdidas de varios años.
- ✓ **Consulte varios prestamistas.** Hable con diferentes prestamistas para ver cuál se ajusta mejor a las necesidades de su empresa. Los prestamistas asumen diferentes niveles de riesgo y los tipos de industrias que apoyan pueden variar.
- ✓ **Analice todas sus opciones.** Los prestamistas de la SBA determinan si es elegible para los programas de financiamiento de la SBA según su industria y experiencia, garantías, puntaje de crédito y la relación y transparencia que establece con el agente de préstamos.

CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO: AYUDA EN CASO DE DESASTRES

Silvia Paulino emigró de República Dominicana y se estableció en Philadelphia, Pennsylvania. Quería abrir una panadería latina, tradicional y familiar en su nueva comunidad. Era justo que alguien apoyara a Silvia en su momento de necesidad. La SBA estaba orgullosa de encargarse de esa función. Silvia esperaba que el 2020 fuera un año prometedor, lleno de pedidos para eventos importantes como bodas y quinceañeras. Pero luego llegó la pandemia del COVID-19, lo que la obligó a cambiar de rumbo. Silvia recurrió a la SBA, confiando en los préstamos del PPP y del programa de EIDL por COVID-19 para mantener a sus empleados en nómina hasta que pudiera reabrir su tienda de manera segura. Los programas de financiamiento de la SBA permitieron a Silvia centrarse en la creación de pasteles y de postres tradicionales latinos para su comunidad.



Cómo solicitar financiamiento



Visite la oficina o prestamista de la SBA de su localidad para informarse sobre sus opciones de financiamiento.

Préstamo 7(a): el mayor programa de financiamiento de la SBA

Si no puede clasificar para el financiamiento convencional y cumple los requisitos de elegibilidad, utilice un préstamo 7(a) para comprar bienes inmuebles existentes o construcciones nuevas, o para adquirir mobiliarios, equipos o utensilios adicionales para su pequeña empresa. Los préstamos 7(a) también se pueden usar para capital de trabajo, para refinanciar deudas elegibles de la empresa o para adquirir una pequeña empresa ya existente.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO:
\$5 millones

TASA DE INTERÉS: Establecida por el prestamista dentro del máximo permitido por la SBA:

- **Préstamos de hasta \$50,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6.5%.
- **Préstamos entre \$50,001 y \$250,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6%.
- **Préstamos entre \$250,001 y \$350,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 4.5%.
- **Préstamos superiores a \$350,001:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 3%.

PLAZOS: El plazo del préstamo varía según la finalidad del préstamo, por lo general hasta 25 años para bienes

inmuebles, 10 años para otros activos fijos y para capital de trabajo.

GARANTÍA: de 50 al 90%

CAPLines

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

Préstamos rápidos o “express” 7(a) de la SBA

Con un proceso simplificado, estos préstamos 7(a) los entregan prestamistas experimentados que están autorizados a tomar decisiones crediticias para la SBA. Pueden ser préstamos a plazo o líneas de crédito rotativas.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO:
\$500,000

TASA DE INTERÉS:

- **Préstamos de hasta \$50,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6.5%.
- **Préstamos entre \$50,001 y \$250,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6%.
- **Préstamos entre \$250,001 y \$350,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 4.5%.
- **Préstamos superiores a \$350,001:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 3%.

PLAZOS: El plazo del préstamo varía

según la finalidad del préstamo, por lo general hasta 25 años para bienes inmuebles y 10 años para otros activos fijos y para capital de trabajo

GARANTÍA: 50%

Programa Piloto 7(a) Community Advantage (Ventaja comunitaria)

Un programa de financiamiento para mujeres, veteranos, prestatarios de bajos ingresos, empresas en mercados desatendidos, empresarios minoritarios y nuevas empresas. Reciba asesoría empresarial gratuita mientras trabaja con una institución financiera comunitaria.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO:
\$350,000

TASA DE INTERÉS:

- **Préstamos de hasta \$50,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6.5%.
- **Préstamos entre \$50,001 y \$250,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6%.
- **Préstamos entre \$250,001 y \$350,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 4.5%.

PLAZOS: Hasta 25 años para propiedades inmobiliarias y 10 años para equipo y capital de trabajo.

GARANTÍA: del 75 al 85%

CONDICIÓN ESPECIAL: Las organizaciones aprobadas para participar como prestamistas de CA deben otorgar al menos el 60% de sus préstamos de CA a mercados

desatendidos. A efectos de CA, los mercados desatendidos son, entre otros:

- Empresas ubicadas en comunidades de ingresos bajos a moderados (LMI, por sus siglas en inglés); zonas de participación plena y comunidades empresariales; zonas comerciales históricamente subutilizadas (HUBZones); zonas de esperanza; zonas de oportunidad; o áreas rurales.
- Empresas nuevas (las que llevan menos de dos años en funcionamiento).
- Empresas cuya propiedad y control pertenezcan, como mínimo, un 51% a uno o más veteranos.
- Empresas donde más del 50% de la fuerza laboral a tiempo completo es de bajos ingresos o reside en secciones censales LMI.

Microcréditos

Es posible poner en marcha y hacer que crezcan las empresas elegibles con capital de trabajo o fondos para suministros, equipos, muebles y accesorios. Obtenga préstamos de entre \$500 y \$50,000 y disponga de

asesoría empresarial gratuita de microprestamistas.

TASA DE INTERÉS: Para préstamos inferiores a \$10,000, costo del prestamista + 8.5%; para préstamos a partir de \$10,000, costo del prestamista + 7.75%.

PLAZOS: Negociados por el prestamista; sin penalización por abono anticipado.

Programa de préstamos 504 con empresas de desarrollo certificadas

Para las pequeñas empresas que deseen comprar o renovar bienes inmuebles, comprar otros activos fijos a largo plazo, como equipo pesado para una pequeña empresa o refinanciar deudas, y no pueden obtener financiamiento convencional en términos razonables, el programa 504 ofrece financiamiento hipotecario competitivo a tasa fija, a través, de un prestamista principal y un préstamo subordinado de la SBA a una Empresa de Desarrollo Certificada (CDC, por sus siglas

en inglés). Un prestamista convencional participa con un préstamo prioritario del 50 % y la SBA proporciona hasta un 40% en deuda subordinada.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO

(HASTA EL 40% DEL TOTAL DEL

PROYECTO): Para proyectos de fabricación o de políticas públicas energéticas va hasta los \$5 millones a \$5.5 millones.

TASA DE INTERÉS: Tasas fijas inferiores a las del mercado para plazos de 10, 20 o 25 años.

PLAZOS: 20 o 25 años para comprar bienes inmuebles o equipos a largo plazo; 10 años para maquinaria y equipos en general.

GARANTÍA: El prestamista otorga un préstamo prioritario por el 50% del costo del proyecto (sin garantía de la SBA); la CDC financia hasta el 40% de impuesto inferior (respaldado por la garantía de la SBA).

CONDICIÓN ESPECIAL: se requiere una contribución mínima del prestatario, o pago inicial. Los montos varían según el proyecto, pero suelen ser del 10 al 20%.

CÓMO NOS AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO

La SBA ayuda a Wanda Otero a realizar algo especial en Hatillo, Puerto Rico. Wanda, microbióloga titulada, comenzó a permitir que los criadores de ganado vacuno lechero pagaran sus servicios de laboratorio de control de calidad con leche en lugar de efectivo. Al encontrarse con un exceso de leche, Wanda se propuso producir su propio yogur y, con el tiempo, crearía el primer queso añejo artesanal de la isla. En su nueva empresa, Vaca Negra, Wanda se dio cuenta de que tenía las bases para el éxito. Solo necesitaba apoyo para producir a gran escala. Gracias a la ayuda financiera del Programa de Préstamos 504 con Empresas de Desarrollo Certificadas de la SBA, Wanda compró un edificio para concentrar las operaciones de queso y yogur en una sola instalación, y permitiéndole comprar equipos que ayudarán a generar más empleos en Vaca Negra.



Globalícese con un préstamo para el financiamiento del comercio de exportación

Estabilice sus ventas estacionales aprovechando de la exportación.

EXPANDA SU MERCADO

Las pequeñas empresas pueden ingresar y sobresalir en el mercado internacional utilizando las subvenciones y capacitación del programa de expansión comercial estatal. Visite sba.gov/step en inglés para informarse si su estado participa. Puede:

- Aprender cómo exportar
- Participar en misiones de comercio extranjero y ferias comerciales
- Obtener servicios para apoyar la entrada a mercados extranjeros
- Traducir sitios web para atraer compradores extranjeros
- Diseñar productos o campañas de mercadeo internacional

FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO INTERNACIONAL

¿Tiene problemas para obtener capital para cubrir las necesidades de exportación de su pequeña empresa? Utilice los programas para el financiamiento del comercio de exportación 7(a) de la SBA para cubrir los costos a corto o largo plazo necesarios para vender bienes o servicios en el extranjero. Los fondos del préstamo se pueden utilizar como capital de trabajo para financiar ventas en el extranjero o para activos fijos, lo que le permite la competencia a nivel mundial. Solicite líneas de crédito antes de finalizar una venta o un contrato de exportación, y dispondrá del financiamiento adecuado cuando se le adjudique el contrato. Si lleva al menos un año en la industria, pregunte al gerente financiero regional de la

SBA de su zona sobre el **Programa de Capital de Trabajo para la Exportación 7(a)**. El **Programa de Préstamos para el Comercio Internacional 7(a)** también ayuda a los exportadores que se han visto perjudicados por la competencia de los importadores extranjeros, permitiendo una mejor competencia a escala mundial.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$5 millones

TASA DE INTERÉS: Para el Programa de Capital de Trabajo para la Exportación, la tasa se negocia entre el prestatario y el prestamista. Para préstamos de comercio internacional:

- **Préstamos de hasta \$50,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6.5%.
- **Préstamos entre \$50,001 y \$250,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6%.
- **Préstamos entre \$250,001 y \$350,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 4.5%.
- **Préstamos superiores a \$350,001:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 3%.

PLAZOS: Para el Programa de Capital de Trabajo para la Exportación, por lo general un año; no puede exceder los tres años. Para el Programa de Préstamos para el Comercio Internacional, hasta 25 años para bienes inmuebles; hasta 10 años para equipos.

GARANTÍA: Hasta de 90%

Programa Export Express 7(a) (préstamos rápidos para exportaciones) utiliza un proceso simplificado que agiliza la garantía de la SBA, exactamente lo que las pequeñas empresas necesitan cuando se preparan para exportar o aumentar el comercio internacional en un corto plazo.

MONTO MÁXIMO DEL PRÉSTAMO: \$5 millones

TASA DE INTERÉS:

- **Préstamos de hasta \$50,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6.5%.
- **Préstamos entre \$50,001 y \$250,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 6%.
- **Préstamos entre \$250,001 y \$350,000:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 4.5%.
- **Préstamos superiores a \$350,001:** No pueden exceder la tasa preferencial o la tasa fija opcional de la SBA más el 3%.

PLAZOS: Hasta 25 años para bienes inmuebles, 10 años para equipos y siete años para líneas de crédito.

GARANTÍA: Hasta de 90%

AYUDA CON LAS BARRERAS COMERCIALES

Si necesita ayuda con las regulaciones de comercio internacional, la SBA puede ser su defensora en los mercados extranjeros. Llame sin costo al (855) 722-4877 o envíe un correo electrónico con su información de contacto y problema comercial a international@sba.gov.

Consejos de expertos sobre exportación



Encuentre un profesional de la SBA en uno de los 21 centros de asistencia para la exportación de los EE. UU.: sba.gov/centro-exportar. Los centros, ubicados en la mayoría de las principales áreas metropolitanas, cuentan con personal del Departamento de Comercio de los EE. UU. y, en algunos lugares, del Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos y otras organizaciones públicas y privadas. Visite el centro de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad ([vea la página 12](#)) para asistencia sobre exportación de asesores de negocios profesionales.



Localizador de prestamistas Lender Match

El localizador de prestamistas Lender Match conecta a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores con financiamiento respaldado por la SBA a través de prestamistas de la SBA. Visite sba.gov/prestamistas para más información y para encontrar un prestamista interesado.

La SBA y prestamistas participantes

La SBA ayuda a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores con solvencia crediticia que no tienen acceso a crédito en otros lugares. Si no puede obtener un préstamo comercial con tasas y términos razonables, contacte a un prestamista de la SBA de su localidad para ver si es elegible para un programa de la SBA. La SBA trabaja con los prestamistas participantes para reducir su riesgo, aumentando la probabilidad de que su préstamo sea aprobado con los términos que más le convengan. La garantía está condicionada a que el prestamista cumpla con los requisitos del programa de la SBA. Al igual que con cualquier otro préstamo, usted realiza los pagos de su préstamo directamente a su prestamista de acuerdo con sus términos.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Oportunidades de I+D para empresas emergentes de alto crecimiento

Obtenga financiamiento para desarrollar su tecnología o innovación y hacer crecer su empresa.

¿Cuál es su innovación?

- Materiales avanzados
- Tecnología agrícola
- Inteligencia artificial
- Realidad aumentada/ realidad virtual
- Grandes datos
- Biomédica
- Computación en la nube
- Ciberseguridad
- Energía
- IT de salud
- Seguridad nacional
- Sensores
- Exploración espacial

FONDO SEMILLA DE LOS EE. UU.

Los programas de investigación para la innovación de pequeñas empresas y transferencia de tecnología para pequeñas empresas, conocidos como el fondo semilla de los EE. UU., proporcionan más de \$4 mil millones cada año en capital inicial a través de un proceso de adjudicación competitivo.

El Fondo Semilla de los EE. UU. (America's Seed Fund) fomenta y alienta la participación en la innovación y el espíritu empresarial de todas las personas, sean mujeres, personas de color, personas con discapacidades y los empresarios que se encuentran en los 50 estados y territorios de EE. UU.

CÓMO FUNCIONA

Cada año, las agencias federales participantes anuncian áreas temáticas que abordan sus necesidades de Investigación y Desarrollo. Las empresas elegibles envían propuestas para ganar subvenciones o contratos y luego avanzan a través de tres fases:

1. La **etapa de prueba de concepto** suele durar de 6 a 12 meses y proporciona entre \$50,000 y \$250,000.
2. El **período completo de I+D** dura unos 24 meses y generalmente proporciona entre \$600,000 y \$1.7 millones.
3. La **etapa de comercialización** es cuando su pequeña empresa busca fondos públicos o privados para su emprendimiento o vende la innovación por una ganancia.

CONSERVAR LA TITULARIDAD

La agencia de financiamiento no toma una posición de equidad o propiedad de su negocio. El gobierno federal también protege los derechos de datos y la capacidad de ganar contratos de fase tres de fuente única. Algunas agencias proporcionan otros recursos aparte del financiamiento.

Agencias participantes:

- Departamento de Agricultura
- Instituto Nacional de Estándares y Tecnología

- Administración Nacional Oceánica y Atmosférica
- Departamento de Defensa
- Departamento de Educación
- Departamento de Energía
- Departamento de Salud y Servicios Humanos
- Centros para el Control de Enfermedades
- Administración de Alimentos y Medicamentos
- Institutos Nacionales de Salud
- Departamento de Seguridad Nacional
- Departamento de Transporte
- Agencia para la Protección del Medio Ambiente
- NASA
- Fundación Nacional de Ciencia

CÓMO ENCONTRAR FINANCIAMIENTO

Identifique una o varias agencias participantes interesadas en su campo o área temática. Presente su candidatura a una convocatoria específica.

Obtenga más información sobre oportunidades de financiamiento (convocatorias) y temas de actualidad en www.sbir.gov/funding.

OBTENGA AYUDA LOCAL

El Programa de Asociación de Tecnología Federal y Estatal (FAST, por sus siglas en inglés) de la SBA se estableció con el fin de ayudar a orientarse en los programas de America's Seed Fund (SBIR/STTR, por sus siglas en inglés). Los socios de FAST trabajan para apoyar a las empresas en todas las fases de desarrollo: encontrándose ya sea en la previa, en el proceso o posterior a la adjudicación y hacia la comercialización.

Para ubicar un socio de FAST en su estado, visite: www.sbir.gov/about-fast. Visite sbir.gov, también para encontrar oportunidades de financiamiento, tutoriales útiles sobre programas e información sobre los que obtuvieron adjudicaciones anteriores.

Capital de inversión

Para empresas sólidas y rentables con suficiente flujo de efectivo para pagar intereses, una compañía de inversión en pequeñas empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) puede ayudarle a ampliar su pequeña empresa.

Cómo funcionan las SBIC

El programa Compañías de Inversión en Pequeñas Empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) es una asociación público-privada entre la SBA e inversores privados. La SBA otorga licencias a las SBIC y proporciona \$2 de deuda garantizada por el gobierno por cada \$1 de inversión privada recaudada por la SBIC. Las SBIC, a su vez, invierten esos fondos en una cartera de empresas mediante deuda o capital.

Cada SBIC tiene su propia estrategia de inversión dependiendo del objetivo en la industria, la geografía, la madurez de la empresa, los tipos y el tamaño del financiamiento que brindan. Cada SBIC suele escoger entre 15 y 20 empresas de cartera para su fondo. Aunque varía de un año a otro, alrededor del 20% de las inversiones se destinan a empresas de nueva creación (empresas con menos

de dos años de antigüedad). La SBA no participa en las decisiones de inversión.

Desde el lanzamiento del programa en 1958, las SBIC han distribuido más de \$116 millones de capital y realizado más de 189,000 inversiones en pequeñas empresas a través de más de 2,300 fondos.

Cómo ser elegible

La mayoría de sus empleados y activos deben estar en los Estados Unidos. Algunas pequeñas empresas y actividades no elegibles son, entre otras, sub prestamistas, bienes raíces, financiamiento de proyectos e inversión extranjera.

Cómo encontrar un inversor

Si su pequeña empresa está interesada en el financiamiento de una SBIC, visite el directorio en línea de la SBA en www.sba.gov/funding-programs/investment-capital. Asegúrese de que una SBIC invierta activamente en empresas de su región, de su tamaño y de su industria, y visite los sitios web de cada fondo para obtener más información. Necesitará un plan de negocios que demuestre que invertir en su empresa sería rentable para la SBIC. Encontrará ayuda local para elaborar su plan de negocios en sba.gov/es/asistencia-local.

Recuperación por desastres

Cuando ocurre un desastre, la SBA concede préstamos a bajo interés para ayudar a las empresas, a los propietarios de viviendas y a los inquilinos a recuperarse de los desastres declarados por el presidente y la SBA.

QUÉ HACER DESPUÉS DE UNA DECLARACIÓN PRESIDENCIAL DE DESASTRE

Una vez que el presidente aprueba una declaración de desastre, se activa la asistencia de préstamos por desastre de la SBA.

Los propietarios e inquilinos pueden inscribirse en la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA, por sus siglas en inglés) de la siguiente manera:

- Realizar su solicitud en línea en: disasterassistance.gov.
- Llamar a FEMA al **(800) 621-3362**.
- O visitar un Centro de Recuperación por Desastre de FEMA. Las ubicaciones se pueden encontrar en fema.gov/drc.

Las empresas pueden omitir este paso y presentar su solicitud directamente ante la SBA en: disasterloanassistance.sba.gov. Los propietarios de viviendas y los inquilinos deben inscribirse con FEMA y la mayoría serán dirigidos a la SBA para recibir más ayuda. Debe llenar una solicitud de la SBA para que lo tengan en cuenta. Si no llena una solicitud de la SBA, es posible que no sea elegible para recibir asistencia de otras agencias.

QUÉ HACER DESPUÉS DE UNA DECLARACIÓN DE DESASTRE DE LA AGENCIA DE LA SBA

Después de que la SBA declara un desastre, las empresas de todos los tamaños, las organizaciones sin fines de lucro, los propietarios de viviendas y los inquilinos son elegibles para solicitar la asistencia de préstamos por desastre de la SBA de la siguiente manera:

- Realizar su solicitud en línea en: disasterloanassistance.sba.gov.
- Llamar al centro de servicio al cliente de la SBA al **(800) 659-2955**.
- Si presenta discapacidad del habla o de audición, marque el 711 para recibir asistencia.

La asistencia de FEMA generalmente no está disponible en virtud de una declaración de SBA.

Información que necesitará para comenzar con la asistencia de préstamos por desastre de la SBA:

- Dirección de la propiedad dañada e información de contacto.
- Información del seguro.
- Ingresos del hogar o de la empresa.



FOTO CORTESÍA DE IMÁGENES GETTY.

Los préstamos por desastre de la SBA pueden incrementarse hasta un 20% para financiar mejoras de mitigación que aumenten la resiliencia frente a futuros desastres. A continuación se ofrecen algunos ejemplos de mitigación:



Mitigación de inundaciones

- Instalar un drenaje perimetral y una bomba de sumidero.
- Ayardinar su propiedad para mejorar la escorrentía y el drenaje del agua.
- Elevar las estructuras.



Mitigación de incendios forestales

- Instale canaletas, cercas y puertas no inflamables
- Reparar o reconstruirlas estructuras con materiales de construcción ignífugos
- Reemplace ventanas de un solo panel con ventanas de vidrio templado de dos o varios paneles



Mitigación de viento

- Instalar o reemplazar puertas y ventanas resistentes o de alto impacto
- Instale sujetadores en su techo para protegerlo contra huracanes
- Construya una habitación segura o refugio contra tormentas siguiendo las recomendaciones de FEMA



Mitigación de terremotos

- Fortalezca y arregle las construcciones de roca, ladrillos o bloques de concreto que puedan verse afectadas por un temblor
- Instale láminas de seguridad en las ventanas para evitar lesiones si se rompen los vidrios
- Coloque sujetadores en cualquier tipo de equipo instalado en el techo

Prepárese

El programa Ready Business ofrece orientación paso a paso sobre cómo preparar su empresa para un desastre. La serie incluye kits de herramientas de preparación para terremotos, huracanes, inundaciones, apagones y vientos/tornados severos. Materiales en español también están disponibles en [ready.gov/es/negocio](https://www.ready.gov/es/negocio).

Tenga en cuenta

Los préstamos por desastre de la SBA son préstamos directos del Gobierno federal. En general, las pérdidas compensadas por seguros, FEMA u otras formas de asistencia se consideran duplicación de beneficios. La duplicación de beneficios reducirá el monto del préstamo elegible.

Una vez que se satisfacen las necesidades de seguridad y protección después de un desastre, la SBA ayuda a que usted y su comunidad vuelvan a la normalidad antes del desastre. Dado que los préstamos de asistencia por desastre de la SBA de bajo interés son ayuda del gobierno, la solvencia crediticia y la capacidad de pago se toman en consideración antes de otorgar un préstamo. Visite [sba.gov/desastre](https://www.sba.gov/desastre).



Prepárese para el futuro: elabore un plan ante desastres hoy mismo

Un plan ante desastres bien diseñado puede protegerlo a usted y a sus empleados. Es hora de revisar el suyo o crear uno nuevo.

Como propietario de una pequeña empresa, sabe lo importante que es la planificación. Ha hecho todo lo posible para resolver cualquier problema en su éxito empresarial. Pero, ¿qué tal los imprevistos? Si la pandemia del COVID-19 nos ha enseñado algo, es que prepararse para lo inesperado es igual de importante, incluyendo los desastres.

Los desastres pueden presentarse en una variedad de formas: tormentas, ataques cibernéticos, recesiones, incluso crisis de salud global. Cada una de estas amenazas incluye sus propios desafíos y a menudo no hay una solución única para todos. La buena noticia es que hay programas y otros recursos para ayudarle a superar estos desafíos.

La SBA está comprometida a ayudar a la comunidad de pequeñas empresas a prepararse y responder a los mayores obstáculos que enfrentan los emprendedores actualmente, incluyendo los desastres. Estos son algunos pasos que puede tomar para elaborar o mejorar su plan ante desastres.

DISEÑE UN PLAN BASADO EN LOS RIESGOS QUE ENFRENTA

Los desastres varían según la industria y la región. Asimismo, los pasos que tome antes, durante y después de un evento dependerán del tipo de desastre. ¿No está seguro de cómo

prepararse o responder a un tipo de desastre en específico? Consulte esta guía de preparación para emergencias de la SBA: sba.gov/preparesse.

Independientemente del desastre que ocurra, saber cómo comunicarse con sus empleados y partes interesadas hará toda la diferencia. Asegúrese de tener disponible la información de contacto más reciente de su personal para accederla virtualmente. Cuando las líneas telefónicas no funcionan después de un desastre, radios de dos vías o un sistema de notificación de alerta (ANS, por sus siglas en inglés) son útiles.

CONSTRUYA UN KIT DE EMERGENCIA

Se debe mantener un kit de emergencia en el lugar de su empresa en todo momento, por si acaso. Los artículos esenciales incluyen, pero no se limitan a:

- Botiquines de primeros auxilios
- Alimentos no perecederos
- Medicamentos
- Agua embotellada
- Mascarillas y desinfectantes
- Linternas y radios que funcionen con baterías

La cantidad de los artículos es tan importante como la calidad: asegúrese de tener suficientes suministros en su kit de emergencia para que le duren unos días. En caso de apagones, un generador de respaldo también podría resultar útil.

PREPÁRESE ANTES, ACTÚE DESPUÉS

Consultar con su proveedor de seguros antes de que se avecine un desastre siempre es una buena regla general. De esa manera, puede entender su plan de cobertura y optar por cualquier mejora de póliza necesaria. También debería asegurar físicamente la ubicación de su empresa. Hacerlo puede reducir los daños y, lo más importante, garantizar la seguridad de su personal. Por ejemplo, en preparación para un huracán, usted querrá apagar todos los dispositivos que no sean críticos, instalar persianas contra tormentas de viento o paneles de madera sobre ventanas y puertas, quitar todos los escombros sueltos del exterior y cerrar el suministro de gas

natural. También puede proteger más su empresa haciendo una copia de los datos para tener acceso a ellos fuera del negocio en caso de que su tecnología sea dañada.

PREPÁRESE TAMBIÉN EN SU HOGAR

Es importante recordar que su hogar y su familia deberían estar igual de preparados para los desastres como su empresa. Por ello querrá implementar las mismas medidas para proteger a su familia y propiedad personal de los desastres. Su hogar debe saber qué hacer en caso de un desastre. Además, el seguro para propietarios de casas o inquilinos, los planes de emergencia y los kits son fundamentales para garantizar que su hogar esté seguro antes y después de un desastre.

La resiliencia de la comunidad de pequeñas empresas ha sido tema durante la pandemia del COVID-19, y seguirá siéndolo a medida que trabajemos juntos hacia la recuperación. La SBA está lista para apoyarle ante cualquier adversidad que pueda surgir en su camino. En caso de que ocurra una emergencia federal declarada, puede encontrar asistencia por desastre en sba.gov/desastre.

Reconstruir más fuerte está a su alcance

Tome medidas ahora para proteger su hogar o negocio y reduzca los daños a la propiedad con la ayuda de la SBA. Las personas afectadas por un desastre pueden restaurarse de forma más fuerte y resistente con el aumento de su préstamo de asistencia por desastre de la SBA, hasta el 20 % de los daños físicos verificados para realizar mejoras de mitigación.



CÓMO ME AYUDÓ LA SBA A TENER ÉXITO: AYUDA EN CASO DE DESASTRES

La idea de una empresa es el primer hilo de un tejido. Pueden preguntarle a Elena Carne, fundadora de T31 Apparel, una empresa de Americus, Georgia, que se dedica a la fabricación artesanal de ropa deportiva femenina propiedad de minorías y mujeres. Crecer en una ciudad costera de Venezuela inspiró a Elena a confeccionar trajes de baño económicos para ella y para sus amigas. Esa idea luego se convertiría en una empresa en los Estados Unidos, después de que Elena se mudara a Americus de Miami. La SBA ha sido un recurso vital para T31 Apparel, incluso durante la pandemia del COVID-19. Elena aprovechó los préstamos del programa de EIDL para dar un giro y mantener la empresa abierta. También desarrolló una división de equipos de protección personal para vender tapabocas a la moda.

Fianzas de garantía

Las fianzas o bonos de garantía respaldadas por la SBA ayudan a las pequeñas empresas a ganar contratos.



Las pequeñas empresas elegibles en los sectores de la construcción, suministro y servicios compiten mejor por la contratación y subcontratación de empleos utilizando fianzas de garantía respaldadas por la SBA.

CÓMO LE BENEFICIAN

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

CÓMO FUNCIONAN

Muchos contratos requieren fianzas de garantía, que son ofrecidas por compañías de garantías. La garantía de la SBA brinda un incentivo para que las empresas de fianzas trabajen con pequeñas empresas que normalmente no podrían obtener la fianza.

¿ES ESTE PROGRAMA ADECUADO PARA USTED?

Pequeñas empresas que a menudo acuden a la SBA en busca de fianzas de garantía incluyen:

- Nuevas empresas y empresas con menos de tres años
- Empresas con problemas de crédito o estados financieros preparados internamente
- Aquellos que no pueden conseguir fianzas a través de canales comerciales regulares
- Subcontratistas con un deseo de establecer su propia fianza como contratista principal
- Aquellos que deseen aumentar sus límites de fianza actuales

GARANTÍAS Y REEMBOLSOS

Para todos los contratos y subcontratos de hasta \$6.5 millones, la SBA garantiza bonos de oferta, pago, cumplimiento y auxiliares emitidos por empresas de fianzas. Para contratos federales de hasta \$10 millones, la SBA ofrece una garantía, si es lo mejor para el gobierno.

La SBA reembolsa a las empresas de fianzas, en caso de incumplimiento, el 90% de las pérdidas sufridas por:

- Veterano y veteranos discapacitados en el servicio
- Pequeñas empresas de minorías
- Pequeñas empresas con certificación 8(a)
- Pequeñas empresas certificadas como HUBZone

- Todos los proyectos hasta \$100,000

La SBA reembolsa el 80% para todas las demás pequeñas empresas.

¿NECESITA UNA FIANZA DE GARANTÍA PRONTO?

Para contratos de menos de \$400,000, el proceso se simplifica usando el programa para solicitudes simplificadas QuickApp de la SBA:

- Solicitud fácil
- No es necesario enviar las fianzas a la SBA
- Solicitudes en línea enviadas a agentes autorizados por la SBA aprobadas en horas

¿ESTÁ LISTO PARA SOLICITAR UNA?

La SBA se asocia con 40 empresas de fianzas y cientos de agentes de fianzas. Encuentre agentes autorizados en sba.gov/fianzas. ¿Quiere hablar sobre las ventajas del programa de Fianzas de Garantía de la SBA? Contacte a un especialista en fianzas:

Norma Nunez Gutierrez
Oficina de Fianzas de Garantía
Denver, CO
(303) 927-3488

CONTRATACIÓN

Hacer negocios con el gobierno



CÓMO LO HICE

Aprovechando el espíritu emprendedor

Las certificaciones de la SBA han ayudado a Nicole Ortiz a aprovechar al máximo sus amplios conocimientos empresariales.

Muchos propietarios de pequeñas empresas muestran su espíritu emprendedor mucho antes de crear su propia empresa. Solo necesitan un momento de “eureka” para empujarlos en la dirección correcta. Para Nicole Ortiz, fue su experiencia ayudando a otros contratistas federales y propietarios de empresas con sus esfuerzos de mercadotecnia y de ventas, primero en su natal Puerto Rico y luego en Florida. Al descubrir el éxito que había tenido al impulsar el éxito de los demás, Nicole se dio cuenta de que podía hacerlo ella misma.

DESAFÍO

En 2017, Nicole creó ENDICUTS Corp., una empresa de consultoría de Tecnología e Informática con sede en Tampa, que se especializa en tecnologías modernas de ciberseguridad que garantiza la integridad de la infraestructura para los clientes de la comunidad de inteligencia, como el Departamento de Defensa. Nicole ya contaba con los conocimientos y la experiencia necesarios para competir en el ámbito de contratación federal. Pero con la SBA de su lado, el cielo sería el límite para ENDICTUS.

SOLUCIÓN

Nicole sabía que los programas de certificación de la SBA la posicionarían mejor en el mercado. Y pudo obtener certificaciones como: empresa 8(a), pequeña empresa propiedad de mujeres y pequeña empresa propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas. Que unificadas con la sólida trayectoria de la empresa, estas certificaciones hicieron que los contratistas principales estuvieran ansiosos por subcontratar trabajo a ENDICTUS. En 2021, ENDICTUS obtuvo su primer contrato principal 8(a). Nicole no ha mirado atrás.

5 consejos para el éxito



Encuentre un mentor.

¿Tiene un gran mentor en su industria? Aproveche la oportunidad mientras está frente a usted.



Avance siempre.

La SBA dispone de recursos educativos para mejorar sus conocimientos empresariales. Para obtener más información sobre la contratación pública y los programas de certificación de la SBA, puede comunicarse con la oficina de distrito local de la SBA, el representante del Centro de Adquisiciones, el Centro de Asistencia Técnica de Adquisiciones o a uno de los muchos recursos asociados de la SBA, por ejemplo, nuestros Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC), Centros Empresariales para Mujeres (WBC), Centros de Servicio para Negocios de Veteranos (VBOC) y oficinas de SCORE.



Compita con inteligencia. Asegúrese de realizar un seguimiento de las principales

oportunidades de contratación en [SAM.gov](https://sam.gov) a medida que estén disponibles. Indague si su empresa puede usar la base de datos de la Red de Subcontratación de la SBA, subnet.sba.gov/client/. SubNet pone en contacto a empresas con subcontratistas y a pequeñas empresas con oportunidades de contratos.



Conozca su industria.

Manténgase actualizado sobre las últimas tendencias y necesidades con las previsiones de adquisiciones de las agencias federales para planificar el año fiscal. Averigüe si su empresa es elegible para las preferencias de contratación en su industria (según el estado socioeconómico, por industria).



Forme un equipo.

Establezca un entorno de personal innovador y motivado que pueda respaldar a la empresa a medida que crece, tanto en el área de atención al cliente como en el área administrativa de las operaciones comerciales.



FOTO CORTESÍA DE NICOLE ORTIZ.

BENEFICIOS

El éxito de Nicole no solo le ha permitido contratar nuevos empleados, sino que también le ha permitido retribuir a su comunidad. Nicole apoya a varias organizaciones sin fines de lucro y, a través de una colaboración con Association of University of Puerto Rico Alumni and Friends Abroad (UPRAA), ENDICTUS lanzó una beca para aumentar el número

de mujeres en ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas (STEM, por sus siglas en inglés). Permittedole experimentar un crecimiento constante durante y después de la pandemia del COVID-19. Nicole es un excelente ejemplo de lo lejos que puede llegar un empresario cuando aprovecha el poder de la SBA.

Cómo hacer negocios con el gobierno

1. Consulte a su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local (consulte la [página 12](#)) o al asesor del Centro de Asistencia Técnica de Adquisiciones. Encuentre su centro más cercano en aptac-us.org.
2. Regístrese en el Sistema de Gestión de Adjudicaciones (SAM.gov) para obtener información sobre alguna agencia federal que necesite en ese momento su producto o servicio. Busque oportunidades de subcontratación en la base de datos de la subred de la SBA.
3. Asista a un taller de contratación de la oficina de distrito de la SBA. Visite sba.gov/localassistance para encontrar su oficina local.
4. Investigue las certificaciones de la SBA como 8(a), HUBZone, programas para pequeñas empresas propiedad de mujeres y de veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio. Revise la elegibilidad en <https://www.sba.gov/federal-contracting/contracting-assistance-programs>.
5. Identifique su número de producto o servicio en census.gov/naics.



En cifras

El gobierno de EE. UU. es el mayor comprador individual de bienes y servicios del mundo, y otorga anualmente más de 560 mil millones en contratos para todo tipo de servicios, desde investigación biofarmacéutica hasta soporte de TI, servicios de contabilidad y arquitectura de edificios ecológicos. Existe la necesidad de que las pequeñas empresas innovadoras aporten su riqueza de talentos e ideas al Gobierno federal para aumentar nuestra cadena de suministro, avanzar nuestra economía y mantener seguro a nuestro país, razón por la cual, el Congreso ha establecido objetivos anuales de gasto, de contratos gubernamentales en cinco categorías.

Categoría de pequeñas empresas	Meta
Pequeñas empresas	23%
Pequeñas empresas desfavorecidas	12%
Empresas propiedad de mujeres	5%
Empresas con certificación HUBZone	3%
Empresas propiedad de veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio	3%

Programas de certificación de la SBA



Su empresa podría obtener ganancias y adquirir experiencia laboral valiosa al proporcionar bienes o servicios al gobierno federal.

Los programas de certificación de contratación están diseñados para que usted pueda competir y ganar contratos federales elaborados para pequeñas empresas. Visite sba.gov/es/contratacion-federal para obtener más información sobre los contratos reservados y si uno o varios de estos programas de certificación del gobierno son adecuados para su empresa. Para saber si es elegible y luego certificarse como 8(a) o para obtener más información sobre el Programa Mentor-Protegido, visite certify.sba.gov. Para el Programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres, visite beta.certify.sba.gov.

PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL 8(A)

Los empresarios que pertenezcan a un grupo presuntamente desfavorecido (es decir, afroamericanos, hispanos, asiáticos y nativos americanos) pueden ser elegidos para recibir capacitación empresarial y asistencia para la contratación pública a través del Programa de Desarrollo Empresarial 8(a): sba.gov/8a. Las empresas que participan en el programa reciben capacitación y asistencia técnica diseñadas para fortalecer su capacidad de competir de manera eficaz en la economía estadounidense.

Las pequeñas empresas propiedad de corporaciones de Nativos de Alaska, corporaciones de desarrollo comunitario, tribus indígenas y organizaciones de Nativos de Hawaii también son elegibles para participar en el programa. El desarrollo de pequeñas empresas se logra proporcionando diversas formas de asistencia administrativa, técnica, financiera y de adquisiciones.

Para calificar para el programa 8(a), las empresas deben cumplir con los siguientes criterios de elegibilidad:

- Ser una pequeña empresa
- No haber participado previamente en el programa 8(a)
- Ser propiedad y estar controlada en al menos un 51% por ciudadanos estadounidenses que se encuentren en desventaja social y económica
- Tener un patrimonio neto personal de \$750,000 o menos, ingresos brutos ajustados de \$350,000 o menos y activos por un total de \$6 millones o menos
- Demostrar el potencial para el éxito, como tener su negocio abierto al menos dos años ya de manera exitosa

Desventaja social: aquellos sujetos que han sido objeto de prejuicios raciales o étnicos o culturales sin tener en cuenta sus cualidades individuales debido a su identidad como miembros de ciertos grupos. Los siguientes grupos a menudo sufren dichas condiciones: Afroamericanos; Hispanoamericanos; Indígenas norteamericanos (Nativos de Alaska, Nativos de Hawaii o miembros inscritos de una tribu indígena reconocida Federal o Estatalmente); Americanos Asiáticos del Pacífico. Una persona que no sea miembro de uno de estos grupos debe demostrar que es más probable que él o ella haya sufrido una desventaja social.

Desventaja económica: aquellos cuya capacidad para competir en el mercado se ha visto afectada porque no han tenido tantas oportunidades de capital y crédito en comparación con otros en el mismo tipo de negocio o similar.

Beneficios del programa 8(a):

- Competir eficientemente y recibir contratos reservados y de fuente única.
- Recibir asistencia personalizada para el desarrollo empresarial durante el período de nueve años por dedicados especialistas en oportunidades de comerciales enfocados en ayudar a las empresas a crecer y lograr sus objetivos de negocios.
- Buscar oportunidades de tutoría de empresas experimentadas y técnicamente capaces a través del programa mentor-protégido de la SBA.
- Conectar con expertos en adquisiciones y cumplimiento legal en el contexto del crecimiento empresarial, finanzas y contratación gubernamental.
- Perseguir emprendimientos en conjunto con empresas establecidas para aumentar su capacidad.
- Calificar para recibir bienes federales sobrantes con prioridad.
- Recibir capacitación gratuita del programa de asistencia técnica y administración 7(j) de la SBA.

¿Qué es un contrato 8(a) reservado?

Una adjudicación directa de un contrato a una pequeña empresa 8(a) que puede proporcionar los servicios necesarios. Este es un proceso acelerado que le ahorra tiempo tanto a usted como a la agencia u oficina gubernamental.

HUBZONE

El programa HUBZone impulsa el crecimiento de las pequeñas empresas en zonas de negocios históricamente poco usadas (HUBZones, por sus siglas en inglés) al proporcionar certificación para el acceso preferencial a contratos federales. Las empresas ubicadas en HUBZones pueden obtener acceso especial a contratos federales al estar certificadas por la SBA para participar en el programa HUBZone, sba.gov/programahubzone. Para calificar para la certificación, su pequeña empresa debe:

- Ser propiedad y estar controlada por ciudadanos estadounidenses, una corporación de desarrollo comunitario, una cooperativa agrícola, un gobierno tribal indígena, una corporación de Nativos de Alaska o una organización de Nativos de Hawaii.
- Tener una oficina principal ubicada en una HUBZone. Ingrese su dirección en nuestro mapa

Cómo me ayudó la SBA a tener éxito

Los propietarios de pequeñas empresas exitosas se reinventan constantemente **Eduardo Ortiz**, veterano militar cofundador de Coforma, LLC, en Washington, D.C., es solo un ejemplo. Junto con la directora del servicio de atención al cliente, Ashleigh Axios, Eduardo fundó Coforma como “&Partners” en 2017. Cuya misión era clara: diseñar sistemas de datos innovadores y productos tecnológicos centrados en el usuario para una clientela diversa. Pero, cómo Coforma lograría ese objetivo era menos seguro. Como emprendedores ingeniosos, Eduardo y Ashleigh recurrieron a la SBA en busca de una solución. Los cofundadores cambiaron su nombre a Coforma, LLC y obtuvieron la certificación como empresa 8(a) en 2020. Desde entonces, sus ingresos han aumentado significativamente, lo que les ha permitido acrecentar su plantilla y reinvertir en su comunidad.



FOTO CORTESÍA DE EDUARDO ORTIZ.

interactivo para ver si su empresa puede calificar: maps.certify.sba.gov/hubzone/map.

- Tener al menos el 35% de sus empleados viviendo en una HUBZone.

VETERANOS DISCAPACITADOS EN EL SERVICIO

Si es un veterano que quedó discapacitado durante el servicio y que busca ingresar al mercado federal, puede ser elegible para la certificación de pequeña empresa. El programa de certificación de empresas de veteranos pasó del Departamento de Asuntos de Veteranos a la SBA a partir del 1 de enero de 2023. Después de esta transferencia, un veterano que quedó discapacitado durante el servicio puede solicitar la certificación a través de la SBA para ser elegible para tener prioridad para los contratos reservados. Para determinar su elegibilidad, póngase

en contacto con el Centro de Servicio para Negocios de Veteranos de su localidad, comuníquese con un funcionario de desarrollo de empresas de veteranos en su oficina local de la SBA, visite www.sba.gov/contratos-veteranos.

Después de registrarse para hacer negocios con el gobierno en SAM.gov, actualice su estatus como una pequeña empresa propiedad de veteranos con discapacidad. Tenga en cuenta que la SBA no certifica oficialmente esta designación, por lo que cuando se protesta un contrato otorgado en función de esta elegibilidad, la SBA determinará si su empresa cumple con los requisitos de estatus de elegibilidad, propiedad y control. Para certificar su negocio, contacte al centro de verificación y evaluación del departamento de asuntos de veteranos en vetbiz.va.gov.

Certificación de pequeñas empresas propiedad de mujeres



Certifíquese para que pueda competir más fácilmente por contratos gubernamentales.

1. Asegúrese de ser elegible

- La empresa debe ser propiedad y estar controlada por una o más mujeres que sean ciudadanas de los EE. UU.
- Una mujer debe ocupar el puesto de oficial más alto.
- Las mujeres deben administrar las operaciones de negocios diarias a tiempo completo y realizar toma de decisiones y planificación a largo plazo.
- Para calificar como una pequeña empresa propiedad de una mujer económicamente en desventaja, el propietario y/o gerente de la empresa también debe cumplir con ciertos requisitos de ingresos y activos. Obtenga más información en sba.gov/programawosb.

2. Regístrese

Regístrese en el sistema para la adjudicación de contratos (SAM.gov, por sus siglas en inglés) para comenzar a hacer negocios con el gobierno.

3. Certifíquese

Envíe sus documentos a certify.sba.gov. La SBA ofrece certificación gratuita a partir del 2020. También puede obtener la certificación de uno de los certificadores externos aprobados por la SBA (que tiene un costo):

- Cámara de Comercio Hispana de El Paso
- Corporación Nacional de Empresas Propiedad de Mujeres
- Cámara de Comercio de Mujeres de los EE. UU.
- Consejo Nacional de Empresas Comerciales Propiedad de Mujeres

4. Actualice su estatus

Actualice su estatus como pequeña empresa propiedad de mujeres en SAM.gov.

5. Busque en la base de datos

Busque nuevas oportunidades de negocio en SAM.gov. Debe recibir su certificación antes de enviar una oferta sobre un contrato reservado para pequeñas empresas propiedad de mujeres.

Obtenga ayuda de expertos en contratación y certificación

La contratación federal puede ser compleja, pero no tiene que hacerlo solo. Un asesor de la asociación de centros de asistencia técnica para adquisiciones (PTAC, por sus siglas en inglés) puede ayudarle a determinar si su empresa está lista para la contratación gubernamental. Un asesor también puede ayudarle a registrarse en el sistema

para la adjudicación de contratos ([SAM.gov](https://www.sam.gov)), por sus siglas en inglés) y ver si es elegible para alguna certificación y/o programa para pequeñas empresas. Visite [sba.gov/asistencia-local](https://www.sba.gov/asistencia-local) para encontrar asesoramiento personalizado gratuito o de bajo costo (vea la página 8).

PROGRAMA MENTOR-PROTEGIDO DE LA SBA

¿Está buscando una oportunidad de asociarse con una empresa más experimentada que le pueda asesorar? Ese esfuerzo puede ser recompensado en el programa mentor-protégido de la SBA, [sba.gov/protegido](https://www.sba.gov/protegido). Mientras obtiene dirección y experiencia invaluable, usted y su mentor pueden competir por contratos gubernamentales, haciendo crecer aún más su negocio.

Para calificar para este programa:

- Los protegidos deben tener un mentor antes de aplicar para el programa. Visite la oficina de la SBA de su localidad para más información. Pregunte sobre los recursos asociados de la SBA y el programa de asistencia técnica para adquisiciones para ayudar a conectarle con un negocio mentor.
- Usted debe estar certificado como una pequeña empresa dentro de su clasificación industrial NAICS ([census.gov/naics](https://www.census.gov/naics)).
- Los mentores y protegidos deben estar organizados con fines de lucro o como una cooperativa agrícola.
- Los mentores no pueden poseer más del 40% de la equidad del negocio del protegido.
- No debe existir una determinación de afiliación de la SBA entre el mentor y el protegido.
- Todas las asociaciones pequeñas aprobadas por la SBA reciben una exclusión de afiliación para fines de contratación.

Evalúe el tamaño de su empresa

El gobierno reserva ciertos contratos para las pequeñas empresas. Su empresa podría competir y beneficiarse de estos contratos reservados para pequeñas empresas. Vea si su empresa califica como pequeña para competir por contratos del gobierno federal.

Visite [sba.gov/estandares](https://www.sba.gov/estandares).

Ingrese los códigos NAICS + el ingreso promedio anual o la cantidad de empleados para ver si su empresa califica como pequeña.



FOTO CORTESÍA DE INÉS RIVAS-HUTCHINS.

Para muchos empresarios, el estímulo es la diferencia entre los sueños y la realidad de una pequeña empresa. **Inés Rivas-Hutchins** no es diferente. Anteriormente, Inés trabajó en la industria de la construcción. Después de manejar las demandas de ese campo, se dio cuenta de que podía trabajar por su cuenta. Entonces, cuando un mentor y exjefe la apoyo, ella decidió arriesgarse. En 2014 abrió INTEC Group, LLC. Desde entonces, ha encontrado aliento en otra fuente: la SBA. Inés buscó la orientación de su Centro de Asistencia Técnica de Adquisiciones local y, en 2020, INTEC Group obtuvo la certificación HUBZone y 8(a). Ahora la empresa supervisa contratos federales en todo Kentucky.

Guía de Recursos para Pequeñas Empresas

EDICIÓN NACIONAL ■ PRIMAVERA 2023

sba.gov
sba.gov/espanol



La Agencia Federal
de Pequeños Negocios

Escanear para ver en línea



*Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público de forma no discriminatoria. Aunque se hizo todo lo posible para asegurar que la información incluida en esta guía fuera correcta hasta su fecha de publicación, la información está sujeta a cambios sin previo aviso. Ni el contratista, ni el gobierno federal, ni sus representantes son responsables de ningún daño ocasionado por el uso o confiabilidad de la información contenida en esta publicación.