

SBA GUIA DE RECURSOS Para la Pequeña Empresa en Minnesota



CELEBRANDO LA PEQUEÑA EMPRESA EN MINNESOTA



Las pequeñas empresas son esenciales para Minnesota. Nuestras cerca de 465.000 pequeñas empresas contribuyen con valiosos productos y servicios para nuestro uso personal y profesional, así como al bienestar económico de Minnesota y de nuestra nación.

La Oficina del Distrito de Minnesota para la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos (U.S. Small Business Administration) y la Asociación SCORE de Minnesota se complacen en proveer esta guía de recursos para asistirle en la creación y expansión de su empresa. Extendemos un especial agradecimiento a nuestros contribuyentes de Minnesota, quienes hicieron posible la publicación de esta guía.

Esta Guía de Recursos para la Pequeña Empresa le provee información general acerca de los programas de la SBA:

La sección de **Recursos Empresariales** de la publicación identifica fuentes de consejería a las empresas cuyo objetivo es el entrenamiento empresarial, incluyendo fuentes de asistencia técnica especializada tales como comercio internacional y contratos con el gobierno.

El Programa Financiero describe los múltiples programas de asistencia financiera disponibles a las pequeñas empresas de Minnesota, desde pequeños préstamos que suman algunos cientos de dólares, hasta préstamos para financiar la construcción de un edificio, o capital de trabajo para exportar bienes y servicios al extranjero.

El Equipo de Iniciación Empresarial provee una guía básica de ayuda a los nuevos empresarios a través del proceso de planeación de su empresa. Aunque nunca se pueden eliminar completamente los riesgos al iniciar una nueva aventura empresarial, usted puede evitar muchas dificultades cuando entiende los fundamentos de operación de una pequeña empresa antes de comenzar. A través de una lista de preguntas, la sección de Iniciación lo ayuda a medir su disposición empresarial. Una lista de objetivos para comenzar un negocio en Minnesota le ayudará a identificar las responsabilidades básicas y las consideraciones que se deben tomar en una nueva empresa. La página de Preguntas más Frecuentes le ayuda a identificar las necesidades de su empresa. Finalmente, esta sección provee pautas específicas para preparar un plan de negocios. Nosotros sugerimos que usted prepare un plan de negocios que sirva como guía para el desarrollo de su empresa. Para los empresarios que están buscando financiación para su compañía un plan de negocios es una herramienta esencial. Esperamos que usted encuentre útil este manual, y le deseamos mucha suerte y éxito en su empresa.

Ed Daum

Director Distrital

Esta Guía de Recursos es traída a usted por la Administración de la Pequeña Empresa de Estados Unidos (U.S. Small Business Administration) y la Asociación SCORE. Los fondos para la publicación fueron generosamente provistos por las siguientes organizaciones:

American Bank

1578 University Ave. W.

St. Paul, MN 55104

Ryan Paasch

(651) 643-8481

rpaasch@americanbankmn.com

www.americanbankmn.com



Drake Bank

60 East Plato Blvd.

St. Paul, MN 55107

Thomas E. Kelleher, VP SBA Lending

651-767-9810

TomKelleher@drake-bank.com

www.drake-bank.com



Anchor Bank

14665 Galaxie Ave. Suite 350

Apple Valley, MN 55124

Melissa Kraemer

(952) 808-8075

Melissa_Kraemer@anchorlink.com

www.Anchorlink.com



Highland Bank

13370 Grove Drive

Maple Grove, MN 55369

Kim Storey

(952) 858-4590

kim.storey@highlandbanks.com

www.highlandbanks.com



Bremer Bank

8800 Highway 7

St. Louis Park, MN 55426

Paul Flood, Regional SBA Mgr.

952-932-6584

pwflood@bremer.com

www.Bremer.com



Landmark Community Bank, N.A.

14150 St. Francis Blvd. NW

Ramsey, MN 55303

Connie Nelson

(763) 712-1277

Connie@landmark-bank.net

www.landmark-bank.net



CIT Small Business Lending

7701 France Ave. So., Suite 200

Minneapolis, MN 55435

Joe Kammermeier

1-888-735-1036

joe.kammermeier@cit.com

www.Smallbizlending.com



Minnesota Business Finance Corporation

616 Roosevelt Road, Suite 200

St. Cloud, MN 56301

Alexandra Blum

(320) 255-1685

ablum@mbfc.org

www.mbfc.org



Fotografías de la Portada: Imagen en verde: Ronald Del Carmen de BGD Companies. Fotos a color, de izquierda a derecha: BGC Companies, Inc., Martha Burns Swimming School, Corner Coffee House, y French Meadow Bakery. Fotografía y Diseño: Pamela Belding. Traducción al Español: Juan Vidal-Franco (Dialog Communications, LLC).

Edición 2006-1 El apoyo dado por los co-patrocinadores de esta publicación no constituye un respaldo implícito o expreso a las opiniones, productos o servicios de alguno de los co-patrocinadores o participantes. Todos los programas del SBA son extensivos al público sin discriminación alguna.

Park Midway Bank

2171 University Ave.
St. Paul, MN 55114
John Kimball
(651) 523-7829
john@Parkmidwaybank.com
www.parkmidwaybank.com



Twin Cities-Metro Certified Development Company

4166 Lexington Ave. No.
Shoreview, MN 55126
Robert Heck
(651) 481-8081
info@504lending.com
www.504lending.com



Peoples Bank of Commerce

43 East Kellogg Boulevard
St. Paul, MN 55101
Greg Kennedy
(651) 325-4178
gkennedy@e-pbc.com
www.e-peoplesbank.com



Voyager Bank

775 Prairie Center Drive
Eden Prairie, MN 55344
Robert W. Treadway
(952) 345-7623
bobtreadway@voyagerbank.com
www.voyagerbank.com



SCORE

Counselors to America's Small Business
100 North Sixth Street, Suite 210-C
Minneapolis, MN 55403
(612) 370-2309
info@scoremn.org
www.scoremn.org



Wells Fargo SBA Lending

1455 West Lake Street, Suite 306
Minneapolis, MN 55408
Jeff Roseland, Regional Sales Mgr.
(612) 316-2402
Jeff.Roseland@Wellsfargo.com
www.WellsFargo.com



SPEDCO

2459 15th Street NW, Suite A
New Brighton, MN 55112
Kristin Wood
(651) 631-4900
spedco@visi.com
www.spedco.com



Western Bank

663 University Avenue
St. Paul, MN 55104
Al Mueller
(651) 290-8130
amueller@western-bank.com
www.western-bank.com



TCF Bank

3330 West 66th Street
Edina, Minnesota 55435
Dennis Langley,
SBA Loan Operations Manager
(952) 920-4875
dlangley@tcfbank.com
www.tcfexpress.com



Tabla de Contenidos

RECURSOS EMPRESARIALES

Consejería, Entrenamiento, Centros de información.....	1
Centro de Planeación de Pequeñas Empresas.....	1
SCORE – Consejeros para Pequeñas Empresas en América.....	2
Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas.....	5
Asistencia para los Veteranos	7
Centros de Negocios de Mujeres.....	8
Asistencia para Contratos Gubernamentales.....	9
8(a) Programa de Desarrollo Empresarial.....	9
Programa de Pequeños Negocios con Desventajas.....	9
Programa de Autorización de Contratación ZonaHUB	9
CCR/PRO-Net	10
Programa de Bono de Seguridad de la SBA	10
Asistencia en Comercio Internacional.....	11
Centro de Asistencia en Exportación de Estados Unidos.....	11
Investigación y Desarrollo	11
Programa de Investigación e Innovación para la Pequeña Empresa (SBIR) ...	11

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA SBA

Términos Básicos y Condiciones de SBA-Préstamos Garantizados	12
Programa de Préstamos de Garantía Básica 7(a).....	13
Programa Especial de Préstamos de Garantía básica 7(a).....	13
Programa SBA Express	13
Programas de Préstamos CAPLines	13
Programas de Financiación de Exportaciones	14
Programa de Intercambio Internacional.....	14
SBA Export <i>Express</i>	14
Capital de Inversión: Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas	14
Otros Programas de Préstamos de la SBA.....	15
Programa 504 de Desarrollo Certificado de Compañías.....	15
Programa de Micro préstamo.....	16

EQUIPO DE INICIACION EMPRESARIAL

El Sueño Americano: Es la Iniciativa Empresarial para Usted?.....	18
Cómo preparar su Plan de Negocios	19
Cómo Escoger el Banco Apropriado Para Las Necesidades de la Pequeña Empresa ..	22
Lista de Objetivos para Iniciar un Negocio en Minnesota	24
Preguntas más Frecuentes... ..	25

NUMEROS REQUERIDOS FRECUENTEMENTE.....	28
---	-----------

CONSEJERIA | ENTRENAMIENTO | CENTROS DE INFORMACION

La consejería empresarial personalizada está disponible, sin costo alguno, por intermedio de los socios de recursos de la SBA en sus locaciones a lo largo y ancho de Minnesota. La información empresarial está disponible en Internet 24 horas al día, 7 días a la semana, en la página web nacional de la SBA: www.sba.gov; en la página web de la SBA en Minnesota: www.sba.gov/mn, o en la página web de SCORE's Minnesota: www.scoremn.org.

Small Business Planning Center

2324 University Avenue West
Midtown Commons Building
Suite 112
St. Paul, MN 55114-1843
(651) 209-1884

El Centro de Planeación de Negocios (Business Planning Center (BPC)) en St. Paul ofrece una variedad de programas a propietarios de pequeñas empresas y a los aspirantes a empresarios.

Además de su programa central de asistencia a particulares para el desarrollo de su propio plan de negocios, los programas del BPC incluyen consejería en la sede, banqueros voluntarios, abogados y seminarios de información sobre préstamos.

Los Programas Incluyen:

- El programa central del BPC ofrece los últimos programas de computador sobre planes de negocios, programas de computador sobre planes de mercadeo, computadores en la sede para crear sus propios planes, así como una amplia biblioteca con libros y publicaciones para ayudar a los empresarios. Los formatos de planes de negocios están disponibles para estudio.
- Consejería disponible en la sede por los miembros de la Asociación SCORE y consejeros para las pequeñas Empresas en América. Los consejeros están todos los días en el Centro y brindaran una atención personalizada.
- Un Seminario Gratuito acerca de los Préstamos a Pequeñas Empresas, el cual explica los programas de préstamo de la SBA, es ofrecido cada Jueves desde las 12:30 p.m. hasta las 2 p.m. Los asistentes recibirán una muestra de la aplicación para un préstamo, un paquete de iniciación, e información sobre cómo aplicar para un préstamo.
- **Cada Jueves** de 2 a 6 p.m. un prestamista para la pequeña empresa está disponible para responder a las inquietudes, así como para aconsejar a los empresarios y a los aspirantes a empresarios. Diferentes bancos del área de las Twin Cities organizan su tiempo de manera que tengan un oficial disponible cada semana para revisar los planes de negocios y las aplicaciones a préstamos en proceso.
- **Los jueves** de 4 a 7 p.m., el BPC, junto con LegalCORPS, se han asociado para ofrecer consejos legales y responder a todas las preguntas legales de los empresarios y de los aspirantes a empresarios.
- Un colaborador de habla Hispana está disponible los **martes y miércoles** de 9 a 4 p.m. para ayudar con información general.

No se necesita hacer una cita y no tiene costo alguno. Para más información acerca de los programas y servicios del BPC llame al: **(651) 209-1884**.

El BPC está abierto de 9 a.m. a 4 p.m. los lunes, miércoles y viernes, y de 9 a.m. a 7 p.m. los martes y jueves.

Todos los servicios del BPC son gratuitos y confidenciales. El BPC es operado por los socios de recursos de la SBA en el área de las Twin Cities.

Recursos Comerciales

La Asociación SCORE – Consejeros para Pequeñas Empresas en América

La Asociación SCORE es la primera entidad voluntaria en ofrecer servicios de consejería empresarial en Estados Unidos. Por más de 40 años la Asociación SCORE ha estado ayudando a nuevas generaciones de propietarios de pequeñas empresas a expandir su negocio. Al mismo tiempo ayuda a los nuevos empresarios a comenzar su negocio.

Como socio de recursos de la SBA, la Asociación SCORE provee información vital para el éxito de las pequeñas empresas. Esto incluye consejería sobre opciones financieras, planeación de negocios, estrategias de mercadeo, desarrollo de productos y mucho más. Miembros individuales y equipos de consejería con diversos conocimientos y experiencia en negocios proveen consejería confidencial personalizada sin costo alguno para el propietario del negocio. La Asociación SCORE ofrece seminarios informativos gratuitos acerca de préstamos en Minneapolis y St. Paul:

- **Cada jueves** (excluyendo festivos del gobierno y días de emergencia por el clima) desde las 12:30 p.m. hasta las 2 p.m. en el Business Planning Center (Centro de Planeación Empresarial), 2324 University Ave., Midtown Commons, Oficina 112, St. Paul. No hay ninguna tarifa de inscripción y no hay necesidad de pre-registrarse.
- **El primer miércoles de cada mes** desde las 10 a.m. hasta las 11:15 a.m. en SBA, 210-C Butler Square, 100 North Sixth Street, Minneapolis. No hay ninguna tarifa de inscripción y no hay necesidad de pre-registrarse.

La Asociación SCORE también ofrece talleres y seminarios de negocios en varias locaciones a lo largo y ancho del estado por una pequeña tarifa. Temas incluidos:

- Preparando un Plan de Negocios
- Ventas y Mercadeo - Financiando su Negocio
- Entendiendo los Préstamos SBA
- Contabilidad e Implicaciones de Impuestos
- Escogiendo la Organización Empresarial Correcta

Vea futuros talleres de trabajo y seminarios a través de la página web de SCORE : www.scoremn.org, o por la página del SBA en Minnesota: www.sba.gov/mn (seleccione los calendarios de entrenamiento).

Hay siete secciones de SCORE localizados a lo largo de Minnesota. Comenzar o expandir un pequeño negocio puede ser abrumador. SCORE puede ayudarle a que su negocio sea un éxito. Los consejeros de SCORE pueden ayudarle a despejar dudas y tomar control de su carrera en negocios. Para solicitar consejería o para el horario de los talleres y seminarios, contacte la sección de SCORE más conveniente para usted o envíe por correo la forma de solicitud de consejería en la siguiente página.

SCORE® *Consejeros para las pequeñas Empresas en América*

“SCORE trabajó con nosotros en cada aspecto al comenzar nuestro negocio. Cualquier persona que esté comenzando un negocio debe primero consultar con SCORE.”

*Janet McMillan, Propietaria – The Corner Coffee House en Little Canada, MN
Empresario Naciente del Año en Minnesota, según la SBA en el 2005*

Minneapolis (952) 938-4570
www.score-minneapolis.org

New Ulm (507) 233-4300
www.score-newulm.org

Red Wing (651) 388-4719 X 20
www.score-redwing.org

Rochester (507) 288-8103
www.scoreminn-rochester.org

South Metro (952) 890-7020
www.score-southmetro.org

St. Cloud (320) 240-1332
www.stcloudscore.org

St. Paul (651) 632-8937
www.score-stpaul.org

Minnesota SCORE District Office
100 North Sixth Street,
Suite 210-C
Minneapolis, MN 55403
(612) 370-2309
E-mail: info@scoremn.org
www.scoremn.org



Número de caso: _____

U.S. Small Business Administration Solicitud de Asesoramiento

1. Nombres y Apellido		2. Número(s) telefónico(s) Casa _____ Trabajo _____ Fax _____					
3. Dirección electrónica		4. Dirección		5. Ciudad			
6. País		7. Estado (Provincia)		8. Código Postal			
9. Raza (marque una o más) a. Nacido en Estados Unidos o en Alaska <input type="checkbox"/> b. Asiática <input type="checkbox"/> c. Negra o Africana <input type="checkbox"/> d. Nacido en Hawai u otra isla del Pacífico <input type="checkbox"/> e. Blanca <input type="checkbox"/>		10. Origen étnico a. Hispano <input type="checkbox"/> b. No-hispano <input type="checkbox"/> 11. Sexo del o los propietarios del negocio a. Masculino <input type="checkbox"/> b. Femenino <input type="checkbox"/> c. Ambos (un hombre y una mujer) <input type="checkbox"/>		12. Durante los últimos dos años usted ha recibido: a. Ayuda a familias con niños dependientes (AFDC) Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> b. Ayuda temporaria a familias necesitadas (TANF) Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>		13. Servicio militar a. Veterano <input type="checkbox"/> b. Incapacitado por lesiones sufridas durante el servicio militar/Veterano <input type="checkbox"/> c. Veterano incapacitado <input type="checkbox"/> d. No prestó servicio militar <input type="checkbox"/>	
14. ¿Cómo supo de nosotros? a. Alguien me habló de ustedes <input type="checkbox"/> d. Cámara de Comercio <input type="checkbox"/> g. Televisión <input type="checkbox"/> j. SBA <input type="checkbox"/> b. El Banco <input type="checkbox"/> e. Internet <input type="checkbox"/> h. Revista <input type="checkbox"/> c. Periódicos (Diarios) <input type="checkbox"/> f. Radio <input type="checkbox"/> i. Otra _____							
15. Describa la clase de asesoramiento que esta solicitando.							
16. ¿En la actualidad tiene un negocio? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> (Si la respuesta es negativa pase a la línea 20). ¿El negocio esta basado en su hogar? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>							
17. Clase de negocio							
18. Nombre de la compañía				19. ¿Cuanto tiempo hace que tiene el negocio?			
20. Indique la fecha y hora en que prefiere tener la entrevista: Fecha: _____ Hora: _____							
<p>Por el presente solicito asesoramiento gerencial de la Resource Partner de la Small Business Administration. De ser aceptado me comprometo a participar en las encuestas designadas a evaluar los servicios de asistencia de la SBA. Autorizo a la SBA a brindar toda la información necesaria al o los Asesores en Administración encargados de mi programa. Tengo presente que dicha información será mantenida en estricta confidencia por dichas personas.</p> <p>También he sido informado que los asesores no van a: (1) recomendar bienes o servicios de fuentes en los cuales tengan intereses. (2) recibir gratificaciones o comisiones como resultado de esta asesoría. En consideración de la asesoría brindada por el Asesor, me eximo de cualquier reclamo que pueda hacerse en relación a este asesoramiento al personal de la SBA, a SCORE, y a las instituciones conectadas con dicha institución, y a otros Asesores de Recursos de la SBA.</p> <p>Importante: El tiempo estimado para responder a este cuestionario se ha estimado en 15 minutos por respuesta. A usted no se le solicitará que responda a este cuestionario si éste no cuenta con un número de aprobación provisto por la OMB. Si usted tiene preguntas o comentarios relacionados con el tiempo estimado para responder a las preguntas o cualquier otro aspecto de esta información, por favor póngase en contacto con: Chief, AIB, 409 Third St., SW, Washington, D.C. 20416 y/o Desk Officer for the Small Business Administration, Office of Management and Budget, New Executive Office Building, Room 10202, Washington, D.C. 20503. OMB Approval (3245-0091) POR FAVOR NO ENVIE LAS FORMAS A OMB.</p>							
Firma:				Fecha:			

Fold Here

Place
Stamp
Here

SCORE/SBA

210-C Butler Square

100 North 6th Street

Minneapolis, MN 55403-1525

Fold Here

Recursos Comerciales

Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas

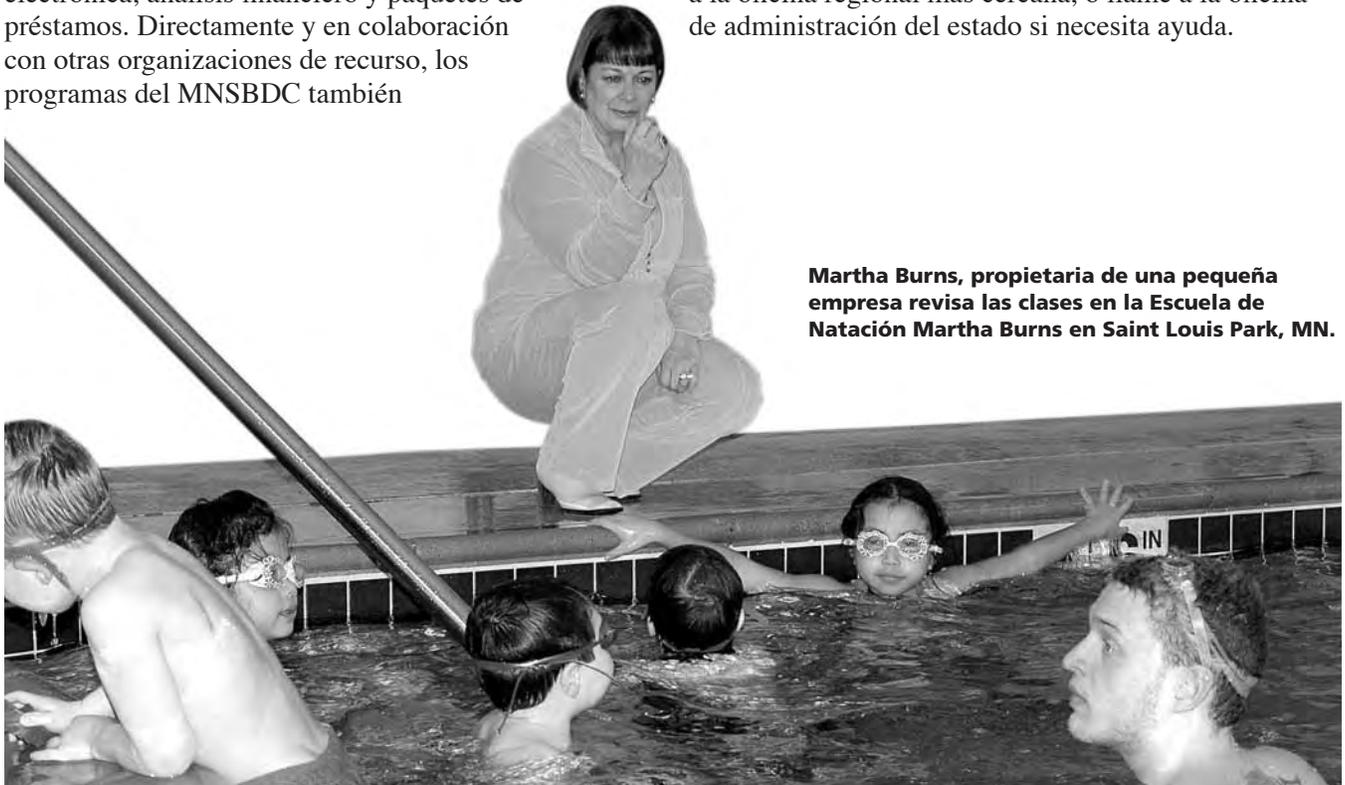
Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Minnesota (MNSBDC) ofrecen consejería comercial confidencial uno-a-uno y entrenamientos en grupo para aquellos que están interesados en expandir o empezar pequeñas empresas en Minnesota. El apoyo comercial de los socios fundadores permite al MNSBDC ofrecer los servicios de consejería sin costo alguno para el cliente comercial. Los programas de entrenamiento y proyectos especiales se proveen sin costo, o a una tarifa insignificante. La mayoría de los MNSBDC operan a través de una red de nueve centros regionales en todo el estado, 32 centros satélite y locales de servicios especiales. La red de MNSBDC está formada por profesionales comprometidos, cada uno con credenciales distintivas para ofrecer asistencia en las necesidades comerciales generales y especiales. Reuniendo los años de educación formal y de experiencia comercial, cada consejero tiene un buen entendimiento de la operación de una empresa.

La consejería de MNSBDC se enfoca primero en asistencia a los negocios existentes y en crecimiento en el área, en planeación, mercadeo y mercadotecnia electrónica, análisis financiero y paquetes de préstamos. Directamente y en colaboración con otras organizaciones de recurso, los programas del MNSBDC también

ofrecen asistencia y referencias en áreas tales como asistencia para cumplimiento de las regulaciones, información tecnológica, exportaciones, recursos gubernamentales, investigación federal y oportunidades para el desarrollo.

EL MNSBDC ofrece también asistencia a aquellos quienes consideran iniciar una empresa proveyendo información y recursos en planeación previa y trabajando con socios-recursos para ayudar al empresario a explorar posibilidades para determinar si deben perseguir la aventura de una empresa. Puesto que el MNSBDC no administra préstamos o concesiones, su red de consejeros ayuda a las pequeñas empresas a analizar opciones de financiamiento, identificar recursos financieros, evaluar la elegibilidad y ayudar a preparar la documentación que los prestamistas requieren.

Visite www.mnsbdc.com/ para ver la lista de seminarios ofrecidos o envíe por correo electrónico una solicitud de servicios de consejería. Para programar una cita de consulta con un consejero del MNSBDC, llame a la oficina regional más cercana, o llame a la oficina de administración del estado si necesita ayuda.



Martha Burns, propietaria de una pequeña empresa revisa las clases en la Escuela de Natación Martha Burns en Saint Louis Park, MN.

RED DEL CENTRO DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS www.mnsbdc.com

STATE ADMINISTRATIVE OFFICE:

Minnesota Small Business Development Centers
Minnesota Department of Employment
& Economic Development
St. Paul, MN

(651) 297-5770

(877) 653 8333

NORTHEAST MINNESOTA:

Duluth Regional Office:
University of Minnesota Duluth – MNSBDC
Duluth, MN

(218) 726-7298

NORTH CENTRAL MINNESOTA:

Brainerd Regional Office:
Central Lakes College – MNSBDC
Brainerd, MN

(218) 855-8142

NORTHWEST MINNESOTA:

Bemidji Regional Office:
Bemidji State University – MNSBDC
Bemidji, MN

(218) 755-4255

WEST CENTRAL MINNESOTA:

Moorhead Regional Office:
Minnesota State University Moorhead – MNSBDC
Moorhead, MN

(218) 477-2289

CENTRAL MINNESOTA:

St. Cloud Regional Office:
St. Cloud State University - MNSBDC
St. Cloud, MN

(320) 308-4842

TWIN CITIES METRO AREA:

Twin Cities Regional Office:
University of St. Thomas - MNSBDC
Minneapolis, MN

(651) 962-4500

SOUTHWEST MINNESOTA:

Marshall Regional Office:
Southwest State University - MNSBDC
Marshall, MN

(507) 537-7386

SOUTH CENTRAL MINNESOTA:

Region Nine Development Commission -
MNSBDC
Mankato, MN

(507) 389-8893

SOUTHEAST MINNESOTA:

Rochester Regional Office:
Rochester Community & Technical College -
MNSBDC

Rochester, MN

(507) 285-7536



Los dueños de las compañías BGD, Angie (a la extrema izquierda) y Dennis Díaz (a la extrema derecha) revisan los planes con los miembros de su equipo, Deidre Johnson y Cely Díaz.

Financiando la Iniciación de su Negocio

Más del 80 por ciento de los nuevos empresarios comienzan su negocio sin ningún préstamo comercial. Los prestamistas e inversionistas continuamente prefieren financiar negocios con antecedentes y un plan para el crecimiento basado en su experiencia en la industria.

Si usted está empezando y necesita una cantidad menor para preparar sus compras y llenar sus primeras órdenes, aquí hay algunas opciones para considerar:

- **Ahorros**
- **Crédito Bancario Personal**
- **Amigos y miembros de la familia**
- **Inversionistas informales**
- **Préstamos sobre valor líquido de su casa**
- **Banco Cooperativo**
- **Préstamos de la Ciudad o del Condado para Desarrollo de la comunidad**

Asistencia a Veteranos

La SBA invita a los Veteranos que actualmente operan pequeñas empresas, o a los interesados en iniciar una, a utilizar los Servicios y Programas de la Agencia, cuando procedan en la vía al éxito empresarial. La SBA trabaja con organizaciones de servicio, oficinas del condado, agencias del gobierno y otras organizaciones para veteranos, para informarlos de los programas de asistencia financiera de la SBA, oportunidades por parte del gobierno de logro, manejo y recursos técnicos. Todo lo que los veteranos necesitarán hacer para comenzar, es entrar en línea (www.sba.gov/mn) o ponerse en contacto telefónico con cualquiera de los servicios subrayados en este manual. Todos los socios de recurso de la SBA están detalladamente informados de los servicios y sacrificios realizados por los Veteranos de América y están deseosos de extender una calurosa bienvenida y facilitar el acceso a todos los servicios que ésta les ofrece.

Recursos Comerciales

Mujeres Propietarias de Negocios

Todos los programas y servicios están disponibles para mujeres propietarias de negocios. Además de los servicios tradicionales, la SBA tiene acuerdos cooperativos con dos Centros Comerciales de Mujeres

(WBCs). Los WBCs proveen la última información, entrenamiento a largo plazo, consejo para mejores prácticas, acceso a los programas y servicios de la SBA, y mucho más.



Lynn Gordon de la Panadería French Meadow observa, con una empleada de la panadería, en Conceptos Orgánicos en Eagan, MN.

Centros de Negocios de Mujeres de Minnesota

Fondo Empresarial del Noreste (Northeast Entrepreneur Fund)

8355 Unity Drive, Suite 100

Virginia, MN 55749

(218) 749-4191

www.entrepreneurfund.org

La Red del Fondo de Empresas de Mujeres del Noreste sirve una región de 11 condados del noreste de Minnesota y el noroeste de Wisconsin. Su área de servicio incluye los condados *Atkin, Carlton, Cass, Cook, Crow Wing, Itasca, Koochiching, Lake, Pine, y San Louis en Minnesota, y Condado Douglas en Wisconsin. Las oficinas están localizadas en Duluth, Grand Rapids y Virginia en Minnesota y en Superior, Wisconsin.* Los talleres y cursos de entrenamiento se ofrecen también en otras localidades en toda la región.

Empresa de Mujeres (Women Venture)

2324 University Ave. W.

St. Paul, MN 55114

(651) 646-3808

Sin Cargo: 1-866-646-3808

www.womenventure.org

Además de las áreas metropolitanas de Minneapolis y St. Paul, La Empresa de Mujeres sirve a los siguientes condados: *Anoka, Carver, Chisago, Dakota, Godhue, Hennepin, Isanti, Ramsey, Scott, Stearns, Steele, Washington, Wright.*

El Centro Empresarial de Mujeres provee asistencia técnica a mujeres empresarias por medio de consultas uno-a-uno, seminarios y talleres. El Centro es un intermediario para el Programa de pre-calificación de Préstamos y Micro-préstamos desde \$200 hasta \$35.000.

Centro de Negocios en Línea para Mujeres

La SBA mantiene un sitio en línea en www.onlinewwbc.gov para el centro de Negocios para Mujeres. Este sitio en la red provee valiosa información para mujeres que están iniciando negocios, así como para las que ya los tienen establecidos. Además de los programas de la SBA, este sitio provee respuestas a las preguntas más frecuentemente formuladas, enlaces a organizaciones que proveen investigación estadística en negocios cuyos propietarios son mujeres, y organizaciones nacionales cuya misión es ayudar a mujeres dueñas de sus negocios.

ASISTENCIA CONTRATADA POR EL GOBIERNO

Programa de Desarrollo Comercial 8(a)

El programa de Desarrollo Comercial 8(a) es un programa de nueve años, para negocios que son de propiedad y están controlados por individuos que están en desventaja social y económica. Además, estos negocios deberán también mostrar un potencial de éxito, que incluye prueba de operaciones por un mínimo de dos años. Los beneficios de éste programa incluyen entrenamiento en áreas tales como mercadeo y administración, y acceso a contratos negociados con agencias federales.

Los individuos en desventaja social y económica incluyen Negro-Americanos, Hispano-Americanos, Nativo-Americanos, Asiático-Pacífico-Americanos, y Asiático-Americanos sub-continetales. Los individuos que no sean parte de estos grupos y puedan demostrar que están en desventaja social y económica, también pueden ser elegibles para participar en el Programa 8(a).

Información adicional acerca de este programa, y la aplicación en línea se encuentran en www.sba.gov/8abd. La oficina del Distrito de la SBA de Minnesota conduce seminarios de orientación el primer martes de cada mes a las 9 a m en la oficina de la SBA. Para registrarse o para empresas interesadas en enterarse más acerca de los seminarios de orientación, pueden comunicarse al teléfono (612) 370-2316.



Pequeñas Empresas en Desventaja

El Programa de Pequeñas Empresas en Desventaja (SBD) es un programa de Certificación para empresas que son de propiedad y están controladas por individuos en desventaja social y económica. Las Agencias Federales y sus Contratistas Primordiales tienen como meta utilizar SBD certificados.

Los individuos en desventaja social y económica incluyen: Negro-Americanos, Hispano-Americanos, Nativo-Americanos, Asiático-Pacífico-Americanos, Y Asiático-Americanos sub-continetales. Los individuos que no son miembros de estos grupos y puedan demostrar que están en desventaja social y económica, pueden también ser elegibles para participar en el programa de SBD.

La información adicional acerca del programa y la aplicación en línea están disponibles en www.sba.gov/sdb.

Programa de Autorización de Contratación -ZonaHUB

El Programa de la ZONAHUB está designado para motivar el desarrollo comercial en Zonas Comerciales menos Utilizadas o ZONAHUB por medio de la Preferencia en Contratos con el Gobierno Federal. Para ser elegible, una pequeña empresa debe estar ubicada en una ZONAHUB designada y 35% de sus empleados deben residir en ZONAHUB. Se requiere certificación. Este programa es designado como un programa virtual con toda la información necesaria; incluye una aplicación disponible en línea en www.sba.gov/hubzone.

Adam Bjerstedt, instructor de la Escuela de Natación Martha Burns, trabaja con la estudiante Hanna Hallendorf.

Recursos Comerciales



Las compañías BGD trabajan preparando un asiento para un cliente. De izquierda a derecha: Dennis Díaz, Anthony Triden, Manny Díaz, Guido Maggiolo, y Minh Viet Mal (con la pistola de puntillas).

Registro de Contratista Central (CCR)/Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas

El CCR/ Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas es una base de datos en línea, gratis, de pequeñas empresas interesadas en vender a las entidades del gobierno y a empresas del sector privado. Los posibles compradores de productos y servicios buscan en la base de datos de CCR/Base de Datos para la Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas, información de pequeñas compañías que ofrecen suministros.

Además de la información de mercadeo contenida en la Base de Datos para la Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas, el registro de CCR incluye información bancaria necesaria para la Transferencia Electrónica de Fondos (EFT). Los pagos al Vendedor hechos por parte de Agencias Federales se basan en la información de EFT contenida en el CCR. Para registrarse en el CCR vaya a: www.ccr.gov/ y complete la información de vendedor en línea. Un número válido de DUNS es obligatorio para registrarse. El DUNS puede obtenerse sin costo en Dun & Bradstreet en el teléfono (888) 333-0505.

Utilizando la información proporcionada por las empresas pequeñas, los compradores pueden buscar el CCR/ Base de

Datos para la Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas por medio de referencias claves, como ubicación de la empresa o categoría de productos. Por tipo de propiedad; por código de NAICS. O por una combinación de éstos y otros factores. El CCR/ Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas sirve también como lista oficial de SBA 8(a) certificados, SDB y pequeñas empresas ZONAPRIMARIA.

Programa de Bono de Seguridad de la SBA

La SBA puede garantizar bonos por contratos de hasta \$2 millones de cobertura, licitaciones cerradas, garantías de desempeño y pago para empresas pequeñas o nacientes que no pueden obtener bonos de seguridad por medio de canales comerciales regulares. Una garantía de seguridad, -un acuerdo entre un asegurado y la SBA-, provee que la SBA asuma un porcentaje predeterminado de pérdida en el evento de que un contratista incumpla los términos de un contrato. Para información con respecto a la elegibilidad para el Programa de Bono de Seguridad de la SBA, y una lista de Agentes Aseguradores que actualmente participan en el programa, llame al Especialista en Bonos de Seguridad de la SBA al teléfono (215) 580-2727 o envíe un correo electrónico a www.sba.gov/org.

Recursos Comerciales

ASISTENCIA EN COMERCIO INTERNACIONAL

The U.S. Export Assistance Center

El Centro de Asistencia en Exportación de Estados Unidos (USEAC) ofrece una completa variedad de programas y servicios de exportación federal en una sola sede. La USEAC de Minneapolis es una sociedad conformada por la SBA, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (DOC) Servicio Comercial y SCORE. Los exportadores obtienen la ayuda necesaria para competir y tener éxito en el mercado global. Los profesionales del USEAC están para ayudar a las empresas pequeñas en la investigación del mercado, financiación comercial, consejería personalizada, consulta y representación, eventos comerciales y socios internacionales.

La USEAC de Minneapolis está ubicada en el centro de Minneapolis y tiene representantes que viajan por todo el estado. Para información y asistencia sobre con los programas de financiación para exportaciones de la SBA (Programa de Exportación del Capital de Trabajo -EWCP-, SBA Export Express-Exportación Expreso de SBA-y Programa de Intercambio Internacional) expuestos en nuestros Programas Financieros de la SBA, llame al teléfono **(612) 348-1642** o visita la Oficina del Distrito de Minnesota, en el sitio en la red www.sba.gov/mn, la Oficina de Comercio Internacional de Minnesota en www.sba.gov/oit, el Distrito de Exportación de Minnesota o el sitio del Concilio de Exportación de Minnesota www.exportassistance.com/.

INVESTIGACION Y DESARROLLO

Programa de Investigación e Innovación para la Pequeña Empresa (SBIR)

El programa de Investigación e Innovación para la Pequeña Empresa (SBIR) es un Programa de financiamiento, investigación y desarrollo, que consta de tres fases, es altamente competitivo, provee a las pequeñas empresas calificadas con oportunidades para presentar ideas innovadoras que cumplan con las necesidades específicas de investigación/desarrollo del Gobierno Federal de investigación. Diez agencias federales participan en este programa: Agricultura, Comercio, Defensa, Educación, Energía, Agencia de Protección del Medio Ambiente, Salud y Servicios Humanos, Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio, Fundación Nacional de Ciencia, y Transporte. En Minnesota, puede obtener más información poniéndose en contacto con el Departamento de Empleo y Desarrollo Económico, llamando al teléfono **(651) 282-6714**. Para más información visite el sitio en la red de SBA www.sba.gov/sbir.

Empleados de la Panadería Conceptos Orgánicos French Meadows trabajan con producto sellado.



Programas de Financiamiento de la SBA

La SBA ofrece una variedad de opciones de financiamiento a través de un programa de préstamo de garantía, trabajando con instituciones prestamistas. La SBA garantiza préstamos hechos por bancos u otros prestamistas privados a clientes de pequeñas empresas. Compartiendo el riesgo con el prestamista, la garantía de la SBA reduce la probabilidad de una pérdida al prestamista, que hace más fácil solicitar un préstamo para el cliente de la pequeña empresa. Las empresas pequeñas elegibles que no pueden recibir préstamos a términos razonables a través de prestamistas convencionales, pueden tener la capacidad de recibir préstamos de estos prestamistas por medio de un programa de garantía de la SBA. **La SBA NO provee préstamos directos o concesiones para iniciar o expandir un negocio.**

Los posibles solicitantes de préstamos comienzan por visitar una institución financiera local. El prestamista revisa el plan

comercial de la compañía, incluyendo los registros financieros de la empresa, o las proyecciones si la mencionada empresa está iniciando sus operaciones, y los planes de uso de los fondos prestados. El prestamista tiene información del préstamo de garantía de la SBA y todas las aplicaciones requeridas de la SBA. El solicitante no necesita ponerse en contacto con la SBA. Si el prestamista determina que la empresa cumple los requerimientos de elegibilidad y de crédito de la institución, puede sugerir cuál de los programas de garantía de SBA se ajustaría mejor a ese préstamo.

La información en ésta Guía de Recursos está hecha para proveer al futuro prestamista una visión general de los requerimientos y tipos de programas de garantía que la SBA ofrece a las instituciones prestamistas.

TERMINOS BASICOS Y CONDICIONES DE LOS PRESTAMOS GARANTIZADOS DE LA SBA

• **Criterio de Elegibilidad**

Las empresas deberán ser operadas con ánimo de lucro y calificar como pequeña empresa bajo los estándares de la SBA. La SBA ha establecido dos tamaños estándar ampliamente usados: 500 empleados para la mayoría de manufactureras y mineras, y \$6 millones promedio en recibos anuales para la mayoría de industrias no manufactureras. Sin embargo, existen muchas excepciones. Para el tamaño aplicable estándar visite el sitio en la red www.sba.gov/size

El solicitante debe ser de buena reputación y demostrar suficiente experiencia administrativa, y compromiso para proveer razonable seguridad de una operación comercial exitosa.

Las aplicaciones de crédito deben incluir la historia de ganancias y registros del flujo de activos, y la posibilidad de ganancias futuras que demuestren claramente la capacidad de pagar el préstamo.

Generalmente la SBA exige que el solicitante del préstamo tenga una mínima inyección de capital para el inicio de un nuevo negocio o para adquirir uno, equivalente a un tercio o la mitad del costo total del proyecto. Para un negocio ya existente, exige el valor neto tangible, para demostrar que el negocio puede operar en una base financiera segura.

• **Límites de los préstamos**

La máxima cantidad que se presta es \$2.000.000. La máxima cantidad que la SBA puede garantizar es \$1.500.000. Hay una tarifa entre 2% y 3.5% en la porción garantizada del préstamo, dependiendo de la cantidad del mismo. La cantidad promedio bajo el programa de garantía es aproximadamente \$225.000.

• **Uso de las Ganancias**

Las ganancias del préstamo pueden ser usadas para una variedad de propósitos comerciales, incluyendo capital activo, inventario, maquinaria y equipo, mejoras del local arrendado, exportación de sus productos o servicios y la adquisición o construcción de propiedades comerciales.

• **Plazo**

La madurez del préstamo depende del uso de las ganancias del préstamo y puede variar de cinco a siete años de capital activo, diez años para activos fijos, ó 25 años para adquisición o construcción de propiedad raíz.

• **Tasas de Interés**

Los negocios se pactan entre el solicitante y el prestamista. Sin embargo, para los préstamos garantizados de la SBA, los prestamistas por lo general no cobran más de la tasa preferencial de 2.25% para préstamos de menos de siete años y 2.75% para siete años o más. La SBA permite al prestamista cobrar una suma adicional de 1% para préstamos entre \$25.000 y \$50.000 y un 2% adicional para préstamos menores de \$25.000. El programa PRESTAMO EXPRESO de la SBA tiene diferentes límites de tasas como se explica en esa sección.

• **Garantía de Pago**

La SBA exige suficientes activos como garantía de pago, para asegurar que el dueño del negocio tiene un interés sustancial en el éxito de la empresa. Aunque por lo general la SBA no rechaza un solicitante solamente por falta de garantía suficiente, la mayoría de los prestamistas exigirá una cantidad razonable para proveer una fuente secundaria de pago. Se exigirán garantías personales para cualquier persona que posea más del 20% o más de la empresa.

Programas de Financiamiento de la SBA

PROGRAMA ESPECIAL DE PRESTAMOS DE GARANTIA BASICA 7(a)

Este programa provee fondos a empresas ya existentes o que están iniciando actividades comerciales para casi cualquier propósito comercial válido, incluyendo la compra de tierra, construcción, maquinaria y equipo, inventario y capital activo. Los prestamistas participantes prestan los fondos y la SBA garantiza una porción del mismo. La tasa de interés se negocia entre el prestamista y el propietario de la pequeña empresa, con un límite superior fijado por la SBA. La duración del préstamo depende del uso de los fondos (activos fijos, capital activo, equipos, etc.).

Para mayor información sobre los programas de préstamo de garantía 7(a), visite www.sba.gov/financing, asista a uno de los seminarios de información mencionados en la sección de SCORE, entrevístese con uno de los recursos subrayados en ésta guía, o contacte un prestamista potencial. A pesar de que la SBA trabaja con la mayoría de los bancos en Minnesota, una lista completa de Prestamistas Certificados Preferidos y de Préstamo Expreso está disponible en nuestro sitio en la red www.sba.gov/mn *seleccione financiación.*

PROGRAMAS ESPECIALES DE PRESTAMOS GARANTIZADOS 7(a)

PROGRAMA SBAEXPRESS

El Programa Express de la SBA, hace más rápido y más fácil para los prestamistas, proveer pequeños préstamos garantizados por la SBA, de \$350.000 o menos. El Programa recibe su nombre del moderno método de proceso del préstamo, y del uso predominante de las solicitudes EXPRESS de préstamo, preferidas sobre las formas utilizadas por la SBA, para procesar la solicitud. Las solicitudes de Préstamo Express de la SBA se pueden usar como una línea de crédito rotativo hasta por siete años. Bajo el programa SBA EXPRESS, el máximo garantizado por la SBA ES 50%.

PROGRAMA DE PRESTAMOS LINEA CAPITAL (CAPLINE)

Es un programa de préstamos que ayuda a las empresas pequeñas a satisfacer las necesidades a corto plazo, y necesidades cíclicas de Capital Activo. Hay cinco programas de capital activo a corto plazo bajo el título CAPLines. Estos son: Línea de Temporada, Línea de Contrato, Línea de Constructores, Línea Estándar basada en el Activo, y Línea de Base de Pequeño Activo. La cantidad máxima de garantía de la SBA no puede exceder \$1.500.000 ó 75% de la cantidad necesaria (lo que sea menor).



La propietaria Janeth MacMillan trabaja en la hora pico de la mañana en la Corner Coffee House en Saint Paul, MN.

Programas de Financiamiento de la SBA

PROGRAMAS DE FINANCIACION DE EXPORTACIONES

El Programa Capital Activo de Exportación (EWCP) fue desarrollado para proveer el capital activo necesario para completar sus ventas de exportación. El EWCP apoya la exportación financiando pequeñas empresas cuando esa financiación no está disponible en ningún otro término razonable. Los fondos del préstamo se pueden usar para financiar el costo de manufactura de artículos de exportación, la compra de materia prima, artículos y servicios, cuentas extranjeras aceptables y letras de crédito de reserva (usados como fianza de la obligación, fianza de licitaciones, o garantía de pago para compradores foráneos. El programa estimula a los prestamistas a ofrecer préstamos de capital de exportación, garantizando el 90% de pago de un préstamo hasta por \$2.2 millones. El EWCP utiliza documentación moderna, con aprobación de las solicitudes en el término de 8 días hábiles. Un préstamo EWCP puede constar de una transacción o múltiples ventas en una base rotatoria, o en una situación de activo. La tarifa de la SBA es 1 por ciento por un préstamo de 12 meses. Llame al administrador regional para enterarse de los Programas de Intercambio Internacional de la SBA al teléfono (612) 348-1642 para mayor información.

El Programa de Intercambio Internacional (ITL) ayuda a las empresas pequeñas a financiar localidades y/o equipo y puede proveer capital activo para asistirles en la exportación de sus productos. Para calificar para este programa el

solicitante debe establecer que el préstamo expandirá mercados de exportación ya existentes, o desarrollará nuevos mercados, o que la empresa está adversamente afectada por la competencia en la importación. El uso de las ganancias se limita a ser capital activo y a la compra de instalaciones y /o equipo. La SBA garantiza un máximo de 85% de un préstamo, de hasta \$2.000.000. Llame a la SBA, al Centro de Asistencia de Exportaciones al teléfono (612) 348-1642 para mayor información.

La SBA Export Express ayuda a las empresas pequeñas que tienen potencial de exportación, pero que necesitan fondos para comprar o producir artículos, desarrollar actividades financieras de exportación y/o proveer servicios de exportación. Las ganancias de los préstamos se pueden usar para casi cualquier propósito financiero, incluyendo expansión, compra de equipo, capital activo, inventario, adquisiciones de finca raíz participación en ferias de exposición, mercadeo de materiales, viajes fuera del país para entrevistar distribuidores y para conocer posibles compradores. Los solicitantes deben demostrar que las ganancias del préstamo permitirán que entren en un nuevo mercado de exportación o que vayan a expandir uno ya existente. La garantía para préstamos hasta de \$150.000 es de 85% y 75% por préstamos de más de 150.000 hasta un tope máximo de \$250.000. Los prestamistas envían las aplicaciones directamente al centro de procesamiento de SBA en Sacramento, California. Llame a la SBA al Centro de Asistencia de Exportaciones de Minnesota para información sobre financiación al (612) 348-1642.

Capital de Inversión: Compañías de Inversión en Pequeñas Empresas

Las Compañías de inversión en Empresas Pequeñas (SBICs) proveen capital de inversión a pequeñas empresas. La SBA licencia, regula, y provee asistencia financiera a pequeñas empresas de propiedad y administración privada, y cuya función mayor es hacer inversiones de capital proveyendo capital de valor líquido y extendiendo préstamos no asegurados y préstamos

no garantizados completamente, a pequeñas empresas que cumplen con su criterio de inversión. Las SBICs son de capital privado y obtienen equilibrio financiero de la SBA. Para encontrar una Compañía de Inversiones en Pequeñas Empresas en su área, visite la pına www.sba.gov/mn seleccione financiación, o llame a la Oficina del Distrito al teléfono (612) 370-2324.

Programas de Financiamiento de la SBA

OTROS PROGRAMAS DE PRSTAMOS DE LA SBA

TERMINOS BASICOS Y CONDICIONES DE SBA PRESTAMOS 504

El programa 504 de Desarrollo Certificado de Compañías, provee a los negocios en crecimiento con programas a largo plazo y tasas fijas, la financiación de activos mayores como terrenos y edificios. El programa está designado para capacitar a las pequeñas empresas existentes a crear y mantener posiciones de trabajo. Típicamente un proyecto 504 incluye:

- Un préstamo asegurado con un derecho principal de retención en el activo financiado, hecho por un prestamista del sector privado (cubriendo 50% de la financiación fija).
- Un préstamo asegurado con un derecho secundario de retención, hecho por un CDC con fondos garantizados en 100% por un bono de garantía prendaria de la SBA, cubriendo hasta el 40% de la financiación y
- Un mínimo de 10% aportado por la SBA u otro recurso no federal, que tome una tercera posición de garantía

Los bonos de garantía prendaria de la SBA se reúnen mensualmente y se venden a inversionistas privados. El máximo bono de garantía prendaria es de 1.5 millones con unas pocas excepciones que pueden ascender hasta \$4.0 millones. Las ganancias de los préstamos 504 se deben utilizar para proyectos de activos fijos tales como:

- Compra de terrenos y mejoras incluyendo edificios existentes, nivelado, mejora de las calles, servicios, parqueaderos y jardinería ornamental
- Construcción modernización, renovación o conversión de instalaciones existentes; y
- Compra de maquinaria y equipo.

El programa 504 no se puede usar para capital activo o inventario, consolidación o repago de deudas

• Términos, Intereses, tasas, honorarios

Las tasas de interés en los préstamos 504 son fijados en el momento de la venta de los bonos de garantía. Las tarifas de interés se aproximan a la tarifa del mercado al momento de la venta, por emisiones del gobierno de los Estados Unidos por 5 y 10 años más un pequeño incremento. También pueden tener vencimiento a 10 y 20 años.

• Garantía de Pago

Además de la hipoteca del activo fijo, se exigen garantías personales de los propietarios del 20% o más de la empresa.

• Elegibilidad

Para ser elegible, una empresa con sus afiliados debe ser operada con ánimo de lucro y encontrarse dentro de las medidas estándar de la SBA. La empresa también debe tener un tangible neto avaluado en \$7 millones o menos y un promedio de ingreso neto de \$2.5 millones o menos después de los descuentos de impuestos, durante los dos años anteriores. No se puede hacer préstamo a empresas que tomen parte en especulación o bolsas de inversiones.



El dueño de la Panadería French Meadow, Lynn Gordon y su socio Nick McCrery inspeccionan las galletas en Organic Concepts.

Programas de Financiamiento de la SBA

PARA INFORMACION SOBRE EL PROGRAMA 504 CONTACTE UNA COMPAÑIA DE DESARROLLO CERTIFICADA

Las compañías de Desarrollo certificadas asisten a negocios calificados en la aplicación para los préstamos de activos fijos de la SBA 504. Estos paquetes y servicios de préstamos CDC son de origen comunitario. Los servicios provistos varían de acuerdo a la comunidad. Lo pueden ayudar con

Central Minnesota Development Company

277 Coon Rapids Boulevard, Suite 212
Coon Rapids, MN 55433
(763) 784-3337
www.cmdc1stop.com

Minnesota Business Finance Corporation

616 Roosevelt Road, Suite 200
St. Cloud, MN 56301
(320) 255-1685
www.mbfc.org

Prairieland Economic Development Corporation

1 Prairie Drive
Slayton, MN 56172
(507) 836-6656 or **(800) 507-9003**
www.prairielandedc.com

Southeastern Minnesota 504 Development, Inc.

220 South Broadway, Suite 100
Rochester, MN 55904
(507) 288-6442
Fax: (507) 282-8960
email: dwanelee@qwest.net

SPEDCO

2459 – 15th Street N.W., Suite A
New Brighton, MN 55112
(651) 631-4900
www.spedco.com

Twin Cities Metro Certified Development Company

4166 Lexington Avenue North
Shoreview, MN 55126
(651) 481-8081
www.504lending.com
email: info@504lending.com

financiamiento, construcción de edificios, o asuntos de mercadeo, ubicación apropiada, plan de negocios, y encuestas laborales. Contacte una CDC para más información sobre el programa 504.

TERMINOS BASICOS Y CONDICIONES DEL PROGRAMA 7(M) DE PRESTAMOS PEQUEÑOS

El programa de préstamos pequeños combina los recursos y la experiencia del SBA y organizaciones no lucrativas localmente-basadas para proporcionar los préstamos pequeños y ayuda técnica a Pequeñas Empresas. Bajo el programa de préstamos pequeños, SBA hace los fondos disponibles a organizaciones no lucrativas calificadas, que actúan como prestamistas intermedios. Los intermediarios utilizan estos fondos para hacer los préstamos de hasta \$35.000 a Pequeñas Empresas nuevas y existentes. Además, los intermediarios proporcionan la administración y ayuda técnica diseñada para ayudar a asegurar su éxito. Los intermediarios prestan dentro de su área de servicio; esto no es un programa estatal.

Los fondos de Préstamos pequeños se pueden utilizar para el capital activo o para comprar inventario, suministros, muebles, la maquinaria y/o el equipo. Estos fondos no se pueden utilizar para comprar bienes raíces, para proporcionar un desembolso inicial en un proyecto por encima de \$35.000 de valor, ni, con excepciones limitadas, para refinanciar deudas existentes.

Términos de Préstamo Pequeños y Taza de Intereses

El término máximo para un préstamo pequeño es seis años. La tasa de interés puede estar hasta el 8,5% sobre el costo del préstamo del intermediario por medio de SBA. Préstamos pequeños son préstamos directos de los prestamistas intermedios. Ellos no son garantizados por el SBA.

La garantía colateral

Cada prestamista intermedio tendrá sus propios requisitos con respecto a garantía colateral y fianzas personales.

La elegibilidad

Virtualmente toda clase de los negocios con el fin de ganancia que califican con los requisitos de SBA en tamaño y clase de negocio para el Programa de Préstamo Garantizado 7(A) puede solicitar un préstamo pequeño, dando que hay un prestamista pequeño en el área geográfica del negocio.

Programas de Financiamiento de la SBA

PARA MÁS INFORMACION SOBRE EL PROGRAMA DE PRÉSTAMOS PEQUEÑOS -CONTACTE UN PRESTAMISTA PEQUEÑO

Northeast Entrepreneur Fund, Inc.

8355 Unity Drive, Suite 100
Virginia, MN 55792

(218) 749-4191 800-422-0374

www.entrepreneurfund.org

Area de Servicio: Los condados de Aitkin, Carlton, Cass, Cook, Crow Wing, Itasca, Koochiching, Lake, Pine, or St. Louis.

Northwest Minnesota Foundation

4225 Technology Drive, NW
Bemidji, MN 56601

(218) 759-2057

www.nwmf.org

email: nwmf@nwmf.org

Area de Servicio: Los condados de Beltrami, Clearwater, Hubbard, Kittson, Lake of the Woods, Mahnomen, Marshall, Norman, Pennington, Polk, Red Lake, and Rousseau

Southern Minnesota Initiative Foundation

525 Florence Avenue, P.O. Box 695
Owatonna, MN 55060-0695

(507) 455-3215

www.semif.org

email: inquiry@smifoundation.org

Area de Servicio: Los condados de Blue Earth, Brown, Dodge, Faribault, Fillmore, Freeborn, Goodhue, Houston, Le Sueur, Martin, Mower, Nicollet, Olmstead, Rice, Sibley, Steele, Wabasha, Waseca, Watonwan, and Winona

Southwest Minnesota Foundation

1390 Highway 15 South, P.O. Box 428
Hutchinson, MN 55350

(320) 587-4848

www.swmnfoundation.org

Area de Servicio: Los condados de Big Stone, Chippewa, Cottonwood, Jackson, Kandiyohi, Lac Qui Parle, Lincoln, Lyon, McLeod, Meeker, Murray, Nobles, Pipestone, Redwood, Renville, Rock, Swift, and Yellow Medicine

Women Venture

2324 University Avenue
St. Paul, MN 55114

(651) 646-3808 Ext. 108

www.womenventure.org

Area de Servicio: Los condados de Anoka, Carver, Chisago, Dakota, Goodhue, Hennepin, Isanti, Ramsey, Scott, Stearns, Steele, Washington, Wright. Cities of Minneapolis and St. Paul.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

El Sueño Americano: ¿TIENE USTED LA INICIATIVA EMPRESARIAL?

No hay manera de eliminar todos los riesgos asociados con empezar una empresa pequeña. Sin embargo, usted puede mejorar sus oportunidades de éxito con buena planificación y preparación. Investigación completa es crítica. Tomar el tiempo de considerar todos los aspectos de su inversión le salvarán tiempo y dinero a largo plazo. También es una buena idea evaluar sus mejores puntos y sus debilidades como dueño y director de una empresa pequeña. Considere lo siguiente:

¿Usted es una persona que puede empezar sólo?

Todo depende de usted -- no otra persona -- desarrollar proyectos, organizar su tiempo y llevar a cabo los detalles hasta el final.

¿Que tan bien se la lleva usted con diferentes personalidades?

Los dueños de negocios necesitan desarrollar relaciones de trabajo con una variedad de personas, incluyendo clientes, vendedores, empleados, banqueros y los profesionales tales como abogados, contadores o consultores. ¿Puede tratar usted con un cliente exigente, un vendedor informal o empleado malhumorado con el mejor interés de su negocio?

¿Qué tan bueno es usted al tomar decisiones?

Dueños de Pequeñas Empresas deben tomar decisiones constantemente, rápidamente, independientemente, y bajo presión.

¿Tiene usted la energía física y emocional para correr un negocio?

Tener un negocio puede ser desafiante, divertido y emocionante. Es también mucho trabajo. ¿Puede encarar usted días de 12 horas de trabajo seis o siete días en una semana?

¿Qué tan bien planea y organiza usted?

Investigación indica que muchos fracasos de negocios se pudieran haber evitado al planear mejor. La buena organización en aspectos como la parte financiera, de inventario, los horarios, y la producción pueden ayudar a evitar muchas trampas.

¿Es su ímpetu suficientemente fuerte para mantener su motivación?

Manejar un negocio le puede desgastar. Algunos dueños de negocios se sienten agotados por tener que llevar toda la

responsabilidad en sus hombros. Tener buena motivación le ayudará a sobrevivir retrasos así como períodos de poco trabajo. ¿Se siente usted suficientemente apasionado sobre su inversión o para sostener su compromiso?

¿Cómo afectará el negocio a mi familia?

Puede ser difícil el equilibrar tiempo requerido para su negocio con las demandas de la vida doméstica durante los primeros pocos años de una compañía nueva. Puede haber también dificultades financieras mientras el negocio empieza. Esto podría tomar meses o años. Usted se tendrá que ajustar a un nivel de vida más bajo o poner los bienes de su familia en riesgo.

Por el lado bueno...

Es verdad, hay muchas razones para no empezar su propio negocio.

Pero para la persona correcta, las ventajas de un negocio son más valederas que sus riesgos.

- ✓ Usted llega a ser su propio jefe.
- ✓ Largas horas, y su trabajo duro le beneficiara a usted mismo, en vez de incrementar las ganancias a otra persona.
- ✓ La capacidad de crear y ganar potencial son menos limitadas
- ✓ Una nueva aventura es emocionante. Manejar un negocio le da más variedad, más desafío, y nunca tendrá esa rutina monótona.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREPARANDO SU PLAN DE NEGOCIOS

¿Por qué Tener un Plan de Negocios? Un plan de negocios define su visión para el futuro. Toma tiempo, energía y paciencia para desarrollar un plan de negocios satisfactorio. Sin embargo, obteniendo sus ideas y los hechos en escritura, usted verá sus puntos fuertes y sus debilidades más claramente al tiempo de tratar con un problema.

Su meta es llegar a poner en uso su plan de negocio. Hay cuatro ventajas al desarrollar su propio plan:

1. Un plan le da una guía para seguir. Marque su futuro al poner metas y defina los pasos necesarios para tomar acción en tiempos difíciles económicamente.
2. Un plan le da campo a su banquero para entrar a la acción. Leyendo los detalles de su plan de negocios, su prestamista tendrá una mejor idea de su situación, lo cual le ayudará a determinar si prestarle dinero o no.
3. Un plan proporciona una manera de mostrar sus operaciones, sus metas, y la filosofía del negocio, a sus empleados, sus suministradores y otros contactos de negocios.
4. Un plan le da la capacidad a usted como director al hacer un 'cianotipo' claro de su inversión.

Guía para Escribir a Plan de Negocios: Empiece con lo básico

- Nombre de la Firma**
Declare el nombre legal de su negocio.
- Dueño o futuro dueño**
Declare el nombre(s) de el/los dueño(s), así como la forma y porcentaje de propiedad.
- Información sobre el Negocio**
 - a) **Clase de Negocio**
 - Indica la naturaleza específica y en general del negocio (es decir; energía; aceite específico, solar, viento; o alimento general; de panadería específica, un restaurante, entregas de comida, la agricultura, una heladería).
 - Indica el tipo del negocio (fabricando, servicios, construcción, al por mayor, la venta al por menor, otros).
 - Indica las metas de la compañía y objetivos.
 - Describe sus productos y/o los servicios. Indique quién compra el producto/servicio y quien son los últimos usuarios (sea breve aquí, porque usted estará analizando a sus clientes bajo un Análisis de mercado). • Describe

cómo el producto o servicio son vendidos a clientes (con acceso directo, las tiendas, representantes, catálogos de la venta por correo, telefonan las órdenes, el Internet, etc.). • Describe cómo y donde compradores obtienen su producto/servicio (punto de venta al por menor, al por mayor, el correo, entrega personal o la entrega a domicilio, etc.)

- Hable y haga comentarios sobre la calidad de su producto/servicio
- Haga un estimado que determine el promedio del precio de su producto/servicio.

b) Historia

Si su negocio es nuevo, dígalos. Si usted tiene un negocio existente, discuta que tan vieja es la compañía, dueños previos, como la adquirido y el plazo de tiempo operado por usted, imagen o reputación, el número de empleados, el volumen de ventas del año pasado, las ganancias y algún acontecimiento significativo que ha afectado el desarrollo de la compañía.

c) La Oficina

- Declare si alquila o es propia. Si alquilado, diga quien le renta y sobre que condiciones. • Describe el tipo del acceso al edificio (los caminos principales, las autopistas, al caminar y el estacionamiento, etc.) ¿Es la ubicación conveniente para los clientes?
- Indica horas de oficina. Indique el tamaño (la longitud en pies cuadrados).

d) El Personal

Determine el numero actual y en un futuro sobre: el número de empleados, el tipo del trabajo (hábil, no especializada, etc.), las fuentes del trabajo (especialmente minorías, disminuido, los veteranos u otros grupos socialmente o económicamente desaventajados), el tiempo de emplear (o los paros involuntarios).

e) Económico/Contabilidad

- Describe cómo este negocio hace dinero.
- Explique por quien y como se determinan los precios.
- Indica qué registros financieros se mantendrán y quien los mantendrá.

f) Producción

- Describe el inventario, las materias primas y/o suministros usados por el negocio (inicial y continuando).

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREPARANDO SU PLAN DE NEGOCIOS – continuación

f) Producción (continuación)

- Liste a sus proveedores - el nombre, la dirección, el tipo y porcentaje de suministros amueblados, y el plazo de tiempo que usted ha estado comprándoles a cada uno, la certeza y la frecuencia de la compra.
- ¿Que tan fácil o difícil es obtener los suministros necesarios? ¿Si es difícil, cómo usted maneja una escasez actual o potencial?
- ¿Los precios de sus suministros son constantes o fluctuar? Si es el caso, ¿como maneja los cambios de precio?

g) Legal

- Declare la clase de negocio (propietario único, una asociación o una corporación) y la posición (no aplicado, aplicado y pendiente, y ya obtenido).
- Declare los requisitos para la licencia (el tipo y licenciar la fuente) y la posición (no pendiente, obtenido).
- Declare los requisitos de zonas y posición (verificado, bien, replantar).
- Indica los requisitos del seguro (el tipo, la fuente) y la posición.
- Describa los arreglos con las reglas del edificio.
- Describa los arreglos sobre las reglas de los requisitos de salud.
- Describa cualquier otra ley y regulaciones que afectan el negocio y las medidas que usted ha tomado para obedecerlas.
- Describa las especificaciones de su arrendamiento, si usted tiene uno.
- Marcas Registradas, con patentes, licencias y derechos de autor se deben verificar por autenticación.

h) Planes del Futuro

- Explique sus planes sobre el futuro. Si desea mantener su negocio, agrandarlo, variarlo, venderlo, etc.

□ Análisis de Mercado

a) Clientes

- Defina su mercado y a sus clientes (mayoristas, reventa, los consumidores, el gobierno, etc.).
- ¿Por qué este mercado tiene la necesidad su producto/servicio? ¿Su producto o el servicio son una manía o una necesidad continua?

- ¿Pronto será reemplazado y recreado por la tecnología nueva?
- Mantenga una lista de las características de sus clientes común: la edad, la ubicación (área de mercadotecnia), las ingresos/ventas, el sexo, estilo de vida (en familia o sólo), el empleo y otra información importante. Entre más entienda usted acerca de su mercado, más ventas puede hacer
- ¿Qué es lo que le gusta o disgusta al cliente sobre su producto/servicio? • Estime el tamaño de su mercado por la cantidad de clientes.
- Estime cuánto gastara el mercado en productos o servicios semejantes en el próximo año.

b) El Ambiente

- Discuta algún factor ambiental externo (económico, legal, social o tecnológico) que afecta su mercado o el producto/servicio. Los factores ambientales son éstos que tienen los efectos significativos en su operación, pero usted no tiene ningún control, es decir, el crecimiento de condado, el incremento a los precios de energía, etc.

c) La Competencia

- Discuta su competencia: el número de competidores (directo e indirecto), el tipo de la compañía (Por ejemplo: el producto o el servicio), la ubicación, la edad, la reputación, el tamaño (las ventas o los clientes), y la cuota del mercado. • Haga una lista de sus mejores competidores (los nombres y las direcciones) y discuta sus características de producto/servicio, el precio, la ubicación/distribución, la reputación/imagen, el tamaño (las ventas o los clientes), la cuota del mercado.

d) El Espíritu competitivo

- Discuta cómo su producto/servicio tiene lo que necesita para llegar a satisfacer las necesidades del mercado y cómo usted se compara con la competencia cuando se habla sobre las características de producto/servicio, la ubicación/distribución, valor, otro. • Compare su estimado sobre la demanda del mercado y el suministro de la competencia.

e) Las Proyecciones

- Dan sus proyecciones en términos del número de clientes, los artículos vendieron, los contratos obtuvieron, etc.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREPARANDO SU PLAN DE NEGOCIOS – continuación

❑ Estrategia de Mercado

a) Estrategia de Ventas

- Presente su estrategia de mercadeo. Diga cómo obtendrá el control sobre su competencia y obtendrá clientes. Esto es un plan de acción para obtener negocios.
- Su producto/servicio venderá porque uno o más de lo siguiente llamará la atención: las características, el precio (alto, medio o bajo), sistema de distribución (limitado, esparcido, etc.) y la promoción.

b) La Promoción

- Describa cómo planea promover su producto/servicio: comerciales, por medio del correo, los contactos personales, patrocinando los eventos u otro (de boca-en boca, asociaciones de cambio).
- Si usted planea anunciar, indique qué medios de comunicación utilizará: la radio, la televisión, el periódico, las revistas, la guía telefónica Páginas Amarillas, y/o otro (cartelera, etc.) Indique por qué considera los medios que usted ha escogido y su efectividad.
- Indique el contenido de su promoción o publicidad: lo que es su producto/servicio, por qué es atractivo, la ubicación del negocio, las horas de oficina, y el número de teléfono del negocio. Cuando usted está diseñando su publicidad, recuerde que usted vende para satisfacer las necesidades de otros. Mire su Análisis de Mercadeo para asegurarse que está haciendo su publicidad, de acuerdo con el mercado al que quiere entrar.

❑ La administración

- ¿Por qué ha escogido este tipo de negocio? Para dueños y directores claves de la administración, incluya lo siguiente: hoja de vida, estados financieros personales, las declaraciones de renta de los últimos tres años y el presupuesto familiar.
- Describa la experiencia que califica los directivos para manejar este tipo del negocio. Indique que tanto control de tiempo se le dará al negocio. Discuta los contactos locales que le pueden ayudar.

❑ Finanzas

a) Recursos y Usos

- Describa el proyecto que será financiado.
- Indique de donde saldrá el dinero para pagar el proyecto (los recursos) y específicamente cómo se utilizarán (los usos). Los usos más comunes son para: equipos, mejoras de inquilinato, inventario, y el capital activo.

b) Declaraciones

- Si el negocio ya existe, incluya las declaraciones de renta del negocio y estados financieros de los últimos 3 años. Debe incluir los estados financieros:
 - Balance General – Declaración de Ingresos – Cuentas a pagar y su tiempo
 - Registro de Deudas - Cuentas para Cobrar y su tiempo - Conciliación de patrimonio neto
- Para ambos, negocios que ya existen y nuevos, calcule la proyección de los extractos financieros por los siguientes 3 años (mensual por el primero año, anualmente por segundo y tercero):
 - Declaración de ingresos y de Operaciones con sus debidas explicaciones (las ventas, los gastos, ganancias)
 - Flujo de caja con su debida explicación
 - El Balance General
 - Análisis de punto muerto

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

COMO ESCOGER EL BANCO APROPIADO PARA LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA PEQUEÑA

Por la Asociación de Banqueros de Minnesota

Como el dueño de una empresa pequeña, encontrar que un banco que es capaz de satisfacer sus necesidades financieras es esencial para el éxito de su negocio. ¿Cómo sabe cuál banco es mejor para usted, o a veces, si usted es el mejor para el banco? Hay varios factores los cuales dueños de Pequeñas Empresas deben considerar cuando están pensando en establecer una relación de banco a negocio.

❑ **Valore las Necesidades Financieras**

Pregúntese a si mismo ciertas preguntas claves:

- ¿Qué crédito (los préstamos) y productos que no requieren crédito y servicios (cuentas de depósito, inversiones, administración efectivo, servicios de fideicomiso, cuentas de crédito) necesita mi negocio?
- ¿Es la ubicación de banco importante?
- ¿Es importante para mí tener acceso cede administrativa del banco?
- ¿Qué tanto afectara el precio en mi decisión?

Piense qué tipo del financiamiento va necesitará usted. ¿Es para el inventario, el equipo o los bienes raíces? Sepa cuánto dinero tiene que pedir prestado y que clase de acuerdo de pagos encaja mejor con su flujo de fondos. Una vez que usted haya determinado las necesidades financieras de su negocio, usted tendrá mejor capacidad para escoger cual banco correcto.

❑ **Obtenga las Referencias**

Hable y busque con otros dueños de Pequeñas Empresas o personas en su industria y el pregunte que banco usas, y cual recomiendan. Ciertos bancos sirven una porción del mercado y es posible que haya un banco que se enfoque en su industria.

❑ **Entreviste los Bancos**

Cuando este entrevistando bancos, un buen lugar para empezar es su banco actual donde usted tiene una historia de crédito. Pregunte si ellos tienen un departamento para préstamos a Pequeñas Empresas. ¿Si no, pregunte si tienen alguna persona dedicada al servicio de empresas pequeña? Si usted está interesado en programas de Administración de Pequeñas Empresas, pregunte si el banco hace préstamos de SBA y si se ha sido designado como un prestamista certificado o preferido de SBA. El SBA le da la designación de prestamista preferido a bancos que han estado envueltos significativamente en préstamos de SBA. Y por ultimo,

describa sus necesidades de su producto y pregunte como le puede ayudar el banco para satisfacer estas necesidades. Por ejemplo, si su negocio se implica en el comercio internacional, ¿Tiene el banco las capacidades para prestar servicios internacionales?

❑ **Visite el Banco**

Después que usted haya minimizado sus elecciones, visite el banco y discuta sus necesidades de negocio con ellos. Este preparado. Tenga un plan del mercadeo y datos financieros disponibles. A veces, su negocio no cuadra con la estrategia de mercadeo del banco. Antes de meterse demasiado lejos en el proceso de aprobación de crédito, pregunte si el banco piensa que puede satisfacer sus necesidades financieras basadas en información ya proporciona a ellos. Pregúntele al banco acerca de su proceso de la aprobación del crédito.

- ¿Quién tendrá la necesidad de aprobar su préstamo?
- ¿Cuál es el plazo en la decisión del préstamo?
- ¿Qué tipo de datos financieros necesitará proporcionarle a ellos?
- ¿Cuanto es el límite interno de préstamo?

Es importante que averigüe si el banco es capaz de estructurar el financiamiento para que cuadre con el ciclo de flujo de caja de su negocio.

Lo siguiente, conozca sobre la persona en el banco con la cual usted va a tratar. ¿Está usted satisfecho con el personal bancario? En muchos casos, usted le tendrá que enseñar al banquero acerca de su negocio. A causa del ambiente regulativo en el cual trabajan los bancos, ellos deben hacer su “diligencia debida” al tomar las decisiones del préstamo. Esto les requiere preguntarle a usted por datos financieros privados y de su negocio. Encuentre a un banquero con el cual usted se sienta cómodo discutiendo este tipo de información.

Por ultimo, Los negocios tienen experiencias buenas y experiencias malas. Pregúntele a su banquero cómo se manejan los tiempos difíciles. Los bancos ofrecen una variedad de servicios para satisfacer las necesidades únicas de las Pequeñas Empresas. Muchos productos y servicios ofrecidos por bancos tales como los préstamos, cuentas de depósito, inversiones, la administración del dinero efectivo e internacional y los servicios de los fideicomisos pueden ayudar a expandir las metas de su negocio. Al entender sus necesidades antes de escoger un banco, le asegurará que el banco que usted ha escogido, le ayudará mejor para satisfacer sus necesidades, y cumplir sus metas.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio



No Todas las Partes de un Plan de Negocios son Creadas Iguales

Todos los puntos de un plan de negocios merecen su atención, pero es verdad, algunos merecen la atención más cuidadosa que otros:

Mercadeando – Nada es más importante que conocer su mercado. El producto más innovador o la mejor idea en el mundo no harán dinero si su inventor no puede encontrar a un mercado de clientes. La parte más grande de sus esfuerzos de planificación debe ser el estudio del mercado. Defina a quién le venderá a y cómo hará para que le compren de su compañía.

Flujo de caja – lo más básico, una proyección de flujo de caja no es nada más que una proyección de su cuenta corriente bancaria. Sepa que flujo de caja no es lo mismo que ganancia. Un negocio con un buen flujo de caja puede que no muestre ganancias, mientras un negocio que muestre ganancias, puede estar a punto de la quiebra por no tener suficiente fondos para pagar sus deudas.

Recuerde dinero efectivo, no ganancias, pagan las cuentas. Para hacer una proyección de flujo de caja usted debe entender el movimiento operativo de dinero en efectivo. Usted necesita saber: dinero efectivo al comenzar, estimado de recibos de efectivo y pago de cuentas en efectivo durante el período (generalmente un mes). Con práctica, un buen administrador puede pronosticar las necesidades de efectivo en avance y puede evitar quedarse sin dinero en tiempos críticos.

Punto de equilibrio – El punto de equilibrio es ese nivel de ventas necesitadas de cubrir los costos fijos y variables de su producto o servicio. Cada unidad de ventas introduce ganancia, pero también crean costos. Es importante saber el punto en el cual todos los costos están cubiertos y las ventas adicionales comenzarán a crear ganancias.

Doug McMillan, dueño de la Cafetería de la Esquina atiende a sus clientes en una mañana de invierno, a través de la ventana de servicio al automóvil.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

LISTA DE OBJETIVOS PARA INICIAR UN NEGOCIOS EN MINNESOTA

- Prepare un plan de trabajo de la empresa completo. Cualquiera que le extienda el crédito a usted (prestamistas, los suministradores, arrendadores de equipo y propiedad) pedirá verlo.
- Llame la Oficina de Ayuda de Pequeñas Empresas de Minnesota al **(651) 296-3871**. Pida un ejemplar gratuito de *A Guide to Starting a Business in Minnesota*.
- Estime cuidadosamente sus costos de inicio. Estos incluyen: el alquiler, los suministros, el teléfono, el seguro, inventario principal, los honorarios de las licencias y los permisos, los honorarios, decoraciones y/o los costos de remodelado, publicidad y costos de promoción, el sueldo, depósitos de utilidad, reservas adecuadas de dinero efectivo.
- Tenga un sistema sin precedentes que seguirá todos sus ingresos, gastos, inventario, registros de nómina, y informes de impuestos. Tenga a un contador que le ayudará con sus estados financieros (la preparación e interpretación).
- Asegure su negocio. Algunas clases básicas de seguro son: seguro inmobiliario (incluye incendios, tempestad, vidrio, automóviles, robos, y vandalismo) la interrupción del negocio, persona clave, la obligación, la compensación de trabajadores, el seguro de enfermedad, la responsabilidad del fabricante, los bonos de la fidelidad y el fiador.
- Sepa a que precio vender su producto/servicio.
- Identifique a sus suministradores. Tenga un acuerdo firme con ellos antes de empezar, es decir los términos, los precios, pólizas de órdenes, los horarios de entrega.
- Establezca las pólizas de pago para cliente. Esto incluye cambio de cheques, plazo de pagos, extendiendo el crédito y el uso de tarjetas de crédito.
- Tenga descripciones de todos los puestos de trabajo y sus pólizas. Determine paquetes de beneficio teniendo en cuenta cosas como: impuesto de nómina, seguro de salud y seguros de vida, vacaciones, reposo por enfermedad, y entrenamiento.
- Determine el tipo de organización de negocios para su compañía – propiedad absoluta, sociedad, o corporación. Esto tendrá consecuencias sobre el control de impuestos y administración.
- Organice una cuenta bancaria que es separada de su cuenta personal.
- Registre el nombre de su negocio (si asumido) con la Oficina del Secretario del Estado. Si usted es una corporación, debe registrarse con la Secretaría de Estado. Las sociedades pueden registrarse con el Secretario de Estado, pero esto no es necesario.
- Los negocios en Minnesota necesitarán uno o más números de identificación de impuestos. Estos incluyen el Número Federal de Identificación de Empleador, el Número de Identificación de Contribuyente de Minnesota, y el Número de Identificación para la Compensación de Desempleo en Minnesota.
- Los negocios que hagan ventas con impuestos o que proveen servicios los cuales tiene impuestos, necesitará un permiso para de impuestos de Minnesota.
- El estado, los condados y los municipios de Minnesota pueden requerir una o más licencias para su negocio. Para el condado y la ciudad, verifique con las oficinas locales de administración municipal acerca de permisos y reglas (construyendo, incendios, salud, etc.) Franquicias deben comunicarse con el Departamento de Comercio de Minnesota.
- Cerciórese que la ubicación que usted escoge para su negocio es declara apropiadamente para su tipo de negocio.
- Para más información en cualquiera de los artículos anteriores por favor consulte con la lista de Números de teléfonos al final de la Guía de Recursos.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREGUNTAS HECHAS FRECUENTEMENTE – EMPEZANDO UN NEGOCIO

P. – Me han dicho que necesito registrar el nombre de mi negocio con el Estado de Minnesota. ¿A quién contacto para registrar el nombre de mi negocio?

Respuesta - Los nombres de los negocios se registran con la Secretaria del Estado de Minnesota, en la División de servicios a negocios. Así usted este registrando un certificado de nombre ya aplicado, la matrícula de un nombre corporativo, sociedad con obligación limitada o el nombre de una compañía con obligación limitada, las correspondientes formas se pueden conseguir en www.sos.state.mn.us/business/forms.htm . Para más información llame a la Secretaria de Estado al (651) 296-2803.

P. – ¿Cómo averiguo si mi negocio requiere una licencia comercial?

R. - El Estado de Minnesota, la Oficina de Licencias comerciales, tiene una guía en Internet de licencias comerciales, (www.bizlinks.org/license.html) listando las licencias requeridas. Además de los requisitos de licencias al nivel Federal, algunas administraciones municipales requieren también ciertas clases licencias en el nivel local dependiendo de las actividades del negocio. Contacte a la secretaria local de su ciudad para más información sobre las licencias. Las ciudades de Minneapolis y St. Paul tienen departamentos de licencias.

www.ci.minneapolis.mn.us/business (612) 673-2080
www.ci.stpaul.mn.us/business (651) 266-9090

O, la Oficina de Ayuda de Pequeñas empresas de Minnesota publica “A Guide to Starting a Business in Minnesota” que incluye una guía de licencias comerciales y permisos. El Estado mandará esto completamente gratis. Ordene el libro por Internet y el haga clic en página del Departamento de Empleo y Desarrollo Económico, o llame a nuestro servicio de teléfono automático para ordenar al (651) 296-3871. www.deed.state.mn.us

P. – ¿Dónde obtengo yo un número de identificación de impuestos federales y estatales?

R. - Para un número de identificación de impuestos

con el Estado de Minnesota, baje la Forma ABR en el Departamento de Renta en www.taxes.state.mn.us. Para ordenar la Forma ABR por teléfono, llame al (651) 296-4444 y usa el sistema automático de voz. Si usted ya tiene un número de identificación de impuestos y ha cambiado de negocio, avísele al Estado de Minnesota llamando al (651) 282-5225.

El Número Federal de Identificación de Empleador (EIN) puede ser obtenido en la página web del IRS: www.irs.gov/businesses/small/index.html o la llame al 1-866-816-2065.

P. – ¿Cómo puedo obtener una copia de “la Guía para Empezar un Negocio en Minnesota”?

R. - Ordene la guía por Internet por medio de la Oficina de Ayuda para Pequeñas empresas de Minnesota: www.deed.state.mn.us haga clic en *Ayuda para Pequeñas empresas*, o llame al DEED un sistema automático para ordenar la publicación al (651) 296-3871.

El Estado de Minnesota también le provee servicios a la página web de BizLinks. BizLinks ofrece conexiones a páginas web establecidas y mantenidas por las agencias del estado, y por otros que trabajan con temas específicos en www.bizlinks.org.

P. – He oído que SBA tiene un programa de la beca para personas que quieren empezar una empresa pequeña, pero yo no puedo encontrar información acerca de las becas. ¿Dónde puedo buscar?

R. - SBA no ofrece becas para empezar ni agrandar pequeñas Empresas. El programa de becas de SBA sostiene más que a todo a las organizaciones sin fin de lucro, instituciones de préstamos intermediarias, y al gobierno estatal como local con el fin de expandir el esfuerzo para mejorar la ayuda financiera como técnica para Pequeñas Empresas. La agencia de ayuda financiera para empresas, mantienen una gran variedad de programas de préstamo, dirigido a diferentes mercados. Para más información sobre cualquier programa de becas para organizaciones sin fin de lucro visite la página web de SBA en www.sba.gov/expanding/grants.html.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREGUNTAS HECHAS FRECUENTEMENTE – EMPEZANDO UN NEGOCIO – continuación

P. – Necesito enterarme sobre el programa de préstamos de SBA. ¿Voy directamente a SBA?

R. - No necesariamente. SBA proporciona su garantía de préstamos a la institución prestamista. Se recomienda que se encuentre con un posible prestamista primero, y una vez que el prestamista y usted estén de acuerdo, es el prestamista quien aplicara para el préstamo por medio de SBA. Tenga presente, que la decisión de solicitar y aplicar para el préstamo es de la institución financiera. Si el banco está dispuesto a prestarle el dinero directamente a usted, la participación de SBA no es necesaria.

Usted puede revisar nuestros programas de préstamos con más detalle en www.sba.gov/financing/sbaloan/snapshot.html

Antes que usted vaya al banco es importante que haga su tarea primero. Las instituciones de préstamos esperan ver un plan de negocios completo cuando usted solicita el préstamo. El plan de negocios consiste en información sobre su empresa, su historia, un análisis de mercado y la estrategia, la administración y las revelaciones financieras. No deje que esto lo asuste; hay varios programas de ayuda para completar el plan de negocios. Vea la pregunta: ¿hay un lugar donde pueda obtener ayuda para hacer un plan de negocios?

P. – ¿Hay un lugar donde pueda obtener ayuda para hacer un plan de negocios?

R. - Un plan de negocios define con precisión su negocio, identifica sus metas y sirve como la hoja de vida de su empresa. Sus componentes básicos incluyen alguna forma de balance general, estado de ingresos y un análisis de flujo de caja. Le ayudará a asignar los recursos apropiadamente, prevenir complicaciones en un futuro, y le ayudará a tomar las decisiones correctas. Porque proporciona información específica y organizada acerca de su compañía y cómo usted devolverá el dinero prestado, un buen plan de negocios es parte importante para cualquier ayuda sobre el préstamo. Adicionalmente, le puede informar a sus empleados encargados de las ventas, a sus suministradores y otros acerca de sus operaciones y las metas.

Tenemos un sitio específicamente para ayudarle a hacer un buen plan de negocios www.sba.gov/starting_business/planning/basic.html

El mejor recurso de ayuda para desarrollar un plan de negocios en el área metropolitana es en el Centro de Planes de Negocios (BPC). El BPC ofrece una gran variedad de instrumentos para ayudar a individuos y/o a dueños de negocios con sus planes de negocios. Hay computadores disponibles por orden de llegada. Un programa en el computador el cual le ayudará a escribir su plan de negocios está disponible para su uso en el Centro de BPC. Refiérase a nuestra sección de Recursos de Negocios en esta guía para ver la lista completa de servicios de BPC.

P. – Necesito hablar con alguien acerca de cómo obtener un préstamo. ¿Quién me puede ayudar?

R. - SBA tiene a varios socios con los recursos para ayudarle personalmente. La mayoría de ellos no cobran cuando le ayudan a un individuo. Lea acerca de los diferentes programas y sus ubicaciones en nuestra sección de Recursos de Negocios de esta guía. Usted debe encontrar el recurso correcto para su empresa. Asista uno de los Seminarios de Información sobre Préstamos para aprender más acerca de los diferentes programas que le pueden ayudar a satisfacer sus necesidades de financieras. El horario del seminario se encuentra en la sección de la Asociación de SCORE en esta guía o visite nuestra página web para el horario en www.sba.gov/mn calendario de entrenamiento.

P. – ¿Dónde puedo obtener información si quiero empezar a exportar mi producto?

R. - Hay muchos socios con recursos disponibles para ayudar a Pequeñas Empresas, estos socios le puede ayudar a aprender sobre el mercado para exportación. Esos recursos son: El representante de SBA ubicado en el centro de ayuda para exportar de los EEUU. (USEAC) (612) 348-1642 o www.sba.gov/mn; La Oficina de Comercio de Minnesota (651) 297-3920 o www.exportminnesota.com; El Departamento de Comercio- Servicios Comerciales (612) 348-1638; SCORE en (612) 348-1638 o (651) 297-4222.

P. – ¿Dónde puedo obtener información sobre importación?

R. - Los mejores sitios para información con respecto a exportar sus productos o servicios son: Midwest Global Trade Association (MGTA) al (651) 917-6257, www.mgta.org y El departamento de Aduana de los EEUU al (612) 348-1690.

Utensilios para Poner en Marcha un Negocio

PREGUNTAS HECHAS FRECUENTEMENTE – EMPEZANDO UN NEGOCIO – continuación

P. –Exporto actualmente mi producto pero necesito información sobre los impuestos y los aranceles de entrada. ¿Con quien puedo hablar?

R. - El Departamento de Comercio-Servicios Comerciales le puede ayudar a cualquier negocio con preguntas acerca de los costos de exportar. Un Representante de Comercio internacional puede ser ubicado llamando al: (612) 348-1638 o visita la página web en www.exportassistance.com.

P. – Queremos vender nuestros productos o servicios al gobierno federal y/o estatal. ¿Quién me puede ayudar a lograr esta meta?

R. – En Minnesota su contacto principal debe ser la Asociación de Desarrollo Económico Metropolitano (MEDA). MEDA el Centro Técnico de Ayuda (PTAC) proporciona talleres de ayuda sin ningún o poco costo, proveen la ayuda técnica necesaria para ayudarlo a contactar el gobierno. Así ayuda el PTAC a los negocios:

- descubriendo las oportunidades de contratos con el gobierno;
- interpretando las especificaciones y los estándares; y,
- Aconsejando sobre las solicitudes hechas antes de su entrega y después.

Su página web es: www.meda.net. Haga clic en “*Procurement Technical Assistant Center*,” o llame al (612) 332-6332.

Si usted quiere hacer alguna investigación por Internet, la Oficina de SBA de Contratos con el Gobierno es un buen lugar para empezar. La dirección de la página web es www.sba.gov/GC.

Todos los contratistas del Gobierno grandes y pequeños deben ser registrados en la Centro de Registro para

Contratistas (www.ccr.gov). Las Pequeñas Empresas se pueden registrar también en la Base de datos Dinámica de Pequeñas Empresas que se puede conseguir por medio de CCR. Los compradores buscan en el CCR/ la Base de datos Dinámica de Pequeñas Empresas para encontrar aquellos negocios con el suyo, el cual puede vender su producto/servicio de acuerdo con la necesidad de estas agencias.

Registrar su negocio en CCR/la Base de datos Dinámica de Pequeñas Empresas totalmente gratis. También es gratis para agencias federales y estatales, igual que para otros contratistas los cuales busquen contratistas, subcontratistas y/o oportunidades de sociedad para Pequeñas Empresas. La Base de datos CCR está disponible para toda clase de firmas buscando contratos federales y estatales.

Los negocios los cuales se encuentran en esta base de datos, se puede buscar por medio de códigos NAICS; palabras claves; la ubicación; certificaciones de calidad; tipo negocio; genero y raza de sus propietarios; la capacidad de EDI, etc.

Las Pequeñas Empresas que quieran venderle al gobierno debe planear asistir a la feria hecha por el gobierno, por la junta de directores SADBOC sobre ayuda del gobierno, se hará **el 8 de Noviembre del 2006** en el Centro Earle Brown Heritage, en Brooklyn Center, MN. SBA organiza la matricula para este evento en www.sba.gov/mn. No hay ningún cobro para asistir a este evento.

Teléfonos y Páginas web

NUMEROS DE TELEFONO Y PÁGINAS WEB REQUERIDAS FRECUENTEMENTE

Registro del nombre de su Empresa (Propiedad absoluta, Sociedad, Corporación)

Servicios para Negocios de La Secretaria del Estado (www.sos.state.mn.us)651-296-2803

Licencias/Permisos/Zonas de Negocios

Cuidad De Minneapolis (www.ci.minneapolis.mn.us/business)612-673-2080

Cuidad de St. Paul (www.ci.stpaul.mn.us/business)651-266-9090

Oficina Pequeñas Empresas Del estado de Minnesota (www.deed.state.mn.us)

(Para el directorio de las Licencias de Negocios requeridas)651-296-3871

Oficinas Estatales de Minnesota

Servicios/Respuestas sobre Información de Contribuyentes del Estado

www.taxes.state.mn.us651-296-3781

Oficina de publicaciones estatales para Pequeñas Empresas651-296-3871

Información sobre el número de retención de impuestos estatales651-296-3781

Sector de impuestos de venta651-296-6181

Sector de impuestos de ingresos por venta [Preguntas sobre el numero
de Impuestos/Aplicación para un numero de Impuestos en formato MBA]651-296-3781

Agencia de Control de contaminación.....www.pca.state.mn.us.....651-296-6300

Compensación de Trabajadores www.doli.state.mn.us Dept. of Labor & Industry,

Instituto Nacional de MN OSHA (Preguntas y asistencia gratis)651-284-5060

Departamento de trabajo de Minnesota www.doli.state.mn.us.....651-284-5005

Línea gratis para Minnesota.....1-800-342-5354

Departamento de Comercio de Minnesota-Franquicias www.commerce.state.mn.us651-296-6328

Oficinas del Gobierno Federal

Departamento de Explotación y recursos de los EEUU www.exportassistance.com612-348-1638

Oficina de patentes y marcas registradas de los EEUU (Formas de Registro) Arlington, VA

www.uspto.gov1-800-786-9199

Oficina de Derechos de Autor, Biblioteca del Congreso, Washington, DC

www.copyright.gov.....202-707-3000

Formas disponibles bibliotecas públicas de Minneapolis y St. Paul

Servicios de Aduana de los EEUU (Preguntas sobre Importación)

www.customs.ustreas.gov.....612-348-1670

Departamento de Trabajo, honorarios www.dol.gov.....612-370-3371

Administración de Empresas pequeña en EEUU www.sba.gov/mn.....612-370-2324

Oficina de Hacienda www.irs.gov

Servicio de Información para contribuyentes Federales.....1-800-829-1040

Numero de Identificación para Empleados (EIN).....1-800-829-4933

Seguridad Profesional y de Salud- Federal www.osha.gov.....1-800-356-4674

Teléfonos y Páginas web

NUMEROS DE TELEFONO Y PÁGINAS WEB REQUERIDAS FRECUENTEMENTE

Otros Números

Contabilidad en Minnesota (ayuda de impuestos y talleres) www.accountabilitymn.org	651-287-0187
Oficina de Negocios www.bbb.org	651-699-1111
Centro de Planificación de Negocios	651-209-1884
Federación de seguros MN – Línea de ayuda se seguros www.insurancefederation.org	651-222-3800
Línea de asistencia gratis.....	1-800-642-6121
Biblioteca de referencias James J. Hill www.jjhill.org	651-265-5500
Servicios de referencias de abogados (Hennepin County Bar Association)	612-752-6666
LegalCORPS (Micro empresa y Asistencia Sin Animo de Lucro)	612-752-6678
Línea de ayuda gratis.....	1-888-454-5267
Asociación de desarrollo económico metropolitanos www.meda.net	612-332-6332
Congreso de Inventores de Minnesota www.inventhelper.org	1-800-468-3681
Grupo de Contadores Públicos certificados de Minnesota www.mncpa.org	952-831-2707
Códigos NAICS, reglas sobre negocios, Contratos/arreglos/ventas al gobierno:	
Reglas sobre el tamaño de negocios www.sba.gov/size	612-370-2324
Oficinas de SCORE www.scoremn.org	
Minneapolis www.score-minneapolis.org	952-938-4570
New Ulm www.score-newulm.org	507-233-4300
Redwing www.score-redwing.org	651-388-4719 x20
Rochester www.score-rochester.org	507-288-8103
South Metro www.score-southmetro.org	952-890-7020
St. Cloud www.stcloudscore.org	320-240-1332
St. Paul www.score-stpaul.org	651-632-8937
Minnesota SCORE oficina del distrito email: info@scoremn.org.....	612-370-2309
Centro de desarrollo para Pequeñas Empresas (SBDC) www.mnsbdc.com	651-297-5770
<i>Para ubicación cerca a usted, favor de ver las páginas 5 y 6 de esta guía.</i>	
Investigación de innovadores en Pequeñas Empresas (SBIR), Departamento de trabajo y desarrollo económico de Minnesota www.sba.gov/sbir	651-282-6714

CELEBRANDO LA PEQUEÑA EMPRESA EN MINNESOTA

www.SBA.GOV/MN

www.SCOREMN.ORG

