

# Guía de Recursos para **Pequeñas Empresas**

*Edición Nacional 2024*



*Iniciar,  
hacer crecer,  
expandir y  
construir un  
negocio*



La Agencia Federal  
de Pequeños Negocios

# Contenido

## Introducción

---

- 4 Mensaje de la Administradora

## Asistencia empresarial local

---

- 6 Historia de éxito: Guadalupe Osorno, fundadora de Boga Taco
- 8 Encuentre su oficina de la SBA más cercana
- 12 Recursos asociados de la SBA
- 13 Recursos para emprendedores
- 14 Sus defensores
- 15 Cómo comenzar un negocio
- 18 10 pasos para empezar su negocio
- 19 Redacte su plan de negocios
- 22 Artículo especial: Cómo la SBA construye Ecosistemas Equitativos para Pequeñas Empresas
- 24 Elija su estructura de negocio
- 25 Oportunidades para veteranos
- 27 Números de identificación federales y estatales

## Programas de financiamiento

---

- 28 Historia de éxito: Laura T. Feliciano-Cruz, fundadora de OM Studio
- 32 Cómo solicitar financiamiento
- 34 Globalícese con una subvención o un préstamo comercial de exportación
- 36 Oportunidades de I+D para empresas emergentes de alto crecimiento
- 38 Recuperación de desastres
- 40 Esté preparado para el mañana: Haga un plan de desastre hoy
- 43 Fianzas de garantía

## Contratación

---

- 44 Historia de éxito: Rod Rodriguez, fundador de Coldfoot Environmental Services
- 48 Programas de certificación de la SBA



## *Cómo la SBA me ayudó a tener éxito*

La SBA empodera a empresarios como **Juanny Romero** alcanzar las estrellas. Juanny se conectó originalmente con SCORE, un recurso asociado de la SBA, para convertir su amor por el café y la comunidad en un espacio para que las personas se reúnan: Sunrise Coffee. Aprovechando el éxito de Sunrise, la cafetería independiente más antigua de Las Vegas, NV, Juanny cofundó Mothership Coffee Roasters. El programa de Líderes Emergentes de la SBA (ahora T.H.R.I.V.E. Emerging Leaders Reimagined) ayudó a Juanny a navegar el rápido crecimiento de Mothership brindándole la capacitación ejecutiva de nivel C que necesitaba para llevar su empresa al siguiente nivel. En 2023, fue nombrada segunda Persona de Pequeñas Empresas del Año de la SBA.

*- Juanny Romeo, cofundadora de Mothership Coffee Roasters en Las Vegas, NV*



# Mensaje de la Administradora

Con un gran compromiso con el avance del espíritu empresarial en Estados Unidos, la SBA le presenta la Guía Nacional de Recursos 2024 de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA, sigla en inglés). Esta guía fue creada para brindarle herramientas valiosas y conectarlo con recursos que lo capacitarán a medida que construye su sueño americano de ser propietario de un negocio.

Las más de 33 millones de pequeñas empresas y nuevas empresas emergentes como la de usted son la columna vertebral de la economía estadounidense. Usted y su empresa representan grandes ideales estadounidenses como el ingenio, la determinación y la individualidad. Usted ayuda a impulsar la innovación y la competencia, crear empleos y ofrecer productos y servicios que mejoran vidas. Quizás lo más importante es que usted actúa como líder e inspiración para su comunidad. Su éxito también inspira a otros a tomar su gran idea y hacerla realidad. Es por eso que nos dedicamos a brindarle a todos los propietarios de pequeñas empresas todas las oportunidades imaginables para acceder al capital, las oportunidades de mercado y las redes que necesitan para iniciar, hacer crecer y construir negocios sostenibles.



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

- Obtenga capital de trabajo, financiamiento para equipos y edificios, bonos y otro capital crítico para iniciar y hacer crecer su negocio.
- Busque financiamiento inicial para desarrollar y comercializar su innovación.
- Acceda a equidad e inversión de capital y deuda a escala.
- Encuentre recursos de capacitación que se alineen con sus objetivos comerciales y necesidades únicas.
- Haga crecer su negocio a través del comercio global.
- Aumente los ingresos y las ventas vendiendo al gobierno federal, el mayor comprador de bienes y servicios del mundo.



Piense en esta guía como solo el comienzo. La SBA cuenta con una red nacional de oficinas de campo, recursos asociados locales y personal capacitado y experimentado que está preparado para ayudarlo a navegar por estas herramientas y aprovecharlas al máximo. La red nacional financiada por la SBA de Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros empresariales para mujeres, Centros de servicio para negocios de Veteranos, Mentores empresariales de SCORE, Aceleradores de Crecimiento, Navegadores Comunitarios y más están listos para ayudarlo a iniciar, construir o hacer crecer su negocio. Para encontrar recursos para pequeñas empresas en su área, visite [sba.gov/asistencia-local](https://sba.gov/asistencia-local).

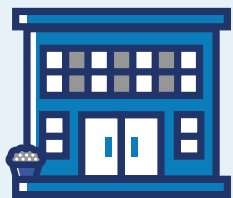
Estamos en el cuarto año del histórico auge de las pequeñas empresas de la Administración Biden-Harris, en el que más de 16 millones de estadounidenses han presentado nuevas solicitudes comerciales. Estoy orgullosa de liderar la agencia que ayuda a que los sueños de tantas personas se hagan realidad. Nos basamos en un increíble legado de servicio que abarca siete décadas y estamos trabajando fuertemente para ayudar a las pequeñas empresas de Estados Unidos en todas las etapas del viaje empresarial. Como en ediciones anteriores, esta guía incluye historias inspiradoras de propietarios de pequeñas empresas de todo el país que han aprovechado los programas y servicios de la SBA para aprovechar oportunidades, superar los desafíos del mercado y realizar su gran potencial para contribuir a la economía de nuestra nación.

La SBA está aquí para apoyarlo y guiarlo en su viaje empresarial. Nuestro equipo es su equipo, sin importar dónde viva o quién sea. Como le gusta decir al Presidente Biden, las buenas ideas y los buenos negocios están en todas partes y en todos lados, pero las oportunidades no, y ahí es donde la SBA interviene para ayudar. Estamos comprometidos a ayudar a cada estadounidense con una gran idea a aprovechar todas las posibilidades de este país.

Gracias por todo lo que hace para apoyar vecindarios y comunidades prósperas, por crear buenos empleos y construir una economía que funcione para todos.

**Isabella Casillas Guzman**

*Administradora 27, Agencia Federal de Pequeños Negocios*



# Asistencia empresarial local

## Más grande que un negocio

*Abrir una pequeña empresa con la ayuda de la SBA le dio a Guadalupe Osorno un nuevo comienzo en Washington, PA.*

Para muchos, el sueño de una vida mejor es anterior al sueño de ser propietario de una pequeña empresa. Ese fue el caso de Guadalupe Osorno. Después de huir de una situación de abuso doméstico (primero en su México natal y luego en Estados Unidos), Guadalupe encontró un nuevo comienzo en la industria de la limpieza comercial. Allí trabajó durante años para ayudar a mantener a sus cuatro hijos y ahorrar dinero. Guadalupe estaba en camino de vivir su sueño americano. Sólo necesitaba ayuda para llegar allí.

### DESAFÍO

Se presentó una oportunidad cuando un restaurante local cerró sus puertas. Al ver el potencial de su propia empresa, Guadalupe compró el negocio junto con su tío y dos socios. La visión: una experiencia de restaurante local con auténtica cocina mexicana. Tenía la ambición, pero necesitaba la visión para los negocios que la acompañara. La SBA estuvo orgullosa de ofrecerle una mano.



Guadalupe Osorno, fundadora de Boga Taco en Washington, PA

## SOLUCIÓN

Guadalupe buscó los servicios de su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) local, un recurso asociado de la SBA, que contaba con un asesor que hablaba español en su personal. El asesor le brindó orientación sobre todo, desde finanzas y precios hasta menú y manejo de empleados. La asesoría que recibió en el SBDC le dio a Guadalupe el conocimiento operacional para lanzar con confianza su negocio en Washington, PA: Boga Taco.

## BENEFICIOS

La historia de Guadalupe es de supervivencia y éxito frente a una tremenda adversidad. Nunca imaginó que algún día cortaría el listón de su propio negocio, pero lo hizo realidad. La SBA tuvo el honor de ser parte de su increíble viaje. Además de administrar y ser propietaria de Boga Taco, Guadalupe se convirtió en ciudadana estadounidense y formó una familia con sus cuatro hijos y su nuevo esposo. Sobre todo, espera que su historia abra puertas a otras personas que enfrentan dificultades.



Guadalupe Osorno, fundadora de Boga Taco en Washington, PA

# 3 CONSEJOS PARA TENER ÉXITO

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



# Encuentre su oficina de la SBA más cercana

Para información sobre las oficinas y recursos asociados de la SBA en su área, visite [sba.gov/asistencia-local](https://sba.gov/asistencia-local).

## ALABAMA

1. **Birmingham**  
(205) 290-7101  
[alabamadistrictoffice@sba.gov](mailto:alabamadistrictoffice@sba.gov)  
[sba.gov/al](https://sba.gov/al)

2. **Mobile**  
(251) 490-8638

## ALASKA

- Anchorage**  
(907) 271-4022  
[akinfo@sba.gov](mailto:akinfo@sba.gov)  
[sba.gov/ak](https://sba.gov/ak)

## ARIZONA

1. **Phoenix**  
(602) 745-7200  
[arizona@sba.gov](mailto:arizona@sba.gov)  
[sba.gov/az](https://sba.gov/az)

2. **Show Low**  
(928) 532-0034

3. **Tucson**  
(520) 620-7042

## ARKANSAS

- Little Rock**  
(501) 324-7379  
[arkansas\\_do@sba.gov](mailto:arkansas_do@sba.gov)  
[sba.gov/ar](https://sba.gov/ar)

## CALIFORNIA

1. **Fresno**  
(559) 487-5791  
[fresno@sba.gov](mailto:fresno@sba.gov)  
[sba.gov/ca/fresno](https://sba.gov/ca/fresno)  
*\*Asistiendo a los condados de Alpine, Fresno, Inyo, Kern, Kings, Madera, Mariposa, Merced, Mono, Monterey, San Benito, San Luis Obispo, Stanislaus, Tulare, y Tuolumne.*

## 2. Los Angeles

(213) 634-3855  
[lado@sba.gov](mailto:lado@sba.gov)  
[sba.gov/ca/la](https://sba.gov/ca/la)  
*\*Asistiendo a los condados de Los Angeles, Santa Barbara, y Ventura.*

## 3. Sacramento

(916) 735-1700  
[sacramento\\_do@sba.gov](mailto:sacramento_do@sba.gov)  
[sba.gov/ca/sacramento](https://sba.gov/ca/sacramento)  
*\*Asistiendo a los condados de Amador, Butte, Calaveras, Colusa, El Dorado, Glenn, Lassen, Modoc, Nevada, Plumas, Placer, Sacramento, San Joaquin, Shasta, Siskiyou, Sierra, Sutter, Tehama, Trinity, Yolo, y Yuba.*

## 4. San Diego

(619) 557-7250  
[sandiego@sba.gov](mailto:sandiego@sba.gov)  
[sba.gov/ca/sandiego](https://sba.gov/ca/sandiego)  
*\*Asistiendo a los condados de San Diego e Imperial.*

## 5. San Francisco

(415) 744-6820  
[sfomail@sba.gov](mailto:sfomail@sba.gov)  
[sba.gov/ca/sf](https://sba.gov/ca/sf)  
*\*Asistiendo a los condados de Alameda, Contra Costa, Del Norte, Humboldt, Lake, Marin, Mendocino, Napa, San Francisco, San Mateo, Santa Clara, Santa Cruz, Solano, y Sonoma.*

## 6. Orange County/Inland Empire

(714) 550-7420  
[sba.gov/ca/santa](https://sba.gov/ca/santa)  
*\*Asistiendo a los condados de Orange, Riverside, y San Bernardino.*

## COLORADO

**Denver**  
(303) 844-2607  
[coloradoDO@sba.gov](mailto:coloradoDO@sba.gov)  
[sba.gov/co](https://sba.gov/co)

## CONNECTICUT

1. **Hartford**  
(860) 240-4700  
[connecticut\\_DO@sba.gov](mailto:connecticut_DO@sba.gov)  
[sba.gov/ct](https://sba.gov/ct)

2. **Bridgeport**  
(203) 335-0427

## DELAWARE

- Wilmington**  
(302) 573-6552  
[sba.gov/de](https://sba.gov/de)

## FLORIDA

1. **Jacksonville**  
(904) 443-1900  
[northflorida\\_do@sba.gov](mailto:northflorida_do@sba.gov)  
[sba.gov/fl/north](https://sba.gov/fl/north)

2. **Orlando**  
(407) 648-2891

3. **Miami**  
(305) 536-5521  
[southflorida\\_do@sba.gov](mailto:southflorida_do@sba.gov)  
[sba.gov/southflorida](https://sba.gov/southflorida)

## GEORGIA

- Atlanta**  
(404) 331-0100  
[georgia@sba.gov](mailto:georgia@sba.gov)  
[sba.gov/ga](https://sba.gov/ga)

## GUAM

- Hagatna**  
(671) 472-7277  
[sba.gov/hi](https://sba.gov/hi)



## HAWAII

### Honolulu

(808) 541-2990

[hawaiigeneral@sba.gov](mailto:hawaiigeneral@sba.gov)  
[sba.gov/hi](https://sba.gov/hi)



## IDAHO

### Boise

(208) 334-9004

[boise\\_do@sba.gov](mailto:boise_do@sba.gov)  
[sba.gov/id](https://sba.gov/id)

*\*Asistiendo a los condados de eastern Oregon, incluyendo Baker, Grant, Harney, Malheur, Union, y Wallowa, OR.*



## ILLINOIS

### 1. Chicago

(312) 353-4528

[illinois\\_do@sba.gov](mailto:illinois_do@sba.gov)  
[sba.gov/il](https://sba.gov/il)



### 2. Springfield

(217) 747-8249

## INDIANA

### Indianapolis

(317) 226-7272

[indiana@sba.gov](mailto:indiana@sba.gov)  
[sba.gov/in](https://sba.gov/in)



## IOWA

### 1. Des Moines

(515) 284-4422

[dmdo@sba.gov](mailto:dmdo@sba.gov)  
[sba.gov/ia](https://sba.gov/ia)



### 2. Cedar Rapids (Branch Office)

(319) 362-6405

[dmdo@sba.gov](mailto:dmdo@sba.gov)

## KANSAS

### 1. Wichita

(316) 269-6616

[wichita\\_do@sba.gov](mailto:wichita_do@sba.gov)  
[sba.gov/ks](https://sba.gov/ks)



## 2. Kansas City

(816) 426-4900

[kansascity\\_do@sba.gov](mailto:kansascity_do@sba.gov)  
[sba.gov/mo](https://sba.gov/mo)

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

## KENTUCKY

### Louisville

(502) 582-5971

[ky@sba.gov](mailto:ky@sba.gov)  
[sba.gov/ky](https://sba.gov/ky)



## LOUISIANA

### New Orleans

(504) 589-6685

[louisiana\\_do@sba.gov](mailto:louisiana_do@sba.gov)  
[sba.gov/la](https://sba.gov/la)



## MAINE

### 1. Augusta

(207) 622-8551

[maine\\_DO@sba.gov](mailto:maine_DO@sba.gov)  
[sba.gov/me](https://sba.gov/me)



### 2. Bangor

(207) 450-2290

### 3. Portland

(207) 248-9040

## MARYLAND

### Baltimore

(410) 962-6195

[baltimore\\_do@sba.gov](mailto:baltimore_do@sba.gov)  
[sba.gov/md](https://sba.gov/md)

*\*Asistiendo al estado de Maryland, excepto por los condados de Prince George's y Montgomery.*



## MASSACHUSETTS

### 1. Boston

(617) 565-5590

[sba.gov/ma](https://sba.gov/ma)



### 2. Springfield

(413) 785-0484

## MICHIGAN

### 1. Detroit

(313) 226-6075

[michigan@sba.gov](mailto:michigan@sba.gov)  
[sba.gov/mi](https://sba.gov/mi)



### 2. Grand Rapids

(616) 456-5512

## MINNESOTA

### Minneapolis

(612) 370-2324

[minnesota@sba.gov](mailto:minnesota@sba.gov)  
[sba.gov/mn](https://sba.gov/mn)



## MISSISSIPPI

### 1. Jackson

(601) 965-4378

[jacksonms@sba.gov](mailto:jacksonms@sba.gov)  
[sba.gov/ms](https://sba.gov/ms)



### 2. Gulfport

(228) 863-4449

## MISSOURI

### 1. St. Louis

(314) 539-6600

[stlouis@sba.gov](mailto:stlouis@sba.gov)  
[sba.gov/mo/stlouis](https://sba.gov/mo/stlouis)

*\*Asistiendo al este de Missouri.*



### 2. Kansas City

(816) 426-4900

[kansascity\\_do@sba.gov](mailto:kansascity_do@sba.gov)  
[sba.gov/mo](https://sba.gov/mo)

*\*Asistiendo a condados al este de Kansas y el oeste de Missouri.*

### 3. Springfield (Branch Office)

(417) 501-0542

## MONTANA

### 1. Helena

(406) 441-1081

[montana\\_do@sba.gov](mailto:montana_do@sba.gov)  
[sba.gov/mt](https://sba.gov/mt)



### 2. Billings

406-459-5347

## NEBRASKA

### Omaha

(402) 221-4691

[nebraska.general@sba.gov](mailto:nebraska.general@sba.gov)

[sba.gov/district/nebraska](https://sba.gov/district/nebraska)



## NEVADA

### Las Vegas/ Carson City

(702) 388-6611

[nvdo@sba.gov](mailto:nvdo@sba.gov)

[sba.gov/nv](https://sba.gov/nv)



## NEW HAMPSHIRE

### Concord

(603) 225-1400

[NewHampshire\\_DO@sba.gov](mailto:NewHampshire_DO@sba.gov)

[sba.gov/nh](https://sba.gov/nh)



## NEW JERSEY

### Newark

(973) 645-2434

[sba.gov/nj](https://sba.gov/nj)



## NEW MEXICO

### Albuquerque

(505) 248-8225

[newmexico\\_do@sba.gov](mailto:newmexico_do@sba.gov)

[sba.gov/nm](https://sba.gov/nm)



## NEW YORK

### 1. Buffalo

(716) 551-4301

[sba.gov/ny/buffalo](https://sba.gov/ny/buffalo)

### 2. Rochester

(585) 263-6700

### 3. Upstate New York

(315) 471-9393

[sba.gov/ny/syracuse](https://sba.gov/ny/syracuse)

### 4. Albany

(518) 446-1118 x231

### 5. Elmira

(607) 734-8130

### 6. Metro New York

(212) 264-4354

[sba.gov/ny](https://sba.gov/ny)



## 7. Long Island

(631) 454-0750

## NORTH CAROLINA

### 1. Asheville

Vacante

### 2. Charlotte

(704) 344-6563

[charlotte.nc@sba.gov](mailto:charlotte.nc@sba.gov)

[sba.gov/nc](https://sba.gov/nc)

### 3. Wilmington

Vacante

### 4. Raleigh

(704) 344-6810



## NORTH DAKOTA

### 1. Fargo

(701) 239-5131

[north.dakota@sba.gov](mailto:north.dakota@sba.gov)

[sba.gov/nd](https://sba.gov/nd)

### 2. Bismarck

Vacante

### 3. Grand Forks

Vacante



## OHIO

### 1. Central and Southern Ohio

(614) 427-0407

[columbus.ohio@sba.gov](mailto:columbus.ohio@sba.gov)

[sba.gov/oh/columbus](https://sba.gov/oh/columbus)

### 2. Cincinnati

(513) 684-2814

### 3. Dayton

(614) 633-6372

### 4. Northern Ohio

(216) 522-4180

[cleveland@sba.gov](mailto:cleveland@sba.gov)

[sba.gov/oh/cleveland](https://sba.gov/oh/cleveland)



## OKLAHOMA

### Oklahoma City

(405) 609-8000

[oklahoma\\_do@sba.gov](mailto:oklahoma_do@sba.gov)

[sba.gov/ok](https://sba.gov/ok)



## OREGON

### Portland

(503) 326-2682

[pdxhelp@sba.gov](mailto:pdxhelp@sba.gov)

[sba.gov/or](https://sba.gov/or)

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



## PENNSYLVANIA

### 1. King of Prussia

(610) 382-3062

[phila\\_do@sba.gov](mailto:phila_do@sba.gov)

[sba.gov/pa](https://sba.gov/pa)

*\*Asistiendo al este de Pennsylvania.*

### 2. Harrisburg

(610) 382-3062

### 3. Pittsburgh

(412) 395-6560

[wpainfo@sba.gov](mailto:wpainfo@sba.gov)

[sba.gov/district/western-pennsylvania](https://sba.gov/district/western-pennsylvania)

*\*Asistiendo al oeste de Pennsylvania.*



## PUERTO RICO & U.S. VIRGIN ISLANDS

### 1. San Juan

(787) 766-5572

[PuertoRico\\_DO@sba.gov](mailto:PuertoRico_DO@sba.gov)

[sba.gov/pr](https://sba.gov/pr)

### 2. St. Croix (Post of Duty)

(787) 523-7120

[sba.gov/pr](https://sba.gov/pr)



## RHODE ISLAND

### Providence

(401) 528-456

[Rhodelsland\\_DO@sba.gov](mailto:Rhodelsland_DO@sba.gov)

[sba.gov/ri](https://sba.gov/ri)



## SOUTH CAROLINA

### 1. Columbia

(803) 765-5377

[southcarolina\\_do@sba.gov](mailto:southcarolina_do@sba.gov)

[sba.gov/sc](https://sba.gov/sc)

### 2. North Charleston

(843) 225-7430

### 3. Spartanburg

(803) 765-5377



## SOUTH DAKOTA

### Sioux Falls

(605) 330-4243

[southdakota\\_do@sba.gov](mailto:southdakota_do@sba.gov)  
[sba.gov/sd](http://sba.gov/sd)



## TENNESSEE

### 1. Nashville

(615) 736-5881

[tn@sba.gov](mailto:tn@sba.gov)  
[sba.gov/tn](http://sba.gov/tn)



### 2. Memphis

(901) 494-6906

## TEXAS

### 1. Corpus Christi

(361) 879-0017

### 2. Dallas/Fort Worth

(817) 684-5500

[dfwdo.email@sba.gov](mailto:dfwdo.email@sba.gov)  
[sba.gov/tx/dallas](http://sba.gov/tx/dallas)

### 3. El Paso

(915) 834-4600

[elpaso\\_do@sba.gov](mailto:elpaso_do@sba.gov)  
[sba.gov/tx/elpaso](http://sba.gov/tx/elpaso)

### 4. Houston

(713) 773-6500

[houston@sba.gov](mailto:houston@sba.gov)  
[sba.gov/tx/houston](http://sba.gov/tx/houston)

### 5. Lower Rio Grande Valley

(956) 427-8533

[LRGVDO.email@sba.gov](mailto:LRGVDO.email@sba.gov)  
[sba.gov/tx/lrgv](http://sba.gov/tx/lrgv)

### 6. San Antonio

(210) 403-590

[sado.email@sba.gov](mailto:sado.email@sba.gov)  
[sba.gov/tx/sanantonio](http://sba.gov/tx/sanantonio)

### 7. West Texas (Lubbock)

(806) 472-7462

[lubdo@sba.gov](mailto:lubdo@sba.gov)  
[sba.gov/tx/lubbock](http://sba.gov/tx/lubbock)



## UTAH

### 1. Salt Lake City

(801) 524-3209

[utahgeneral@sba.gov](mailto:utahgeneral@sba.gov)  
[sba.gov/ut](http://sba.gov/ut)



## 2. St. George

(435) 632-0355

## VERMONT

### Montpelier

(802) 828-4422

[sba.gov/vt](http://sba.gov/vt)



## VIRGINIA

### Richmond

(804) 771-2400

[richmond.va@sba.gov](mailto:richmond.va@sba.gov)  
[sba.gov/va](http://sba.gov/va)



## WASHINGTON

### 1. Seattle

(206) 553-7310

[infosdo@sba.gov](mailto:infosdo@sba.gov)  
[sba.gov/wa](http://sba.gov/wa)

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



### 2. Spokane

(509) 353-2800

## WASHINGTON, DC

(202) 205-8800

[wmadoee@sba.gov](mailto:wmadoee@sba.gov)  
[sba.gov/dc](http://sba.gov/dc)

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



## WEST VIRGINIA

### 1. Clarksburg

(304) 623-5631

[wvinfo@sba.gov](mailto:wvinfo@sba.gov)  
[sba.gov/wv](http://sba.gov/wv)



### 2. Charleston

(304) 347-5220

## WISCONSIN

### 1. Milwaukee

(414) 297-3941

[wisconsin@sba.gov](mailto:wisconsin@sba.gov)  
[sba.gov/wi](http://sba.gov/wi)



## 2. Madison

(608) 441-5263

## WYOMING

### Casper

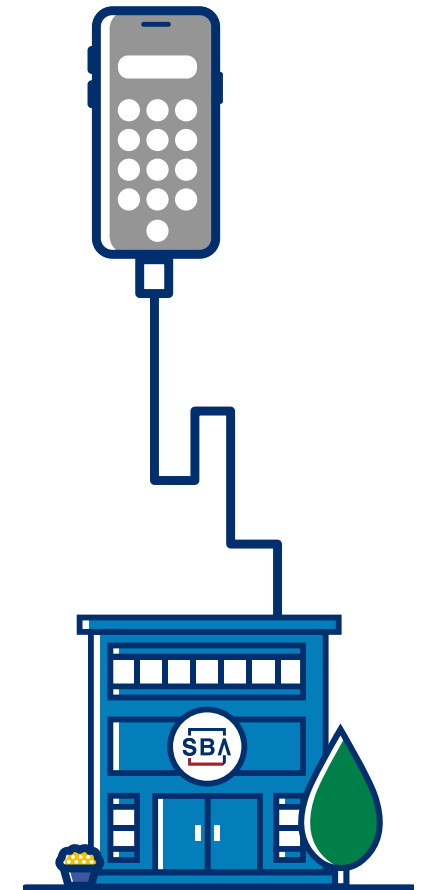
(307) 261-6500

[sbawyo@sba.gov](mailto:sbawyo@sba.gov)  
[sba.gov/wy](http://sba.gov/wy)



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

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





# Recursos asociados de la SBA

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

## CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

+ de  
**900**

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

## CENTROS EMPRESARIALES PARA MUJERES

+ de  
**130**

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

## RED DE MENTORES EMPRESARIALES SCORE

+ de  
**250**

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

## CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

+ de  
**20**

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

# Recursos para emprendedores

## ASCENT

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

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

- Recuperación económica ante desastres
- Mercadotecnia estratégica
- Su personal
- Su estrategia financiera empresarial
- Acceso a capital
- Contratación gubernamental
- Alianzas
- Liderazgo empresarial
- Manejo de sus ventas
- Crecimiento internacional
- Oportunidades e innovación
- Evaluación de oportunidades

## CENTRO DE CAPACITACIÓN DE LA SBA

Encuentre cursos cortos libres de costo y herramientas de aprendizaje en inglés para iniciar y hacer crecer su pequeña empresa en [sba.gov/es/centro-de-capacitacion](https://sba.gov/es/centro-de-capacitacion).

El centro de capacitación de la SBA es un gran recurso para todos los empresarios, especialmente para los propietarios de negocios rurales que buscan acceso fácil a capacitación empresarial vital.

Los cursos incluyen:

- Elaboración de un plan de negocios
- Conociendo mejor a sus clientes
- Compra de un negocio
- Mercadeo para obtener más clientes
- Requisitos legales
- Opciones de financiamiento
- Recuperación por desastre

## TALLERES PARA INDÍGENAS NORTEAMERICANOS

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

## T.H.R.I.V.E. EMERGING LEADERS REIMAGINED

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





Foto Cortesía de Imágenes Getty

## Sus defensores

La Oficina de Defensa de la SBA (Advocacy), la voz independiente de las pequeñas empresas dentro del gobierno federal maneja las regulaciones propuestas. La Oficina del Defensor del Pueblo Nacional (Defensor del Pueblo) está aquí para ayudar a las pequeñas empresas con cuestiones de cumplimiento o aplicación de las reglamentaciones federales.

### ADVOCACY (DEFENSA)

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

Advocacy, que se encuentra en línea en [advocacy.sba.gov](https://advocacy.sba.gov), ayuda con estos asuntos de las pequeñas empresas:

- Si su negocio pudiera verse afectado por las regulaciones gubernamentales propuestas
- Si necesita estadísticas económicas y de pequeñas empresas

Advocacy realiza periódicamente mesas redondas virtuales sobre la elaboración de normas federales, donde los asesores jefes adjuntos se reúnen con el público para discutir las regulaciones federales pendientes. Los temas

y fechas de las mesas redondas están disponibles en línea y se anima a todas las partes interesadas a asistir.

### DEFENSOR DEL EMPRESARIO

La Oficina del Defensor del Empresario Nacional de la SBA ayuda a las pequeñas empresas cuando experimentan acciones regulatorias federales excesivas o injustas, tales como:

- Auditorías periódicas
- Inspecciones presenciales
- Multas excesivas
- Penalidades
- Requisitos de cumplimiento gravosos
- Amenazas
- Represalias
- Otra acción de cumplimiento injusta por parte de una agencia federal

Sus inquietudes se dirigirán a la agencia federal correspondiente para su revisión. La SBA colaborará con usted y la agencia para ayudar a resolver el problema.

También puede hacer oír su voz participando en una Mesa Redonda Regional sobre Equidad en la Aplicación de Normas o en una audiencia pública organizada por el Defensor del Pueblo Nacional de la SBA. Puede encontrar al Defensor del Pueblo en línea en [sba.gov/ombudsman](https://sba.gov/ombudsman).



#### PARA INFORMAR CÓMO

una regulación federal propuesta podría afectarle, comuníquese con <https://advocacy.sba.gov/contact/>.

#### PARA INFORMAR CÓMO

su empresa se ha visto afectada por acciones regulatorias federales injustas, visite [sba.gov/ombudsman/comments](https://sba.gov/ombudsman/comments).



# Cómo comenzar un negocio

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

## LOGÍSTICA PARA EMPRESAS NUEVAS

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

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

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

## LICENCIAS, ZONIFICACIÓN Y REGISTRO

Las licencias suelen ser administradas por los departamentos estatales y locales. Contacte a la oficina de licencias para empresas de su localidad donde planea ubicar su negocio. Es importante tener en cuenta las regulaciones de zonificación al elegir un lugar. Es posible que no se le permita realizar negocios desde su hogar o participar en actividades industriales en un distrito comercial. Registre el nombre de su negocio con el secretario del condado donde está ubicado su negocio. Si es una corporación, también regístrela con el estado.

## IMPUESTOS

Como dueño de un negocio, debe conocer sus responsabilidades fiscales federales y tomar algunas decisiones de negocios para cumplir con ciertos requisitos fiscales. El Centro de Impuestos para Pequeñas Empresas y Trabajadores Independientes del IRS (siglas en inglés del Servicio de Impuestos Internos)



Foto Cortesía de Imágenes Getty

incluye información sobre cómo pagar y presentar los impuestos sobre la renta y cómo encontrar un Número de Identificación de Empleador disponible aquí: [irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed](http://irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed).

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

## SEGURO SOCIAL

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

## VERIFICACIÓN DE ELEGIBILIDAD PARA TRABAJAR

Los empleadores deben verificar la elegibilidad de empleo de nuevos empleados de acuerdo con la Ley Federal de



Foto Cortesía de Imágenes Getty

Control y Reforma de Inmigración de 1986. La ley obliga a un empleador a procesar el Formulario de Verificación de Elegibilidad de Empleo I-9. El Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos ofrece información y asistencia a través de [uscis.gov/i-9-central](https://uscis.gov/i-9-central). Para formularios, vea [uscis.gov/forms](https://uscis.gov/forms). Para asistencia a empleadores llame al **(888) 464-4218** o escriba un correo electrónico a [I-9central@dhs.gov](mailto:I-9central@dhs.gov).

La verificación laboral electrónica E-Verify es la forma más rápida para que los empleadores determinen la elegibilidad de empleo de nuevos empleados al verificar el número de Seguro Social y la información de elegibilidad de empleo reportada en el Formulario I-9. Visite [e-verify.gov](https://e-verify.gov), llame al **(888) 464-4218**, o escriba un correo electrónico a [e-verify@dhs.gov](mailto:e-verify@dhs.gov).

## SALUD Y SEGURIDAD

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

## SEGURO DE EMPLEADOS

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

## REGULACIONES AMBIENTALES

*División para Pequeñas Empresas de la Agencia de Protección Ambiental:*  
[epa.gov/resources-small-businesses](https://epa.gov/resources-small-businesses)

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

## CUMPLIMIENTO DE DISCAPACIDAD

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

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

## PROPIEDAD INTELECTUAL

Las patentes, marcas registradas y derechos de autor son tipos de propiedad intelectual que protegen las creaciones e

innovaciones. La Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU. (USPTO, por sus siglas en inglés) es la agencia federal que otorga patentes y registra marcas de EE. UU.

Una patente para una invención es el otorgamiento de un derecho de propiedad a un inventor, emitida por la USPTO. El derecho conferido por el otorgamiento de la patente es el derecho a excluir a otros de fabricar, usar, ofrecer para la venta o vender la invención en los Estados Unidos o importar la invención al país. Para información sobre patentes y recursos para inventores y empresarios, visite [uspto.gov/inventors](https://uspto.gov/inventors).

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

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

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

#### **U.S. Copyright Office**

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



## ***Cómo la SBA me ayudó a tener éxito***

Cuando ocurre lo inesperado, la SBA proporciona la chispa que los propietarios de pequeñas empresas necesitan para seguir adelante. AmePower es un testimonio de esto. AmePower, empresa conjunta por su director ejecutivo **Luis Contreras** y la presidenta **Karina Doracio**, se había ganado una sólida reputación en Miami, FL, como fabricante de convertidores para los sectores de transporte público y energía renovable. Pero, como la mayoría de las empresas, AmePower se vio afectada por la pandemia de COVID-19. Luis y Karina se conectaron con su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local, que no solo los ayudó a solicitar un préstamo del Programa de protección de pago (PPP, sigla en inglés) sino que también les brindó asesoramiento financiero. Los resultados hablan por sí mismos: Luis y Karina fueron los Pequeños Empresarios del Año de Florida en 2023.

*Luis Contreras y Karina Doracio, cofundadores de AmePower en Miami, FL*



# 10 Pasos para empezar su negocio

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

## 01 HAGA UN ESTUDIO DE MERCADO

Un análisis de mercado puede decirle si tiene oportunidad de convertir su idea en un negocio exitoso. Recopile información sobre clientes potenciales y negocios similares que operen cerca del área y use esa información para encontrar una ventaja competitiva sobre otros negocios.

## 02 REDACTE SU PLAN DE NEGOCIOS

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

## 03 FINANCIE SU NEGOCIO

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

## 04 SELECCIONE LA UBICACIÓN DE SU NEGOCIO

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

## 05 IDENTIFIQUE SU ESTRUCTURA LEGAL

La estructura legal que elija para su negocio afectará los requisitos de registro de su negocio, cuánto paga en impuestos y su responsabilidad personal ([vea la página 24](#)).

## 06 ELIJA EL NOMBRE DE SU NEGOCIO

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

## 07 REGISTRE SU NEGOCIO

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

## 08 OBTenga SU IDENTIFICACIÓN FISCAL FEDERAL Y ESTATAL

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

## 09 SOLICITE LICENCIAS Y PERMISOS

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

## 10 ABRA UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL

Una cuenta de cheques para pequeñas empresas puede ayudarle a manejar los asuntos legales, de impuestos y cotidianos.

# Redacte su plan de negocios

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

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

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

## FORMATO DE PLAN DE NEGOCIOS TRADICIONAL

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

### Resumen ejecutivo

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

### Descripción de la empresa

Utilice esta sección para enfatizar las ventajas o beneficios de su empresa. Incluya información detallada sobre los problemas que resuelve su negocio. Sea específico en cuanto a la audiencia y ubicación. Proporcione una lista de los clientes, organizaciones o negocios a los que planea

servir su negocio. Explique las ventajas competitivas con las que cuenta que harán que su negocio sea exitoso.

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

### Análisis de mercado

Demuestre que cuenta con conocimiento objetivo de la industria y el mercado. Aquí es donde vale la pena asociarse con un asesor de negocios experimentado de los centros de desarrollo de pequeñas empresas de su localidad, la red de mentores empresariales SCORE, los centros empresariales para mujeres o centros de servicio para negocios de veteranos. Todos estos recursos asociados de la SBA brindan asistencia empresarial gratuita o de bajo costo.



## Lista de verificación de un plan de negocios tradicional

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

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

### ***Organización y administración***

¿Cómo estará estructurado su negocio?  
¿Quién lo administrará?

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

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

### ***Tipo de servicio o producto***

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

### ***Mercadeo y ventas***

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

### ***Solicitud de financiamiento***

Si está solicitando financiamiento, describa sus requisitos de financiamiento. Especifique si desea deuda o equidad y los términos que desea. Su objetivo es explicar

claramente cuánto financiamiento necesitará durante los próximos cinco años y cómo se utilizará la inversión.

Indique por qué necesita financiamiento y explique cómo pagará la deuda.

### ***Proyecciones financieras***

Muestre cómo su negocio será un éxito al proyectar una perspectiva financiera para los próximos cinco años. Incluya un pronóstico de sus ingresos, estado de situación de sus cuentas, estados de flujo de caja o efectivo y estimado de inversión de capital. Sea aún más específico para el primer año. Utilice proyecciones trimestrales, o incluso mensuales. Explique sus proyecciones y conéctelas con sus solicitudes de financiamiento.

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

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

### ***Apéndice***

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

## **MODELO DE PLAN DE NEGOCIOS ÁGIL PARA EMPRESAS EMERGENTES ("LEAN STARTUP")**

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

Los planes de negocios ágil contienen mayormente gráficas y elementos limitados para describir la propuesta de valor, infraestructura, clientes y finanzas



de su empresa. Su asesor de negocios puede ayudarlo a modificarlo como el esquema de modelo de negocios u otro formato de plan de negocios ágil.

### **Alianzas claves**

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

### **Actividades principales**

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

### **Recursos fundamentales**


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

### **Propuesta de valor**

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

### **Relaciones con los clientes**

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



**¿QUIERE VER**  
un ejemplo de un plan  
de negocios? Vaya a [sba.  
gov/plandenegocios](https://sba.gov/plandenegocios).

### **Segmentos de clientes**

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

### **Canales**

Haga una lista de los medios más importantes en que se comunicará con sus clientes.

### **Estructura de costo**

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

### **Fuentes de ingresos**

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



## **Lista de verificación de un plan de negocios ágil**

- ☐ Alianzas claves
- ☐ Actividades principales
- ☐ Recursos fundamentales
- ☐ Propuesta de valor
- ☐ Relaciones con los clientes
- ☐ Segmentos de clientes
- ☐ Canales
- ☐ Estructura de costo
- ☐ Fuentes de ingresos



# Cómo la SBA construye Ecosistemas Equitativos para Pequeñas Empresas

*La SBA está comprometida a fomentar ecosistemas de pequeñas empresas que sirvan a todos los emprendedores, incluidos aquellos de comunidades históricamente desatendidas y subrepresentadas.*

Crear y mantener una pequeña empresa, aunque importante y gratificante, es un desafío para cualquiera. El proceso puede ser aún más difícil para los empresarios de comunidades desatendidas. La SBA reconoce que las pequeñas empresas en zonas históricamente desatendidas y subrepresentadas enfrentan obstáculos únicos. Es por eso que, con el fin de establecer un mercado más equitativo, diverso e inclusivo, la SBA ha creado una red integral de servicios para ayudar a nivelar el campo de juego para los empresarios estadounidenses. Un ecosistema empresarial saludable y competitivo ofrece una amplia variedad de recursos que los empresarios pueden aprovechar para mejorar las ventas, crear empleos y contribuir tanto a la economía local como a la economía nacional. La SBA se mantiene firme en su misión de construir una economía más fuerte y las pequeñas empresas son esenciales para ese objetivo. Con eso en mente, la SBA se enorgullece de ofrecer un conjunto de programas, asociaciones e iniciativas para el propietario de pequeñas empresas estadounidense moderno.

## ASISTENCIA LOCAL

Se anima tanto a los aspirantes como a los propietarios de pequeñas empresas establecidas a aprovechar la amplia red de recursos asociados de la SBA. Allí, los empresarios pueden encontrar recursos que los conectarán con la

cartera completa de servicios de la SBA. Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC, sigla en inglés) representan uno de esos recursos. Los SBDC brindan asesoramiento y tutoría sin costo y capacitación gratuita o de bajo costo a propietarios de empresas en todos los niveles, con especial interés en las comunidades rurales, las mujeres empresarias, los empresarios veteranos, las poblaciones especiales y los jóvenes. De la sólida red de más de 1,000 SBDC, muchos centros se encuentran en instituciones al servicio de las minorías. Otros recursos especializados, como los Centros Empresariales para Mujeres y los Centros de Servicio para Negocios de Veteranos, están disponibles para sus respectivas comunidades.

## PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO

Tradicionalmente, determinados grupos demográficos han encontrado barreras para conseguir créditos, capital y otros recursos que necesitan para lograr la sostenibilidad y el crecimiento. Para facilitar el proceso a las personas que tal vez no califiquen para el financiamiento tradicional, la SBA reduce el riesgo de los prestamistas a través de sus programas de préstamos, como el Programa Piloto 7(a) Ventaja Comunitaria (CA, sigla en inglés). Las organizaciones aprobadas para participar como prestamistas de CA deben otorgar al menos el 60% de sus préstamos de CA a

comunidades tradicionalmente desatendidas. El resultado es una mayor igualdad de condiciones para las mujeres, los veteranos, los prestatarios de bajos ingresos, los empresarios minoritarios y las empresas de comunidades desatendidas. Consulte [la página 32](#) para obtener más información.

## CONTRATACIÓN FEDERAL

El gobierno de EE. UU. tiene como prioridad reservar el 23% del monto de todos los contratos para las pequeñas empresas. Muchas de estas pequeñas empresas pertenecen a la categoría de poblaciones tradicionalmente marginadas. Las certificaciones de contratación de la SBA permiten que las empresas de comunidades desatendidas obtengan contratos reservados. El Programa

de Desarrollo Empresarial 8(a), por ejemplo, brinda la capacitación y la asistencia técnica que necesitan las empresas desfavorecidas para competir eficazmente en la economía estadounidense. Además, el gobierno limita la competencia para ciertos contratos en zonas comerciales históricamente subutilizadas a través de su programa HUBZone. Para conocer más detalles, consulte [la página 49](#).

Las pequeñas empresas son el alma de cada comunidad: promueven la innovación, crean empleos e impulsan la economía. La SBA continúa trabajando incansablemente para lograr su misión de ayudar a empresarios de todos los orígenes a iniciar, hacer crecer y construir negocios resilientes.



Foto Cortesía de Imágenes Getty

# ¿Qué estructura de negocios es correcta para usted?

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

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



# Oportunidades para Veteranos

*Los miembros de la comunidad militar se convierten en empresarios más exitosos con la ayuda de la SBA.*

## CENTROS DE SERVICIO PARA NEGOCIOS DE VETERANOS

Los Centros de Servicio Para Negocios de Veteranos (VBOC, por sus siglas en inglés) son ventanillas únicas diseñadas para brindar servicios de desarrollo empresarial, como capacitación empresarial, asesoramiento, referencias de socios y navegación de programas para miembros del servicio, veteranos, miembros de la Guardia Nacional y la Reserva, y cónyuges de militares interesados en comenzar o hacer crecer una pequeña empresa. La SBA tiene 28 organizaciones que participan en este acuerdo cooperativo y actúan como VBOC. Encuentre su VBOC local en [sba.gov/mivboc](https://sba.gov/mivboc).

## BOOTS TO BUSINESS

Boots to Business (B2B) ayuda a los empresarios de la comunidad militar a explorar la propiedad empresarial y otras oportunidades de autoempleo mientras aprenden conceptos comerciales clave. Los asistentes se llevan una descripción general del espíritu empresarial y la propiedad de empresas, incluido cómo acceder al capital inicial utilizando los recursos de la SBA. B2B se lleva a cabo en todas las instalaciones militares o virtualmente como parte del Programa de Asistencia para la Transición del Departamento de Defensa.

### ¿Quién es elegible?

Miembros del servicio en transición fuera del servicio activo y cónyuges de militares. Boots to Business: Reboot, para

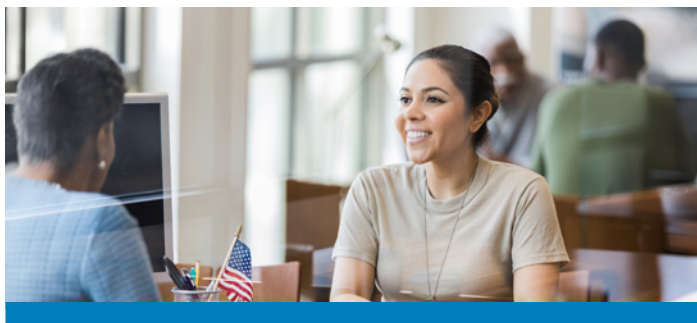


Foto Cortesía de Imágenes Getty

veteranos, miembros de la Guardia Nacional o la Reserva y cónyuges de militares, enseña este plan de estudios de emprendimiento fuera de la base en las comunidades. Regístrese para B2B o Reboot en [sba.my.site.com/s](https://sba.my.site.com/s).

## PROGRAMA RUTA A NEGOCIOS PARA CÓNYUGES DE MILITARES

El Programa Ruta a Negocios para Cónyuges de Militares (Military Spouse Pathway to Business) es un curso presencial o virtual que presenta a los cónyuges de militares los elementos clave del espíritu empresarial. Este curso ofrece a los cónyuges de militares un plan de estudios exclusivo, un grupo de pares y un horario adecuado a sus necesidades.

Visite [sba.my.site.com/s/milspouse](https://sba.my.site.com/s/milspouse) para ver una lista de los próximos cursos Trayecto a Negocios en su área.

## FORMACIÓN EMPRENDEDORA

La SBA financia programas de capacitación para la comunidad de pequeñas empresas veteranas. Obtenga más información en [sba.gov/ovbd](https://sba.gov/ovbd).

### Para Mujeres Veteranas

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

- **LiftFund:** Encuentre acceso a capital y capacitación empresarial que lo ayudarán a lograr estabilidad financiera y construir el negocio de sus sueños.
- **ONABEN, Beyond the Boots:** Logre sus objetivos comerciales a través de programas especializados en emprendimiento para nativos americanos y todas las comunidades de color.
- **Institute for Veterans and Military Families–Syracuse University: Veteran Women Igniting the Spirit of Entrepreneurship (V-WISE):** Mujeres Veteranas que Encienden el Espíritu Empresarial (V-WISE): Aprenda habilidades empresariales para convertir su idea empresarial en un negocio en pleno funcionamiento.

## PARA VETERANOS QUE QUEDARON DISCAPACITADOS DURANTE EL SERVICIO

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

- **Universidad de Saint Joseph - Bootcamp de Emprendimiento para Veteranos con Discapacidades:** Aproveche las herramientas, la educación y la tutoría que necesita para iniciar o hacer crecer su pequeña empresa propiedad de veteranos discapacitados en servicio.
- **Red de Recursos y Capacitación Empresarial para Veteranos (VETRN):** Desarrollar planes y estrategias de negocios orientados al crecimiento a través de tutorías entre pares, asignaciones de trabajo y capacitación en el aula.
- **Programa de Emprendimiento para Veteranos de la Universidad Estatal de Oklahoma:** Acceda a capacitación experiencial de vanguardia en emprendimiento y gestión de pequeñas empresas.
- **Warrior Rising:** Participe en un sólido plan de estudios educativo de 40 lecciones en línea o en persona.

## CONTRATACIONES DEL GOBIERNO FEDERAL

Las pequeñas empresas propiedad de veteranos y de veteranos discapacitados en servicio que quieran competir mejor en el mercado federal pueden recibir capacitación del Instituto de Contrataciones para Veteranos (Veteran Institute for Procurement), [nationalvip.org](https://nationalvip.org).

Obtenga más información sobre el programa de certificación de pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados en el servicio en [la página 50](#) u obtenga más información en [sba.gov/contratos-veteranos](https://sba.gov/contratos-veteranos).



### ¿NECESITA AYUDA?

Para obtener información comercial de veteranos, visite [sba.gov/es/veteranos](https://sba.gov/es/veteranos).

## Cómo la SBA me ayudó a tener éxito

Hay muchas razones por la que los empresarios recurren a la SBA para que les ayude a sembrar las semillas de sus sueños de ser dueños de una pequeña empresa. Simplemente, pregúntele a **Todd Edwards**. Todd ya tenía un concepto ambicioso cuando fundó Mil Agro, Inc., un mayorista de bioestimulantes vegetales y productos nutricionales, en un garaje local en Hyrum, UT. Pero para convertir su idea en la potencia agrícola mundial que imaginaba, se dio cuenta de que necesitaba orientación y un equipo hispano trabajador. Aprovechando los servicios de su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local, Todd obtuvo asistencia financiera del programa STEP de la SBA y amplió el alcance de Mil Agro a Costa Rica, Panamá y más allá. En el proceso, Todd obtuvo la distinción de Exportador del Año de Utah en 2023.



Todd Edwards, fundador de Mil Agro, Inc. en Hyrum, UT





Foto Cortesía de Imágenes Getty

# Números de identificación federales y estatales

## ¿QUÉ ES UN EIN?

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

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

Solicitar un EIN es gratis a través de [irs.gov/formss4](https://irs.gov/formss4), y debe hacerlo inmediatamente después de registrar su empresa. También puede consultar con el IRS para determinar si necesita cambiar o reemplazar su EIN.

## ¿NO SABE SI NECESITA UN EIN?

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

### ¿Tiene empleados?

☐ SÍ ☐ NO

### ¿Opera su negocio como una corporación o una sociedad?

☐ SÍ ☐ NO

### ¿Presenta alguna de estas declaraciones de impuestos: empleo, impuestos especiales o de alcohol, tabaco y armas de fuego?

☐ SÍ ☐ NO

### ¿Retiene impuestos sobre los ingresos, además de los salarios, pagados a un no ciudadano?

☐ SÍ ☐ NO

### ¿Tiene un plan Keogh?

☐ SÍ ☐ NO

## ¿QUÉ SUCEDE CON LOS NÚMEROS DE IDENTIFICACIÓN FISCAL ESTATAL?

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

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



# Programas de financiamiento

## Un corte por encima

*La SBA ha ayudado a Laura T. Feliciano-Cruz a lograr el éxito de sus pequeñas empresas con estilo en Santurce, PR.*

Los propietarios de pequeñas empresas suelen utilizar sus plataformas como empresarios exitosos para defender las causas que son importantes para ellos. En el caso de Laura T. Feliciano-Cruz, se trata de empoderar a las mujeres a través del amor propio y la aceptación. Eso es lo que ha hecho en su negocio, OM Studio, un salón de belleza en Santurce, PR. Pero no siempre ha sido fácil. Mucho trabajo duro y un poco de ayuda hicieron posible que ella esté donde está hoy.

### DESAFÍO

Laura sabía que quería canalizar su sentido de comunidad en un elemento básico de Santurce. Líder, artista y estilista natural, tuvo la visión de abrir su primer salón. Sin embargo, necesitaba ayuda financiera para adquirir su primer local comercial. La SBA estuvo feliz de apoyar.

### SOLUCIÓN

Un préstamo SBA Express le permitió a Laura comprar su primer salón. A partir de ahí, adquirió el hábito de reinventarse, como se sabe que hacen los emprendedores exitosos. Adaptó su modelo de negocio y su marca varias veces para lograr su objetivo final de impactar positivamente en la autoestima y la confianza de otras mujeres. En el proceso, lanzó OM My Goodness! y Maranta Power, dos líneas de belleza y cuidado del cabello elaboradas con productos 100% orgánicos y sustentables provenientes de Puerto Rico.

### BENEFICIOS

Laura mantiene una estrecha relación con la SBA. Además de su préstamo inicial, ha consultado a SCORE y su Centro Empresarial para Mujeres de la zona Metro, ambos recursos asociados de la SBA, para explorar mercados de exportación y obtener acceso a programas de capital. También aprovechó los programas de ayuda para la pandemia de COVID-19 no solo para mantenerse a flote durante la pandemia sino también para prosperar: OM Studio ha crecido hasta contar con 27 empleados. Con la SBA de su lado, planea continuar ampliando sus conocimientos y habilidades comerciales. “Estamos agradecidos por la sólida relación que hemos construido con la SBA y esperamos seguir beneficiándonos de su invaluable apoyo en el futuro”, dice.







*Laura T. Feliciano-Cruz, fundadora de OM Studio en Santurce, PR*



Foto Cortesía de Imágenes Getty

# 5 CONSEJOS PARA TENER ÉXITO

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





## *Cómo la SBA me ayudó a tener éxito*

Con la ayuda adecuada, cualquier pequeña empresa puede tener un gran impacto. DUI, Inc. es un excelente ejemplo de eso. El director general **Carlos Bonilla Colón** inició la empresa adquiriendo una sencilla operación de lavado en seco. Sin embargo, su objetivo final era expandirse a la fabricación de uniformes y ropa de protección utilizados en la producción controlada de productos farmacéuticos y dispositivos médicos. Solo había un problema: DUI, Inc. no calificaba para financiamiento tradicional. Ahí es donde entró la SBA. Carlos aprovechó los programas de financiamiento del CAPLines y Express Loan de la agencia. Como resultado, DUI, Inc. ha duplicado su tamaño en Guayama, PR, y Carlos fue nombrado Pequeño Empresario del Año de Puerto Rico en 2023.

*Carlos Bonilla Colón, fundador de DUI, Inc. en Guayama, PR*

# ¿Necesita financiamiento?

Visite su oficina local de la SBA o su prestamista para conocer las opciones de financiamiento.

## PRÉSTAMOS 7(A): EL PROGRAMA DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL MÁS IMPORTANTE Y EMBLEMÁTICO DE LA SBA

Si no puede calificar para financiamiento convencional y cumple con los requisitos de elegibilidad, puede usar un préstamo 7(a) para comprar, construir, mejorar, adquirir bienes raíces, edificios, equipos, muebles, accesorios o inventario para su pequeña empresa. Los préstamos 7(a) también pueden utilizarse para capital de trabajo y para iniciar o adquirir un negocio.

**7(a) CANTIDAD MÁXIMA DEL PRÉSTAMO:** \$5 millones

**7(a) TASAS DE INTERÉS MÁXIMAS:** Establecida por el prestamista dentro del máximo permitido por la SBA:

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

**7(a) TÉRMINOS:** El plazo del préstamo varía según la finalidad del préstamo, por lo general hasta 25 años para bienes inmuebles y 10 años para otros activos fijos y para capital de trabajo.

**7(a) GARANTÍA AL PRESTAMISTA:** 75–90%

## 7(A) CAPLINES

Satisfaga sus necesidades de capital rotativo con líneas de crédito 7(a) de hasta \$5 millones. Las CAPLines se pueden utilizar para el financiamiento de contratos, para líneas de crédito temporales, para líneas de crédito para constructores o para líneas generales de capital de trabajo.

## 7(A) PRÉSTAMOS “EXPRESS” O RÁPIDOS DE LA SBA

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

### CANTIDAD MÁXIMA DEL PRÉSTAMO SBA

**EXPRESS:** \$500,000 (bruto) incluidos todos los préstamos pendientes de SBA Express, Community Advantage, Community Express y Patriot Express que el solicitante y sus afiliados puedan tener.

### TASAS DE INTERÉS MÁXIMAS DE SBA EXPRESS Y

**TÉRMINOS DEL PRÉSTAMO:** Igual que el 7(a) Estándar.

**GARANTÍA EXPRESS DE LA SBA:** 50%

## MICROPRÉSTAMOS

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

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

**PLAZOS:** Negociados por el prestamista; sin penalización por amortización anticipada.

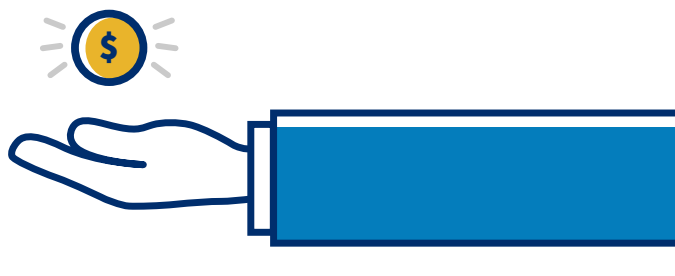






Foto Cortesía de Imágenes Getty

## PROGRAMA DE PRÉSTAMOS 504 CON EMPRESAS DE DESARROLLO CERTIFICADAS

Para las pequeñas empresas que deseen comprar o renovar bienes inmuebles, comprar otros activos fijos a largo plazo, como equipo pesado para una pequeña empresa o refinanciar deudas, y no pueden obtener financiamiento convencional en términos razonables, el programa 504 ofrece financiamiento hipotecario competitivo a tasa fija a través de un prestamista principal y un préstamo subordinado de la SBA a una Empresa de Desarrollo Certificada (CDC, sigla en inglés). Un prestamista externo proporciona el 50% o más del financiamiento, y la CDC proporciona hasta el 40% a través de una obligación 504 (garantizada al 100% por la SBA).

**CANTIDAD MÁXIMA DEL PRÉSTAMO (HASTA EL 40% DEL TOTAL DEL PROYECTO):** Hasta 5 millones de dólares; 5.5 millones de dólares para proyectos de fabricación o de políticas públicas energéticas.

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

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

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

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



# Globalícese con una subvención o un préstamo comercial de exportación

*Estabilizar las ventas estacionales y volverse menos dependientes de cualquier mercado mediante la exportación.*

## AMPLIE SU MERCADO

Las pequeñas empresas pueden ingresar y sobresalir en el mercado internacional utilizando las subvenciones del Programa Estatal de Expansión del Comercio. Visite [sba.gov/step](https://sba.gov/step) para averiguar si su estado o territorio participa. Puede:

- Aprende a exportar
- Participar en misiones de comercio exterior y ferias comerciales
- Obtener servicios para apoyar la entrada al mercado extranjero
- Traducir sitios web para atraer compradores extranjeros
- Diseñar productos o campañas de mercadeo o marketing internacional

## FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO INTERNACIONAL

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

Si lleva al menos un año en la industria, pregunte al gerente financiero regional de la SBA de su zona sobre el **Programa de Capital de Trabajo para la Exportación 7(a)**. El **Programa de Préstamos para el Comercio Internacional 7(a)** también ayuda a los exportadores que se han visto perjudicados por la competencia de los importadores extranjeros, ayudándolos a competir mejor a escala mundial.

**CANTIDAD MÁXIMA DEL PRÉSTAMO:** \$5 millones

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

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

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

**GARANTÍA:** Hasta el 90%.

**7(a) Export Express** ofrece a los prestamistas un proceso simplificado para recibir una garantía mejorada de la SBA al otorgar préstamos a pequeñas empresas que les ayudarán a iniciar o aumentar las ventas de exportación.

**CANTIDAD MÁXIMA DEL PRÉSTAMO:** \$500,000

**TASA DE INTERÉS:**

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

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

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

**GARANTÍA:** Hasta 90% para préstamos de \$350,000 o menos; 75% para préstamos mayores de \$350,000.

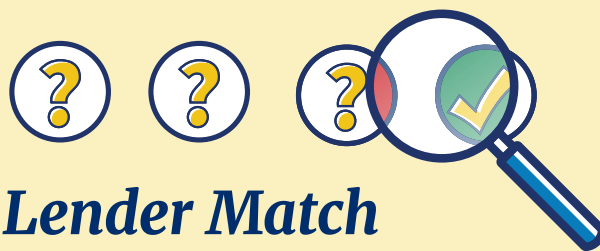
## AYUDA CON LAS BARRERAS COMERCIALES

Si necesita ayuda con las regulaciones del comercio internacional, la SBA puede ser su defensor en los mercados extranjeros. Llame al número gratuito **(855) 722-4877** o envíe un correo electrónico con su información de contacto y su asunto comercial a [international@sba.gov](mailto:international@sba.gov).



## Asesoramiento de expertos sobre exportación

Encuentre un Centro profesional de Asistencia a las Exportaciones de la SBA en EE. UU.: [sba.gov/local-assistance/export-trade-assistance/export-finance-managers](https://sba.gov/local-assistance/export-trade-assistance/export-finance-managers). Los centros, ubicados en la mayoría de las principales áreas metropolitanas, cuentan con personal del Departamento de Comercio de los EE. UU. y, en algunas localidades, el Export-Import Bank de Estados Unidos y otras organizaciones públicas y privadas. Visite su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local ([consulte la página 12](#)) para obtener asistencia para la exportación por parte de asesores comerciales profesionales.



## Lender Match

Lender Match conecta a propietarios de pequeñas empresas y emprendedores con financiamiento respaldado por la SBA a través de prestamistas de la SBA. Visite [sba.gov/prestamistas](https://sba.gov/prestamistas) para obtener más información y encontrar un prestamista interesado.

## La SBA y los prestamistas participantes



La SBA ayuda a los propietarios de pequeñas empresas y a los empresarios que son solventes pero que no tienen acceso a crédito en otros lugares en condiciones comerciales razonables de fuentes gubernamentales no federales, no estatales ni locales. Si no puede obtener un préstamo comercial con tasas y términos razonables, comuníquese con su prestamista local de la SBA para ver si es elegible para un programa de la SBA. La SBA trabaja con los prestamistas participantes para reducir su riesgo, aumentando la probabilidad de que su préstamo sea aprobado con los términos que mejor funcionen para usted. La garantía está condicionada a que el prestamista cumpla con los requisitos del programa de la SBA. Al igual que con cualquier otro préstamo, usted realiza los pagos del préstamo directamente a su prestamista de acuerdo con sus términos.





Foto Cortesía de Imágenes Getty

# Oportunidades de Investigación y Desarrollo (I+D) para empresas emergentes de alto crecimiento

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

¿Cuál es su innovación?

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

## AMERICA'S SEED FUND

America's Seed Fund fomenta y alienta la participación en la innovación y el espíritu empresarial de todas las personas, como las mujeres, las personas de color, las personas con discapacidades y los empresarios ubicados en los 50 estados y territorios de EE. UU.

## CÓMO FUNCIONA

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

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

## CONSERVAR LA TITULARIDAD

La agencia de financiación no asume una participación en el capital o en la propiedad de su empresa. El



gobierno federal también protege los derechos de datos y la capacidad de ganar contratos de fase tres de fuente única. Algunas agencias proporcionan recursos adicionales además de la financiación.

Agencias participantes:

- Departamento de Agricultura
- Instituto Nacional de Estándares y Tecnología
- Administración Nacional Oceánica y Atmosférica
- Departamento de Defensa
- Departamento de Educación
- Departamento de Energía
- Departamento de Salud y Servicios Humanos
- Centros para el Control de Enfermedades
- Administración de Alimentos y Medicamentos
- Institutos Nacionales de Salud
- Departamento de Seguridad Nacional
- Departamento de Transporte
- Agencia de Protección Ambiental
- NASA
- Fundación Nacional de Ciencia

## CÓMO ENCONTRAR FINANCIAMIENTO

Identifique una agencia o agencias participantes interesadas en su área temática. Presente su candidatura a una convocatoria específica. Obtenga más información sobre oportunidades de financiamiento (convocatorias) y temas de actualidad en [sbir.gov/apply](https://sbir.gov/apply).

## OBTENGA AYUDA LOCAL

El Programa de Alianza de Tecnología Federal y Estatal (FAST) de la SBA se estableció para ayudarlo a orientarse en los programas de America's Seed Fund (SBIR/STTR). Los socios de FAST trabajan para apoyar a las empresas en todas las fases de desarrollo: previa a la adjudicación, la adjudicación y posterior a la adjudicación hacia la comercialización.

Para encontrar un socio de FAST en su estado, visite: [sbir.gov/community/fast](https://sbir.gov/community/fast). Visite [sbir.gov](https://sbir.gov) para encontrar oportunidades de financiamiento, tutoriales útiles sobre programas e información sobre los que obtuvieron adjudicaciones anteriores.

## Cómo funcionan las SBIC

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

Cada SBIC tiene su propia estrategia de inversión en función de la industria objetivo, la geografía, la madurez de la empresa y los tipos y el tamaño del financiamiento que brindan. Cada SBIC suele identificar entre 15 y 20 empresas de cartera para su fondo. La SBA no participa en las decisiones de inversión.

En el año fiscal (FY) 2023, el capital comprometido e invertido en el programa superó los \$42 mil millones, y el programa creó o mantuvo más de 130,000 empleos.

## Cómo ser elegible

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

## CÓMO ENCONTRAR UN INVERSOR

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



# Recuperación de Desastres

*Cuando ocurre un desastre, la SBA ofrece préstamos por desastre a bajo interés para ayudar a empresas de todos los tamaños, organizaciones privadas sin fines de lucro, propietarios de viviendas e inquilinos a recuperarse de desastres declarados.*

## QUÉ HACER DESPUÉS DE UNA DECLARACIÓN PRESIDENCIAL DE DESASTRE PARA ASISTENCIA INDIVIDUAL

Una vez que un presidente aprueba una declaración de desastre mayor, para asistencia individual, los préstamos por desastre de la SBA están disponibles.

Los propietarios e inquilinos pueden inscribirse con la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias (FEMA) de la siguiente manera:

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

Para propietarios e inquilinos de viviendas, el primer paso es registrarse con FEMA. La mayoría de los solicitantes serán remitidos a la SBA para completar una solicitud de préstamo por desastre. Debe llenar una solicitud de SBA para que lo tengan en cuenta.

La SBA se comunica con los damnificados del desastre por teléfono y les brinda opciones para:

- Presentar una solicitud en línea en [sba.gov/desastre](https://sba.gov/desastre)
- Hablar con un representante de servicio al cliente de la SBA en un centro de recuperación local
- Solicitar que la SBA les envíe por correo una solicitud de préstamo por desastre
- O indicar que no están interesados en solicitar un préstamo por desastre y detener un futuro contacto

La SBA enviará una solicitud por correo a quienes no respondieron a la llamada del Centro de Servicio al Cliente de la SBA.

Si no llena una solicitud de la SBA, es posible que no sea elegible para recibir asistencia de otras agencias.

Empresas de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro pueden presentar su solicitud directamente ante la SBA. Visite [sba.gov/desastre](https://sba.gov/desastre).

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

La SBA tiene su propia autoridad de declaración de desastre bajo estos tipos de declaraciones:

- Agencia
- Agencia Rural
- Certificación del Gobernador

Después de que la SBA declara una Declaración de Desastre de Agencia o Agencia Rural, las empresas de todos los tamaños, las organizaciones privadas sin fines de lucro, los propietarios de viviendas y los inquilinos son elegibles para solicitar préstamos por desastre de la SBA de la siguiente manera:

- Presentar una solicitud en línea en [sba.gov/desastre](https://sba.gov/desastre)
- Llamar al Centro de Servicio al Cliente de la SBA al **(800) 659-2955**
- O visitar un centro de recuperación de la SBA

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

Después de que la SBA declare una **Certificación del Gobernador**, las pequeñas empresas, las pequeñas cooperativas agrícolas y la mayoría de las organizaciones privadas sin fines de lucro ubicadas en un área de desastre declarada y que han sufrido daños económicos sustanciales pueden ser elegibles para un Préstamo por Desastre por Daños Económicos de la SBA (EIDL).

EIDL proporciona el capital de trabajo necesario para ayudar a las pequeñas empresas, las pequeñas cooperativas agrícolas y la mayoría de las organizaciones privadas

sin fines de lucro afectadas por un desastre a sobrevivir hasta que se reanuden las operaciones normales.

Después de que la SBA declare una **Certificación del Gobernador**, las pequeñas empresas, las pequeñas cooperativas agrícolas y la mayoría de las organizaciones privadas sin fines de lucro son elegibles para solicitar el EIDL de la SBA mediante:

- Solicitar en línea en [sba.gov/desastre](https://sba.gov/desastre)
- Llamar al Centro de Servicio al Cliente de la SBA al **(800) 659-2955**
- Si es sordo, tiene problemas de audición o una discapacidad del habla, marque el **711** para acceder a los servicios de retransmisión de telecomunicaciones.
- O visitar un centro de recuperación de la SBA

## INFORMACIÓN BÁSICA QUE NECESITARÁ PARA COMENZAR CON EL PRÉSTAMO POR DESASTRE DE LA SBA

### *Para propietarios e inquilinos:*

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

### *Para empresas de todos los tamaños:*

- Información financiera (por ejemplo, balance de cuentas de ingresos y gastos mensuales)
- EIN para solicitantes de negocios

## Tenga en cuenta

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

Una vez que se satisfacen las necesidades de seguridad después de un desastre, la SBA le ayuda a usted y a su comunidad a reparar, reconstruir y volverse más resilientes después de un desastre. La solvencia crediticia, la capacidad de pago y la garantía se tienen en cuenta antes de conceder un préstamo. Visite [sba.gov/desastre](https://sba.gov/desastre) para obtener más información.

## Prepararse

La serie Ready Business Toolkit incluye versiones específicas para riesgos de terremotos, huracanes, inundaciones terrestres, interrupciones energéticas y vientos y tornados severos. Los kits de herramientas ofrecen a los líderes empresariales una guía paso a paso para desarrollar la preparación dentro de una organización. También hay materiales en español disponibles. Más detalles: [ready.gov/business](https://ready.gov/business).

**Los prestatarios de préstamos por desastre de la SBA pueden optar por recibir fondos ampliados para ayudar a mitigar su hogar o negocio contra futuros desastres. Los préstamos por desastre de la SBA se pueden aumentar hasta un 20% para realizar mejoras en los edificios. A continuación, se ofrecen algunos ejemplos de mitigación:**

### *Mitigación de inundaciones*



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

### *Mitigación de incendios forestales*



- Instalar canaletas de no inflamables, cercas y portones
- Reparar o reconstruir las estructuras con materiales de construcción resistente al fuego
- Reemplazar las ventanas de un solo panel con ventanas de vidrio templado de dos o múltiples paneles

### *Mitigación del viento*



- Reemplazar a ventanas con clasificación de presión
- Instalar correas de techo para huracanes
- Instalar una habitación segura o un refugio contra tormentas construido según las pautas de FEMA

### *Mitigación de terremotos*



- Fortalecer y modernizar edificios de mampostería e instalaciones de concreto que son vulnerables a los temblores del suelo
- Instalar láminas en las ventanas para evitar lesiones por vidrios rotos
- Anclar equipos montados en el tejado

# Esté preparado para el mañana: Haga un plan de desastre hoy

*Un plan de desastres bien diseñado marca la diferencia para su seguridad y la de sus empleados. Es hora de revisar el suyo o crear uno nuevo.*

Como propietario de una pequeña empresa, la planificación no es ajena a usted. Ha hecho todo lo posible para tener en cuenta cada obstáculo previsto durante su viaje hacia el éxito empresarial. Pero ¿qué pasa con los imprevistos? Si algo nos ha enseñado la pandemia de COVID-19 es que prepararse para lo inesperado es igualmente importante. Estamos hablando de desastres.

Los desastres pueden presentarse de diversas formas: tormentas, ciberataques, recesiones e incluso crisis sanitarias mundiales. Cada una de estas amenazas presenta su propio conjunto único de desafíos y, a

menudo, no existe una solución única para todos. La buena noticia es que existen programas y otros recursos para ayudarlo a superar estos desafíos.

La SBA se compromete a ayudar a la comunidad de pequeñas empresas a prepararse y sortear los mayores obstáculos que enfrentan los empresarios hoy en día, incluidos los desastres. A continuación se detallan algunos pasos que puede seguir para elaborar o mejorar su plan ante desastres.

## DISEÑE UN PLAN BASADO EN SU RIESGO

Los desastres varían según la industria y la región. Asimismo, los pasos que usted tome antes, durante y después de un evento dependerán del tipo de desastre. ¿No está seguro de cómo prepararse o responder ante un tipo específico de desastre? Consulte esta guía de preparación para emergencias de la SBA: [sba.gov/preparesse](https://sba.gov/preparesse).

Independientemente del desastre que ocurra, saber cómo comunicarse con sus empleados y partes interesadas marcará la diferencia. Asegúrese de tener la información de contacto más reciente disponible para que su personal pueda acceder virtualmente. Cuando las líneas telefónicas no funcionan después de un desastre, los radios bidireccionales o un sistema de notificación de alerta (ANS) resultan útiles.

## CONSTRUYA SU KIT DE EMERGENCIA

Debe tener un kit de emergencia en su negocio en todo momento, por si acaso. Los elementos esenciales incluyen, entre otros:

- Botiquines de primeros auxilios
- Alimentos no perecederos
- Medicamentos
- Agua embotellada
- Mascarillas y desinfectantes
- Linternas y radio de pilas

## Reconstruirse más fuerte está a nuestro alcance

Tome medidas ahora para proteger su hogar o negocio y reducir los daños a la propiedad con la ayuda de la SBA. Las personas afectadas por un desastre pueden reconstruir de forma más fuerte y resistente con el aumento de su préstamo de asistencia por desastre de la SBA hasta el 20% de los daños físicos verificados para realizar mejoras de mitigación. Por lo general, los prestatarios tienen dos años después de la aprobación del préstamo para solicitar un aumento por costos de reconstrucción más altos, actualizaciones requeridas por código o mitigación. Se requiere la aprobación de las medidas de mitigación por parte de la SBA antes de que se pueda realizar cualquier aumento del préstamo. La solicitud no tiene ningún costo y usted no tiene la obligación de aceptar un préstamo si se aprueba.



La cantidad de sus artículos es tan importante como la calidad: Asegúrese de tener suficientes suministros en su botiquín de emergencia para unos días. En caso de interrupciones energéticas, un generador de respaldo también podría resultar valioso.

## PREPARARSE ANTES, EJECUTAR DESPUÉS

Consultar con su proveedor de seguros antes de que se avecine un desastre siempre es una buena regla general. De esa manera, podrá comprender su plan de cobertura y optar por las actualizaciones de póliza necesarias. También debe asegurar físicamente la ubicación de su empresa. Hacerlo puede reducir los daños y, lo más importante, garantizar la seguridad de su personal. Por ejemplo, en preparación para un huracán, querrá apagar todos los dispositivos que no sean críticos, instalar contraventanas o madera contrachapada sobre ventanas y puertas, eliminar todos los escombros sueltos del exterior y cerrar el suministro de gas natural. Puede proteger aún más su negocio haciendo una copia de seguridad de los datos y haciéndolos accesibles fuera del sitio en caso de que su tecnología sufra daños.

## PREPÁRESE TAMBIÉN EN CASA

Es importante recordar que su hogar y su familia deben estar tan preparados para los desastres como su negocio. Es por eso que es recomendable implementar las mismas medidas para proteger a su familia y su propiedad personal de los desastres. Su hogar debe saber qué hacer ante un escenario de desastre. Además, el seguro para propietarios o inquilinos, los planes de emergencia y los kits son fundamentales para garantizar que su hogar esté seguro antes y después de un desastre.

La SBA está lista para apoyarlo en cualquier adversidad que se le presente. Si ocurre un desastre declarado, puede encontrar asistencia por desastre en [sba.gov/desastre](https://www.sba.gov/desastre).



## Cómo la SBA me ayudó a tener éxito

Adaptarse y afrontar el momento: Eso es lo que define a la comunidad de pequeñas empresas estadounidenses. Por eso, cuando llegó la pandemia de COVID-19, **Gladys Vonglahn** no se inmutó. Gladys, inmigrante chilena de primera generación, ya se había hecho un nombre en el espacio de limpieza residencial con su empresa en Union, Nueva Jersey, Gladys' Cleaning Services. Luego, al ver la oportunidad de cambiar su modelo de negocio durante la pandemia, Gladys se expandió hacia la limpieza comercial. Un préstamo EIDL por COVID de la SBA la ayudó a cumplir su objetivo, estimulando el crecimiento de la empresa y creando oportunidades laborales.

*Gladys Vonglahn, fundadora de Gladys' Cleaning Services en Union, NJ*



## ***Cómo la SBA me ayudó a tener éxito***

La radio y la televisión locales continúan influyendo en el creciente mercado de habla hispana en todo Estados Unidos. Con esto en mente, **Claudia De León** y **Roland Medrano** se esforzaron durante años para hacer de La Mega Media, Inc., con sede en Columbus, Ohio, la única estación de radio y plataforma mediática de propiedad latina y femenina en el Medio Oeste. La SBA ayudó a Claudia, quien se desempeña como directora de operaciones, a poner un pie en la puerta con un préstamo 7(a) garantizado por la SBA para comprar La Mega, Inc. Ahora, La Mega Media, Inc. opera estaciones de radio en Columbus, Cincinnati, Cleveland y Pittsburgh, y brinda una variedad de servicios y educación para el creciente mercado de habla hispana.

*Claudia De León, cofundadora de La Mega Media, Inc. en Columbus, OH*

# Fianzas de garantía

*Las fianzas respaldadas por la SBA ayudan a las pequeñas empresas a que se les adjudiquen contratos.*

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

## CÓMO SE BENEFICIA

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

## CÓMO FUNCIONAN LAS FIANZAS DE GARANTÍA

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

## ¿ES EL PROGRAMA ADECUADO PARA USTED?

Pequeñas empresas que suelen acudir a la SBA en busca de fianzas de garantía:

- Startups y empresas con menos de tres años de actividad
- Empresas con problemas crediticios o estados financieros preparados internamente
- Aquellos que no pueden establecer vínculos a través de los canales comerciales habituales
- Subcontratistas que deseen establecer su propia vinculación como contratista principal
- Aquellos que deseen aumentar sus límites de vinculación actuales

## GARANTÍAS Y REEMBOLSOS

Para todos los contratos y subcontratos de hasta \$6.5 millones, la SBA garantiza la licitación, pago, ejecución y fianzas incidentales emitidos por compañías de garantía.

Para contratos federales de hasta \$10 millones, la SBA ofrece una garantía, si es en el mejor interés del gobierno.

La SBA reembolsa a las compañías de garantía, en caso de incumplimiento, hasta el 90% de las pérdidas sufridas por:

- Veteranos y veteranos discapacitados en servicio
- Pequeñas empresas minoritarias
- Pequeñas empresas certificadas 8(a)
- Pequeñas empresas certificadas por HUBZone
- Todos los proyectos hasta \$100,000

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

## ¿NECESITA UNA GARANTÍA DE FIANZA RÁPIDAMENTE?

Para contratos de menos de \$500,000, el proceso se simplifica utilizando el programa SBA QuickApp:

- Fácil aplicación
- No es necesario presentar estados financieros a la SBA
- Solicitudes en línea enviadas a agentes autorizados por la SBA aprobadas en cuestión de horas

## ¿LISTO PARA EMPEZAR?

La SBA está asociada con 32 compañías de fianzas y cientos de agentes de fianzas. Encuentre agentes autorizados en [sba.gov/fianzas](https://sba.gov/fianzas). ¿Quiere hablar sobre las ventajas del programa de Garantía de Fianzas de la SBA? Póngase en contacto con un especialista en fianzas:

**Norma Nunez-Gutierrez**

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





# Contratación

## Construyendo un legado de excelencia para las pequeñas empresas

*Las oportunidades de contratación de la SBA han permitido al “vet-emprendedor” Rod Rodríguez servir a las zonas rurales de Alaska y forjar un legado para sus hijos.*

Los veteranos están acostumbrados a dar un paso al frente y responder al llamado. Rod Rodríguez reconoció una necesidad y aprovechó la oportunidad de servir a las comunidades rurales en Anchorage, AK. Hace más de 20 años, Rod fundó Coldfoot Environmental Services basándose en los principios que había aprendido tanto durante su servicio militar como en la industria de la construcción. Lo que comenzó como una empresa que ofrecía cercas, pintura, construcción de diseño y transporte de desechos se convirtió en mucho más.

### DESAFÍO

Rod notó la necesidad de demolición, remediación ambiental y reducción de materiales peligrosos para propiedades gubernamentales, comerciales y residenciales, no solo en las ciudades más grandes de Alaska, sino también en áreas subdesarrolladas. Pero esa oportunidad conllevaba desafíos. Rod sabía que llevar sus servicios a lugares remotos no sería fácil, por lo que solicitó la ayuda de la SBA.

### SOLUCIÓN

El programa de desarrollo empresarial 8(a) de la SBA, que ayuda a los propietarios de pequeñas empresas con experiencia que se encuentran en desventaja social y económica a competir mejor por contratos de fuente única y de reserva, fue fundamental para impulsar el crecimiento

de Coldfoot. Como resultado de su certificación 8(a), Rod ha podido contratar colaboradores locales dentro de comunidades rurales y asesorar a otros pequeños subcontratistas que ingresan al espacio de contratación gubernamental, al mismo tiempo que obtiene grandes contratos para reducción, remediación y demolición.

### BENEFICIOS

Coldfoot ha acumulado una impresionante colección de premios a lo largo de los años, incluido el de Contratista Principal del Año de la SBA. Sin embargo, lo más importante es que el éxito de Coldfoot ha servido como base para un legado empresarial generacional. Los dos hijos de Rod están involucrados en el negocio familiar. Con el ejemplo de Rod y el apoyo continuo de la SBA, el futuro de Coldfoot Environmental Services es realmente muy brillante.





*Rod Rodriguez, fundador de Coldfoot Environmental Services en Anchorage, AK*



Foto Cortesía de Imágenes Getty

# 5 CONSEJOS PARA TENER ÉXITO

- ✓ **Póngase al día.** Existen muchas acrónimos o siglas, programas y requisitos relacionados con la contratación gubernamental. Comience con la Guía de Contratación de la SBA para ampliar sus conocimientos: [sba.gov/es/contratacion-federal](https://sba.gov/es/contratacion-federal).
- ✓ **Evalúe su capacidad.** Su pequeña empresa debe cumplir con algunos requisitos básicos antes de poder competir por contratos gubernamentales. Utilice la herramienta de evaluación de la SBA para evaluar su capacidad para competir en el mercado federal: [sba.gov/es/contratacion-federal/guia-sobre-contratacion/evalue-su-empresa](https://sba.gov/es/contratacion-federal/guia-sobre-contratacion/evalue-su-empresa).
- ✓ **¡No lo haga solo!** Obtenga ayuda de un profesional experimentado. Comuníquese con su oficina de distrito local de la SBA, representante del centro de adquisiciones, APEX Accelerator o uno de los muchos recursos asociados de la SBA, incluidos SBDC, WBC, VBOC y capítulos SCORE, a los que puede acceder a través del sitio web de la SBA: [sba.gov/es/asistencia-local/recursos-asociados](https://sba.gov/es/asistencia-local/recursos-asociados).
- ✓ **Aproveche su red.** Aproveche los contactos de la industria para identificar oportunidades para subcontratar o encontrar un mentor. Subcontratar a un contratista principal puede ayudarlo a establecer relaciones y mejorar el desempeño anterior. Utilice la base de datos de la Red de Subcontratación de la SBA ([https://subnet.sba.gov/client/dsp\\_Landing.cfm](https://subnet.sba.gov/client/dsp_Landing.cfm)), que conecta a las empresas con subcontratistas y a las pequeñas empresas con oportunidades de contrato. Una vez que identifique a un mentor en su industria para que le muestre cómo funciona, considere formalizar la relación con un acuerdo de mentor-protegido aprobado por la SBA para abrir oportunidades de empresas conjuntas.
- ✓ **Obtenga la certificación.** Asegúrese de tener las certificaciones más actualizadas relacionadas con la industria y considere si su empresa es elegible para oportunidades de contratación de reserva para pequeñas empresas según el nivel socioeconómico del propietario o la ubicación de la oficina principal de la empresa: [sba.gov/es/contratacion-federal/programas-de-asistencia-para-la-contratacion](https://sba.gov/es/contratacion-federal/programas-de-asistencia-para-la-contratacion).



## EN CIFRAS

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

CATEGORÍA DE PEQUEÑAS EMPRESAS	META
Pequeñas empresas	23%
Pequeñas empresas desfavorecidas	13%
Empresas propiedad de mujeres	5%
Empresas con certificación HUBZone	3%
Empresas propiedad de veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio	5%



Foto Cortesía de Imágenes Getty



## Cómo hacer negocios con el gobierno

- 1. ¡Asegúrese de estar listo para las contrataciones!** Aproveche las herramientas y consejos de evaluación de la SBA o consulte a su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local ([consulte la página 12](#)) o al asesor de APEX Accelerator (anteriormente Centro de Asistencia Técnica de Adquisiciones) para ampliar su capacidad de competir con éxito. Encuentre su centro más cercano en [aptac-us.org](http://aptac-us.org).
- 2. Asista a un taller de contratación de la oficina de distrito de la SBA.** Visite [sba.gov/asistencia-local](http://sba.gov/asistencia-local) para encontrar su oficina local.
- 3. Identifique su número de producto o servicio** en [census.gov/naics](http://census.gov/naics).
- 4. Regístrese en el Sistema de Gestión de Adjudicaciones (SAM.gov)** para obtener información sobre si alguna agencia federal busca en ese momento su producto o servicio. Busque oportunidades de subcontratación en la base de datos de la subred de la SBA.
- 5. Investigue las certificaciones** de la SBA como 8(a), HUBZone, programas para pequeñas empresas propiedad de mujeres y de veteranos que quedaron discapacitados durante el servicio. Revise la elegibilidad en [www.sba.gov/es/contratacion-federal/programas-de-asistencia-para-la-contratacion](http://www.sba.gov/es/contratacion-federal/programas-de-asistencia-para-la-contratacion).

# Programas de certificación de la SBA

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

## PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL 8(A)

Los empresarios que se encuentran en desventaja social y económica pueden ser elegibles para recibir capacitación empresarial y asistencia para contratación gubernamental

a través del Programa de Desarrollo Empresarial 8(a): [sba.gov/programa8a](https://sba.gov/programa8a). Las empresas que participan en el programa reciben capacitación y asistencia técnica diseñadas para fortalecer su capacidad de competir de manera eficaz en la economía estadounidense.

También pueden participar en el programa las pequeñas empresas que pertenecen a corporaciones de nativos de Alaska, corporaciones de desarrollo comunitario, tribus indígenas y organizaciones de nativos de Hawái. El desarrollo de la pequeña empresa se lleva a cabo proporcionando diversas formas de asistencia gerencial, técnica, financiera y asistencia en la contratación. Para poder calificar para el programa 8(a), las empresas deben cumplir los siguientes criterios de elegibilidad:

- Ser una pequeña empresa
- No haber participado anteriormente en el programa 8(a)

## Cómo la SBA me ayudó a tener éxito

A veces, el apoyo de la SBA es la pieza que falta para que una pequeña empresa tenga éxito. Ese fue el caso de **Lynn Armijo**, veterana de la Guardia Nacional de la Fuerza Aérea de EE. UU. Cuando Lynn se hizo cargo de Four Winds Mechanical HTC/AC Inc., una empresa de construcción de servicio completo con sede en Albuquerque, Nuevo México, la empresa tenía capital de trabajo negativo, pagos atrasados y vinculaciones limitadas. Pero Lynn fue resiliente. Consultó a su Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas local y a la Aceleradora APEX (anteriormente Centro de Asistencia Técnica de Adquisiciones), quienes la ayudaron a obtener la certificación en los programas de Desarrollo Empresarial 8(a) de la SBA, HUBZone y Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en Servicio. Desde entonces, Four Winds ha duplicado su número de empleados, realiza negocios en siete estados y sus ingresos se han multiplicado por diez.



Lynn Armijo, fundadora de Four Winds Mechanical HTC/AC Inc. en Albuquerque, NM.

- Ser al menos en un 51% propietario y estar bajo el control de ciudadanos estadounidenses desfavorecidos social y económicamente
- Tener un capital neto personal de \$850,000 o menos, unos ingresos brutos ajustados de \$400,000 o menos y unos activos por un total de \$6.5 millones o menos
- Demostrar potencial de éxito, por ejemplo, haber estado operando durante dos años

**Socialmente desfavorecidos:** Aquellos sujetos a prejuicios raciales o étnicos o prejuicios culturales sin tener en cuenta sus cualidades individuales debido a su identidad como miembros de ciertos grupos.

**Económicamente en desventaja:** Aquellos cuya capacidad para competir en el mercado se ha visto afectada porque no han tenido tanto capital y oportunidades de crédito en comparación con otros en la misma línea de negocio o similar.

### **Beneficios del programa 8(a):**

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

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

## **HUBZONE**

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

- Ser propiedad y estar controlada por ciudadanos estadounidenses, una Corporación de Desarrollo Comunitario, una cooperativa agrícola, un gobierno tribal indio, una Corporación de Nativos de Alaska o una Organización de Nativos de Hawái.
- Tener una oficina principal ubicada en una HUBZone. Ingrese su dirección en nuestro mapa interactivo para ver si su empresa puede calificar: [maps.certify.sba.gov/hubzone/map](https://maps.certify.sba.gov/hubzone/map).
- Tener al menos el 35% de sus empleados viviendo en una HUBZone.

## **VETERANOS DISCAPACITADOS EN EL SERVICIO**

Si es un veterano discapacitado en el servicio militar que busca ingresar al mercado federal, usted puede ser elegible para esta certificación de pequeña empresa. El programa de certificación de empresas para veteranos pasó del Departamento de Asuntos de Veteranos a SBA a partir del 1 de enero de 2023. Después de esta transferencia, cualquier veterano discapacitado en servicio puede solicitar la certificación a través de SBA para ser elegible para contratos de fuente única y reservados. Para determinar su elegibilidad, contacte a su Centro de Servicio para Negocios de Veteranos en su localidad, póngase en contacto con un oficial de desarrollo empresarial para veteranos en su oficina local de SBA o visite [sba.gov/contratos-veteranos](https://sba.gov/contratos-veteranos).



# Certificación de Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres

Obtenga la certificación para poder competir más fácilmente por contratos gubernamentales.

## 1. Asegúrese de ser elegible

- La empresa debe ser propiedad y estar controlada por una o más mujeres que sean ciudadanas estadounidenses.
- Una mujer debe ocupar el puesto de oficial más alto.
- Las mujeres deben gestionar las operaciones comerciales diarias a tiempo completo y llevar a cabo la toma de decisiones y la planificación a largo plazo. Para calificar como una pequeña empresa propiedad de una mujer económicamente desfavorecida, el propietario y/o gerente de la empresa también debe cumplir con ciertos requisitos de ingresos y activos. Obtenga más información en [sba.gov/programawosb](https://sba.gov/programawosb).



## 2. Registro

Regístrese en el Sistema para la adjudicación de contratos ([www.SAM.gov](https://www.SAM.gov)) para comenzar a hacer negocios con el gobierno.

## 3. Certificación

Envíe sus documentos a [certify.sba.gov](https://certify.sba.gov). La SBA ofrece certificación gratuita a partir de 2020. También puede obtener la certificación de uno de los certificadores externos aprobados por la SBA (que cuesta una tarifa):

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

## 4. Actualizar su estado

Actualice su estado como pequeña empresa propiedad de una mujer en [SAM.gov](https://SAM.gov).

## 5. Buscar en la base de datos

Busque en [SAM.gov](https://SAM.gov) su nueva oportunidad de negocio. Debe recibir su certificación antes de presentar una oferta para un contrato reservado para una pequeña empresa propiedad de una mujer.

## Obtenga ayuda de expertos en contratación y certificación

La contratación federal puede ser compleja, pero no tiene que hacerlo solo. Un asesor de la asociación de centros de asistencia técnica para adquisiciones puede ayudarle a determinar si su empresa está lista para la contratación gubernamental. Un asesor también puede ayudarle a registrarse en el sistema para la adjudicación de contratos ([SAM.gov](https://SAM.gov), por sus siglas en inglés) y ver si es elegible para alguna certificación y/o programa para pequeñas empresas. Visite [sba.gov/asistencia-local](https://sba.gov/asistencia-local) para encontrar asesoramiento personalizado gratuito o de bajo costo ([vea la página 8](#)).



Foto Cortesía de Imágenes Getty

## PROGRAMA MENTOR- PROTEGIDO DE LA SBA

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

### Para calificar para este programa:

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

Todas las asociaciones pequeñas aprobadas por la SBA reciben una exclusión de afiliación para fines de contratación.



## Evalúe el tamaño de su empresa

El gobierno reserva ciertos contratos para las pequeñas empresas. Su empresa podría competir y beneficiarse de estos contratos reservados para pequeñas empresas.

Vea si su empresa califica como pequeña para competir por contratos del gobierno federal.

Visite [sba.gov/estandares](https://sba.gov/estandares). Ingrese los códigos NAICS + el ingreso promedio anual o la cantidad de empleados para ver si su empresa califica como pequeña.



Foto Cortesía de Imágenes Getty

# Guía de Recursos para Pequeñas Empresas

Edición Nacional 2024

[sba.gov/es](https://sba.gov/es)



ESCANEAR PARA  
VER EN LÍNEA



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