

Guía para Inmigrantes Latinoamericanos para Empezar un Negocio en Arkansas:

Un Manual para los Empresarios



United States
Department of
Agriculture

National Institute
of Food and
Agriculture

Obteniendo Ayuda Financiera

Entendiendo Requisitos Regulatorios

Escribiendo su Plan de Negocio

Desarrollando un Sistema Financiero

Seleccionando la Localización

Eligiendo la Estructura Legal

Seleccionando sus Consejeros Profesionales

Determinando la Viabilidad de su Idea

Definiendo su Idea

Autoevaluación

**Guía para inmigrantes
Latinoamericanos para empezar
un negocio en Arkansas:
Un manual para los empresarios**

**Entrepreneurial Development Targeting Rural Hispanic Immigrants:
A Collaborative Research and Extension Effort**

National Institute of Food and Agriculture
National Research Institute
Grant Number 2008-02639

Dr. Christina Abreo
Dr. Wayne P. Miller
Stacey McCullough
Dr. Frank L. Farmer
Dr. Zola K. Moon

University of Arkansas
División de Agricultura

abril 2011

Reconocimiento

Los miembros del Proyecto Empresarial para Hispanos de la Universidad de Arkansas, División de Agricultura quieren agradecer a los revisores por sus comentarios y sugerencias perspicaces. Sus contribuciones mejoraron la calidad y el alcance de la guía. Sin embargo, los autores son responsables por todos los errores u omisiones en esta guía. Agradecemos a los siguientes revisores por el tiempo y la habilidad dedicado para mejorar la calidad de esta publicación.

Reyna Álvarez

AMH Family Program Assistant
Sevier County Cooperative Extension Service

Courtney Backus

Director of Special Events and Workforce
Rogers-Lowell Chamber of Commerce

Vilma Domínguez

Diversity Coordinator
Rogers-Lowell Chamber of Commerce

Steven R. Ferguson

Chapter Chair
The SCORE Association, Springdale

Rudy Ortiz

Business Consultant
Arkansas Small Business and Technology Development Center
University of Arkansas at Little Rock

Índice de Materias

Introducción	1
Antecedentes	3
PASO 1 – Evaluando su Potencial como Empresario	4
Evaluación de la Personalidad	5
Evaluación de Habilidades.....	6
Evaluación de Costumbres	7
PASO 2 – Definiendo su Idea de Negocio	8
Hoja de Trabajo de los Costos Iniciales.....	10
PASO 3 – Determinando la Viabilidad de su Idea de Negocio	11
El Conocimiento Personal.....	12
Producto o Servicio	12
Clientes.....	13
Competencia	13
PASO 4 – Seleccionando sus Consejeros Profesionales de Negocio.....	14
PASO 5 – Eligiendo la Estructura Legal de su Negocio.....	15
Propiedad Individual – Sole Proprietorship	15
Sociedad – Partnership.....	16
Sociedad Anónima – Corporation	17
Compañía de Responsabilidad Limitada – Limited Liability Company (LLC).....	17
Tabla Comparativa de Estructuras de Negocios	18
PASO 6 – Seleccionando la Localización de su Negocio.....	20
Criterios para Seleccionar una Localización del Negocio.....	21
Lista de Comprobación de los Criterios del Sitio	22
Glosario de Arrendamiento.....	23
PASO 7 – Desarrollando un Sistema Financiero para su Negocio	25
Servicios Bancarios del Negocio	26
Los Métodos de Contabilidad.....	26
Estados Financieros	26
Balance General	27
Cuenta de Resultados/Estado de Ganancias y Pérdidas.....	28
Estado de Flujos de Efectivo	29

PASO 8 – Escribiendo su Plan de Negocio	30
Los Procedimientos Estándar de un Plan de Negocios	30
Preparación para Escribir un Plan de Negocios	31
Contenido del Plan de Negocios.....	32
PASO 9 – Entendiendo los Requisitos Regulatorios	34
El Establecimiento de su Negocio en Arkansas	34
Licencias, Permisos e Inspecciones Adicionales	37
Negocios con Empleados.....	38
Impuestos.....	40
Seguros.....	42
PASO 10 – Obteniendo Ayuda Financiera.....	44
Fuentes de Financiamiento	44
Solicitando un Préstamo Bancario.....	45
Información Adicional sobre Préstamos Bancarios	46
Appendix A.....	47
Lista de Comprobación de la Preparaciones para Empezar un Negocio	
Appendix B	49
Información de Contacto de Recursos para Pequeños Negocios	

Introducción

Esta guía está diseñada para proporcionar información a los inmigrantes latinoamericanos que están considerando empezar un nuevo negocio en Arkansas, así como a los propietarios de negocios establecidos que quieran aprender más acerca de prácticas empresariales acertadas. Nuestro objetivo es ayudarle a comenzar un negocio en Arkansas dándole información sobre cada paso del proceso de lanzamiento. El proceso paso por paso, también está diseñado para ayudarle a desarrollar un plan de negocio para su negocio. Cada paso incluye hojas de trabajo y actividades diseñados para organizar la información necesaria para escribir el plan de negocio. Mientras casi todos los nuevos negocios eventualmente tendrán que considerar cada uno de los temas que hemos incluido en esta guía, usted puede optar por tomar los pasos en el orden que mejor le parezca. La mayoría del material que hemos incluido fue desarrollado en respuesta directa a los resultados de una encuesta que hicimos con empresarios latinoamericanos en Arkansas. La encuesta preguntó a los dueños de negocios acerca de qué tipos de entrenamiento especial o información deseaban recibir.

PASO 1 – Evaluando su potencial como empresario

Esta sección le ayudará a identificar:

- Los riesgos potenciales que su negocio pueda encontrar.
- Sus características empresariales.
- Sus habilidades y conocimientos empresariales.
- Sus costumbres de vida que le ayudarán en su empresa.

PASO 2 – Definiendo su idea de negocio

Esta sección le ayudará a:

- Definir su idea del negocio.
- Identificar problemas potenciales.
- Identificar cuestiones que necesitan más investigación.
- Escribir el Resumen de su Plan de Negocio.

PASO 3 – Determinando la viabilidad de su idea de negocio

Esta parte del proceso consiste en realizar estudios de mercado para contestar a preguntas sobre:

- Sus habilidades y conocimientos personales.
- Su producto o servicio.
- Sus clientes potenciales.
- La competencia existente.

PASO 4 – Seleccionando sus consejeros profesionales de negocio

En esta sección se describe:

- Cómo los contadores y los abogados pueden ayudarle a establecer su negocio.
- Cómo seleccionar a los consejeros de negocio que son mejores para usted.

PASO 5 – Eligiendo la estructura legal de su negocio

En esta sección se describe las cuatro formas básicas de organización legal en Arkansas:

- Propiedad individual.
- Sociedad de personas (colectiva o limitada).
- Sociedad Anónima.
- Compañía de Responsabilidad Limitada.

PASO 6 – Seleccionando la localización de su negocio

Esta sección le ayudará a elegir un lugar adecuado describiendo:

- Los criterios para seleccionar la ubicación de una empresa.
- La definición de los términos generales que se encuentran en un contrato de arrendamiento.
- Algunas condiciones generales que se encuentran en un contrato de arrendamiento.

PASO 7 – Desarrollando un sistema financiero para su negocio

En esta sección se explica:

- La importancia de tener una cuenta corriente para el negocio.
- Cómo elegir a un banquero.
- Métodos de contabilidad.
- Cómo preparar los informes financieros básicos.

PASO 8 – Escribiendo su plan de negocio

En esta sección se describen:

- Los procedimientos para elaborar un plan de negocios.
- Los documentos que se necesita para preparar un plan de negocios.
- El contenido de un plan de negocios.

PASO 9 – Entendiendo los requisitos regulatorios

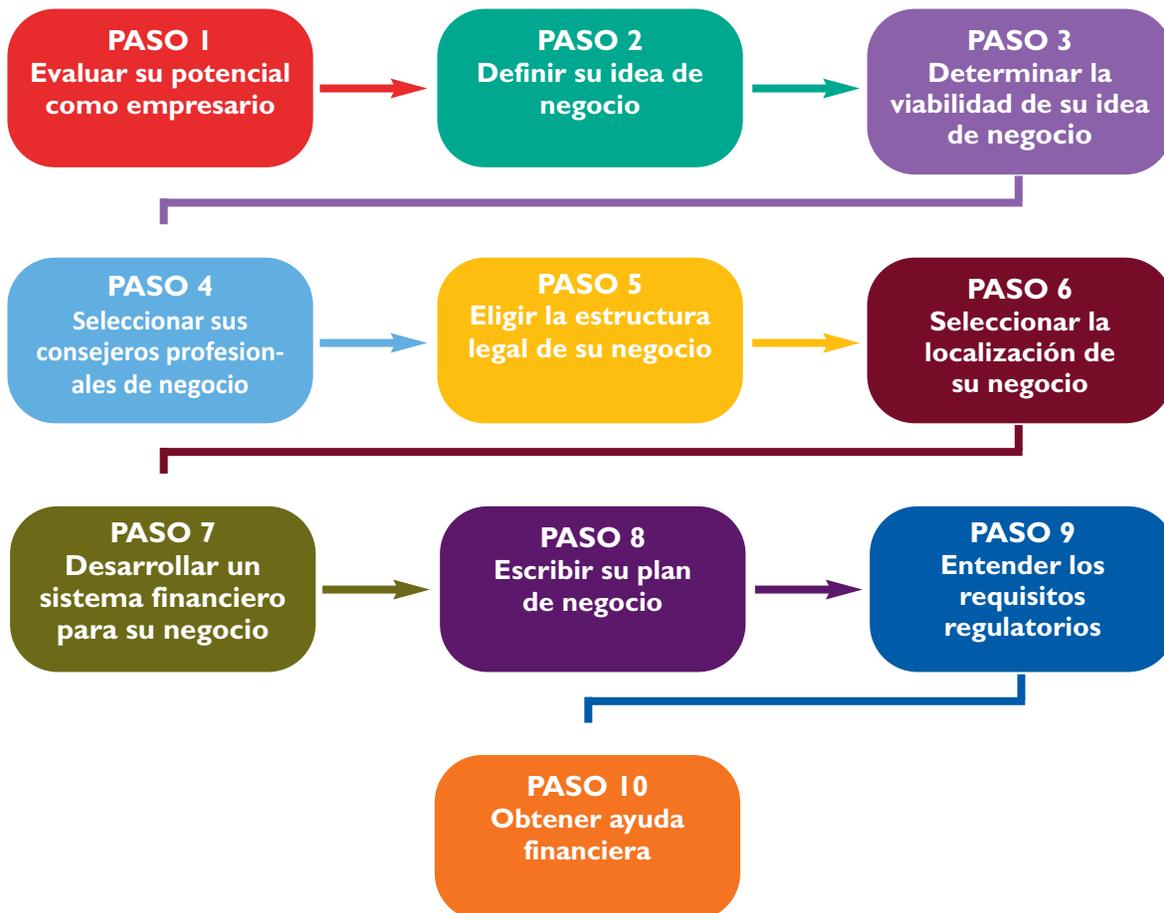
Esta sección describe los requisitos regulatorios federales, estatales y locales que se deben cumplir para abrir un negocio en Arkansas. Incluye información sobre:

- Licencias y permisos generales.
- Licencias, permisos e inspecciones adicionales.
- Los requisitos para los negocios con empleados.
- Impuestos.
- Seguros para el negocio y los empleados.

PASO 10 – Obteniendo ayuda financiera

En esta sección se describen:

- Fuentes de financiamiento para su negocio.
- Cómo solicitar un préstamo bancario.



Antecedentes

En 2008, la Universidad de Arkansas, recibió una beca de desarrollo rural de tres años de los Estados Unidos Iniciativa Nacional de Investigación, Programa Competitiva de Subvenciones. Esta beca ayudó a los investigadores a identificar los obstáculos a la iniciativa empresarial entre los empresarios latinoamericanos inmigrantes en las zonas rurales de Arkansas. El proyecto se titula “Desarrollo empresarial que se dirige a inmigrantes latinoamericanos en zonas rurales: Un esfuerzo de colaboración entre la investigación y los Servicios de Extensión estatales en Cooperación.”¹ La concesión tiene dos propósitos principales. Ellos son:

- Examinar la disponibilidad empresarial y las restricciones entre los inmigrantes latinoamericanos en las zonas rurales y urbanas de Arkansas.
- Desarrollar materiales educativos y programas de extensión para facilitar y apoyar la actividad empresarial entre las poblaciones rurales específicas de América Latina.

En 2009, investigadores de la Universidad de Arkansas Facultad de Ciencias Humanas Ambientales en Fayetteville administraron la encuesta de evaluación de las necesidades de los empresarios latinoamericanos inmigrantes en cincuenta y nueve (59) comunidades de veintiséis (26) condados en el oeste de Arkansas. Entre otras cosas, el cuestionario preguntó a los participantes cuáles problemas habían encontrado cuando estaban estableciendo su negocio en Arkansas. Los investigadores han desarrollado esta guía para abordar las barreras y las necesidades de servicio que los participantes latinoamericanos identificaron en la encuesta.

Las tablas a continuación muestran alguna información que hemos aprendido de la encuesta. El primer cuadro muestra los cinco obstáculos mayores que los empresarios latinoamericanos indicaron de haber encontrado al abrir su negocio en Arkansas. La siguiente tabla muestra el tipo de información que indicaron que les hubiera ayudado a crear una empresa.

Los resultados de la encuesta muestran que el mayor obstáculo que encuentran los latinoamericanos es obtener el dinero suficiente para iniciar sus negocios. Trentaysiete por ciento de los empresarios dijeron que encontraron dificultades consiguiendo el dinero que necesitaban para iniciar su negocio. Otro obstáculo que los participantes identificaron fue entender los reglamentos e impuestos del gobierno. Trece por ciento de los propietarios de negocios latinos, dijeron que tuvieron dificultades entendiendo a dónde ir y cómo obtener las licencias y permisos que se necesitan para abrir sus negocios. Esta guía fue desarrollada en un esfuerzo para ayudar a los empresarios a superar los obstáculos que se identificaron en los resultados de la encuesta.

Figura 1: Barreras que los empresarios latinoamericanos encuentran en Arkansas

Categoría	Obstáculo	Porcentaje
1	Falta de dinero	37%
2	Entender regulaciones e impuestos	13%
3	Publicidad	12%
4	Encontrar un lugar	10%
5	Obtener licencia	3%

Figura 2: Información que los empresarios latinoamericanos necesitan para empezar un negocio en Arkansas

Categoría	Información necesitada	Porcentaje
1	Ayuda a entender cuales regulaciones tiene que seguir	17.8%
2	Ayuda a desarrollar un plan de negocios	17.2%
3	Formación para la administración	16.8%
4	Saber cómo obtener un préstamo	11.6%
5	Clases de idiomas o asistencia lingüística	8.1%

¹Entrepreneurial Development Targeting Rural Hispanic Immigrants: A Collaborative Research and Extension Effort.

PASO 1

Evaluando su Potencial como Empresario

Comenzar su propio negocio requiere una gran cantidad de planificación y preparación. Los empresarios necesitan estar preparados para ocuparse de cualquier problema que pueda suceder para que un negocio tenga éxito. A veces las empresas fracasan porque los propietarios esperan con interés recibir las recompensas de la iniciativa empresarial sin entender plenamente los riesgos que pueden encontrar. El primer paso en la planificación de un negocio es entender los riesgos que están involucrados en la apertura de un negocio. Una vez que usted esté consciente de los riesgos potenciales usted necesita evaluar sus actividades, características, habilidades y hábitos para ver si tiene lo que se necesita para prepararse para (y tal vez evitar) esos riesgos.

Los resultados del estudio muestran que uno de los grandes bienes que tienen los empresarios latinoamericanos es el apoyo que reciben de su familia. Una tercera parte de los participantes dijeron que habían aprendido su oficio de su familia y un 40 por ciento dijo que se reunían con su familia todos los días. Su relación con su familia será muy importante durante cada paso de este proceso, no olvide de incluirlos en sus planes y hablar de cómo pueden trabajar juntos en este proyecto.

Esta sección le ayudará a identificar:

- Los riesgos potenciales que su negocio pueda encontrar.
- Sus características empresariales.
- Sus habilidades y conocimientos empresariales.
- Sus costumbres de vida que le ayudarán en su empresa.

A continuación se presentan algunos de los riesgos y beneficios potenciales que los propietarios de negocios deben tener en cuenta:

Riesgos

- **Dinero**
 - Usted debe arriesgar una porción de su propio dinero para comenzar un negocio.
 - Usted debe proporcionar por lo menos el 20 por ciento del financiamiento para conseguir un préstamo bancario.
 - Puede ser que su negocio no logre un beneficio por 2 años.
- **Tiempo**
 - Usted trabajará largas horas para mantener su propio negocio.
 - Usted puede tener que trabajar 60-70 horas por semana.
 - Usted puede tener que trabajar los fines de semana y días festivos.
- **Familia**
 - Su relación con su familia puede sufrir debido a la cantidad de tiempo que usted tiene que dedicarse a su nuevo negocio.
- **Fracaso**
 - El estrés emocional y financiero de iniciar un negocio puede causar el fracaso de un negocio.

Premios

- **Independencia**
 - Usted tendrá la libertad de tomar sus propias decisiones.
 - Usted será su propio jefe y llegará a determinar cómo el negocio está operado.
 - Usted podrá hacer lo que le gusta hacer.
- **Dinero**
 - Usted puede tener la oportunidad de ganar más dinero trabajando para sí mismo que para otra persona.

Usted puede evitar algunos riesgos cuidadosamente planeando e investigando su proyecto. Su primer paso en el proceso de planificación es conocer sus fuerzas y debilidades y cómo pueden afectar su capacidad para administrar su negocio. Hemos diseñado una serie de herramientas de autoevaluación para ayudarle a evaluar su personalidad, habilidades y costumbres de vida. Éstos le ayudarán a decidir si usted está listo para el compromiso de iniciar su propio negocio. Su resultado le mostrará dónde usted puede necesitar ciertas habilidades y formaciones adicionales para prepararse mejor para la iniciativa empresarial.

Evaluación de la Personalidad

Las preguntas de la evaluación de la personalidad están diseñadas para ayudarle a ver qué rasgos empresariales tiene y qué áreas necesita mejorar.

Responda “sí” o “no” a cada declaración.

Características Personales	Sí	No
Yo soy un líder.		
Puedo tomar decisiones.		
Soy independiente.		
Fijo metas y las logro.		
Planeo con anticipación.		
Me llevo bien con los demás.		
Confío en mi mismo.		
Soy responsable.		
Me adapto bien a los cambios.		
Conozco mis límites y los respeto (gestión financiero, tiempo).		
Llego a tiempo a mis compromisos.		
Cumplo con los plazos de los proyectos.		
Puedo reconocer las habilidades y los talentos de otras personas.		
Estoy orientado a cumplir mis objetivos.		
Soy persistente.		

- Revise cada pregunta y decida cómo va a mejorar en las áreas donde usted contestó “no.”
 - ¿Puede obtener la formación o asesoramiento para ayudarle a mejorar su comportamiento en esas áreas?
 - Haga un plan para resolver estos temas para que pueda fortalecer sus cualidades empresariales.

Evaluación de Habilidades

Las preguntas de la evaluación de habilidades están diseñadas para ayudarle a ver cuáles habilidades empresariales tiene y cuáles son las que necesita desarrollar antes de iniciar su negocio.

Responda “sí” o “no” a cada declaración.

Habilidades y conocimientos empresariales	Si	No
Yo sé cuales habilidades necesito para manejar mi negocio.		
Tengo experiencia de trabajo en la industria en la que deseo iniciar un negocio.		
Sé usar una computadora.		
Puedo usar (tengo acceso a) una computadora.		
Tengo y utilizo una dirección de correo electrónico.		
He contratado a empleados.		
He despedido a empleados.		
He tenido empleados a mi cargo/He supervisado a empleados.		
He dado entrenamiento a empleados.		
Puedo crear y seguir un presupuesto mensual o anual.		
Puedo establecer y mantener un sistema de registro.		
Conosco mi clasificación de crédito actual.		
Sé cómo solicitar un préstamo bancario.		
Sé cómo preparar una factura.		
Sé cómo preparar mis estados financieros.		
Puedo preparar mi declaración de impuestos.		

- Revise cada pregunta y decida cómo va a mejorar en las áreas dónde usted contestó “no.”
 - ¿Puede usted obtener la formación o asesoramiento para ayudarle a mejorar sus habilidades en esas áreas?
 - Haga un plan para resolver estos temas para que pueda fortalecer sus cualidades empresariales.

Evaluación de Costumbres

Las preguntas de la evaluación de sus costumbres de vida están diseñadas para ayudarle a ver cuáles hábitos empresariales tiene y cuáles son los que necesita desarrollar antes de iniciar su negocio.

Responda “sí” o “no” a cada declaración.

Costumbres de vida	Si	No
Estoy dispuesto a trabajar 60 horas o más de la semana.		
Estoy dispuesto a trabajar los fines de semana y días festivos.		
Entiendo que puedo tener menos tiempo y/o dinero para dedicar a mi familia, iglesia, escuela o comunidad hasta que mi negocio este bien establecido.		
Estoy dispuesto a recibir ayuda profesional (de un abogado, contador, etc.).		
Tengo la posibilidad de recibir capacitación adicional para mejorar mi negocio.		
Yo entiendo mis limitaciones (físicas, financieras, etc.).		
No me enfermo muy seguido.		
No me estreso fácilmente.		
Los ingresos de mi cónyuge pueden mantener a mi familia sin los ingresos de mi negocio por un año.		
Tengo guardería confiable y adaptable a cambios para mis hijos.		
Mi familia me apoyará (emocionalmente y económicamente) en esta empresa.		
Puedo bajar mi nivel de vida hasta que el negocio este bien establecido.		
Estoy dispuesto a perder mis ahorros.		
Para empezar mi negocio, puedo mantener mi trabajo a tiempo completo mientras dirijo mi negocio.		

- Revise cada pregunta y decida cómo va a mejorar en las áreas dónde usted contestó “no.”
 - ¿Puede usted obtener la formación o asesoramiento para ayudarle a mejorar sus habilidades en esas áreas?
 - Haga un plan para resolver estos temas para que pueda fortalecer sus habilidades empresariales.

PASO 2

Definiendo su Idea de Negocio

Ahora que ya sabe que usted tiene lo que se necesita para comenzar su propio negocio, es hora de poner sus habilidades a prueba mediante la definición de su idea de negocio.

Esta sección le ayudará a:

- Definir su idea del negocio.
- Identificar problemas potenciales.
- Identificar cuestiones que necesitan más investigación.
- Escribir el Resumen de su Plan de Negocio.

Este paso también le servirá más adelante, en el paso 8, al escribir su Plan de Negocio. Muchos propietarios de negocios que tomaron nuestra encuesta explicaron que se hubieran beneficiado de tener un plan de negocios bien escrito y una idea más clara de lo que querían conseguir con su negocio antes de que abrieran. Algunos participantes se dieron cuenta después de que abrieron sus negocios que se habían sobre-comprometido a sí mismos y a sus recursos en grandes proyectos, cuando deberían haber empezado con algo más pequeño y más específico. Por ejemplo, algunos propietarios de taquerías que al principio abrieron sus restaurantes y, más tarde, redujeron sus menús cuando se dieron cuenta de que solo vendían sobre todo más los tacos.

Elegir el negocio correcto es muy importante para su éxito. Si opta por un negocio que no le gusta o no entiende puede ser que no tendrá éxito.

Conteste a las preguntas siguientes sobre su idea específica del negocio. También puede utilizar esta hoja para escribir el Resumen Ejecutivo del Plan de Negocios (ver página 36).

Provea una descripción general de la nueva empresa.

Describa el servicio o producto que usted proveerá.

Describa sus clientes (dueños de mascotas, estudiantes, trabajadores de la construcción).

Explique por qué le comprarán a usted (debido a la calidad del producto, precios, ubicación del negocio).

¿Cuánto pagarán los clientes por su producto o servicio?

¿Qué es lo que hace que su producto o servicio sea único?

¿Cuánto le costará abrir este negocio?

¿Cuánto dinero tiene usted para iniciar el negocio?

¿Cuándo tiene previsto abrir el nuevo negocio?

¿Dónde estará ubicado el negocio?

¿Por qué ha elegido este lugar (localización conveniente, precio de alquiler viable, accesibilidad)?

¿Cuáles son algunos problemas potenciales que pueden surgir (competencia, precios altos)?

¿Cómo superará estos problemas?

Hoja de Trabajo de los Costos Iniciales

Utilice esta hoja de trabajo para hacer una lista de los costos iniciales que espera tener. Esta hoja de trabajo también le será útil al escribir su Plan de Negocios para describir sus necesidades financieras.

	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Costos de instalaciones			
Alquiler			
Servicios públicos			
Teléfono			
Internet			
Activos Fijos			
Computadoras			
Equipo			
Muebles			
Refrigerador			
Estantes			
Estufa			
Teléfonos			
Pagos			
Sueldos			
FICA			
Beneficios, de salud			
Beneficios, incapacidad			
Beneficios, de vida			
Jubilación, 401K			
Impuestos del negocio			
Federal 941			
Franquicia, del estado			
Retenciones			
FUTA			
SUTA			
Costo de Ventas			
Publicidad			
Inventario			
Producción			
Envío			
Gastos Administrativos			
Seguros			
Responsabilidad legal			
Propiedad del negocio			
Workers' compensation (Compensación a los trabajadores)			
Suministros de oficina			
Viajes			
Servicios profesionales			
Contabilidad			
Cargos bancarios			
Legal			
Total			

PASO 3

Determinando la Viabilidad de su Idea de Negocio

Ahora que usted ha definido su idea del negocio, usted debe descubrir qué tan práctico será realizar su proyecto.

Esta parte del proceso consiste en realizar estudios de mercado para contestar preguntas sobre:

- Sus habilidades y conocimientos personales.
- Su producto o servicio.
- Sus clientes potenciales.
- La competencia existente.

La realización de estudios de mercado le ayudará con la parte VI de su Plan de Negocios, el Plan de Mercadeo. La sección del Plan del Mercadeo requiere que usted describa su industria, su mercado, su ventaja competitiva y sus estrategias de comercialización. Siga estos consejos para investigar su proyecto y complete la hoja de trabajo a continuación para comenzar a describir su Plan de Mercadeo.

Algunas maneras para estudiar el mercado son:

- **Consejo personal** – Hable con personas que tienen negocios como el que usted quiere comenzar. Descubra algunas de las ventajas y desventajas de la industria para que tenga una idea mejor de lo que usted está formando. Si usted no quiere preguntar a propietarios de negocios locales acerca de sus experiencias, vaya más lejos de casa y hable con los propietarios de negocios que no serán sus competidores. También, pida a su familia y amigos consejo y sugerencias; ellos pueden saber de oportunidades adicionales para usted.
- **Biblioteca** – Busque entre las estanterías para colecciones de guías de negocios, libros y artículos periodísticos acerca de empresas de la zona y las tendencias del sector. Vea lo que otras personas están diciendo acerca de su industria seleccionada y cómo se está llevando en otras áreas. Este es también un buen momento para ver cómo las empresas similares hacen publicidad.
- **Internet** – Busque en el Internet por información sobre su industria seleccionada. Las búsquedas generales pueden dar información útil sobre sus potenciales clientes y la competencia.

Tenga en mente los siguientes temas y preguntas mientras investiga su proyecto.

El Conocimiento Personal

- ¿Tengo experiencia en esta industria?

- ¿Tengo todas las habilidades y conocimientos necesarios?

- ¿Voy a necesitar formación adicional?

- ¿Me gustará hacer esto?

- ¿Necesito un socio de negocios?

- ¿Tengo contactos en esta industria?

- ¿Tengo una idea general de la empresa?

- ¿Tengo suficiente dinero de lanzamiento?

Producto o Servicio

- ¿Hay una necesidad aquí para este producto o servicio?

- ¿Es este producto o servicio competitivo (calidad, selección, precio, ubicación)?

- ¿Quiénes serán los proveedores de los productos que necesito?

Cientes

- ¿Quiénes son mis clientes?

- ¿Por qué van a comprar mi producto?

- ¿Qué necesitan mis clientes?

Competencia

- ¿Quién es mi competencia?

- ¿Cuáles son sus fuerzas y debilidades?

- ¿Quiénes son sus clientes?

- ¿Qué tan ocupados están la competencia?

PASO 4

Seleccionando sus Consejeros Profesionales de Negocio

Antes de comenzar su nuevo negocio, puede ser útil consultar con consejeros profesionales que pueden ayudarle a tomar decisiones importantes y le aconsejarán sobre asuntos legales y financieros.

Consejeros profesionales de negocios incluyen:

- Contador Público Certificado (CPA)
- Abogado

Es muy importante saber que en los Estados Unidos un notario **no es un consejero o asesor jurídico**. Un notario o un notario público tiene poderes muy limitados en los EE.UU. Por ley, un notario solamente puede ser testigo de y autenticar una firma o un juramento. **No se permite a los notarios** dar asesoramiento jurídico o legal ni de llenar ningún documento legal. Además, la ley de Arkansas requiere que cualquier persona que se anuncia como un “notario” debe colocar el siguiente aviso en su lugar de negocios en inglés y español: **“Yo no soy un abogado con licencia y no puedo participar en el práctica del Derecho. Yo no soy un representante de ninguna agencia gubernamental con autoridad sobre la inmigración ni ciudadanía y no puedo ofrecer asesoría legal u otra asistencia con respecto a la inmigración.”**²

En esta sección se describe:

- Cómo los contadores y los abogados pueden ayudarle a establecer su negocio.
- Cómo seleccionar a los consejeros de negocio que son mejores para usted.

Un **contador** puede ayudarle con las decisiones de gestión financiera, tales como:

- Selección de la forma de organización legal de su negocio.
- Establecimiento de la contabilidad y los sistemas de registro.
- Preparación de informes financieros.
- Presentación de declaraciones de impuestos.
- La obtención de licencias y permisos locales, estatales y federales.

Un **abogado** puede ayudarle con las cuestiones legales, tales como:

- Selección de la forma de organización legal de su negocio.
- Revisión de documentos y contratos.
- Redacción de documentos y contratos.
- Negociación de contratos.
- Entender las leyes del trabajo y reglamentos laborales.

Aquí están algunas otras sugerencias a tener en cuenta a la hora de elegir sus consultores profesionales:

- Pida referencias de sus amigos, familiares y socios.
- Entreviste a los posibles candidatos y pregúnteles cómo pueden ayudarle a establecer un nuevo negocio.
- Hable sobre sus tarifas, servicios y experiencia previa de asesoramiento sobre nuevos proyectos empresariales.

El proceso de seleccionar a consejeros profesionales es muy similar al de contratar a nuevos empleados para su negocio. Usted debe reunirse con ellos, hablar de sus calificaciones y decidir si se siente cómodo trabajando con ellos.

²Arkansas Code. Title 4 – Business and Commercial Law. Subtitle 7 – Consumer Protection. Chapter 109 – Use of “Notario” and Similar Terms. “I am not a licensed attorney and cannot engage in the practice of law. I am not a representative of any governmental agency with authority over immigration or citizenship and I cannot offer legal advice or other assistance regarding immigration.”

PASO 5

Eligiendo la Estructura Legal de su Negocio

Una vez que haya definido su idea de negocio y ha decidido si le es posible hacerlo, debe elegir una estructura legal para su negocio. El registro de la estructura legal de la empresa le permite abrir una cuenta bancaria, establecer su sistema de gestión financiera del negocio y comenzar el proceso regulatorio.

En esta sección se describe las cuatro formas básicas de organización legal en Arkansas:

- Propiedad Individual.
- Sociedad de personas (colectiva o limitada).
- Sociedad Anónima.
- Compañía de Responsabilidad Limitada.

Esta sección provee los detalles necesarios para escribir en la parte VII, Estructura y Organización de la Gerencia, de su Plan de Negocios. En la sección de Estructura y Organización de la Gerencia, usted tendrá que describir la forma de la organización legal de su negocio, la gestión y los empleados y la estructura organizativa.

Hay ventajas y desventajas que vienen con cada forma de organización legal. Usted debería consultar con un abogado y todos los posibles socios que usted pueda tener antes de elegir una forma de organización legal.

La cuestión de la **responsabilidad** es muy importante para entender cual forma de organización legal de escoger.

- La **responsabilidad limitada** significa que usted es responsable sólo por la cantidad de dinero que usted ha invertido en la empresa. Si la empresa es demandada, usted es solamente responsable por la cantidad que haya invertido en el negocio.
- La **responsabilidad ilimitada** significa que no hay distinción entre su negocio y sus bienes personales. Si la empresa es demandada, sus bienes personales pueden ser tomados para pagar sus deudas del negocio.

La siguiente información describe las cuatro formas básicas de organización legal. Esta información se reproduce con permiso del Secretario del Estado de Arkansas de la publicación *Haciendo Negocios en Arkansas*.

Propiedad Individual – Sole Proprietorship

Un negocio con un único dueño sin una forma formal o separada de estructura de negocio se conoce como propiedad individual. El dueño tiene la responsabilidad y control exclusivo del negocio. La propiedad individual se forma fácilmente, permite que las decisiones importantes se tomen rápidamente y normalmente tiene menos restricciones legales. En esta situación el dueño y el negocio son indistinguibles. El negocio tiene una vida limitada y no se puede transferir a otros. Las responsabilidades del empresario individual incluyen:

- Obtención de todo el capital.
- Responsabilidad personal por todas las deudas y reclamos contra la empresa.
- Declarar todas las utilidades y ganancias en la declaración de impuestos a la renta personal del dueño.
- Obtención de licencias y permisos estatales y locales.
- Registrar el nombre del negocio con el empleado del condado local.

Sociedad – Partnership

Una sociedad es una asociación de dos o más personas que son copropietarios de un negocio y que se pueden constituir mediante un contrato oral o escrito entre las partes involucradas; sin embargo, se recomienda ampliamente un contrato por escrito. Este contrato debería establecer las responsabilidades y obligaciones de los socios como también el porcentaje de propiedad en la sociedad.

Sociedad Colectiva – General Partnership

Las sociedades colectivas no necesitan presentar un registro oficial más allá de aquel requerido para una propiedad individual, pero pueden presentarse para quedar en archivo como sociedad colectiva en la oficina del Secretariado del Estado.

Sociedades Colectivas:

- No protegen los activos personales de los socios de la empresa en demandas contra la sociedad.
- Se les exige presentar las declaraciones de renta informativas al Servicio de Impuestos Internos y a la División de Impuestos a la Renta de Arkansas.
- Compartir sus utilidades y pérdidas entre los socios según su porcentaje de propiedad. Los socios entonces deben declarar este ingreso o pérdida en su declaración de impuesto personal a la renta.

Sociedad Limitada – Limited Partnership (LP)

Las Sociedades Limitadas son más intensivamente reguladas que las sociedades colectivas. Las LPs consisten en socios colectivos y socios de sociedades limitadas. El Socio(s) de Sociedad(es) Colectiva(s) dirige el negocio y no tiene protección de responsabilidades. La(s) Sociedad(es) Limitada(s) generalmente son de inversionistas que no están involucrados diariamente en el funcionamiento de la empresa y cuya responsabilidad se limita al nivel de sus inversiones.

Sociedades Limitadas:

- El Servicio de Impuestos Internos las trata como una asociación.
- Originalmente fueron creadas para empresas arriesgadas en desarrollo inmobiliario.
- Se constituyen presentando un Certificado de Sociedad de Responsabilidad Limitada al Secretariado del Estado.
- Debe presentar un informe anual al Secretariado del Estado de Arkansas.

Sociedad de Responsabilidad Limitada – Limited Liability Partnership (LLP)

Una sociedad de responsabilidad limitada es muy parecida a la sociedad limitada. Sin embargo, la LLP permite que todos los socios tengan un rol activo en el manejo de la empresa, mientras ofrece a los miembros cierta protección de responsabilidad de las acciones de los otros socios. Las LLPs son más comúnmente constituidas por grupos de profesionales tales como doctores, contadores o arquitectos.

Sociedades de Responsabilidad Limitada:

- El Servicio de Impuestos Internos las trata como una asociación.
- No dan protección de responsabilidad contra las acciones de otros socios individuales.
- Se constituyen presentando una calificación de sociedad de responsabilidad limitada al Secretariado del Estado.
- Debe presentar un informe anual al Secretariado del Estado de Arkansas.

Sociedad Anónima – Corporation

Una sociedad anónima es una forma más compleja de organización empresarial. La sociedad anónima es una entidad legal y existe independientemente de sus dueños o accionistas. Como entidad separada, la sociedad anónima tiene sus propios derechos, privilegios y responsabilidades aparte de los accionistas, empleados y el consejo de directores (mesa y junta directiva). Una sociedad anónima puede comprar y vender una propiedad, celebrar contratos, demandar y ser demandada. Los empleados elegidos de la mesa directiva y su consejo de directores administran la sociedad anónima.

Una Sociedad Anónima:

- Se constituye presentando sus Estatutos de Constitución de Sociedad al Secretariado del Estado de Arkansas.
- Se puede constituir para propósitos con o sin fines de lucro.
- No se ve afectada en cuanto a su duración por causa de muerte o transferencia de acciones por alguno de sus dueños.
- Necesita de una mantención de registros más extensa.
- Paga impuestos sobre sus utilidades, las utilidades se distribuyen a los dueños vía dividendos y son gravables con impuestos por las autoridades tributarias estatales y federales.
- Debe presentar un informe tributario de licencia anual al Secretario del Estado de Arkansas.

Sociedad Anónima S – S Corporation

La Sociedad Anónima S es una empresa que elige tributar según el Subcapítulo S del Código Tributario de Impuestos Internos. El ser una Sociedad Anónima S es sólo para un asunto de impuestos. Las Sociedades Anónimas S son entidades comerciales “donde los impuestos son traspasados,” esto significa que sus utilidades y pérdidas son informadas por el dueño en sus declaraciones de impuesto personales.

- Es una sociedad anónima desde el punto de vista del estado y cumple con las leyes estatales de una sociedad anónima.
- Debe tener sólo una clase de acciones.
- Debe estar formada por accionistas que sean individuos, estados o consorcios, pero no sociedades anónimas.
- Sólo puede tener accionistas que sean ciudadanos o residentes de los Estados Unidos.
- No puede ser miembro de un grupo de sociedades anónimas afiliadas.
- Está limitada a 75 accionistas.
- Se constituye presentando sus Estatutos de Constitución de Sociedad al Secretariado del Estado de Arkansas y luego al Servicio de Impuestos Internos.
- Debe presentar un informe tributario de licencia de franquicia anual al Secretario del Estado de Arkansas.

Compañía de Responsabilidad Limitada – Limited Liability Company (LLC)

La Compañía de Responsabilidad Limitada combina muchas características favorables de las sociedades anónimas y de las asociaciones. Las LLC asignan a sus miembros una responsabilidad limitada y les ofrecen el mismo tratamiento tributario del IRS que las asociaciones.

Una Compañía de Responsabilidad Limitada:

- Debe presentar los Estatutos de Organización al Secretariado del Estado de Arkansas.
- Permite que los miembros administren la compañía o que elijan a los gerentes.
- Permite que los miembros se involucren en la administración sin riesgo de perder su estatus de responsabilidad limitada.
- Es una forma relativamente nueva de organización comercial.
- Tiene menos reglamentos y mantención de registros.
- Puede ser gravada con impuestos por el Servicio de Impuestos Internos como una sociedad anónima o como asociación, dependiendo de su estructura.
- Debe presentar un informe tributario de licencia de franquicia anual al Secretariado del Estado de Arkansas.

Tabla Comparativa de Estructuras de Negocios

	Propiedad Individual	Sociedad Colectiva	Sociedad Limitada	Sociedad Anónima	Sociedad Anónima S	Compañía de Responsabilidad Limitada
Propietarios	Un único dueño sin una forma formal o separada de estructura de negocio	Una asociación de 2 o más personas que son copropietarios de un negocio	Una asociación que consiste en socios colectivos y socios de sociedades limitadas	Una entidad legal y existe independientemente de sus dueños o accionistas	Una entidad legal y existe independientemente de sus dueños o accionistas. Los accionistas deben ser individuos, estados o consorcios pero no sociedades anónimas. Los accionistas deben ser ciudadanos o residentes de los EE.UU.	
Administración	El dueño tiene la responsabilidad y control exclusivo del negocio.	Las responsabilidades y obligaciones de los socios están establecidos mediante un contrato escrito entre las partes involucradas.	Socios de sociedades colectivas dirigen el negocio. Socios limitados son inversionistas y no están involucrados diariamente en el funcionamiento de la empresa.	Administrado por los empleados elegidos y su consejo de directores. La Sociedad Anónima tiene sus propios derechos y privilegios. Debe tener sólo una clase de acciones.	Administrado por los empleados elegidos y su consejo de directores. La Sociedad Anónima tiene sus propios derechos y privilegios. Debe tener sólo una clase de acciones.	Los miembros administran la compañía o eligen a los gerentes.
Transferencia de Interés	El negocio tiene una vida limitada y no se puede transferir a otros.	Un socio debe tener consentimiento de otros socios para transferir interés.	La capacidad de transferir interés es determinada por el acuerdo de la sociedad.	Las acciones pueden ser transferidos libremente según está determinado por los Artículos de Incorporación.	Las acciones pueden ser transferidos libremente según está determinado por los Artículos de Incorporación.	La capacidad de transferir interés es determinada por los Artículos de Organización.
Responsabilidad	El dueño tiene la responsabilidad personal por todas las deudas y reclamos contra la empresa.	No protegen los activos personales de los socios de la empresa en demandas contra la sociedad.	Socios de sociedades colectivas no tienen ninguna protección de la responsabilidad. Los socios limitados son responsables sólo hasta el nivel de su inversión.	La Sociedad Anónima tiene sus propias responsabilidades aparte de los accionistas, empleados y el consejo de directores.	La Sociedad Anónima tiene sus propias responsabilidades aparte de los accionistas, empleados y el consejo de directores.	Los miembros se involucran en la administración sin riesgo de perder su estatus de responsabilidad limitada.

Tabla Comparativa de Estructuras de Negocios

	Propiedad Individual	Sociedad Colectiva	Sociedad Limitada	Sociedad Anónima	Sociedad Anónima S	Compañía de Responsabilidad Limitada
Fuentes de Capital	El dueño debe obtener todo el capital.	Los socios proveen el capital.	Los socios proveen el capital.	Los socios e inversionistas proveen el capital.	Los socios e inversionistas proveen el capital.	Los socios e inversionistas proveen el capital.
Impuestos	El dueño declara todas las utilidades y ganancias en su declaración de impuestos personal a la renta.	Se le exige presentar las declaraciones de renta informativas al Servicio de Impuestos Internos (IRS) y a la División de Impuestos a la Renta de Arkansas.	Se le exige presentar las declaraciones de renta informativas al Servicio de Impuestos Internos (IRS) y a la División de Impuestos a la Renta de Arkansas.	Paga impuestos sobre sus utilidades y son gravables con impuestos por las autoridades tributarias estatales y federales. Debe presentar un informe tributario de licencia anual al Secretariado del Estado de Arkansas.	Se elige tributar según el Subcapítulo S del Código Tributario de Impuestos Internos. Sus utilidades y pérdidas son informadas por el dueño en sus declaraciones de impuesto personal. Debe presentar un informe tributario de licencia anual al Secretariado del Estado de Arkansas.	Puede ser gravada con impuestos por el IRS como una sociedad anónima o como asociación dependiendo de su estructura. Debe presentar un informe tributario de licencia anual al Secretariado del Estado de Arkansas.
Formalidades	Registrar el nombre del negocio con el Secretariado del Condado local con un DBA.	Crear un acuerdo escrito entre las partes involucradas. Presentar al Secretario de Estado de Arkansas: Declaración de la Sociedad de la Autoridad, los Artículos de Organización.	Crear un acuerdo escrito entre las partes involucradas. Presentar al Secretario de Estado de Arkansas: Certificado de Sociedad de Responsabilidad Limitada, Informe Anual de Sociedad Limitada.	Presentar al Secretariado del Estado de Arkansas: Reservación del Nombre Corporativo, los Artículos de la Incorporación.	Presentar al Secretariado del Estado de Arkansas y el IRS: Estatutos de Constitución de Sociedad. Debe pedir la designación "S" con el IRS.	Presentar al Secretariado del Estado de Arkansas: Estatutos de Organización, Solicitud de Reserva de Nombre de la Entidad.

PASO 6

Seleccionando la Localización de su Negocio

Elegir una ubicación para su negocio es una parte muy importante de comenzar un nuevo negocio. El diez por ciento de los empresarios Latinoamericanos que participaron en nuestro estudio, dijo que la selección de un lugar fue el problema mayor que se encontraron cuando comenzaron su negocio en Arkansas. Un poco más del 4 por ciento de los participantes dijo que la información sobre cómo alquilar un lugar les hubiera ayudado a comenzar su negocio.

Las hojas de trabajo proporcionados en este paso le ayudarán a escribir la parte VIII, Operaciones del Negocio, del Plan de Negocios. La sección de Operaciones del Negocio describe la localización del negocio, las licencias y permisos que se requieren, y su plan de operaciones del negocio.

La ubicación de su negocio normalmente sirve como primera impresión de su negocio a sus clientes. Su ubicación ayudará a los clientes a decidir si quieren comprar su producto o utilizar sus servicios. La selección de una buena localización también hará más fácil conseguir las licencias y permisos necesitados y ayudará a sus clientes a sentirse cómodos en su negocio.

Esta sección le ayudará a elegir un lugar adecuado describiendo:

- Los criterios para seleccionar la ubicación de una empresa.
- La definición de los términos generales que se encuentran en un contrato de arrendamiento.
- Algunas condiciones generales que se encuentran en un contrato de arrendamiento.

La primera cosa que usted debe hacer antes de elegir una localización es comprobar con la oficina de la Secretaría de la Ciudad para asegurarse de que el área donde se encuentra el edificio está zonificado para uso comercial.

El segundo paso en elegir una localización es decidir si comprar o alquilar el edificio. Hay ventajas y desventajas de cada opción. Una de las desventajas más obvias al alquiler es que el dueño del edificio puede determinar el precio y la disponibilidad de su lugar de negocios. Si usted ha investigado un área bien, y se satisface que es donde usted quiere permanecer, entonces la compra de un edificio existente puede ser su mejor opción. Por otro lado, si usted no está seguro de que la ubicación es ideal entonces alquilar puede ser una situación mejor. Alquilar le permite mover la ubicación de su negocio si se expande.

Ya sea que usted alquila o compra, hay ciertos factores que debe considerar al elegir una localización. A continuación, le damos los criterios para seleccionar una localización del negocio.

¡¡RECUERDE!!

Haga que el edificio sea examinado por un inspector de edificios independiente **antes de seleccionar una localización para su negocio.**

Contrate a un abogado de bienes raíces para leer y aprobar el contrato de arrendamiento o contrato de compra antes de firmar cualquier cosa.

No se apresure a elegir su ubicación. Es mejor tomar un poco más de tiempo y elija una ubicación que mejor se adapte a sus necesidades.

¡Compruebe con la Oficina del Inspector de Edificios de su ciudad para ver si usted necesita un permiso de construcción antes de hacer reparaciones o cambios en la construcción a su lugar de negocio!

Criterios para Seleccionar una Localización del Negocio

Accesibilidad

- ¿Es fácilmente accesible desde la calle?
- ¿Está cerca de los otros negocios que atraerán a clientes?

Área

- ¿Está en una buena parte de la ciudad?
- ¿El área está mejorando o está deteriorando?
- ¿Es difícil llegar a esta área?

Barrio

- ¿Su negocio incomodará a sus vecinos?
- ¿Sus vecinos incomodarán su negocio?

Clientes

- ¿Sus clientes potenciales viven en el área?

Competición

- ¿Está demasiado cerca a su competencia?

Condición

- ¿Está el edificio en buenas condiciones?
- ¿Puede pasar una inspección de edificios de un contratista privado?
- ¿Puede pasar la inspección de la ciudad del código de construcción?

Conveniencia

- ¿Es fácil entrar y salir de la zona o estacionamiento?

Costo

- ¿Usted puede pagar el alquiler?
- ¿Vale la pena el alquiler?

Crecimiento

- ¿Hay espacio para expandirse?
- ¿Se puede alquilar un edificio o un espacio colindante si necesita ampliar?

Crímenes

- ¿Está en una zona de alta criminalidad?
- ¿Cuáles son las tasas de robo de negocios cercanos?

Empleados

- ¿Hay empleados calificados que viven en el área?
- ¿Hay empleados calificados que están dispuestos a viajar a esta localización?

Espacio

- ¿Hay suficiente espacio para llevar a cabo su negocio?
- ¿Es el espacio adecuado para sus necesidades?

Estacionamiento

- ¿Hay suficiente estacionamiento?
- ¿Hay lugar para estacionarse en frente del edificio?
- ¿Está la zona de estacionamiento sin problemas, en buen estado y perfectamente señalizado?

Regulaciones

- ¿El edificio cumple con todos los reglamentos del gobierno para este tipo de negocio?

Requisitos

- ¿Cumple con todos sus requisitos para el negocio?
- ¿Se necesitan mejoras para satisfacer sus necesidades?

Seguridad

- ¿Está ubicado en un barrio o zona segura?
- ¿Hay bastante iluminación alrededor del edificio?

Señalización

- ¿El letrero es apropiado y fácil de ver?

Servicios públicos

- ¿Están suficientes los servicios públicos ofrecidos?
- ¿El costo de los servicios está incluido en el alquiler?

Surtidores

- ¿Está cerca de sus surtidores?
- ¿Los surtidores pueden acceder rápidamente y fácilmente al edificio para cargar y descargar?

Tráfico

- ¿Cómo está el flujo de tráfico en el área?
¿Demasiado? ¿Demasiado poco?

Visibilidad

- ¿Se puede ver el negocio desde la calle?
- ¿Se puede distinguirlo de los negocios cercanos?

Zonificación

- ¿El área se conforma con requisitos de la división del gobierno local?

Lista de Comprobación de los Criterios del Sitio

Usted puede utilizar la siguiente Lista de Comprobación de los Criterios del Sitio para evaluar localizaciones potenciales del negocio y para calificarlas según los criterios que son más importantes para su negocio. Haga copias de esta página y lleve la lista de comprobación junto con usted para tomar notas cuando inspecciona localizaciones potenciales para su negocio.

Dirección de la localización:		
Factores	Evaluar	
	†	†
Accesibilidad		
Área		
Barrio		
Clientes		
Competición		
Condición		
Conveniencia		
Costo		
Crecimiento		
Crímenes		
Empleados		
Espacio		
Estacionamiento		
Regulaciones		
Requisitos		
Seguridad		
Señalización		
Servicios públicos		
Surtidores		
Tráfico		
Visibilidad		
Zonificación		
Total		

Dirección de la localización:		
Factores	Evaluar	
	†	†
Accesibilidad		
Área		
Barrio		
Clientes		
Competición		
Condición		
Conveniencia		
Costo		
Crecimiento		
Crímenes		
Empleados		
Espacio		
Estacionamiento		
Regulaciones		
Requisitos		
Seguridad		
Señalización		
Servicios públicos		
Surtidores		
Tráfico		
Visibilidad		
Zonificación		
Total		

Glosario de Arrendamiento

El Glosario de Arrendamiento a continuación ofrece una descripción de los términos generales que se incluyen en la mayoría de los acuerdos de arrendamiento. Asegúrese de entender cada uno de estos términos y que un abogado lea el contrato antes de firmarlo.

Alquiler

- Describe la cantidad de la renta, el cargo por pago atrasado y cuando se debe la renta.
 - ¿Es comparable a otros negocios en el área?

Plazo

- Esto explica la duración del contrato de arrendamiento (*corto plazo o largo plazo*) y las condiciones para la renovación o cancelación.
- Trate de mantener el contrato inicial a corto plazo en caso de que el negocio no tenga éxito en este lugar o se de cuenta más adelante que usted necesita más espacio para crecer el negocio.

Cargos para el Mantenimiento del Área Común (CAM)

- Esta es la tarifa para limpiar y mantener las zonas comunes (como los estacionamientos y las paredes exteriores).
- ¿Cuánto va a costar al año?

Reparaciones de emergencia

- Esto explica lo que usted debe hacer en una emergencia tal como si se rompe una tubería de agua.
 - ¿Qué tan pronto el dueño le solucionará el problema?
 - ¿Puede usted contratar a alguien para solucionar el problema y obtener un reembolso?

Exclusividad

- Esta disposición establece que no se permite a otras empresas como la suya en el centro comercial.

Cláusula de expansión

- Esta disposición permite que usted amplíe su negocio.
- Asegúrese de que el contrato de arrendamiento establece disposiciones para que usted pueda:
 - Expandir el espacio.
 - Mover su ubicación.
 - Cancelar el contrato de arrendamiento.

Area de superficie

- Esto indica la cantidad cuadrada del espacio alquilado.
- El precio de la renta y los gastos CAM se basan en esta medida.

Seguro

- Esto explica lo que asegura el dueño.
 - Usted debe obtener un seguro de inquilino.

Pérdida o destrucción

- Esto explica qué va a pasar y quién va a pagar si la propiedad es dañada o destruida.

Opciones

- Esto explica si hay opciones de renovar el contrato después de que se vence el primer plazo.

Derechos del estacionamiento

- Describe el espacio de estacionamiento y los derechos proveídos a este edificio.
- Asegúrese de que haya espacio adecuado y que los negocios próximos no asumen el control.

Pagos de Porcentaje

- Esto explica si usted debe pagar *un porcentaje de sus ventas* hacia el alquiler o si hay *una renta fija*.
- Si el dueño requiere un porcentaje, negocie un límite.

Garantía Personal

- EVITE esto; consulte a su abogado.

Aumento de los pagos

- Esto se explica si hay *un aumento fijo* o si la renta se basa en el Índice de Precios al Consumidor (IPC)?
- Si se basa en el IPC, negocie un porcentaje máximo.

El derecho a ceder o subalquilar

- Asegúrese de que el consentimiento del propietario "no deberá ser denegado arbitrariamente."

Letreros

- Se específico en cuanto a:
 - La exhibición – a donde quiere mostrar el letrero (anuncio).
 - La descripción – cómo quiere que se parezca el letrero.

Almacenaje

- Esto describe el espacio de almacenaje que se ata a la propiedad.
- Asegúrese de que hay suficiente espacio para el almacenaje.

Impuestos

- ¿Quién paga los impuestos de propiedad sobre el edificio?

Costos del arrendatario

- Esto explica qué costos se incluyen en el alquiler.
 - Seguro de propiedad
 - Jardinería
 - Mantenimiento general
 - Eliminación de grafiti
 - Recolección de basura
 - Los costos de reestructuración
 - Seguridad
 - Alcantarillado
 - Mantenimiento estructural
 - Impuestos
 - Colección de basura
 - Servicios públicos

Mejoras del inquilino

- Esto explica quien es responsable por las mejoras al edificio.
 - ¿Cuáles son las responsabilidades del propietario?
 - ¿Cuáles son las responsabilidades de los inquilinos?

PASO 7

Desarrollando un Sistema Financiero para su Negocio

Ahora que usted a:

- desarrollado una idea sólida del negocio,
- elegido la estructura legal para su negocio,
- contratado a sus consejeros profesionales y
- seleccionado su localización del negocio,
- usted debe **desarrollar un sistema financiero para su negocio.**

Casi el 17 por ciento de los empresarios inmigrantes que participaron en nuestro estudio dijeron que les gustaría recibir formación para la administración. La gestión del sistema financiero de su empresa es una parte importante de la supervisión de su equipo de negocios.

Un sistema financiero es el proceso de organizar, de registrar y de seguir sus transacciones financieras. Mantener registros organizados ayuda a controlar sus fondos y a tomar buenas decisiones sobre cómo gastar su dinero.

En esta sección se explica:

- La importancia del tener una cuenta corriente de cheques en el banco para el negocio.
- Cómo elegir a un banquero.
- Métodos de contabilidad.
- Cómo preparar los informes financieros básicos.

Las hojas de trabajo en este paso le ayudarán a escribir la Parte IX, el Plan Financiero de su Plan de Negocios. El Plan Financiero debe incluir sus requisitos de lanzamiento, sus proyecciones del flujo de efectivo y los libros contables para su negocio.

Servicios Bancarios del Negocio

Es muy importante que usted mantenga cuentas separadas para su negocio y su vida personal. Una cuenta corriente para el negocio da legitimidad a su negocio y lo hace más fácil mantener un registro exacto de sus gastos y flujo de caja.

El primer paso en la apertura de una cuenta de cheques de negocios es elegir un banquero que es adecuado para usted. Tener una buena relación con su banquero es esencial; debe sentirse cómodo hablando con su banquero acerca de sus problemas financieros. No se sienta presionado para abrir una cuenta de cheques comercial con el primer banco que usted visita; así que debería darse una vuelta y ver qué banco le ofrece las mejores ofertas.

Aquí está una lista de criterios que usted deba considerar al elegir un banquero para su negocio.

Tamaño del banco

- El banco debe ser suficientemente grande como para atender sus necesidades pero no tan grande que no haga caso de sus peticiones.

Experiencia trabajando con las pequeñas empresas

- Busque un banco que ha trabajado, y disfruta de trabajar, con las empresas pequeñas y las que están creciendo.

Pautas para resolución de problemas

- Pregunte cómo el banco va a reaccionar si usted se retrasa en un pago – ¿va a ejecutar una hipoteca inmediatamente o va a trabajar con usted?

Amabilidad

- Elija a un banco (y un banquero) que le trate a usted como a una persona que es parte de su negocio y no como un cliente más.

Experiencia en su industria

- Busque un banco que conozca su industria y entienda los problemas que pueden surgir.

Los Métodos de Contabilidad

Después de que haya establecido una cuenta de cheque comercial, tendrá que organizar y gestionar sus libros de contabilidad. Hable con su contador sobre qué información financiera se necesita registrar. Pídale que le ayude a crear sistemas de registro y de archivo que funcionan mejor para usted. También puede considerar la compra de herramientas de gestión financiera (tales como programas informáticos de contabilidad) que puede ayudarle a registrar y administrar las finanzas de su negocio.

Dos métodos básicos de la contabilidad son:

- Método en **valores de caja**
 - Registra los ingresos cuando **se recibe** en efectivo.
 - Registra los gastos cuando **se paga** la factura.
- Método en **valores devengados**
 - Registra los ingresos cuando **se vende** un producto.
 - Registra los gastos cuando usted **recibe el servicio** o el producto (cuando se incurre el gasto) – incluso si usted paga la factura más tarde.

Estados Financieros

Los tres estados financieros básicos son:

- El balance general.
- Cuenta de resultados/Estado de ganancias y pérdidas.
- El estado de flujo de efectivo.

Balance General

El balance general es un reflejo de todos sus activos y pasivos en **un momento determinado**. La diferencia entre estos dos números (el total de activos y el total de pasivos) es su patrimonio.

BALANCE GENERAL	
Compañía:	
Fecha:	
ACTIVOS	
Efectivo	
Dinero en cuenta corriente	
Dinero en cuenta de ahorros	
Automóviles	
Bienes raíces	
Muebles	
Inventario	
Inversiones	
Terreno	
Valor en efectivo del seguro de vida	
El dinero que se me debe	
Acciones y bonos	
Otra propiedad personal	
Otros activos	
Total Activos	
PASIVOS	
Facturas (pagos)	
Deuda a la tarjeta de crédito	
Cuenta a plazos (autos)	
Prestamos	
Hipoteca	
Impuestos por pagar	
Otros pasivos	
Total Pasivos	
Patrimonio neto (Total activo – total pasivo = patrimonio neto)	

Cuenta de Resultados/Estado de Ganancias y Pérdidas

La cuenta de resultados se describen sus ingresos y gastos durante un período de tiempo, generalmente mensual, trimestral o anual.

CUENTA DE RESULTADOS	
Compañía:	
Periodo de tiempo:	
INGRESOS	
Ingresos/ventas brutas	
Menos devoluciones	
Menos descuentos	
Intereses	
Reintegros, reembolsos	
Total Ingresos	
GASTO	
Publicidad	
Automóviles	
Cobros bancarios	
Beneficios, incapacidad	
Beneficios, salud	
Artículos de limpieza	
Costo de productos vendidos	
Costos de equipos	
Seguro, negocio	
Intereses de prestamos	
Internet	
Sueldos y salarios	
Honorarios profesionales	
Alquiler/hipoteca	
Reparación y mantenimiento	
Gastos de ventas	
Envío y correo	
Almacenamiento	
Impuestos, excepto el impuesto a la renta	
Teléfono	
Viajes	
Servicios públicos	
Varios	
Total Gastos	
Ingreso Neto	
Menos impuesto a la renta	
Ingreso Neto Después de Impuestos	

Estado de Flujos de Efectivo

Un estado de flujo de efectivo muestra cómo se mueve el efectivo entrando y saliendo de su negocio. Le permite ver la cantidad de dinero que usted generalmente recibe y gasta durante un periodo, para que pueda saber sus necesidades de liquidez.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO MENSUAL						
Compañía:						
Periodo de tiempo: enero – junio 20__						
	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio
Efectivo inicial						
INGRESO DE EFECTIVO						
Dinero recibido por ventas						
Dinero recibido por prestamos						
Dinero recibido de ingresos de inversión						
Dinero recibido por otros fuentes						
Total Ingresos						
EGRESOS DE EFECTIVO						
Dinero pagado a los empleados						
Dinero pagado a los surtidores						
Dinero pagado por los impuestos						
Dinero pagado por capital e intereses a prestamos						
Dinero pagado por otros gastos generales						
Total Egresos						
Efectivo al final del periodo (ingresos – egresos = efectivo final)						

PASO 8

Escribiendo su Plan de Negocio

Un plan de negocios es un resumen escrito que describe todos los aspectos de su empresa. Proporciona información específica y organizada sobre usted, su empresa y sus finanzas.

Un plan de negocios se puede utilizar para diferentes propósitos durante la vida de su negocio. Un plan de negocios bien escrito es una guía que le ayuda a mantenerse enfocado en sus metas y objetivos de negocio durante el proceso de inicio. Usted puede consultar su plan más adelante en la empresa para ver si usted ha logrado lo que se propuso hacer. El plan de negocios también sirve como un resumen, o paquete de presentación para su empresa. Usted puede utilizar el plan como una herramienta de presentación con los banqueros y los inversionistas cuando usted solicita un préstamo de negocio. Aproximadamente el 17 por ciento de los empresarios latinoamericanos que respondieron a nuestra encuesta dijeron que les gustaría aprender a escribir un plan de negocios. Muchos dijeron que se enteraron del Plan de Negocio de los bancos que se lo requieren como parte del paquete de solicitud de préstamo.

En esta sección se describen:

- Los procedimientos para elaborar un plan de negocios.
- Los documentos que se necesita para preparar un plan de negocios.
- El contenido de un plan de negocios.

Los Procedimientos Estándar de un Plan de Negocios

Aunque un plan de negocios está diseñado para describir su negocio particular, hay ciertas normas y temas que se aplican a todos los planes de negocio.

- El plan de negocios debe estar preparado con un sistema de procesamiento de textos en una computadora.
- El plan debe ser escrito con letra de 12 puntos, márgenes de 1 pulgada en todos los lados, e impreso sobre un lado de papel blanco.
- Usted debe presentar ideas claras y lógicas.
- Utilice un lenguaje sencillo que es fácil de leer y entender.
- Evite el optimismo – sea extremadamente conservador.
- No sea demasiado creativo o imaginativo.
- Utilice tablas o gráficos para describir conceptos difíciles.
- Revisa y actualiza el plan de negocios a menudo.
- Pídale a alguien que lea el plan de negocios para ayudarle a editarlo.

Preparación para Escribir un Plan de Negocios

Antes de acomodarse a escribir su plan de negocio, ajunte a todos los documentos que usted tendrá que consultar. Algunos de los documentos que usted puede necesitar son:

- **Curriculum vitae** para usted, su equipo de gerencia y todos sus empleados
- **Estados financieros**
 - Informes de credito
 - Balance general
 - Cuenta de resultados
 - Estado de flujo de efectivos
 - Declaraciones de la cuenta bancaria
 - Acuerdos de prestamos
- **Contratos**
 - Contratos de alquiler o compra
 - Contratos de sociedad
 - Contratos de alquiler del equipo
- **Recibos** para las compras del negocio
- **Licencias o permisos**
- **Inspecciones del edificio**
- **Pólizas del seguro**
- **Cartas de recomendación**
- **Certificados** (profesionales, diplomas, etc.)
- **Muestras de publicidad** (artículos de periódicos, folletos, etc.)
- **Hojas de trabajo de la *Guía Para Inmigrantes Latinoamericanos Para Empezar un Negocio en Arkansas***



¡¡RECUERDE!!
Su plan de negocios
contiene información
delicada sobre usted, su
negocio y sus asociados.
¡Trátelo con cuidado; no lo
deje en cualquier lugar!

Contenido del Plan de Negocios

Una vez que haya reunido la documentación necesaria puede empezar a escribir su plan de negocio. El esquema siguiente muestra la información estándar que se debe incluir en un plan de negocios.

I. Caratula o Portada

- Una pagina
- Nombre de la empresa
- Dirección de la empresa
- Número de teléfono de la empresa (incluyendo el código de área y extensión)
- Logotipo (si tiene)
- Nombres, títulos, direcciones y números de teléfono de los dueños
- Mes y año en que el plan se publicó
- Que indique que el plan es de carácter confidencial

II. Índice de Materias

III. Resumen del Negocio

- Breve 1-2 páginas de resumen de la empresa
- Escribe el resumen por ultimo
- Nombre de la empresa
- Naturaleza del negocio
- Propósito del negocio
- Estructura legal del negocio
- Requisitos financieros
- Planes de pago

IV. Descripción de Negocio

- Declaración de la misión
- Metas y objetivos del negocio
- Estado del negocio (arranque, expansión, negocio existente de compra)
- Estructura legal del negocio
- Localización
- Gerencia

V. Descripción de los Productos o Servicios

- Características de su producto o servicio
- Beneficios para sus clientes
- Propiedad intelectual y derechos de propiedad
- Planes para la producción
- Los futuros productos y servicios

VI. Plan de Mercadeo

- Descripción de la industria
 - Su conocimiento de la industria
 - Tendencias de la industria
 - Como corresponde este negocio con la industria
- Su mercado
 - Descripción de sus clientes y el mercado objetivo
 - Descripción de su área comercial
 - El tamaño de su mercado
 - La potencial de su mercado
 - Tendencias del mercado
- Su ventaja competitiva
 - Describa su competición
 - Describa las debilidades de su competición
 - Describa la singularidad de su producto o servicio
- Estrategias de mercadeo
 - Publicidad
 - Servicio de atención al cliente
 - Distribución
 - Táctica de la comercialización
 - Empaquetar
 - El precio
 - Promoción del producto
 - Relaciones publicas

VII. Estructura y Organización de la Gerencia

- La forma de organización legal
- Gestión y personal
 - Su formación y experiencia en este industria
 - Describa su equipo de gerencia – la formación y experiencia de ellos
 - Deberes y responsabilidades
 - Necesidades y costo de formación
- Estructura de la organización
 - Organigrama
 - Descripción de quién hace qué

VIII. Operaciones del Negocio

- Localización del negocio
 - Dirección del negocio
 - Describa por qué eligió esa localización
 - Comprar o alquilar el edificio
 - Condiciones y duración del contrato
 - Renovaciones y mejoras (necesidades y costos)
 - Describa el barrio
 - Describa los negocios alrededores
- Licencias y permisos
 - Copias de todas las licencias y permisos ya obtenidos
 - Lista de licencias y permisos necesarios
- Plan de operaciones
 - Proceso de facturación y colección
 - Diseño y fabricación del producto
 - Red de distribución
 - Seguros
 - Programa de control del inventario
 - Sistema de registros
 - Seguridad
 - Envío
 - Almacenamiento

IX. Plan Financiero

- Necesidades de inversión
 - Costos iniciales
 - Necesidades del negocio (una lista de equipo)
 - Declaración de la fuente y aplicación de fondos

- Proyección de ingresos
 - Estimación mensual de ingresos y gastos
 - Proyección de la cuenta de resultados
 - Proyección del balance general
 - Resumen de necesidades financieras
- Para los negocios existentes
 - Cuentas de resultados
 - Balance general
 - Declaraciones de impuestos de los últimos 3 años

X. Recomendaciones Futuras

- Expansión
- Adquisición de otra empresa

XI. Documentos de Respaldo

- Curriculum vitae de la gerencia
- Estado financiero personal
- Informes de crédito
- Copias de arrendamientos
- Copias de otros contratos
- Documentos legales (contratos de sociedad, DBA, etc.)

PASO 9

Entendiendo los Requisitos Regulatorios

Antes de abrir su negocio al público, usted debe cumplir con ciertos requisitos regulatorios. Estos requisitos se basan en leyes que fueron escritas para proteger a los propietarios de negocios, sus empleados y sus clientes. Esta sección de la guía proporciona un esquema básico de los requisitos legales que debe realizar para abrir un negocio. Este resumen contiene información sobre las regulaciones del trabajo, de los impuestos y los seguros a nivel local, estatal y federal.

Esta sección aborda otra barrera que se enfrentan los emprendedores latinoamericanos al abrir un negocio en Arkansas. Trece por ciento de las personas que participaron en nuestra encuesta dijo que tienen dificultades a entender las regulaciones y los impuestos en Arkansas. Aunque hemos hecho todo lo posible para incluir toda la información pertinente, algunas ciudades y condados pueden tener requisitos diferentes o adicionales. Es su responsabilidad asegurarse de que su negocio cumple con las leyes regulatorias de los gobiernos locales, estatales y federales – le recomendamos que consulte a las oficinas de la Secretaría de la Ciudad y la Secretaría del Condado para obtener más información.



El Establecimiento de su Negocio en Arkansas

Para registrar un nuevo negocio en Arkansas primero debe presentar un **Doing Business As Certificate** (DBA) con la oficina del Secretario del Condado (County Clerk's office) para asegurar que el nombre que ha seleccionado para su negocio está disponible.

Después de proteger su nombre comercial, debe **registrar la estructura legal de su negocio**. Usted debe registrar una Propiedad Individual con la **Secretaría del Condado**. Registrar sociedades anónimas, sociedades y compañías de responsabilidad limitada con el **Secretariado del Estado de Arkansas, la División de Negocios y Servicios Comerciales**.

Después de registrar su estructura legal, usted debe solicitar un **número de identificación del empleador (Employer Identification Number EIN)** con la **oficina del Servicio de Impuestos Internos (IRS)** del gobierno federal. El número es necesario para que su negocio pueda ser registrado oficialmente por el gobierno federal como una entidad cumplidora.

Una vez que tiene el EIN federal debe registrar su negocio con el **Departamento de Finanzas y Administración del estado de Arkansas**, para que pueda pagar todos los impuestos estatales necesarios de acuerdo con la estructura legal de su negocio.

La registración de un DBA y la obtención de la identificación federal y estatal establecen su negocio oficialmente como una entidad legítima. Ahora usted puede pasar al proceso de reglamentación a nivel local (ciudad y condado). Su próximo paso es tener su **propiedad comercial evaluada por la oficina del Asesor del Condado**.

El "último paso" en el proceso regulatorio en realidad implica la obtención de licencias, permisos y certificados de varias agencias de la ciudad, del condado y del estado, incluyendo muchas veces una **licencia de negocio de la ciudad**.

Dependiendo de su tipo de negocio, las agencias gubernamentales (como la Junta Estatal de Cosmetología, el Departamento de Salud y el Inspector de Construcciones de la Ciudad) inspeccionarán sus instalaciones de negocios para asegurarse de que el edificio, el equipo y los procedimientos operativos se conforman con los requisitos de salud y seguridad. Algunas de las inspecciones varían según la ciudad y/o el condado, pero algunos son estándar en todo el estado.

1. **Certificado de Negocios (DBA) por sus siglas en Inglés – Doing Business As (DBA) Certificate**

El estado de Arkansas requiere que las empresas de propiedad individual y de sociedad colectiva que operan bajo un nombre adquirido presenten un **Certificado de Negocios (DBA)** con la Oficina del Secretario del Condado. Este certificado registra el nombre de la empresa al dueño del negocio. Usted puede obtener el formulario del certificado en la oficina del Secretario del Condado (County Clerk's Office). Usted debe llenar el formulario, firmarlo delante de un notario, tenerlo certificado por el notario y devolverlo a la oficina del Secretaría. Hay una cuota de presentación de \$25. Este proceso de certificación es de una sola vez.

County Clerk's Office

2. **El Secretariado del Estado de Arkansas, División de Negocios y Servicios Comerciales**

El estado de Arkansas requiere que todas las empresas, *con excepción de propiedades individuales*, se apliquen al Secretario del Estado de Arkansas para la autoridad de realizar actividades comerciales como una sociedad anónima (corporación). Esto incluye sociedades anónimas, sociedades y compañías de responsabilidad limitada (LLC). Todos **los formularios para la presentación de entidades comerciales** están disponibles en el sitio del web del Secretario de Estado www.sos.arkansas.gov/business_entity_fees_forms_pro.html. Las cuotas de presentación dependen del tipo de entidad del negocio; también, las tarifas son más altas cuando se llena en papel que cuando se hace en línea. Al registrarse con el Secretario del Estado también se apunta la empresa para pagar los impuestos de licencia corporativa de Arkansas. Los pagos de impuestos se hacen en la oficina del Secretario de Estado cada año antes del 1 de mayo.

Arkansas Secretary of State

Business and Commercial Services Division

1401 West Capitol Avenue, Suite 250

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.682.1010

Sitio web: www.sosweb.state.ar.us/corp_ucc.html

E-mail: corporations@sos.arkansas.gov

3. **Número de Identificación Patronal (EIN) – Federal Employer Identification Number (EIN)**

El número de identificación patronal (EIN) es un número de identificación fiscal federal – es como un número de seguro social para su negocio. Debe utilizar el EIN para identificar su negocio cuando usted paga sus impuestos federales, estatales (Arkansas) y los de la ciudad. Usted puede obtener su EIN completando una solicitud en línea en el sitio web del IRS <https://sa1.www4.irs.gov/modiein/individual/index.jsp>, o puede llenar y devolver el formulario SS-4 a la oficina local del IRS. No hay que pagar para obtener el EIN y esto se hace solamente una vez cuando usted comienza su negocio. **En Arkansas, el EIN Federal también sirve como el número de identificación fiscal del Estado (AR EIN).**

IRS Little Rock Office

700 West Capitol Avenue

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.324.5111

IRS Fayetteville Office

655 East Millsap Road

Fayetteville, AR 72703

Tel: 479.442.3948

IRS Ft. Smith Office

4905 Old Greenwood Road

Ft. Smith, AR 72903

Tel: 479.649.8602

4. Punto de Acceso para el Contribuyente de Arkansas – Arkansas Taxpayer Business Registration

El Departamento de Finanzas y Administración del estado de Arkansas ha creado un sitio web, el **Punto de Acceso para el Contribuyente de Arkansas (ATAP)**³, donde los dueños de negocios pueden registrar una empresa y las declaraciones sobre la renta. Usted debe tener su EIN federal para registrarse como propietario individual, sociedad, corporación o LLC. El sitio ATAP también permite a los propietarios de negocios tener acceso a sus cuentas y pagar el Impuesto sobre Ventas y Uso y la Retención de Impuestos en línea. Usted puede encontrar más información acerca de los impuestos de negocios de Arkansas en el folleto del Departamento de Finanzas y Administración de *Iniciar un Nuevo Negocio* (www.dfa.arkansas.gov/offices/policyAndLegal/Documents/starting_a_new_business.pdf).

Arkansas Department of Finance and Administration

1509 West Seventh Street

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.683.2827

Tel: 877.280.2827

Solicitud de ATAP en línea: https://atap.arkansas.gov/AR_xwTapMgr.aspx

5. Asesoría de Propiedad Personal de Negocios – Commercial Personal Property Assessment

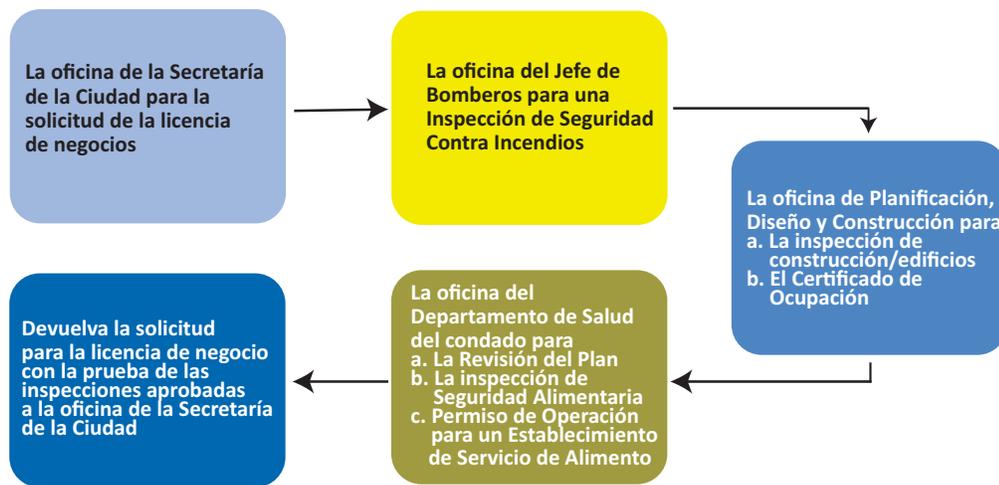
La ley de Arkansas requiere que las empresas asesoren su propiedad personal (activos fijos, provisiones e inventario) para determinar sus contribuciones (impuestos) al condado. Para valorar su propiedad, debe obtener el **Formulario de Asesoría de Propiedad Personal de Negocios** de la oficina de su Asesor del Condado (County Assessor). Llene el formulario, fírmelo y devuélvalo a la Oficina del Asesor antes del 31 de mayo de cada año.

County Assessor's Office

6. Licencias, Permisos e Inspecciones del Gobierno Local

La mayoría de las ciudades en Arkansas requieren que los negocios tengan una licencia comercial o licencia de negocios para funcionar dentro de los límites de la ciudad. Licencias de negocios suelen ser emitidos por la Oficina del Secretario de la Ciudad y puede requerir varias inspecciones por diversas oficinas de los gobiernos locales y estatales para asegurarse de que el negocio es seguro y listo para abrir las puertas. Además, puede que tenga que adjuntar una Carta de Consentimiento del dueño de la propiedad de su empresa (si se alquila el edificio) con su solicitud para la licencia de negocio.

A continuación se muestra un ejemplo de cómo podría ser el proceso para solicitar una licencia de negocio para un negocio que sirve comida:



³Arkansas Taxpayer Access Point (ATAP)

Aquí están algunas otras licencias y permisos que usted puede tener que conseguir para cumplir con todas las regulaciones del gobierno local y estatal. Además, pregunte en las oficinas de la **Secretaría de la Ciudad y del Condado (City Clerk and County Clerk)** para más información acerca de las licencias y de los permisos que son específicos para su negocio.

- Inspección de edificios
- Permiso de construcción
- Certificado de Ocupación
- Inspección de Seguridad Contra Incendios
- Permiso de Operación para un Establecimiento de Servicio de Alimento
- Permiso de construir en el Distrito Histórico
- Permiso de establecer negocio en su casa
- Permiso de Remodelación
- Permiso para el anuncio/letrero
- Aprobación de la zonificación

Licencias, Permisos e Inspecciones Adicionales

A continuación se enumeran algunas licencias y permisos adicionales que se requieren dependiendo del tipo de negocio que usted quiere comenzar.

Control de Bebidas Alcohólicas – Alcoholic Beverage Control

Para vender alcohol en el estado de Arkansas, una empresa debe ser inspeccionada y autorizada por la División Administrativa del Control de Bebidas Alcohólicas (ABC) del Departamento de Finanzas y Administración de Arkansas. Póngase en contacto con la División de ABC para obtener más información sobre el procedimiento de concesión de licencias.

Alcoholic Beverage Control Administration

1515 Building

1515 West Seventh Street, Suite 503

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.682.1105

Fax: 501.682.2221

Sitio web: www.dfa.arkansas.gov/offices/abc/Pages/default.aspx

Calidad Ambiental – Arkansas Department of Environmental Quality (ADEQ)

Algunas empresas están obligadas por ley estatal de obtener permisos para cumplir con regulaciones ambientales. Comuníquese con el Departamento de Calidad Ambiental de Arkansas para ver si su negocio requiere de permisos especiales para deshacerse de determinados residuos.

Arkansas Department of Environmental Quality

Business Assistance Programs

Public Outreach and Assistance Division

5301 Northshore Drive

North Little Rock, AR 72118-5317

Tel: 501.682.0820

Tel: 888.233.0326

Fax: 501.682.0880

Sitio web: www.adeq.state.ar.us/poa/businessasst.htm

Guarderías – Child Care

Las guarderías están autorizadas y reguladas por el Departamento de Servicios Humanos de Arkansas. Comuníquese con la oficina de Servicios Humanos en su condado para obtener más información y para recibir un paquete de reglamentos.

Arkansas Department of Human Services

Tel: 501.682.8590

Sitio web: www.arkansas.gov/dhs/homepage.html

Licencias Ocupacionales – Occupational Licenses

Las personas que trabajan en ciertas profesiones están obligadas a obtener licencias ocupacionales para abrir un negocio. La licencia ocupacional muestra que tiene la educación o certificación necesaria para realizar sus deberes. Póngase en contacto con el Departamento de Servicios de la Fuerza Laboral de Arkansas para averiguar acerca de las regulaciones que se aplican a las ocupaciones específicas, tales como cosmetología y la mecánica.

Arkansas Department of Workforce Services

2 Capitol Mall

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.682.3200

Sitio web: www.arkansas.gov/esd/

Restaurantes y Servicios de Alimentación – Restaurant and Food Services

Todos los negocios que se preparan y/o venden alimentos están obligados a obtener un Permiso de Operación para un Establecimiento de Servicio de Alimento (Food Establishment Permit) del Departamento de Salud de Arkansas. Debe comunicarse con su oficina local del Departamento de Salud para que venga una Especialista en Salud Ambiental (Environmental Health Specialist) a visitar e inspeccionar su negocio. El Permiso de Operación para un Establecimiento de Servicio de Alimento cuesta \$35 y debe ser renovado cada año.

Arkansas Department of Health

4815 West Markham Street

Little Rock, Arkansas 72205

Tel: 501.661.2000

Tel: 800.462.0599

Sitio web: www.healthy.arkansas.gov/Pages/default.aspx

Negocios con Empleados

Hay varios impuestos y requisitos regulatorios adicionales para las empresas que contratan a empleados. Primero, antes de contratar a un nuevo empleado usted tendrá que verificar su elegibilidad para trabajar en los Estados Unidos. Después de que contrate a sus trabajadores, usted está obligado a pagar impuestos sobre la renta y la nómina a los gobiernos estatal y federal basados en los salarios de sus empleados.

Verificación de Elegibilidad de Empleo (Formulario I-9) – Employment Eligibility Verification (Form I-9)

Todos sus empleados tendrán que completar el Formulario de Verificación de Elegibilidad de Empleo (Formulario I-9) de la Oficina de los Servicios de Ciudadanía e Inmigración de los EEUU (USCIS) para verificar que son elegibles para trabajar en los Estados Unidos. Usted puede obtener una copia de este formulario a su oficina local del IRS o en línea a www.uscis.gov/files/form/i-9.pdf. Después de que usted y sus empleados hayan firmado el I-9, debe mantenerlo en su lugar de trabajo y ponerlo a disposición para la inspección por los oficiales de gobierno de los EEUU. No es necesario presentar el I-9 con ninguna agencia del gobierno de los EEUU.

Seguros Múltiples para la Salud

La mayoría de los empleados esperan que sus empleadores les proporcionen con una póliza de seguros múltiples para la salud. Hay muchos planes diferentes disponibles a los empleadores. Le recomendamos que usted consiga consejo profesional para ayudarlo a evaluar las opciones disponibles. También puede contactar Arkansas Health Networks para aprender sobre el programa de seguro de salud del estado de Arkansas que es específicamente para las pequeñas empresas y los trabajadores autónomos que no tienen cobertura médica.

Arkansas Health Networks

Westlake Corporate Center
Shannon Building
10801 Executive Centre Drive
Suite 101
Little Rock, AR 72211
Tel: 1.800.540.7566
Fax: 501.228.6532
Fax: 501.537.8081
Sitio web: www.arhealthnetworks.com/index.php

Leyes Laborales

Hay leyes estatales y federales del trabajo que se aplican a las empresas que emplean cuatro personas o más. Comuníquese con el Departamento de Trabajo de Arkansas para obtener más información sobre los requisitos del salario mínimo, horas extras, trabajo infantil y seguridad en el trabajo. El Departamento de Trabajo también puede enviarle carteles que muestran información sobre la seguridad en el trabajo y el pago mínimo requerido que debe colocar en su negocio (www.state.ar.us/labor//pdf/required_postings.pdf).

Arkansas Department of Labor

10421 West Markham, First Floor
Little Rock, AR 72205
Tel: 501.682.4500
Sitio web: www.arkansas.gov/labor/index.html

U.S. Department of Labor

200 Constitution Avenue, NW
Washington, DC 20210
Tel: 866.487.2365
Sitio web: www.dol.gov

Seguridad Social y Medicare

La Ley de Contribución al Seguro Federal (FICA)⁴ requiere que los empleadores retengan una cierta porción del sueldo de sus empleados para pagar la Seguridad Social y el Medicare. Los empleadores están obligados a presentar el Formulario W-2 con la Administración del Seguro Social para cada empleado que divulgue los salarios ganados. Póngase en contacto con la oficina local del IRS o sitio web (www.irs.gov) para más información.

⁴Federal Insurance Contributions Act (FICA)

Seguro de Compensación al Trabajador – Workers’ Compensation Insurance

Los negocios con tres empleados o más están obligados a pagar el Seguro de Compensación al Trabajador que pagará a sus empleados en caso de que resulten heridos en el trabajo. La cantidad de seguro que usted debe comprar depende del tipo de negocio que tiene. Póngase en contacto con un agente autorizado de seguros y con la Comisión de la Remuneración del Trabajador de Arkansas (AWCC)⁵ para más información. Además, los empleadores deben colocar carteles en su lugar de negocio que informan a los empleados que hacer en caso de producirse una lesión vinculada al trabajo (Formulario P). La AWCC proporciona los carteles necesitados a www.awcc.state.ar.us/revforms.html.

Arkansas Workers’ Compensation Commission

P.O. Box 950
324 Spring Street
Little Rock, AR 72203
Tel: 501.682.3930
Tel: 800.622.4472
Sitio web: www.awcc.state.ar.us/

Impuestos

Los impuestos que usted tiene que pagar a los gobiernos estatales y federales dependen de la estructura legal de su negocio y de los productos o servicios que usted ofrece. Consulte a la oficina local del IRS y el Departamento de Finanzas y Administración de Arkansas para obtener más información.

Impuestos Federales

Impuesto Federal sobre la Renta – Federal Income Tax

Todos los negocios deben presentar una declaración anual de impuestos con el gobierno federal (IRS). La cantidad de impuestos que usted tiene que pagar depende de la estructura legal de su negocio. Consulte a la oficina local del IRS o el sitio del web a www.irs.gov para más información.

Impuesto Federal de Desempleo – Federal Unemployment Tax (FUTA)

La Ley Federal de Impuestos de Desempleo (FUTA)⁶ requiere que los empleadores paguen un impuesto federal al sistema estatal de desempleo usando la Declaración Federal Anual del Patrono de la Contribución Federal para el Desempleo (Formulario 940). **Este impuesto está pagado por el empleador y no es retenido del salario del empleado.** Usted debe pagar su contribución de la FUTA trimestralmente usando el Formulario 940 (www.irs.gov/pub/irs-pdf/f940.pdf).

Impuesto Federal sobre los Ingresos del Sueldo – Federal Employment Tax (Payroll Taxes)

Si usted tiene empleados, el gobierno federal requiere que usted retenga el impuesto federal sobre los ingresos del sueldo de sus empleados. También, usted está obligado a pagar la cuota patronal de los impuestos federales. La Ley de Contribución al Seguro Federal (FICA) requiere que el 12,4 % de cualquier ingreso ganado, hasta un límite anual, debe ser pagado al Seguro Social, y otro 2,9% debe ser pagado a Medicare. Para presentar los impuestos sus empleados deben llenar el Certificado de Exención de Retenciones Del Empleado (Formulario W-4) (www.irs.gov/pub/irs-pdf/fw4.pdf) cuando los contratan. Consulte a la oficina local del IRS o el sitio web del IRS en www.irs.gov para más información.

⁵Arkansas Workers’ Compensation Commission (AWCC)

⁶The Federal Unemployment Tax Act (FUTA)

Impuestos Estatales

Impuestos Estatales sobre los Ingresos, las Ventas y las Retenciones

Todos los negocios deben presentar una declaración anual de impuestos con el gobierno del estado y pagar impuestos trimestrales sobre las ventas y retenciones. La cantidad de impuestos que usted paga depende de la estructura legal de su negocio y de la cantidad de empleados que tiene. Usted inscribe su negocio en el sistema de impuestos estatales cuando registra su negocio con el Departamento de Finanzas y Administración de Arkansas.

Arkansas Department of Finance and Administration

1509 West Seventh Street

Little Rock, AR 72201

Tel: 501.683.2827

Tel: 877.280.2827

Solicitud de ATAP en línea: https://atap.arkansas.gov/AR_xwTapMgr.aspx

Impuesto Estatal de Desempleo – State Unemployment Tax (SUTA)

La Ley Estatal de Impuestos de Desempleo (SUTA)⁷ requiere que los empleadores paguen un impuesto estatal al sistema estatal de desempleo usando la Declaración Estatal Anual del Patrono de la Contribución (Formulario DWS-ARK-209B). **Este impuesto está pagado por el empleador y no es retenido del salario del empleado.** Tan pronto como usted comience un negocio en Arkansas, pida el Formulario DWS-ARK-201 de la oficina de los Servicios de las Cuentas del Patrón del Departamento de Servicios de la Mano de Obra de Arkansas. El formulario es el Informe para Determinar Responsabilidad bajo la Ley del Departamento de Mano de Obra (www.state.ar.us/esd/Employers/Forms.htm). Entonces, la oficina de los Servicios de las Cuentas del Patrón le asignará un Número de Cuenta del Impuesto al Desempleo a su negocio.⁸ Usted utilizará ese número para identificar su negocio cuando paga la Contribución Trimestral de los Impuestos del Patrón usando el Formulario DWS-ARK-209B (www.state.ar.us/esd/Employers/PDF/DWS-ARK-209B%20Interactive.pdf).

Arkansas Department of Workforce Services

2 Capitol Mall

Little Rock, AR 72201

Employer Account Services: 501.682.3798

Technical and Wage Services: 501.682.3100

Employer Charges: 501.682.1181

Sitio web: www.arkansas.gov/esd/

⁷The State Unemployment Tax Act (SUTA)

⁸Department of Workforce Services Identification Number

Seguros

Como empresario, usted es responsable de proteger su negocio y mantener el bienestar de su familia. Tener cobertura de seguro adecuada es una de sus mejores defensas para proteger sus intereses y minimizar sus riesgos. Usted debe consultar a un agente de seguros para obtener más información sobre las pólizas de seguros que están disponibles para los propietarios de negocios. Un agente cualificado le ayudará a identificar sus necesidades de seguro y a desarrollar un plan para cubrir esas necesidades.

La mayoría de las empresas requieren los siguientes tipos de seguros comerciales:

- Seguro de la propiedad
 - Seguro contra incendios
 - Seguro contra riesgos
 - Seguro contra crimen/robos
- Seguro de responsabilidad legal
- Seguro de automóvil

Otras coberturas incluyen:

- Seguro de las interrupciones comerciales/paro de trabajo
- Seguro dental
- Seguro por incapacidad
- Seguros de vida colectivo
- Seguro de salud
- Seguro contra el vandalismo

Seguro de Salud

Póngase en contacto con Arkansas Health Networks para aprender sobre el programa de seguro de salud del estado de Arkansas que es específicamente para las pequeñas empresas y los trabajadores autónomos que no tienen cobertura médica.

Arkansas Health Networks

Westlake Corporate Center
Shannon Building
10801 Executive Centre Drive
Suite 101
Little Rock, AR 72211
Tel: 1.800.540.7566
Fax: 501.228.6532
Fax: 501.537.8081
Sitio web: www.arhealthnetworks.com/index.php

Algunas compañías de seguro ofrecen un grupo de seguros múltiples de la propiedad y de la responsabilidad civil llamada Póliza del Propietario del Negocio (Business Owner's Policy – BOP). Un BOP es más fácil de manejar y es simplificado para satisfacer las necesidades del propietario del negocio.

Los banqueros requerirán seguros de la propiedad y de la responsabilidad como condición para un préstamo.

Registre el nombre del negocio

- Presente el Certificado Doing Business As (DBA) a la oficina del Secretario del Condado.

Registre el negocio con el Secretario del Estado

- Presente el Formulario de la Entidad del Negocio en línea con el Secretario del Estado, la División de Negocios y Servicios Comerciales (www.ark.org/sos/ofs/docs/index.php).

Número de Identificación Patronal (EIN)

- Aplique al IRS para su Número de Identificación Patronal (EIN) para pagar sus impuestos federales y estatales (Arkansas).
- Aplíquese en línea usando el Formulario SS-4 a <https://sa1.www4.irs.gov/modiein/individual/index.jsp>.

Punto de Acceso de Contribuyente de Arkansas

- Registre su negocio con el estado de Arkansas.
- Aplique en línea con el Departamento de Finanzas y Administración de Arkansas a <https://atap.arkansas.gov>.
- Use su EIN para aplicar.

Asesoría de Propiedad Personal de Negocios

- Llene y devuelva el Formulario de Asesoría de Propiedad Personal de Negocios a la oficina del Asesor del Condado.

Licencias de Negocio

- Obtenga la solicitud para una Licencia de Negocios a la oficina del Secretario de la Ciudad.
- Fije y obtenga las inspecciones requeridas.
- Adjunte la información a la solicitud para la Licencia de Negocios y devuélvalo al Secretario de la Ciudad.

PASO 10

Obteniendo Ayuda Financiera

Los resultados de nuestra encuesta del 2009 muestran que muchos empresarios latinoamericanos tienen problemas consiguiendo una cantidad suficiente de dinero como para comenzar sus negocios. Casi el 40 por ciento de las personas que respondieron a la encuesta dijo que el obstáculo más grande que encontraron cuando empezaban su negocio fue lo de tener suficiente dinero. Sólo el 16 por ciento de los participantes consiguió préstamos bancarios para comenzar sus negocios. Esta sección está diseñada para ayudarle a conseguir el dinero que necesita para establecer su negocio.

En esta sección se describen:

- Fuentes de financiamiento para su negocio
- Cómo solicitar un préstamo bancario

Antes de empezar esta sección, actualice la tabla de costos iniciales en el Paso 2 y la sección del Plan Financiero de su Plan de Negocio. Considere las preguntas a continuación mientras que actualiza estos documentos – éstos son los tipos de preguntas que los prestamistas podrían preguntarle antes de prestarle dinero.

- ¿Cuánto dinero necesito?
- ¿Exactamente para qué voy a usar este dinero?
- ¿Cuánto tiempo llevo haciendo este tipo de negocio?
- ¿Cuál es mi experiencia personal en el manejo de dinero y los negocios?
- ¿Cuál es mi puntaje de crédito?
- ¿Qué recursos financieros personales puedo invertir en el negocio?
- ¿Qué estoy dispuesto a renunciar para adquirir el dinero e iniciar mi negocio (crédito, la propiedad de la empresa)?

Estas preguntas son importantes porque dirán al banco qué tipo de persona es usted, qué tan bien conoce su negocio y si es capaz de pagar los préstamos que obtendrá. Usted necesita saber exactamente cuánto dinero necesita y para qué será utilizado. El banco necesita saber que usted tiene en cuenta todos sus costos y sabe cómo administrar su dinero. Su conocimiento personal sobre cómo manejar un negocio y administrar el dinero es importante porque muestra al banco que usted es responsable y tiene experiencia. Los bancos no prestarán dinero a alguien que no sabe cómo organizar sus finanzas o mantener un buen puntaje de crédito. Por último, el banco va a querer saber cuánto de su dinero personal está invirtiendo en el negocio. Ellos estarán más dispuestos a ayudar a alguien que dispone una inversión importante en el negocio.

Aquí están las tres fuentes tradicionales de financiamiento que los propietarios de pequeñas empresas normalmente utilizan para ayudarles a comenzar su negocio. Le sugerimos que considere cuidadosamente sus ahorros personales y otro capital propio antes de solicitar un préstamo bancario.

Fuentes de Financiamiento

- **Ahorros personales**
 - Los ahorros personales es dinero que usted ha ahorrado para su empresa de negocio. Ésta suele ser la principal fuente de capital para las pequeñas empresas
- **Financiamiento mediante endeudamiento**
 - La deuda es dinero que usted pide prestado de un banco, de la familia o de amigos para comenzar su negocio. Usted está legalmente obligado a pagar la cantidad de dinero que usted pide prestado de estas fuentes.
- **Capital propio**
 - Capital propio son fondos proporcionados por inversionistas o socios a cambio de poseer una parte del negocio.

	Ventajas	Desventajas
Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Usted mantiene el control total de la empresa. • Hay más flexibilidad en cómo se utiliza el dinero y la cantidad que usa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser difícil conseguir más financiamiento de deuda más adelante si lo necesita. • Puede ser más difícil de obtener que los fondos propios. • Si el negocio falla, usted todavía está obligado a devolver el dinero.
Capital Propio	<ul style="list-style-type: none"> • Usted no está obligado a devolver el dinero. • Aumenta el valor neto de la compañía y lo hace más estable. • Usted puede calificar para más financiamiento mediante endeudamiento. • Si el negocio fracasa, usted no tiene que pagar el dinero de los inversionistas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usted pierde el control total de la empresa. • Usted debe compartir los beneficios del negocio.

Solicitando un Préstamo Bancario

Antes de solicitar un préstamo bancario es necesario entender que los bancos están en el negocio de hacer dinero, no son instituciones de caridad. Durante el proceso de la solicitud para el préstamo, el banquero le va a entrevistar para saber cómo usted va a devolver el dinero que le prestan.

Teniendo esto en cuenta, también es importante que usted sepa la siguiente información acerca de cómo obtener un préstamo bancario:

- Los préstamos por el 100 por ciento de los gastos iniciales no existen.
- Los bancos requieren que usted ponga adelantado del 25-30 por ciento de los costos iniciales.
- Obtener un préstamo es un proceso difícil y consume mucho tiempo – puede tardar 60-90 días.
- Debe tener un buen puntaje de crédito personal – su historia de crédito muestra su capacidad o posibilidad de reembolso.
- Usted debe tener una buena historia laboral.
- Usted debe demostrar que tiene experiencia y/o formación en este tipo de negocio.
- Usted debe demostrar que tiene el efectivo suficiente para hacer los pagos mensuales del préstamo.
- Usted debe tener cartas de recomendación.

Información Adicional sobre Préstamos Bancarios

Capacidad de reembolso

- ¿Cómo va a pagar?
 - Plan de devolución (tiempo y fecha)
- ¿Cuánta ganancia generará su compañía?
 - Fuentes de reembolso
- ¿El flujo de efectivo del negocio proporcionará suficiente dinero como para pagar?
 - Probabilidad de reembolso

Capital

- ¿Cuánto de su dinero se invirtió en el negocio?
 - Su inversión de capital indica cuánto se arriesga si el negocio falla.
 - Los bancos creen que es más probable que el negocio tenga éxito si usted invierte dinero propio.
- ¿Cuánto dinero tiene en reserva?

Garantía

- ¿Cuáles son sus fuentes de reembolso en caso de que el negocio falle?
- ¿Qué garantías puede ofrecer el prestamista?
- ¿Qué activos (equipaje, edificios) tiene usted?

Condiciones

- ¿Cuál es el propósito del préstamo?
- ¿Para qué será utilizado el dinero – equipo, inventario?
- ¿Cuáles son las condiciones o tendencias actuales de la industria?
- ¿Cómo va el banco a evaluar el riesgo/la recompensa de la inversión en su negocio?

Carácter

- ¿Qué tipo de impresión hace usted al banco?
- ¿Qué opinión tiene el prestamista de usted, su educación y su experiencia en el negocio?
- ¿Cómo es la calidad de sus referencias?
- ¿Cómo es la formación y la experiencia de sus empleados?

Tipos de Préstamos Comerciales

- A corto plazo – 1 año
- A largo plazo – más de 1 año/menos de 7 años

Los Estados Financieros Que Se Necesitan Para Una Solicitud de Préstamo del Banco

- Estado financiero personal
- Balance general
- Cuenta de resultados
- Estado de flujo de efectivo

Appendix A

Lista de Comprobación de la Preparaciones para Empezar un Negocio

Preparaciones de largo plazo

- Investigue la industria y el mercado que le interesa para su negocio.
 - Conozca a las tendencias, los pronósticos, los desarrollos, las oportunidades, los riesgos, y a sus competidores.
- Decida si usted trabaja en su negocio a tiempo completo o por horas.
- Investigue los cursos y los seminarios dedicados a ayudar a propietarios de pequeños negocios.
- Elija las horas y los días de operación para su negocio.
- Escriba un presupuesto mensual y anual para su negocio.
- Seleccione a un abogado de negocios.
- Seleccione a un contador.
- Haga un plan para obtener financiamiento.
- Elija una estructura legal para su negocio (propietario individual, sociedad, sociedad anónima).
- Elija un nombre para su negocio.
- Registre el nombre de su negocio con el Secretario del Condado con el Certificado DBA.
- Obtenga su Número de Identificación Patronal (EIN) del IRS.
- Informese de los requisitos regulatorios de su industria a nivel federal, estatal y local.
- Seleccione una localización.
- Obtenga una inspección y diagnóstico estructural del edificio antes de firmar el contrato de arrendamiento o de compra.
- Haga que el contrato de arrendamiento/de compra sea revisado por su abogado antes de firmar.
- Firme un contrato de arrendamiento/de compra para su nuevo lugar del negocio.
- Cree un plano de espacio que necesitará para su lugar del negocio.
- Obtenga pólizas de seguro de propiedad y contra el riesgo para su negocio.
- Abra una cuenta bancaria del negocio.
- Obtenga la información de contacto del negocio: número del teléfono y de fax, dirección de correo electrónico, dirección postal.
- Conecte los servicios públicos del negocio: electricidad, agua, gas, teléfono, internet.
- Obtenga las licencias y los permisos necesitados.

- Fije los precios para su producto/servicio.
- Determine qué financiamiento necesitará y cómo se lo conseguirá.
- Escriba un plan de negocios.
- Registra las marcas registradas, los derechos reservados, las insignias, las patentes, el etc.
- Seleccione el mobiliario de oficinas y a los surtidores.

Preparaciones a plazo medio

- Establezca los sistemas de contabilidad y de archivo.
- Establezca un sistema de gestión financiero.
- Escriba el plan de las ventas y comercialización.
- Cree una política de servicio al cliente.
- Si vá a contratar a empleados:
 - Anuncie los puestos de trabajo o contrate a una compañía de reclutamiento.
 - Familiarícese con las leyes laborales.
 - Busque un servicio de la nómina de pago.

Preparaciones a corto plazo

- Haga los materiales de la comercialización (anuncios, volantes, folletos, papelería o las tarjetas de visita).
- Asista a eventos que pueden fomentar relaciones profesionales para su negocio (reuniones de la Cámara de Comercio, conferencias, etc).
- Escriba y distribuya un comunicado de prensa anunciando su nuevo negocio.
- Contrate a un servicio de contestación telefónica para responder durante el tiempo que usted esta indisponible.

Appendix B

Información de Contacto de Recursos para Pequeños Negocios

Oficinas del Gobierno de Arkansas

Arkansas Attorney General
323 Center Street, Suite 200
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.682.2007
Tel: 800.482.8982
Sitio web: www.ag.arkansas.gov

Arkansas Contractors Licensing Board
4100 Richards Road
North Little Rock, AR 72117
Tel: 501.372.4661
Fax: 501.372.2247
Sitio web: www.state.ar.us/clb/

**Arkansas Department of Environmental Quality
Public Outreach and Assistance Division
Business Assistance Programs**
5301 Northshore Drive
North Little Rock, AR 72118-5317
Tel: 501.682.0820
Tel: 1.888.233.0326
Fax: 501.682.0880
Sitio web: www.adeq.state.ar.us/poa/sba/businessasst.htm

**Arkansas Department of Finance
and Administration**
1509 West Seventh Street
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.683.2827
Tel: 877.280.2827
Solicitud en línea del ATAP:
https://atap.arkansas.gov/AR_xwTapMgr.aspx

**Arkansas Department of Finance
and Administration
Alcoholic Beverage Control Administration**
1515 Building
1515 West Seventh Street, Suite 503
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.682.1105
Fax: 501.682.2221
Sitio web: www.dfa.arkansas.gov/offices/abc/Pages/default.aspx

**Arkansas Department of Finance
and Administration
Alcoholic Beverage Control Enforcement**
P.O. Box 2259
Little Rock, AR 72203
Tel: 501.682.8174
Fax: 501.682.3874
Sitio web: www.dfa.arkansas.gov/offices/abc/Pages/default.aspx

**Arkansas Department of Health
Environmental Health
Food Protection**
4815 West Markham Street, Slot 46
Little Rock, AR 72205
Tel: 501.611.2171
Fax: 501.611.2572
Sitio web: www.healthy.arkansas.gov/programsServices/environmentalHealth/foodProtection/Pages/default.aspx

Arkansas Department of Human Services
P.O. Box 1437
Donaghey Plaza South, Slot S201
Little Rock, AR 72203
Tel: 501.682.1001
Tel: 800.482.8988
Sitio web: www.arkansas.gov/dhs/homepage.html

Arkansas Department of Labor
10421 West Markham
Little Rock, AR 72205
Tel: 501.682.4500
Fax: 501.682.4535
Sitio web: www.arkansas.gov/labor/index.html

**Arkansas Department of Workforce Services
Employer Services**
2 Capitol Mall
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.682.3798
Sitio web: www.arkansas.gov/esd/

**Arkansas Economic Development Commission
Small and Minority Businesses**

900 West Capitol Avenue
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.682.6105
Tel: 1.800.ARKANSAS
Fax: 501.682.7394
Sitio web: [http://arkansasedc.com
/small-and-minority-business.aspx](http://arkansasedc.com/small-and-minority-business.aspx)

Arkansas Health Networks

P.O. Box 25330
Westlake Corporate Center, Shannon Building
10801 Executive Centre Drive, Suite 101
Little Rock, AR 72211
Tel: 800.540.7566
Fax: 501.228.6532
Sitio web: www.arhealthnetworks.com/index.php

Arkansas Insurance Department

1200 West Third Street
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.371.2600
Tel: 800.282.9134
Fax: 501.371.2618
Sitio web: www.insurance.arkansas.gov/

**Arkansas Secretary of State
Business and Commercial Services Division**

1401 West Capitol Avenue, Suite 250
Little Rock, AR 72201
Tel: 501.682.3409
Sitio web: www.sosweb.state.ar.us/corp_ucc.html
E-mail: corporations@sos.arkansas.gov

Arkansas Tobacco Control

101 East Capitol Avenue, Suite 401
Little Rock, AR 72201-3826
Tel: 501.682.9756
Fax: 501.682.9760
Sitio web: www.arkansas.gov/atcb/

Arkansas Workers' Compensation Commission

P.O. Box 950
324 Spring Street
Little Rock, AR 72203-0950
Tel: 501.682.3930
Tel: 800.622.4472
Sitio web: www.awcc.state.ar.us/

Recursos para Empresarios

**Arkansas Small Business and
Technology Development Center
ASBTDC Lead Center**

UALR College of Business
Donald W. Reynolds Center for Business and
Economic Development
2801 South University
Little Rock, AR 72204
Tel: 501.683.7700
Tel: 800.862.2040
Fax: 501.683.7720
Sitio web: <http://asbtdc.ualr.edu/>

**Small Business Administration
Arkansas District Office**

2120 Riverfront Drive, Suite 250
Little Rock, AR 72202-1796
Tel: 501.324.7379
Fax: 501.324.7394
Sitio web: www.sba.gov/ar

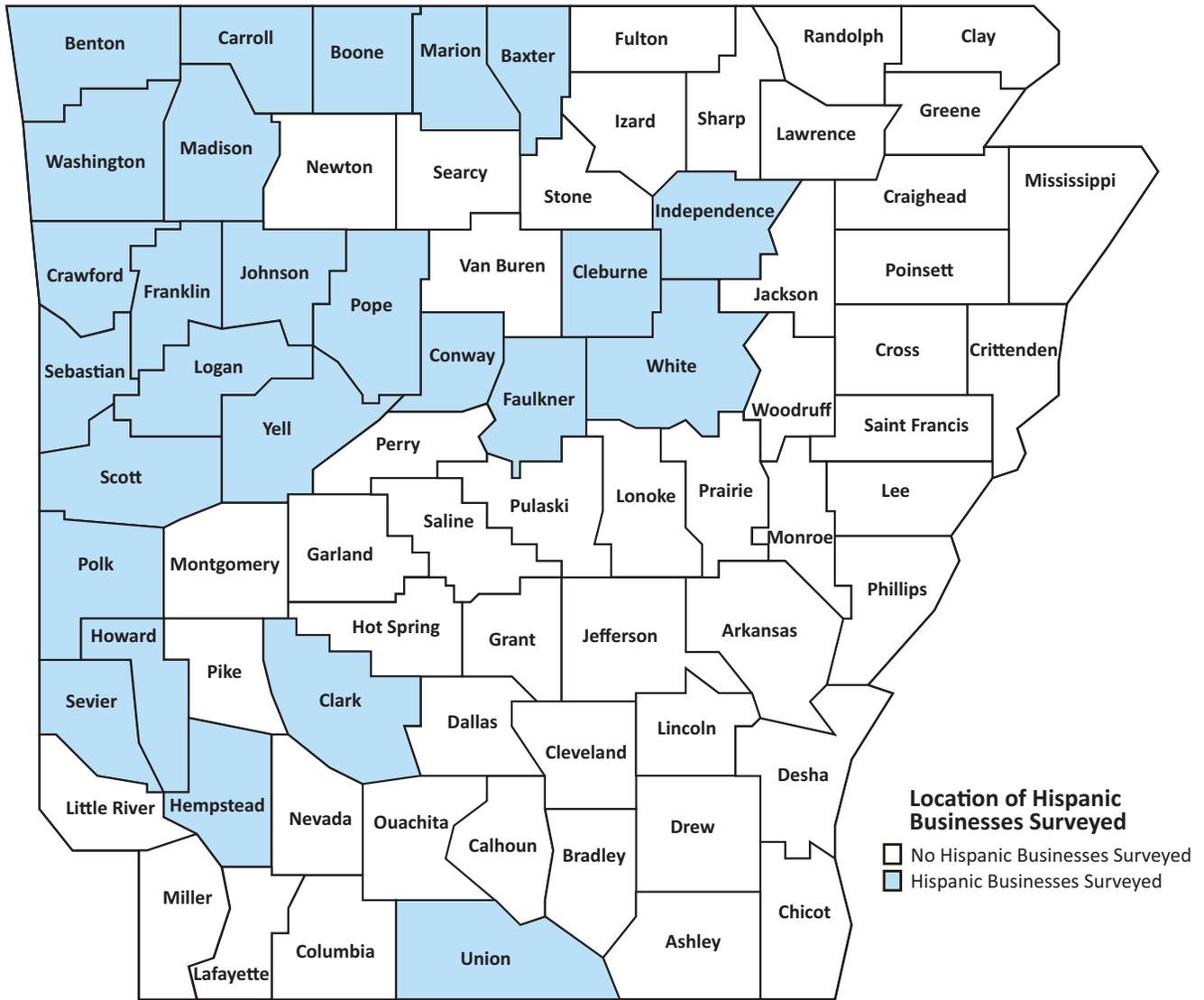
Northwest Arkansas SCORE

614 East Emma Street, Room M412
Springdale, AR 72764
Tel: 479.725.1809
Sitio web: www.nwascore.org/

Little Rock SCORE

2120 Riverfront Drive, Suite 250
Little Rock, AR 72202-1796
Tel: 501.324.7379, Ext. 302
Fax: 501.324.7395
Sitio web: www.littlerock.scorechapter.org/

Ubicación de los Negocios Hispanos Encuestados



University of Arkansas, United States Department of Agriculture and County Governments Cooperating

De conformidad con 7 CFR § 15.3, la División de Agricultura del Sistema de la Universidad de Arkansas ofrece todos sus programas y servicios de Extensión e Investigación (incluido el empleo) sin distinción de raza, color, sexo, origen nacional, religión, edad, discapacidad, estado civil o de veterano, información genética, preferencia sexual, embarazo o cualquier otro estado legalmente protegido, y es una institución que ofrece igualdad de oportunidades.