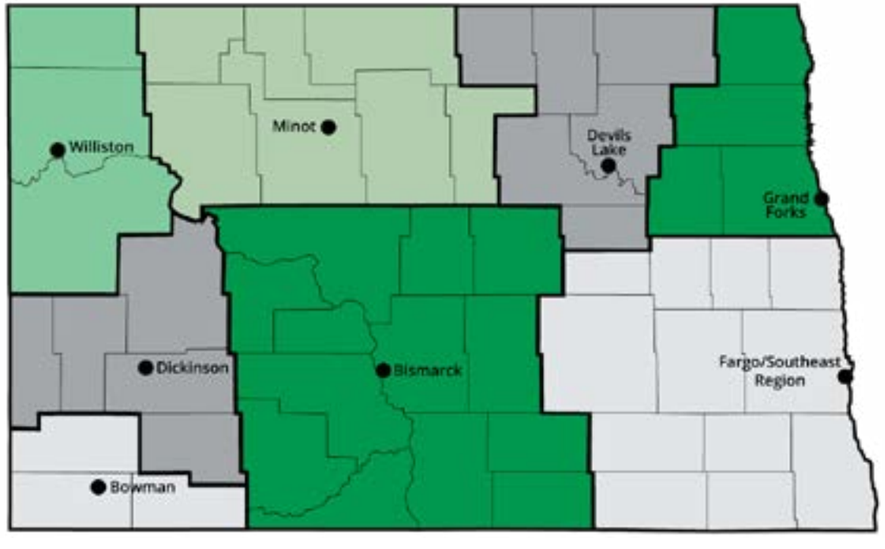
Centros de desarrollo empresarial pequeños de Dakota del Norte

Guía de Recursos Para Negocios

NORTH DAKOTA
SMALL BUSINESS
DEVELOPMENT CENTERS

ndsbdc.org

PROGRAMA ND SBDC



Para obtener información sobre cómo comunicarse con la oficina más cercana, visite uno de los sitios web de nuestro programa

ndsbdc.org

Financiado en parte por un acuerdo de cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todas las opiniones, conclusiones o recomendaciones expresadas son las del autor (es) y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la SBA.

TABLE OF CONTENTS

Sección 1: Fundamentos de la Planificación
- Emprendimiento: ¿ Es adecuado para usted? 1
- Investigación de Mercado 2
- Planes de Negocios: Planos para el Éxito 3

Sección 2: Logística para Nuevas Empresas
- Lista de Verificación para Iniciar un Negocio en Dakota del Norte 5
- Selección de una Estructura Legal 8
- Protegiendo tu Idea: Marca Registrada, Registro de Nombre y Patentes 14
- Logística para Nuevas Empresas 15

Sección 3: Planificación Financiera para Nuevas Empresas y Obtención de Capital
- Estados Financieros 18
- Cómo Encontrar el Dinero que Necesitas 22
- Qué Llevar al Prestamista 24
- Financiamiento para Pequeñas Empresas 25
- Financiamiento de la SBA 26

Sección 4: Temas Especiales para Nuevas Empresas
- Mano de Obra: Incorporando Empleados a tu Negocio 27
- Marketing: Un Marketing Efectivo Significa Aumento en las Ventas 30
- Comercio Electrónico: Hacer Negocios en Línea 32
- Iniciar un Negocio en Casa: ¿Es lo Adecuado para Ti? 34
- Franquicias: ¿Cómo Beneficiarse de la Experiencia? 35
- Cómo Comprar o Vender un Negocio 37
- Planificación de Salida y Sucesión 38
- Comercio Internacional 39

Sección 5: Recursos 40

La información contenida en esta guía fue desarrollada u obtenida de varias fuentes conocidas o desconocidas, incluida la Administración de Pequeñas Empresas de los EE. UU. y otras agencias federales, los departamentos del Estado de Dakota del Norte, la Universidad de Dakota del Norte, SCORE y el compilado en este formato por los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Dakota del Norte, que no reclama la autoría pero que es, junto con la Universidad de Dakota del Norte, el propietario de la guía.

EMPRENDIMIENTO

¿ES LO CORRECTO PARA USTED?

El éxito empresarial depende de muchos factores, incluyendo tener las herramientas e información adecuadas para tomar decisiones comerciales sólidas. Los propietarios deben tener la capacidad de adaptarse rápidamente a su entorno cambiante.

Al considerar qué tipo de negocio emprender, elegir algo que te apasione y coincida con tus talentos naturales, habilidades, experiencias y educación será lo mejor para mantener tu interés y adaptarse a tu personalidad.

La propiedad de un pequeño negocio requiere mucho tiempo, energía e inversión personal. También requiere mucha automotivación y determinación. Como nuevo emprendedor, debes reconocer cuáles son tus talentos y habilidades más fuertes, así como identificar tus áreas de debilidad.

Muchas habilidades empresariales pueden aprenderse, pero a veces tiene más sentido contratar a profesionales externos, como contadores, expertos en impuestos y abogados, para que te ayuden en áreas que podrían tomar demasiado tiempo del propietario y que también protegerán mejor al negocio de cometer errores costosos. Además, si no te gustan ciertas situaciones laborales, como trabajar con el público o estar en una oficina, no es

Considera las siguientes preguntas para ayudarte en tu proceso de toma de decisiones al considerar iniciar un negocio:

¿Soy un emprendedor?

Será su responsabilidad encargarse de generar nuevos proyectos, organizar su tiempo y enfocarse en los detalles. ¿Qué tan bien convive con diversos tipos de personalidades y cómo soluciona los conflictos? Un buen empresario debe desarrollar relaciones laborales con una gran variedad de personas como: clientes, proveedores, empleados, banqueros y otros empresarios.

EN EL LADO POSITIVO...

Las ventajas de ser dueño de una empresa pueden superar con creces los riesgos. Cuando eres tu propio jefe, tu potencial de crecimiento y ganancias personales son mucho menos limitados que si trabajas para alguien. Dirigir una empresa te proporcionará variedad, emoción y desafíos infinitos: nunca caerás en una rutina aburrida.

EMPRENDIMIENTO

Alguien que tiene una idea y trabaja para crear un producto o servicio que la gente comprará mientras asume el riesgo y la iniciativa de su nuevo negocio.

¿Puedo pensar de manera creativa y resolver problemas?

Los propietarios deben tomar decisiones constantemente de manera rápida y bajo presión para aprovechar nuevas oportunidades, crear ideas innovadoras y resolver problemas. Esto requiere una enorme resistencia física y emocional.

¿Qué tan creativo soy?

Los emprendedores deben tener la capacidad de ser creativos para tomar ventaja y aprovechar cada oportunidad. ¿Tiene usted la capacidad de generar nuevas ideas y nuevos métodos para solucionas problemas?

¿Cómo afectará el negocio a mi vida familiar/personal?

¿ Cuánto tiempo y fondos personales tengo para comprometerme al éxito de este negocio? Dirigir un negocio puede añadir presión familiar tanto en términos de tiempo como financieros. Los propietarios tienden a trabajar muchas horas extensas y a gestionar muchas tareas laborales en lugar de contratar empleados, especialmente durante los primeros años de puesta en marcha. Es importante que los miembros de la familia sepan qué esperar y estén dispuestos a apoyarlo durante este tiempo.

¿Qué tan bien planifico y organizo?

Muchos estudios demuestran que la falta de organización y planificación son la causa del fracaso empresarial. Buena organización de finanzas, inventario, horarios y producciones pueden ayudarle a evitar muchos problemas.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

VERIFICANDO TU IDEA

La investigación de mercado es un paso fundamental al iniciar una pequeña empresa. Implica recopilar y analizar información importante sobre el mercado, los clientes, los competidores y las tendencias de la industria. Puede obtener información valiosa que lo ayude a tomar decisiones inteligentes y crear estrategias efectivas para su empresa. Le ayuda a comprender lo que quieren sus clientes, evaluar la demanda de sus productos o servicios y determinar si su idea de negocio es viable, lo que le permite adaptar sus ofertas, precios y marketing para satisfacer las expectativas de los clientes y mantenerse por delante de la competencia.

Pasos a considerar:

- Define tus objetivos: Delinea claramente lo que deseas lograr a través de tu investigación de mercado. Identifica las preguntas específicas a las que necesitas respuestas y la información que requieres para tomar decisiones informadas.
- Identifica tu mercado objetivo: Determina las características de tu base de clientes ideal. Comprende su demografía, necesidades, preferencias y comportamiento de compra. Esto te ayudará a enfocar tus esfuerzos de investigación y ajustar tus ofertas en consecuencia.
- Realiza investigación primaria: La investigación primaria implica recopilar nuevos datos directamente de tu mercado objetivo. Esto puede hacerse a través de encuestas, entrevistas, grupos focales u observaciones. Haz preguntas relevantes para obtener información sobre las preferencias, puntos de dolor y niveles de satisfacción de los clientes.
- Analiza la investigación secundaria: La investigación secundaria consiste en analizar datos e información existente disponible de diversas fuentes, como informes de la industria, estudios de mercado, datos gubernamentales y análisis de la competencia. Esto te ayuda a comprender las tendencias del mercado, el comportamiento de los clientes y el panorama competitivo. El ND SBDC tiene acceso a múltiples bases de datos para extraer este tipo de datos para los clientes.
- Evalúa a tu competencia: Estudia a tus competidores para comprender sus fortalezas, debilidades, estrategias de precios y puntos de venta únicos. Esto te ayudará a identificar oportunidades y posicionar tu negocio de manera efectiva.
- Evalúa la demanda del mercado: Determina el tamaño de tu mercado objetivo y evalúa la demanda de tus productos o servicios. Identifica posibles brechas o necesidades no satisfechas que tu negocio pueda abordar.
- Utiliza herramientas en línea: Aprovecha herramientas y plataformas en línea como redes sociales, encuestas y análisis para recopilar datos, rastrear el sentimiento del consumidor y monitorear las tendencias del mercado. Estas herramientas proporcionan información en tiempo real y son rentables para las empresas emergentes.
- Analiza e interpreta los datos: Una vez que hayas recopilado los datos, analízalos e interprétalos para extraer conclusiones significativas. Identifica patrones, tendencias y preferencias de los clientes que puedan guiar las decisiones de tu negocio.
- Implementa tus hallazgos: Aplica los conocimientos obtenidos de tu investigación de mercado para perfeccionar tu estrategia de negocio, ofertas de productos/servicios, precios, campañas de marketing y experiencia del cliente.
- Monitorea y adapta: La investigación de mercado es un proceso continuo. Monitorea continuamente el mercado, la retroalimentación de los clientes y las tendencias de la industria para mantenerte actualizado y adaptar las estrategias de tu negocio en consecuencia.

Recuerda, la investigación de mercado debe adaptarse a las necesidades específicas de tu negocio y a la industria. Es esencial mantener un enfoque centrado en el cliente y utilizar los conocimientos obtenidos para tomar decisiones informadas que impulsen el éxito de tu negocio

Tu investigación también se utilizará en todo tu plan de negocios, apoyando tus suposiciones de mercado. Investigación adicional, promoción y el desarrollo de conceptos publicitarios continúan en la página 30.

Este proceso puede parecer abrumador. Este es un área en la que un asesor de confianza, como los del ND SBDC, puede brindarte gran apoyo y asistencia. Dependiendo de tu idea de negocio, es posible que haya recursos adicionales disponibles para ayudarte con la ideación e investigación de mercado también.

PLANES DE NEGOCIOS

PLANOS PARA EL ÉXITO

La planificación es su guía para el éxito en el mundo de los negocios. Debe escribir un plan de negocios si usted:

1. Abre o compra un negocio.
2. Financiar o refinanciar su negocio.
3. s Decidir si tu idea es factible.
4. Recaudacion de deuda o capital social.

El plan te ayuda a encontrar fallas ocultas y te hace pensar detenidamente en cada fase de su negocio. Le ayuda a obtener un conocimiento profundo y aclara lo que hace que su negocio sea exitoso.

Elementos de un plan de negocios

Es importante establecer objetivos realistas con una metodología sólida para alcanzarlos. Un plan de negocios:

- Es el plan de gestión y financiero para la puesta en marcha o expansión de una empresa;
- Está escrito por el propietario con ayuda externa si es necesario;
- Explica cómo funcionará el negocio y describe sus características operativas; y,
- Detalla cómo se capitalizará y administrará el negocio para que sea rentable.

Un esquema simple de un plan de negocios incluye

- ***Resumen extenso***: por lo general, un resumen de una página de todo el plan de negocios escrito después de que se desarrolla el plan.
- ***Descripción de la empresa***: Identifique el nombre de la empresa, la dirección, el tipo de organización y el tipo de producto o servicio y los antecedentes de la empresa.
- ***Análisis de mercadeo***: Ilustre su conocimiento de mercadeo de la industria, así como los resultados de la investigación y las conclusiones sobre las tendencias del mercado, los competidores y el tamaño del mercado. Compare las fortalezas y debilidades de sus competidores.
- Metas y objetivos: Indique las razones para iniciar su negocio y las metas para los primeros dos o tres años.
- Línea de servicio o producto: Identifique lo que desea vender, cómo beneficia a su cliente y el ciclo de vida del producto.
- Ventas y mercadeo: Discuta sus estrategias de mercadeo/publicidad y las políticas de precios.
- Requisitos de gestión/operación: Describa el equipo, las instalaciones y las personas necesarias para generar sus productos y servicios. Además, aborde cómo se producirán y distribuirán sus productos y servicios.
- Gestión financiera: La parte más crítica de su plan de negocios. Debe abordar las fuentes y los usos de los fondos y presentar el futuro financiero de la empresa.

Plan de negocios:

Un documento escrito esencial que proporciona una descripción y un panorama del futuro de su empresa.

PARA CRECER Y SOBREVIVIR, EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO ES ESENCIAL.

Si estás comenzando un negocio, tu plan también debe incluir::

- Costos de inicio proyectados
- Ganancia esperada o retorno de la inversión (ROI) para el primer año
- Estado de resultados proyectado y balance general para tres años
- Estado de flujo de efectivo proyectado mensualmente durante 12 meses

Si tienes un negocio establecido, tu plan también debe incluir:

- Estado de resultados o declaraciones de impuestos y balance general de los últimos tres años
- Estados de resultados proyectados, balances generales y estados de flujo de efectivo para los próximos tres años
- Los estados de flujo de efectivo proyectados deben ser mensuales para los primeros 12 meses

Escribir un plan de negocios te ayudará a llevar tus ideas de tu cabeza al papel, a evitar errores comunes, a mantenerte enfocado en los puntos clave y a ayudarte a gestionar las operaciones diarias de tu empresa.

Al comenzar, esbozar tus ideas en un plan de negocios de una página puede ser el mejor primer paso. También hay situaciones que pueden requerir un tipo diferente de plan de negocios, como una presentación (pitch deck), o puede que sea más conveniente utilizar una herramienta colaborativa en línea.

El ND SBDC tiene plantillas de planes de negocios disponibles. Regístrate y conéctate con un asesor para comenzar.

LISTA PARA EMPEZAR UN NEGOCIO EN DAKOTA DEL NORTE

Esta lista de verificación proporciona información sobre los requisitos generales que deben abordarse para la mayoría de los nuevos negocios. También pueden aplicarse otros requisitos específicos.

Requisitos generales:

Tu primer contacto debe ser con la oficina del Secretario de Estado de ND para determinar si el nombre comercial está disponible.

☐ Secretario de Estado
sos.nd.gov/business/business-services or
firststop.sos.nd.gov
800.352.0867 ext 3284284
- Registro de la Estructura Empresarial

☐ Información sobre la licencia comercial de ND
nd.gov/businessreg/license/index
- Hay muchos tipos de licencias, tanto estatales como locales, así como profesionales. Dependiendo de lo que hagas y dónde planees operar, es posible que tu negocio necesite tener una licencia.

☐ Gobierno de la Ciudad y del Condado
nd.gov/government/local-government
- Contacta a la oficina del auditor de la ciudad para obtener información sobre permisos comerciales y ordenanzas de zonificación que se aplican a los negocios dentro de los límites de la ciudad. Contacta a la oficina del auditor del condado para obtener información similar para los negocios fuera de los límites de la ciudad.

☐ IRS
irs.gov/smallbiz 800.829.4933
- Número de Identificación del Empleador (EIN)
- Impuesto Federal sobre la Renta
- Impuesto Federal sobre el Trabajo por Cuenta Propia

☐ Departamento de Impuestos del Estado de Dakota del ND
tax.nd.gov/business 877.328.7088
- Permiso de Impuesto sobre Ventas y Uso
- Impuesto sobre la Renta Estatal

☐ Seguro
- Es prudente que cualquier negocio adquiera tipos básicos de seguro. Contacte a su agente de seguros local para obtener cobertura de responsabilidad civil general, propiedad, vehículos comerciales, vida, riesgos, robo, interrupción del negocio y otros tipos de seguro.

☐ Patente, Marca Registrada y Derechos de Autor
- Oficina de Patentes y Marcas Registradas: uspto.gov
- Oficina de Derechos de Autor: copyright.gov
- Secretario de Estado: sos.nd.gov/business/business-services.html

¿Contratarás empleados?

Hay varios pasos a seguir y cosas a considerar al contratar empleados. Consulte la página 27 para obtener esa información.

Obtenga asistencia empresarial sin costo:

Los siguientes recursos, proporcionados por la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. (SBA), están disponibles para ayudar a lo largo de la vida de su negocio.

- ND Small Business Development Centers (ND SBDC) - ndsbdc.org
- ND Women's Business Center (ND WBC) - ndwbc.com
- SCORE Mentors - score.org
- Veterans Business Outreach Center (VBOC of the Dakotas) - und.edu/dakotasvboc

Su primer contacto debe ser con la oficina del Secretario de Estado de ND para determinar si el nombre comercial está disponible. Es posible que la mayoría de las empresas nuevas deban abordar los siguientes requisitos generales. También se pueden aplicar otros requisitos.

Secretario de Estado
sos.nd.gov 701.328.2900 o 800.352.0867
- Cuando la mayoría de las organizaciones realizan transacciones comerciales en el estado de Dakota del Norte, tienen la obligación de presentar una declaración de acuerdo al tipo de estructura empresarial: empresa unipersonal, general, limitada, responsabilidad limitada o sociedad limitada de responsabilidad limitada, sociedad profesional de responsabilidad limitada, sociedades de responsabilidad limitada o corporaciones. Es posible que se deban pagar tarifas.
- Una corporación de Dakota del Norte o una compañía de responsabilidad limitada (LLC) deben presentar artículos de incorporación/organización para adquirir el estatus de corporación o compañía de responsabilidad limitada.
- Una sociedad de responsabilidad limitada (LLP) de Dakota del Norte debe presentar un registro para adquirir el estado de responsabilidad limitada.
- Las empresas fuera del estado deben registrarse con la Secretaría de Estado antes de realizar transacciones comerciales en Dakota del Norte o antes de adquirir cualquier licencia o permiso.
- Se requiere el registro del nombre comercial para empresas individuales, corporaciones y sociedades limitadas que utilizan un nombre propuesto.
- Un certificado de nombre ficticio debe ser presentado por una sociedad general o sociedad limitada utilizando un nombre ficticio.
- Cualquier organización con marca registrada o marca de servicio puede registrar la marca con la Secretaría de Estado. El registro protege la marca comercial o el servicio y reemplaza los nombres comerciales y de productos registrados en el estado. Las marcas registradas en el estado se pueden verificar haciendo una búsqueda de registros en nd.gov/sos o llamando al 800.352.0867. Se puede acceder al registro federal de marcas registradas en uspto.gov.main/trademarks.htm o se puede realizar una búsqueda llamando a la biblioteca de depósitos de patentes y marcas registradas de la UND al 701.777.4888

Departamento de Impuestos del Estado
nd.gov/tax 701.328.1241 o 877.328.7088
- Todos los empleadores obligados a retener el impuesto sobre la renta en Dakota del Norte deben registrarse y llenar una solicitud de registro para la retención del impuesto sobre la renta, el permiso del impuesto sobre las ventas y el uso antes de la retención. Las declaraciones se enviarán a los titulares de los permisos y deben informarse trimestralmente, incluso si no se adeudan impuestos.
- Impuesto sobre las ventas y su uso: toda empresa que le realice ventas sujetas a impuestos de bienes inmuebles tangibles o ciertos servicios al usuario final debe tener un impuesto sobre las ventas y su uso en Dakota del Norte. Las declaraciones se enviarán a los titulares de permisos y deben informarse trimestralmente incluso si no se adeudan impuestos.

- Retención del impuesto estatal sobre la renta: un empleador debe retener el impuesto estatal sobre la renta de los salarios pagados a un empleado si este presta servicios dentro de Dakota del Norte y los salarios están sujetos al impuesto federal sobre la renta. Para cada trimestre se debe presentar el modelo 306, Declaración de Retenciones del IRPF. Formulario 307, ND Transmission, si las Declaraciones de salarios e impuestos (Formulario W-2) se deben llenar antes del 28 de febrero siguiente al cierre del año calendario (visite nd.gov/tax/indwithhhold/forms para el Formulario 306 y el Formulario 307). nd.gov/tax/user/businesses/forms

IRS

irs.gov/business/small-business-self-employed

Número de identificación del empleador: Se requiere si la empresa está formada como sociedad, corporación o LLC, o si la empresa tiene empleados. Regístrese electrónicamente en irs.gov/business/small-business-self-self-employer/employer-id-numbers

- Declaración de impuestos sobre la renta (Anexo C para propietario; Formulario 1065 para sociedad; o Formulario 1120 para corporación o 1120-S para S-Corp. Todos los formularios están disponibles en: apps.irs.gov/app/picklist/list/formsPublications.html).
- Retención de impuestos federales: los empleadores deben retener los impuestos federales sobre la renta, el Seguro Social y Medicare y declararlos en la declaración trimestral de impuestos federales de los empleadores.
- Ley de impuestos federales de desempleo (FUTA): se paga con los fondos del propietario y se informa por separado del Seguro Social y Medicare.

Información de licencia estatal

Verifique los requisitos de licencia para varios negocios en el sitio de registro de nuevos negocios del estado: nd.gov/businessreg/license/index.html.

Auditores de la ciudad y el condado

Comuníquese con el auditor de la ciudad para obtener información sobre las licencias o permisos comerciales y las ordenanzas de zonificación que se aplican a las empresas dentro de los límites de la ciudad. Comuníquese con el auditor del condado para obtener permisos y ordenanzas de zonificación aplicables a negocios fuera de los límites de la ciudad.

Seguros

Comuníquese con su agente de seguros local para obtener seguros de vida, riesgo, robo u otros tipos de seguros comerciales para proteger su negocio.

SELECCIÓN DE UNA ESTRUCTURA LEGAL PARA SU NEGOCIO

Formas de propiedad

Una de las primeras decisiones que debe tomar como propietario de un negocio es cómo se estructurará la empresa. Esta decisión tendrá implicaciones a largo plazo, así que consulte con un contador y un abogado para que lo ayuden a seleccionar la forma de propiedad adecuada para usted, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Su visión sobre el tamaño y la naturaleza de su negocio.
- El nivel de control que desea tener.
- El nivel de complejidad con el que está dispuesto a tratar.
- Vulnerabilidad de la empresa a juicios.
- Implicaciones fiscales de las diferentes estructuras de propiedad.
- Ganancia o pérdida esperada del negocio.
- Si necesita o no reinvertir las ganancias en el negocio.
- Su necesidad de acceso a dinero en efectivo del negocio.

PROPIETARIO ÚNICO

La gran mayoría de las pequeñas empresas comienzan como propietarios únicos o empresas propiedad de una sola persona (en algunos casos, una pareja casada). Por lo general, el propietario único es la persona que tiene la responsabilidad diaria de administrar el negocio. Los propietarios únicos son dueños de todos los activos y ganancias del negocio. También asumen la responsabilidad exclusiva de cualquier problema o deuda. A los ojos de la ley y del público, usted y su negocio son uno.

Ventajas de la propiedad única

- Forma de propiedad más fácil y menos costosa de organizar.
- Los propietarios únicos tienen control total y toman decisiones como mejor les parezca.
- Los propietarios únicos reciben todos los ingresos generados por el negocio para mantener o reinvertir.
- Las ganancias del negocio fluyen directamente a través de la declaración de impuestos personal de los propietarios.
- El negocio es fácil de disolver, si se desea.

Desventajas de una empresa unipersonal

- Los propietarios únicos tienen una responsabilidad ilimitada y son legalmente responsables de todas las deudas que tenga el negocio. Sus negocios y bienes personales están en riesgo.
- El propietario puede estar en desventaja a la hora de recaudar fondos y, a menudo, se limita a utilizar fondos de ahorros personales o préstamos de clientes.
- Los propietarios únicos pueden tener dificultades para atraer empleados de alto calibre, o aquellos que están motivados por la oportunidad de poseer una parte del negocio.
- Algunos beneficios de los empleados, como la prima del seguro médico del propietario, no se pueden deducir directamente de los ingresos comerciales (solo se pueden deducir parcialmente como un ajuste a los ingresos).

Formularios de impuestos federales para empresas unipersonales

(Lista parcial; algunos pueden no aplicar)

- Modelo 1040: Declaración de la enta de Personas Físicas.
- Anexo C: Ganancia o pérdida del negocio. (o Anexo C-EZ)
- Anejo SE: Contribución de trabajadores por Duenta propia.
- Modelo 1040-ES: Impuesto Estimado para Personas físicas.
- Modelo 4562: Depreciación y Amortización.
- Formulario 8829: Gastos por uso comercial de su hogar.
- Formularios de impuestos sobre el empleo.

SOCIEDAD

En una sociedad, dos o más personas comparten la propiedad de un solo negocio. Al igual que las propiedades, la ley no distingue entre el negocio y sus dueños. Los socios deben tener un acuerdo legal que establezca cómo se tomarán las decisiones, se compartirán las ganancias, se resolverán las disputas, cómo se admitirán futuros socios a la sociedad, cómo se puede comprar a los socios o qué pasos se tomarán para disolver la sociedad cuando sea necesario. Es difícil pensar en una "ruptura" cuando el negocio recién comienza, pero muchos socios se separan en tiempos de crisis y, a menos que haya un proceso definido, habrá problemas aún mayores. También deben decidir por adelantado cuánto tiempo y capital contribuirá cada uno.

Ventajas de una asociación

- Las asociaciones son relativamente fáciles de establecer; sin embargo, se debe invertir tiempo y esfuerzo en desarrollar el acuerdo de asociación.
- Con más de un propietario, la capacidad de recaudar fondos puede aumentar.
- Las ganancias fluyen directamente a través de las declaraciones de impuestos personales de los socios.
- Los posibles empleados pueden sentirse atraídos por el negocio si se les da el incentivo para convertirse en socios.
- El negocio generalmente se beneficiará de socios que tengan habilidades complementarias.

Desventajas de una sociedad

- Los socios son solidaria e individualmente responsables por las acciones del otro socio.
- Las ganancias deben ser compartidas con otros.
- Dado que las decisiones son compartidas, pueden ocurrir desacuerdos.
- Algunos beneficios para empleados no son deducibles de los ingresos comerciales en las declaraciones de impuestos.
- La sociedad puede tener una duración limitada; puede terminar con la separación o la muerte de un socio.

Formularios de impuestos federales para sociedades

(Lista parcial; algunos pueden no aplicar)

- Formulario 1065: Declaración de Ingresos de Sociedades
- Formulario 1065 K-1: Participación del Socio en los Ingresos, Créditos y Deducciones
- Formulario 4562: Depreciación
- Modelo 1040: Declaración de la Renta de Personas Físicas
- Anexo E: Ingresos y Pérdidas Suplementarias
- Anexo SE: Contribución sobre el trabajo por cuenta propia
- Formulario 1040 - ES: Impuesto Estimado para Individuos
- Formularios de impuestos sobre el empleo

TIPOS DE ASOCIACIÓN

Sociedad general

Los socios dividen las responsabilidades de la gestión, al igual que la participación en las ganancias o pérdidas de acuerdo con su acuerdo interno. Se asumen partes iguales a menos que exista un acuerdo escrito que establezca lo contrario.

Sociedad limitada y sociedad con responsabilidad limitada

"Limitada" significa que la mayoría de los socios tienen una responsabilidad limitada (en la medida de su inversión), así como una participación limitada con respecto a las decisiones de gestión, lo que generalmente lleva a los inversores a proyectos a corto plazo o a invertir en bienes de capital. Esta forma de propiedad no se usa a menudo para operar negocios minoristas o de servicios. La formación de una sociedad limitada es más compleja y formal que la de una sociedad general.

Empresa conjunta

Una empresa conjunta actúa como una sociedad general, pero es claramente por un período de tiempo limitado o para un solo proyecto. Si los socios de un negocio conjunto repiten la actividad, serán reconocidos como una sociedad en curso, deberán registrarse como tales y distribuir los activos acumulados de la participación al momento de la disolución de la entidad.

CORPORACIONES

Una corporación, autorizada por el estado en el que tiene su sede, es considerada por ley como una entidad única, individual y separada de quienes la poseen. Una corporación puede ser gravada y demandada, y puede celebrar acuerdos contractuales. Los dueños de una corporación son sus accionistas. Los accionistas eligen una junta directiva para supervisar las principales políticas y decisiones. La corporación tiene vida propia y no se disuelve cuando cambia la propiedad.

Ventajas de una Corporación "C" Regular

- Los accionistas han eliminado la responsabilidad por las deudas de la corporación o juicios en contra de la corporación.
- En general, los accionistas solo pueden ser responsables de su inversión en acciones de la empresa. Sin embargo, los funcionarios pueden ser considerados personalmente responsables tanto de sus acciones, como la falta de retención y pago de impuestos sobre la nómina.
- Las corporaciones pueden recaudar fondos adicionales a través de la venta de acciones.
- Una corporación puede deducir el costo de los beneficios que proporciona a los funcionarios y empleados.
- Se puede optar por la condición de sociedad "S" si se cumplen ciertos requisitos. esta elección permite que una empresa sea gravada de manera similar a una sociedad.

Desventajas de una Corporación

- El proceso de incorporación requiere más tiempo y dinero que otras formas de organización.
- Las corporaciones son monitoreadas por agencias federales, estatales y algunas locales, y como resultado, pueden tener más papeleo para cumplir con las regulaciones.
- La incorporación puede resultar en impuestos generales más altos. Los dividendos pagados a los accionistas no son deducibles de los ingresos de la empresa, por lo que se pueden gravar dos veces.

Formularios de impuestos federales para corporaciones regulares o "C"

(Lista parcial; algunos pueden no aplicar)

- Modelo 1120 o 1120-A: Declaración del Impuesto sobre Sociedades
- Formulario 1120-W: Impuesto Estimado para Eociedades Anónimas
- Formulario 8109-B: Cupón de Depósito
- Formulario 4625: Depreciación
- Formularios de impuestos sobre el empleo
- Otros formularios que sean necesarios para ganancias de capital, enajenación de activos, impuesto mínimo alternativo, etc.

Todos estos formularios están disponibles en: irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/small-business-forms-and-publications

Subcapítulo S Corporaciones

Una elección de impuestos; esta elección les permite a los accionistas tratar las ganancias y utilidades como distribución y hacer que se trasladen directamente a sus declaraciones de impuestos personales. Sin embargo, los accionistas, si trabajan para la empresa, y si hay una ganancia, deben pagarse a sí mismos salarios, que deben cumplir con los estándares de "compensación razonable". Esto puede variar según la región geográfica y la ocupación, pero la regla básica es pagarte a ti mismo lo que tendrías que pagarle a alguien por hacer tu trabajo, siempre que haya suficientes ganancias. Si no hace esto, el IRS puede reclasificar todas las ganancias y ganancias como salarios, y usted será responsable de todos los impuestos sobre la nómina del monto total.

Ventajas de una Corporación S

- Una de las mejores características de la corporación S es el ahorro de impuestos para usted y su empresa. Si bien los miembros de una LLC están sujetos al impuesto de nómina sobre la totalidad de los ingresos netos de la empresa, solo los salarios de los accionistas de la Corporación S que son empleados están sujetos al impuesto de la nómina. El ingreso restante se paga a los propietarios como una "distribución", que se grava a una tasa más baja, si es que se grava.
- Algunos gastos en los que incurren los accionistas/empleados pueden cancelarse como gastos comerciales. Sin embargo, si dicho empleado posee el 2 % o más de las acciones, los beneficios como el seguro médico y de vida se consideran ingresos imponibles.
- Una designación de Corporación S permite que una empresa tenga una vida independiente, separada de sus accionistas. Si un accionista deja la empresa o vende sus acciones, la corporación S puede continuar haciendo negocios relativamente sin molestias. Mantener el negocio como una entidad corporativa distinta define líneas claras entre los accionistas y el negocio que mejoran la protección de los accionistas.

Desventajas de una Corporación S

- Como una estructura separada, las Corporaciones S requieren reuniones programadas de directores y accionistas, actas de esas reuniones, adopción y actualizaciones de los estatutos, transferencias de acciones y mantenimiento de registros.
- Un accionista debe recibir una compensación razonable. El IRS toma nota de las señales de alerta de los accionistas, como las combinaciones de distribución alta/salario bajo, y puede reclasificar sus distribuciones como salarios. Podría pagar un impuesto sobre el empleo más alto debido a una auditoría.

Formularios de impuestos federales para corporaciones del subcapítulo S

(Lista parcial; algunos pueden no aplicar)

- Formulario 1120 S: Declaración de Impuestos sobre la Renta para Corporaciones S
- Formulario 1120 S K-1: Participación del accionista en ingresos, créditos, deducciones
- Formulario 4625: Depreciación
- Formularios de impuestos sobre el empleo
- Formulario 1040: Declaración de la renta de personas físicas
- Anexo E: Ingresos yPérdidas Suplementarias
- Anexo SE: Contribución sobre el trabajo por cuenta propia
- Formulario 1040-ES: Impuesto Estimado para Personas Físicas
- Otros formularios según sea necesario para ganancias de capital, enajenación de activos, impuesto mínimo alternativo, etc.

Todos estos están disponibles en: irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/small-business-forms-and-publications

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (SRL)

Una LLC es un tipo híbrido de estructura legal que proporciona las características de responsabilidad limitada de una corporación y la eficiencia fiscal y la flexibilidad operativa de una sociedad.

Los propietarios son miembros, y la duración de la LLC generalmente se determina cuando se presentan los documentos de la organización. El plazo puede prorrogarse, si se desea, por votación de los miembros en el momento de la expiración. Las LLC no deben tener más de dos de las cuatro características que definen a las corporaciones: (1) responsabilidad limitada en la medida de los activos, (2) continuidad de su vida, (3) centralización de la administración y (4) libre transferencia de los intereses de propiedad.

Ventajas de una LLC

- Los miembros están protegidos de responsabilidad personal por decisiones comerciales o acciones de la LLC. Esto significa que, si la LLC contrae deudas o es demandada, los activos personales de los miembros generalmente están exentos. Esto es similar a las protecciones de responsabilidad otorgadas a los accionistas de una corporación. Tenga en cuenta que la responsabilidad limitada significa responsabilidad "limite": los miembros no están necesariamente protegidos contra actos ilícitos, incluidos los de sus empleados.
- La facilidad operativa de una LLC es una de sus mayores ventajas. En comparación con una corporación S, hay menos papeleo de registro y hay menores costos de puesta en marcha.
- Hay menos restricciones sobre el reparto de beneficios dentro de una LLC, ya que los miembros distribuyen los beneficios como mejor les parezca. Los miembros pueden aportar diferentes proporciones de capital y trabajo. En consecuencia, depende de los propios miembros decidir quién ha ganado qué porcentaje de las ganancias o pérdidas.

Desventajas de una LLC

- En muchos estados, cuando un miembro deja una LLC, el negocio se disuelve y los miembros deben cumplir con todas las obligaciones legales y comerciales restantes para cerrar el negocio. Los miembros restantes pueden decidir si desean iniciar una nueva LLC o separarse. Sin embargo, pueden incluir disposiciones en su acuerdo operativo para prolongar la vida de la LLC si un miembro decide abandonar el negocio.
- Los miembros de una LLC se consideran trabajadores por cuenta propia y deben pagar las contribuciones fiscales de los trabajadores por cuenta propia a Medicare y al Seguro Social. Todo el ingreso neto de la LLC está sujeto a este impuesto.

Formularios de impuestos federales para LLC

Las LLC pagan impuestos como sociedades en la mayoría de los casos. Los formularios de sociedades anónimas se deben utilizar si hay más de 2 de las 4 características corporativas, como se describe en la primera sección de esta página.

Los formularios de impuestos federales para las LLC están disponibles en: irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/small-business-forms-and-publications

	Propietario único	*Sociedad*	*Corporaciones S or C*	*LLC*
Estructura Empresarial Preferida	Negocio de propietario único donde los impuestos o la responsabilidad por el producto no son una preocupación	Negocio con dos o más personas donde los impuestos o la responsabilidad por el producto no son una preocupación	Negocio de propietario único o con múltiples propietarios donde los impuestos o la responsabilidad por el producto no son una preocupación	Negocio de propietario único o con múltiples propietarios donde el(los) propietario(s) necesita(n) responsabilidad limitada
Número de Propietarios	Uno	Dos o más.	1-100 para S, 2 o más para C	Uno o más
Tipo de Propietarios	Individual	Cualquiera	Para S, limitado a residentes y ciudadanos de USA. y a ciertos fideicomisos/estados. Para C, cualquiera	Cualquiera
Attributes Atributos de la Entidad	Inseparable del propietario	Inseparable del propietario, pero puede tener deudas o propiedades a su nombre	Entidad legal separada	Entidad legal separada
Principales Ventajas	Económico de formar, con pocas responsabilidades administrativas	Económico de formar, con pocas responsabilidades administrativas	Responsabilidad limitada, el capital es fácil de recaudar a través de la venta de acciones Además, solo para C, beneficios adicionales pagados por la empresa, ahorros fiscales mediante la división de ingresos	Responsabilidad limitada, se puede tratar como una corporación, el capital es fácil de recaudar a través de la venta de participaciones, tributación por transparencia como en una sociedad, número ilimitado de propietarios
Principales Desventajas	Sin beneficios fiscales, responsabilidad ilimitada, la empresa se disuelve al fallecer el propietario	Sin beneficios fiscales, responsabilidad ilimitada, también es responsable por los actos de los socios, se disuelve legalmente ante el cambio o fallecimiento de un socio	Puede ser costoso de formar, más responsabilidades administrativas, la S corp debe tener menos de 100 accionistas	Puede ser costoso de formar, con más responsabilidades administrativas.

	Propietario único	*Sociedad*	*Corporaciones S or C*	*LLC*
Respnsabilidad y Reporte	El propietario es responsable, debe presentar el anexo C con el formulario 1040	Los socios son responsables, deben presentar el formulario 1065	La corporación C paga impuestos y presenta el formulario 1120 La corporación S pasa los impuestos a los propietarios y presenta el formulario 1120S	Puede ser gravado como un propietario único, sociedad o corporación
Deducibilidad de Pérdidas	Las pérdidas pueden ser utilizadas por el propietario, sujetas a las reglas de pérdidas pasivas	Las pérdidas de la sociedad se transfieren a los socios, sujetas a las reglas de riesgo y a las reglas de pérdidas pasivas	Para la corporación C, no se transfieren a los accionistas; para la corporación S, se transfieren a los accionistas, sujetas a las reglas de riesgo	Igual que en la sociedad
Elección del Año Fiscal	Año calendario - fin del año fiscal el 31 de diciembre	Debe ser el mismo que el de los socios principales, a menos que el IRS lo impugne	Para la corporación C, sin restricciones Para la corporación S, debe utilizar el año calendario o justificarlo como un propósito comercial	Igual que en la sociedad
Costos de Inicio	Costo de la licencia fiscal para negocios.	Costo de la licencia fiscal del negocio	Tarifa de presentación estatal requerida	Se requiere tarifa de presentación estatal
Ejemplos	Terapeuta de Masajes	Desarrollador de Terrenos	Corporación C: empresa de software o telecomunicaciones; Corporación S: fabricación, oficios, imprenta, diseñador de interiores	Restaurante, inversión en bienes raíces, producción de películas y videos; muchos tipos dependiendo de las restricciones estatales

PROTEGIENDO SU IDEA

REGISTRO DE MARCAS, NOMBRES Y PATENTES

PROPIEDAD INTELECTUAL (PI)

La propiedad intelectual es la categoría de propiedad que incluye las creaciones intangibles del intelecto humano. Los derechos de PI se dividen normalmente en dos áreas principales: derechos de autor y propiedad industrial. Según el tipo de PI, se protege mediante uno de los métodos que se enumeran a continuación.

PATENTAR

Emitida por la Oficina de Patentes y Marcas del Gobierno de los EE. UU., una patente para una invención es una concesión del derecho de propiedad por parte del gobierno de los EE. UU. al inventor (o a sus herederos o cesionarios), actuando a través de la Oficina de Patentes y Marcas.

Antes de solicitar una patente, revise la información sobre "Qué puede ser" en uspto.gov/patents/basics.

Para obtener asistencia personalizada, comuníquese con el gerente de documentos gubernamentales, patentes y marcas registradas al 701.777.4888. La oficina está ubicada en la Sala 130-A en la Biblioteca Chester Fritz, 3051 University Avenue, Stop 9000 en Grand Forks, ND 58202-9000.

Una patente le permite al inventor el derecho de excluir a todos los demás de la fabricación y venta del producto durante un cierto período de tiempo. Por lo general, la patente es válida durante veinte años, siempre que las tarifas de mantenimiento se paguen en intervalos periódicos.

Patente de utilidad: un producto que cumple una función única, como un abrelatas, es elegible para una patente de utilidad. Generalmente, la atención se centra en la "funcionalidad" del producto. Su duración es de 20 años.

Patente de diseño: una patente que generalmente "mejora" un elemento funcional, como un nuevo diseño de banda de rodadura para un neumático de automóvil. Las patentes de diseño también se otorgan para mejoras "ornamentales". Su duración es de 14 años.

Patente de planta: una patente concedida para el desarrollo de una variedad nueva y distinta de plantas reproducidas de forma consecutiva. Su duración es de 20 años.

MARCA COMERCIAL™

Emitida por la Oficina de Patentes y Marcas Registradas del Gobierno de los EE. UU., una marca comercial o de servicio es un nombre, símbolo, diseño o frase, o una combinación de estos, que identifica y distingue un producto o servicio de los que otros. Su duración es de 10 años y es renovable en incrementos de 10 años.

Las marcas registradas pueden perderse si se vuelven genéricas y pasan al dominio público (es decir, aspirina, copos de maíz, hielo seco, escalera mecánica, queroseno, lanolina, linóleo, nailon, salvado con pasas, botella termo).

Las marcas registradas no se pueden otorgar por la semejanza de una persona (sin el consentimiento de la persona); palabras descriptivas; palabras genéricas; ubicaciones geográficas; emblemas gubernamentales; asuntos inmorales, escandalosos o engañosos; marcas que puedan causar confusión; y nombres personales.

DERECHOS DE AUTOR ©

Registrado en la Biblioteca del Congreso, los derechos de autor protegen la escritura de un autor de ser reproducida sin permiso. Tiene como duración la vida del artista más 70 años (después del 1/1978). Se puede otorgar para obras de arte, incluido diseño arquitectónico, artículos y libros, novelas gráficas, películas, dibujos animados, programas de computadora, música y grabaciones de sonido y video.

SECRETOS COMERCIALES

Un secreto comercial está protegido únicamente por la ley estatal para cualquier fórmula, receta, dispositivo o proceso al que tengan acceso el propietario y los empleados de una empresa, como la receta de Coca-Cola. Entre los secretos comerciales se incluyen técnicas, diseños, materiales, procesos y fórmulas que dan una ventaja a su empresa. Para obtener más información visite library.und.edu.

Crear un registro en papel es una de las formas más antiguas y económicas de proteger su invención al documentar su fecha de concepción. El libro de registro se puede utilizar como documentación en caso de disputa legal. También le sirve para registrar los resultados de las pruebas, los prototipos exitosos y fracasados y, si están bien resguardados, puede incluir sus ideas, bocetos, notas, cálculos y una lista de contactos.

ENCARGARSE DE LA LOGÍSTICA DE SU COMPAÑÍA EMERGENTE

LICENIAS COMERCIALES

Hay muchos tipos de licencias, tanto estatales y locales como profesionales. Según lo que haga y dónde planee operar, es posible que su empresa deba tener varias licencias, certificados o permisos estatales y/o municipales. Las licencias generalmente son administradas por una variedad de departamentos estatales y locales. Consulte con su gobierno estatal o local para conseguir ayuda.

NOMBRE COMERCIAL FICTICO

Investigue para determinar si el nombre propuesto de su empresa ya está en uso. Si no se usa, registre el nombre para proteger su negocio. Para obtener más información, comuníquese con la oficina del secretario del condado en el condado donde se encuentra su negocio. Si es una corporación, deberá consultar con el estado.

SEGURO DO NEGOCIO

Al igual que el seguro del hogar, el seguro comercial protege su empresa contra incendios, robos y otras pérdidas. Comuníquese con su agente o corredor de seguros. Es prudente que cualquier negocio compre varios tipos básicos de seguros. Algunos tipos de cobertura son requeridos por ley, otros simplemente tienen sentido comercial. Los tipos de seguros que se enumeran a continuación se encuentran entre los más utilizados y son simplemente un punto de partida para evaluar las necesidades de su empresa.

Además de los tipos de seguro más estándar cubiertos en la tabla de la página 16, aquí hay algunos tipos de seguro adicionales que pueden necesitar ser considerados, dependiendo de las circunstancias del negocio.

Interrupción comercial - Si bien el seguro de propiedad puede pagar lo suficiente para reemplazar equipos o edificios dañados o destruidos, ¿cómo pagará costos como impuestos, servicios públicos y otros gastos continuos durante el período entre el momento en que se produce el daño y el momento en que se reemplaza la propiedad? El seguro de interrupción comercial (o "de ingresos comerciales") puede proporcionar fondos suficientes para pagar sus gastos fijos durante un período de tiempo en el que su empresa no esté operativa.

"Persona clave" – Si usted (o cualquier otra persona) es tan importante para el funcionamiento de su empresa que esta no puede continuar en caso de que usted se enferme o muera, debería considerar la posibilidad de contratar un seguro para "personas clave". Este tipo de póliza suele ser un requisito de los bancos o los programas de préstamos gubernamentales. También se puede utilizar para garantizar la continuidad de las operaciones durante un período de transición de propiedad causado por la muerte, incapacidad o ausencia debido a una activación militar del Título X de un propietario u otro empleado "clave."

Automóvil - Es obvio que un vehículo propiedad de su negocio debe estar asegurado tanto para fines de responsabilidad como de reemplazo. Lo que es menos obvio es que usted puede necesitar un seguro especial (llamado "cobertura de automóvil no propio") si usa su vehículo personal en negocios de la compañía. Por lo tanto, la póliza cubre la responsabilidad de la empresa por cualquier daño que pueda resultar de dicho uso.

Oficina y Director - Según la mayoría de las leyes estatales, los funcionarios y directores de una corporación pueden ser personalmente responsables de sus acciones en nombre de la empresa. Este tipo de póliza cubre esta responsabilidad.

IMPUESTOS

Si tiene una empresa, no necesita ser un experto en impuestos. Sin embargo, sí necesita conocer algunos conceptos básicos sobre impuestos.

Los impuestos son un aspecto importante y complejo de poseer y operar una empresa exitosa. Su contador, encargado de nóminas o asesor fiscal puede tener muchos conocimientos, pero aún hay muchas facetas de la legislación fiscal que debe conocer. El Servicio de Impuestos Internos es una excelente fuente de información fiscal. irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/self-employed-individuals-tax-center

Tipo de seguro	*¿Para quién es?*	*¿Que hace?*
Seguro de responsabilidad civil general	Cualquier negocio	Esta cobertura protege contra pérdidas financieras como resultado de lesiones corporales, daños a la propiedad, gastos médicos, difamación, calumnia, defensa en demandas judiciales y fianzas o sentencias de conciliación.
Seguro de responsabilidad del producto	Empresas que fabrican, venden al por mayor, distribuyen y venden al por menor un producto.	Esta cobertura protege contra pérdidas financieras como resultado de un producto defectuoso que cause lesiones o daños corporales.
Seguro de responsabilidad profesional	Empresas que prestan servicios a los clientes	Esta cobertura protege contra pérdidas financieras como resultado de malas prácticas, errores y negligencia.
Seguro de propiedad comercial	Empresas con una cantidad significativa de propiedades y activos físicos	Esta cobertura protege su negocio contra pérdidas y daños a la propiedad de la empresa debido a una amplia variedad de eventos, como incendios, humo, viento y tormentas de granizo, desobediencia civil y vandalismo.
Seguro para empresas desde casa	Negocios que se gestionan desde el domicilio personal del propietario	Coverage that is added to homeowner's insurance as a rider can offer protection for a small amount of business equipment and liability coverage for third-party injuries.
Política del propietario de una empresa	La mayoría de los propietarios de pequeñas empresas, pero especialmente los propietarios de empresas que trabajan desde casa	Una póliza para propietarios de empresas es un paquete de seguros que combina todas las opciones de cobertura habituales en un solo paquete. Simplifica el proceso de compra de seguros y puede ahorrarle dinero.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA (NÚMEROS EIN)

El número de identificación del empleador (EIN), también conocido como número de identificación del empleador federal (FEIN), se utiliza para identificar una entidad comercial. Por lo general, las empresas necesitan un EIN para pagar la retención de impuestos federales. Consulte la página 7 para obtener información adicional sobre los números EIN.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE TRABAJOS AUTÓNOMOS

Todos los empleados deben pagar impuestos de la Seguridad Social y Medicare. Si trabaja por cuenta propia, sus contribuciones se realizan a través del impuesto al trabajo por cuenta propia.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA RENTA

Al igual que el impuesto estatal sobre la renta, el método de pago de los impuestos federales sobre la renta depende de la forma jurídica de su empresa. Consulte las páginas 8 a 13 para obtener más información relacionada con los impuestos según el tipo de entidad jurídica.

IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA

Retención de impuestos federales: cualquier empresa que emplee a una persona debe registrarse en el IRS y obtener un EIN, y pagar la retención de impuestos federales al menos trimestralmente. Presente el Formulario SS-4 ante el IRS para obtener su número y los formularios de impuestos necesarios. Llame al 800-829-3676 o al 800-829-1040 si tiene preguntas.

CERTIFICADO DE EXENCIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS

Si planea comprar productos para revenderlos, necesitará un Certificado de reventa de la Oficina del Comisionado de Impuestos del Estado. Este certificado permite a las empresas comprar bienes tangibles a vendedores, para revenderlos, sin pagar impuestos sobre las ventas. Para obtener información sobre asuntos relacionados con los impuestos sobre las ventas, comuníquese con el Departamento de Impuestos del Estado de Dakota del Norte al 701-328-7088 tax.nd.gov/sites/www/files/documents/forms/business/sales-use/resale-cert1.pdf

IMPUESTO SOBRE VENTAS Y USO

Toda empresa que realice ventas gravables de bienes personales tangibles o determinados servicios al usuario final debe tener un permiso de impuesto sobre ventas y uso de Dakota del Norte. Este requiere que las empresas cobren y recauden el impuesto sobre las ventas a sus clientes y lo remitan al estado. Deberá pagar multas si se descubre que debería haber estado recaudando impuestos sobre las ventas y ahora debe impuestos atrasados al estado. Los titulares de permisos deben informar trimestralmente incluso si no adeudan impuestos. Punto de acceso para contribuyentes de Dakota del Norte apps.nd.gov/tax/tap

El Calendario Tributario en Línea contiene información útil sobre impuestos comerciales generales, asistencia al cliente del IRS y la SSA, opciones de presentación y pago electrónico, planes de jubilación, publicaciones y formularios comerciales, fechas comunes de presentación de impuestos y días feriados federales. irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/online-tax-calendar

Servicio de Defensa del Contribuyente
El Servicio de Defensa del Contribuyente es una organización independiente dentro del IRS, encabezada por el Defensor Nacional del Contribuyente, que ayuda a los contribuyentes individuales y comerciales a resolver problemas con el IRS. Los defensores de casos locales escuchan su punto de vista, trabajan con usted para abordar sus inquietudes y llevan su caso hasta una resolución adecuada. taxpayeradvocate.irs.gov/

TARJETAS DE SEGURIDAD SOCIAL

Todos los empleados deben tener un número y una tarjeta de Seguro Social. Debe estar firmado por su propietario y usted siempre debe pedirle que le muestre y registre personalmente el número de Seguro Social. Si no lo hace, puede ocasionar que su empleado pierda beneficios y que usted tenga problemas considerables para rastrear y descubrir el error. Cada día de pago, sus empleados deben recibir un estado de cuenta de usted en el que se indique qué deducciones se realizaron y cuántos dólares se descontaron para cada propósito legal. Esto se puede presentar de diversas maneras, incluso en línea, en el cheque como una parte desprendible o en forma de sobre con los elementos impresos y espacios para completar las deducciones en dólares.

CONSIDERACIONES DEL EMPLEADO

Impuestos
Si tiene empleados, incluidos los funcionarios de una corporación, aunque no sea el único propietario o los socios, debe realizar pagos periódicos y/o presentar informes trimestrales sobre los impuestos sobre la nómina y otras deducciones obligatorias. Puede comunicarse con estas agencias gubernamentales para obtener información, asistencia y formularios.

Administración del Seguro Social - ssa.gov
La Administración del Seguro Social ofrece servicios electrónicos gratuitos en línea en el sitio web vinculado anteriormente. Una vez registrados en Servicios comerciales en línea, los propietarios de empresas o sus representantes autorizados pueden verificar los números de Seguro Social a través del Servicio de verificación de números de Seguro Social, que se utiliza para todos los empleados antes de preparar y enviar los formularios W-2 en línea.

Seguro de salud
Compara planes en tu área en healthcare.gov.

Seguro para empleados
Si contrata empleados, es posible que se le solicite proporcionarles un seguro de desempleo o de compensación laboral.

Colaboración con el programa de cumplimiento de la manutención infantil
Los empleadores desempeñan un papel importante en el proceso de cumplimiento cuando se exige a sus empleados que paguen la manutención de los hijos. Como socios valiosos y esenciales del programa, los empleadores representan aproximadamente el 75 por ciento de los cobros de manutención infantil y médica que se hacen cumplir mediante deducciones de nómina.

Hay una guía disponible a través de Salud y Servicios Humanos:acf.hhs.gov/sites/default/files/documents/ocse/employer_guide.pdf o visitar acf.hhs.gov/css/employers Para comprender mejor su responsabilidad como propietario de una pequeña empresa. Puede enviar sus preguntas a employerservices@acf.hhs.gov.

PROGRAMAS DE DISCAPACIDAD EN EL LUGAR DE TRABAJO

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

SERVICIOS DE CIUDADANÍA E INMIGRACIÓN DE ESTADOS UNIDOS

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

E-Verify: verificación de elegibilidad para empleo
E-Verify, operado por el Departamento de Seguridad Nacional en asociación con la Administración del Seguro Social, es la mejor manera (y la más rápida) para que los empleadores determinen la elegibilidad de empleo de los nuevos empleados. Es un sistema seguro, simple y confiable basado en Internet que verifica electrónicamente el número de Seguro Social y la información de elegibilidad de empleo que se informa en el Formulario I-9. E-Verify es voluntario en la mayoría de los estados y su uso es gratuito.

Si usted es un empleador o empleado y desea obtener más información sobre el programa E-Verify, visite e-verify.gov/, Comuníquese con el personal de atención al cliente: 1-888-464-4218 o envíe un correo electrónico e-verify@dhs.gov

NORMAS DE SEGURIDAD Y SALUD

Todas las empresas con empleados deben cumplir con las normas estatales y federales en materia de protección de los empleados. La Administración de Seguridad y Salud Ocupacional proporciona información sobre las normas específicas de salud y seguridad adoptadas por el Departamento de Trabajo de los EE. UU. Llame al 1-800-

321-6742 o visite osha.gov.

Seguridad y seguros laborales en Dakota del Norte
800-777-5033, workforcesafety.com

CÓDIGOS DE CONSTRUCCIÓN, PERMISOS Y ZONIFICACIÓN

Es importante tener en cuenta las normas de zonificación al elegir un sitio para su negocio. Es posible que no le permitan realizar negocios desde su hogar o realizar actividades industriales en un distrito minorista. Comuníquese con la oficina de licencias comerciales de la ciudad o pueblo donde se encuentra el negocio.

CODIFICACIÓN DE BARRAS

Muchas tiendas exigen la codificación de barras en los productos envasados. Muchas empresas industriales y de fabricación utilizan la codificación de barras para identificar los artículos que reciben y envían. Hay varias empresas que pueden ayudar a las empresas con las necesidades de codificación de barras. Es posible que desee hablar con un asesor de SBDC para obtener más información.

MARCAS COMERCIALES Y DERECHOS DE AUTOR FEDERALES

Consulte la página 14 de esta guía para obtener más información sobre marcas comerciales, patentes y derechos de autor federales.

REGISTRO ESTATAL DE UNA MARCA

Las marcas comerciales y de servicio también pueden registrarse en un estado.

Biblioteca de Depósito de Patentes y Marcas de la UND
Chester Fritz Library, 3051 University Ave.
Grand Forks, ND 58202, 701.777.2617

Para obtener ayuda en la búsqueda de patentes y marcas:
library.und.edu/research/government-documents
Precaución: Las marcas registradas a nivel federal pueden entrar en conflicto con los nombres de productos y empresas registrados a nivel estatal y reemplazarlos.

ESTADOS FINANCIEROS

LA IMPORTANCIA DEL RESULTADO FINAL

Comprender su situación financiera es vital para éxito de su negocio. Hay cuatro diferentes estados financieros que necesitarás desarrollar y comprender antes de realizar una solicitud de préstamo. Ayudar en esta área es lo mejor que hace ND SBDC conocido por. Tenemos algunas plantillas básicas disponibles. En nuestro sitio web, sin embargo, cuando usted trabaja directamente con un asesor, utilizarán software propietario para ayudarle en el desarrollo de su negocio financiero proyecciones.

El estado financiero personal es una lista de sus activos y pasivos y demuestra su salud financiera personal. El prestamista requerirá que cada persona incluida en el plan de negocios presente su estado financiero personal. Un prestamista solicitará un estado financiero personal actualizado anualmente.

Un plan comercial y financiero completo debe incluir tres años de proyecciones de ingresos y gastos, tres años de estados de flujo de efectivo (desde el primer año, mes a mes), un balance inicial y balances finales de tres años.

El balance general es un resumen de la situación financiera de la empresa. Muestra la posición financiera de la empresa junto con lo que posee (activos) y lo que debe (pasivos y patrimonio neto). El resultado final de un balance siempre debe estar equilibrado (es decir, activos = pasivos + valor neto).

El estado de ingresos y gastos o el estado de pérdidas y ganancias es la boleta de calificaciones de su empresa. Los gastos se restan de los ingresos, lo que le da el rendimiento financiero, la ganancia o la pérdida neta de la empresa. Para las empresas que recién comienzan, la información se "proyecta" y se basa en la información obtenida mediante una investigación exhaustiva y recopilación de información.

El flujo de capital o liquidez es su caja registradora; y le brinda una descripción general de los flujos de efectivo que entran y salen de su negocio durante un período de tiempo determinado. Esto se conoce como el ciclo operativo. El ciclo operativo es el sistema donde el efectivo fluye desde la compra de inventario hasta el cobro de cuentas por cobrar. Mide el flujo de activos en efectivo y es un cronómetro comercial.

El mismo formato le permite proyectar su flujo de efectivo para futuros períodos de tiempo. La ventaja de saber cuándo se realizarán los desembolsos de efectivo le brinda la capacidad de planificar los gastos en lugar de verse obligado a desplazarse para satisfacer necesidades de efectivo inesperadas. Por lo tanto, una proyección de flujo de efectivo se convierte en su presupuesto.

Los cuatro pasos básicos de la gestión del flujo de capital son:

- Enumerar y fechar las entradas de capital de todas las fuentes.
- Enumerar todas las formas en que el efectivo sale de su negocio, como todos los gastos en efectivo. (La amortización y la depreciación no son gastos en efectivo). Enumere los pagos de capital de préstamos y retiros de personas no asalariadas. Separe los desembolsos fijos, como el alquiler o la nómina, de los desembolsos variables, como el inventario o la publicidad.
- Observar los patrones. Un análisis cuidadoso mostrará el ciclo de su negocio y lo ayudará a reprogramar ciertos pagos para facilitar el flujo de caja durante los tiempos más lentos.
- Establecer sistemas de informes y controles. Una vez establecidos, implemente sistemas de informes para generar la información que necesita.

Existe una gran variedad de programas excelentes y fáciles de usar para todo tipo de computadoras que permitirán al propietario de una pequeña empresa realizar un seguimiento de las ventas, las cuentas por pagar, las cuentas por cobrar y los saldos bancarios. Estos programas también generan los estados financieros necesarios.

Recuerde que usted, como propietario, debe tomarse el tiempo para estudiar y comprender la información proporcionada por estos estados financieros para determinar si la solidez financiera de su negocio está mejorando o debilitándose.

Hacer negocios en Dakota del Norte comienza con la Oficina del Secretario de Estado. Antes de hacer negocios en Dakota del Norte, la ley estatal exige que casi todas las empresas se registren en la oficina del Secretario de Estado. El registro es necesario para establecer la identidad legal de la empresa antes de obtener cualquier permiso o licencia. El primer paso esencial es asegurarse de que el nombre comercial elegido esté disponible y reservado antes de tomar cualquier decisión organizacional.

Comuníquese con la Unidad de Servicios Comerciales de la Secretaría de Estado al 701.328.4284 o por correo electrónico a sosbir@nd.gov. Puede encontrar información extensa sobre varios tipos de negocios, nombres comerciales y cómo iniciar un negocio en: sos.nd.gov/business/business-services.

HOJA DE BALANCE

Activos

Activos circulantes
Dinero en el banco ..... $ _____
Inventario ..... $ _____
Gastos pagados por anticipado..... $ _____
Otro..... $ _____
Total de activos corrientes ..... $ _____

Activos fijos
Equipo de maquinaria..... $ _____
Muebles y accesorios ..... $ _____
Mejoras arrendatarias ..... $ _____
Bienes raíces/edificios ..... $ _____
Otro..... $ _____
Activos fijos totales ..... $ _____

Otros activos
Especificar ..... $ _____
Especificar ..... $ _____
Total otros activos ..... $ _____

TOTAL ACTIVOS ..... $ _____

Pasivos y patrimonio neto

Pasivo circulante
Cuentas por pagar ..... $ _____
Impuestos pagables ..... $ _____
Documentos por pagar
(con vencimiento en los primeros 12 meses) ..... $ _____
Porción corriente deuda a largo plazo ..... $ _____
Otros pasivos corrientes (especifique) ..... $ _____
Total pasivos corrientes ..... $ _____

Pasivos a largo plazo
Préstamos bancarios por pagar
(Mayor a 12 Meses) ..... $ _____
Menos: porción a corto plazo..... $ _____
Documentos por pagar a los accionistas ..... $ _____
Otras deudas a largo plazo (especifique)..... $ _____
Pasivos totales a largo plazo ..... $ _____

RESPONSABILIDAD TOTAL ..... $ _____

Patrimonio de los propietarios (patrimonio neto).... $ _____
Pasivos totales y patrimonio neto ..... $ _____

DECLARACIÓN DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Proyección estimada de ingresos y gastos para tres años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Las ventas netas	$_____	_____	_____
Costo de los bienes vendidos	_____	_____	_____
Beneficio bruto	_____	_____	_____
LOS GASTOS DE EXPLOTACIÓN			
Depreciación y amortización	$_____	_____	_____
Contabilidad y legal	_____	_____	_____
Publicidad	_____	_____	_____
Gastos por créditos fallidos	_____	_____	_____
Cuotas y suscripciones	_____	_____	_____
Seguro	_____	_____	_____
Misceláneos	_____	_____	_____
Salarios oficiales (Corporación)	_____	_____	_____
Otros salarios	_____	_____	_____
Impuestos sobre la nómina	_____	_____	_____
Renta	_____	_____	_____
Refacción	_____	_____	_____
Gastos de venta	_____	_____	_____
Suministros	_____	_____	_____
Teléfono	_____	_____	_____
Viajes y entretenimiento	_____	_____	_____
Utilidades	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
Gastos totales de operación	_____	_____	_____
Beneficio operativo (antes de impuestos)	$_____	_____	_____
Gastos por intereses	$_____	_____	_____
Otros gastos	$_____	_____	_____
Otros Ingresos	$_____	_____	_____
Est. Impuestos sobre la renta (solo corporativos)	$_____	_____	_____
Beneficio neto	$_____	_____	_____

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DE DOCE MESES

	Preinicio	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Artículo total
Dinero en mano (principio de mes)														
RECIBOS DE EFECTIVO (CR)														
Ventas en efectivo														
Cobro de cuentas CR														
Préstamos/otro efectivo														
TOTAL DE RECIBOS DE EFECTIVO														
Efectivo total disponible (antes de cobrar)														
EFECTIVO PAGADO														
Compras (mercadería)														
Compras (especificar)														
Compras (especificar)														
Salarios brutos (retiro exacto)														
Nómina, gastos (impuestos, etc.)														
Servicios externos														
Suministros (oficina y operaciones)														
Reparaciones y mantenimiento														
Publicidad														
Coche, entrega y viajes														
Contabilidad y servicios legales														
Renta														
Teléfono														
Utilidades														
Seguro														
Impuestos (bienes inmuebles, etc.)														
Interés														
Otros gastos (especifique)														
Otro (especificar)														
Otro (especificar)														
Misceláneos														
TOTAL PARCIAL														
Pago del capital del préstamo														
Compra de capital (especificar)														
Otros costos de inicio														
Reserva y/o deposito a terceros														
Retiro de propietarios														
EFECTIVO TOTAL PAGADO														
Posición de efectivo (fin de mes)														
DATOS OPERATIVOS ESENCIALES (información no relacionada con el flujo de efectivo)														
Volumen de ventas (dólares)														
Cuentas por cobrar														
Deuda incobrable (final de mes)														
Inventario disponible (final de mes)														
Cuentas por Pagar (final de mes)														
Depreciación														

CÓMO ENCONTRAR EL DINERO QUE NECESITA

Activos:
Lo que la empresa o usted posee

Colateral:
Activos comprometidos para respaldar un préstamo.

Igualdad:
Diferencia entre los activos totales de una empresa y los pasivos totales.

Encontrar capital inicial para un nuevo negocio es un desafío. La mayoría de los nuevos negocios comienzan con capital inicial de ahorros personales y otras formas de patrimonio personal. Otros recurren a fuentes privadas, como amigos y familiares, al iniciar su empresa comercial..

Las empresas de capital de riesgo proporcionan capital inicial para nuevas empresas a cambio de acciones o propiedad parcial. Esta fuente de financiación puede ser difícil de obtener para empresas de servicios o orientadas al comercio minorista y puede implicar renunciar a parte de la gestión del negocio.

Las subvenciones a menudo se publicitan como una forma de obtener capital; sin embargo, existen muy pocas subvenciones para iniciar un negocio. Por lo general, tienen un propósito estrictamente definido y para negocios sin fines de lucro.

Los bancos y las cooperativas de crédito son las fuentes más comunes de financiamiento. Estas entidades brindan financiamiento si puede demostrar un plan de negocios sólido y la capacidad de pagar el préstamo.

Para tener éxito en la obtención de un préstamo, esté preparado y organizado. Entre las preguntas que un prestamista le hará se incluyen:

- ¿Cuánto dinero quieres?
- ¿Cómo se utilizará el préstamo?
- ¿Cuánto tiempo llevará pagar el préstamo?
- ¿Qué tan mal se pagará el préstamo?
- ¿Qué garantía tiene para ofrecer?
- ¿Cuánto está invirtiendo en el negocio?

Haga coincidir su financiación con las necesidades del negocio. Los préstamos a corto plazo para financiar capital de trabajo o cuentas por cobrar generalmente se pagan en menos de un año. Los préstamos a corto plazo se establecen con frecuencia como líneas de crédito.

Los préstamos a largo plazo tienen vencimientos superiores a un año con los que normalmente se realiza la expansión del negocio financiero, compra de equipos o bienes inmuebles.

La aprobación de su solicitud de préstamo dependerá de una serie de variables. Mejore sus posibilidades de obtener un préstamo preparando una propuesta de préstamo por escrito. Su propuesta de préstamo debe contener un plan de negocios integral, propósito del préstamo, monto del préstamo, lista de garantías, proyección de flujo de efectivo y, si se trata de un negocio establecido, un balance general y un estado de resultados de los tres años anteriores.

Los prestamistas a menudo analizan las “Seis C” en las solicitudes de préstamo:

Carácter - Se verifican los currículums y las referencias para ver si la gerencia tiene la experiencia y la determinación necesarias para administrar el negocio con éxito.

Crédito - Se revisa su informe de crédito personal para determinar si la información es precisa. Los prestamistas examinan cuidadosamente los informes de crédito personales y comerciales. ¡Establecer un buen historial crediticio es de vital importancia cuando se solicita un préstamo comercial!

Capital - ¿Cuánto dinero está poniendo en el trato? Los prestamistas no financiarán el 100 por ciento de su negocio. Debe esperar poner un 20 a 40 por ciento del proyecto.

Capacidad - la capacidad de la empresa y la administración para operar a un nivel suficiente para hacer los pagos de la deuda.

Colateral - activos comprometidos para garantizar el préstamo. Esto incluye negocios y bienes personales. Los prestamistas requieren evaluaciones de su garantía y descuentan el valor de sus activos. El monto de la garantía descontada debe ser igual al monto total del préstamo solicitado.

Condiciones - Influencias externas que afectarán el negocio, como la economía local y los competidores.

Lo que es más importante, ¿tiene la empresa suficiente flujo de efectivo para realizar los pagos mensuales de la solicitud de préstamo? De no ser así, ¿existe una fuente secundaria de fondos disponible para el servicio de la deuda?

Como prestatario, es importante que comprenda que se le pedirá que firme una garantía personal como parte de la solicitud de préstamo. Una garantía personal es un acuerdo por escrito de que los prestatarios pagarán el préstamo si el negocio fracasa.

La relación profesional que desarrolle con su prestamista puede ser su relación más importante. Tómese el tiempo para hablar con su prestamista acerca de sus necesidades financieras. Cada banco o cooperativa de crédito tiene diferentes requisitos, plazos y pautas para los préstamos comerciales. Tenga en cuenta que buscar financiación es como obtener cualquier otra mercancía.

Compara precios y siga estos consejos cuando trabaje con prestamista:

- Haga una cita.
- Vestirapropiadamente.
- Llegue a tiempo.
- Presente una propuesta completa (en 30 minutos o menos).
- Sea fuerte, positivo y honesto.
- Averigüe cuándo puede esperar una respuesta.
- Haga un seguimiento con una carta de agradecimiento y/o una llamada telefónica.

Tenga en cuenta que los prestamistas quieren que usted tenga éxito porque quieren una cartera de negocios sólidos y rentables. Si su préstamo es rechazado, consiga las razones por escrito. Pregunte si hay problemas que puedan corregirse antes de acercarse a otro prestamista.

Una alternativa a la financiación tradicional es el alquiler. Las ventajas del arrendamiento incluyen: un pago inicial más bajo, un vencimiento más prolongado y protección contra la obsolescencia del producto. También puede haber ciertas ventajas fiscales con el arrendamiento. Las desventajas incluyen costos financieros más altos y ausencia de propiedad después de realizar todos los pagos.

QUÉ LLEVAR AL PRESTAMISTA

Los requisitos de documentación variarán dependiendo del propósito del préstamo. Comuníquese con su prestamista para saber la información que debe proporcionar.

Los requisitos comunes incluyen lo siguiente:

Un plan de negocios incluye:

- Propósito del préstamo.
- Historia del negocio.
- Proyecciones de ingresos, gastos y flujo de efectivo, así como una explicación de los números utilizados para desarrollar dichas proyecciones.
- Estados financieros personales de los propietarios principales.
- Hoja(s) de vida de los principales propietarios y administradores.
- Monto de la inversión en el negocio por parte de los dueños.
- Balance proyectado al día de apertura (negocios nuevos).
- Detalles del contrato de arrendamiento.
- Garantía propuesta.

Tres años de estados financieros, que incluyan:

- Balances y Estado de Resultados (P&L) por tres años (negocios existentes) (las declaraciones de impuestos normalmente son suficientes).
- Estados financieros intermedios fechados en los 180 días posteriores a la solicitud de asistencia.
- Lista de deudas a plazo (negocios existentes).
- Antigüedad de cuentas por cobrar y por pagar (negocios existentes).
- Estados financieros intermedios fechados dentro de los 180 días posteriores a la solicitud de asistencia.

Lo que el prestamista busca:

- Capacidad para pagar el préstamo a tiempo a partir de los flujos de efectivo operativos proyectados.
- Propietarios y operadores de buen carácter.
- Plan de negocios factible.
- Experiencia en gestión y compromiso necesarios para el éxito.
- fondos suficientes, incluido (pero no limitado a) el préstamo garantizado por la SBA, para operar el negocio sobre una base financiera sólida (para nuevos negocios, esto incluye el recurso para cubrir los gastos de puesta en marcha y la fase operativa inicial).
- Capital adecuado invertido en el negocio.
- Suficiente garantía para obtener completamente el préstamo o toda la garantía comercial disponible que valga la pena más bienes inmuebles personales si el préstamo no puede garantizarse por completo.

EL IMPACTO DE UN PUNTAJE DE CRÉDITO

Los prestamistas también otorgan una calificación crediticia a cada negocio que sea un receptor potencial de un préstamo. El puntaje de crédito puede tener un impacto significativo en la cantidad de trabajo que el prestamista debe completar al solicitar cualquier garantía de préstamo. Como tal, es importante que cualquier propietario de una empresa esté al tanto de su puntaje de crédito y corrija cualquier discrepancia antes de acercarse a su prestamista.

OPCIONES DE FINANCIACIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

El capital puede provenir de diversas fuentes y la opción correcta varía de una empresa a otra. La situación ayudará a guiar el camino más adecuado a seguir, que podría incluir múltiples opciones.

*** Los SBDC asesoran a los clientes, pero no recomiendan, otorgan ni aprueban préstamos.***

Consulte el sitio web de ND SBDC para obtener información sobre las opciones de financiación regionales o estatales disponibles.

TIPO	EJEMPLOS	Ventajas	Desventajas
Arranque	Autofinanciamiento, reinversión de ingresos, ahorros, valor líquido de la vivienda, 401K, tarjetas de crédito, etc.	Mantenga la propiedad y el control totales, sin estar endeudado con nadie más.	El crecimiento puede ser lento si se depende únicamente de los ahorros personales o de las ventas. Podrías quedarte sin dinero.
Amigos y familiares	A menudo son los primeros en prestar o invertir dinero con términos menos estrictos.	Términos favorables o tasas de interés más bajas. También ayudarán a difundir el negocio	Puede afectar las relaciones, especialmente si los términos no están bien definidos.
Subvenciones	Los programas locales, estatales y federales han sido una forma atractiva de financiamiento no dilutivo. Los programas de subvenciones SBIR/STTR (SBIR.gov) otorgan más de $2 mil millones anualmente.	Generalmente enfocados en demografías desatendidas o en segmentos específicos de la industria. Investigue los programas disponibles en su área.	Existe la percepción de que hay mucho dinero en subvenciones disponible; sin embargo, a menudo los individuos no son elegibles para postularse directamente.
Programas financiados por el estado	Por lo general, algún tipo de préstamo o deuda convertible.	Los programas del Banco de Dakota del Norte, las CDC (Corporaciones de Desarrollo Comunitario) y otros grupos regionales pueden ser lo que se necesita para complementar el financiamiento tradicional y hacer que un acuerdo se concretice	Algunas opciones de financiamiento estatal son muy específicas de la industria o están enfocadas en el sector primario, lo que limita las opciones para las pequeñas empresas de la calle principal.
Equidad	Recaudar dinero de inversionistas externos a cambio de una parte de la propiedad, como inversionistas ángeles, capital de riesgo o capital privado.	Inversionistas como estos suelen aportar experiencia, conexiones y conocimiento de la industria.	Este tipo de financiamiento puede ser difícil de conseguir y viene con el costo de renunciar a parte de la propiedad y el control.
Deuda	Fondos prestados de un banco, cooperativa de crédito u otro prestamista	El financiamiento es confiable y predecible sin renunciar a la propiedad o al control.	Puede ser más difícil para las startups. Puede que se requiera una garantía personal, lo que expone al prestatario a un riesgo personal.
Financiación colectiva	Las empresas a menudo aprovecharán una campaña de marketing para pre-vender productos, mercancía exclusiva u otras oportunidades únicas para generar capital.	Mantener el control total y, al mismo tiempo, ganar clientes. Puede ser una forma rápida de recaudar fondos	Puede ser costoso de configurar. Si no logras alcanzar el objetivo de financiamiento, es posible que no obtengas nada. El costo de la campaña puede consumir todos los fondos recaudados
Financiación colectiva de acciones	Desde la creación de la Ley JOBS, los inversores no acreditados y acreditados han encontrado nuevas oportunidades a través del crowdfunding de capital, lo que permite realizar inversiones más pequeñas (menos de $5,000) en empresas en etapa temprana.	Las inversiones en capital más pequeñas permiten mantener más propiedad y control para el(los) fundador(es).	Los inversores suelen buscar industrias de alto crecimiento que les proporcionen un fuerte retorno de inversión (ROI), lo que limita esta opción para muchas empresas.
Licencias/Regalías	Si hay propiedad intelectual atractiva con muchas aplicaciones potenciales, otros socios comerciales pueden buscar licenciar la tecnología para sus propios fines. Pueden ser necesarias restricciones para prevenir la competencia directa si tienes la intención de utilizar la propiedad intelectual de otra manera.	Una empresa puede ganar dinero sin invertir en producción, marketing o distribución	Puede ser difícil mantener el control sobre cómo se utiliza el activo licenciado. Los ingresos son moderados en comparación con otras estrategias.

FINANCIAMIENTO DE LA SBA

La Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. (SBA, por sus siglas en inglés) no otorga préstamos directos para ayudar a las pequeñas empresas a iniciar o expandir sus operaciones. Más bien, la SBA establece las pautas para los préstamos, que luego son otorgados por sus socios prestamistas (bancos, cooperativas de crédito, organizaciones de desarrollo comunitario e instituciones de microcrédito). La SBA reduce el riesgo de un prestamista al garantizar hasta el 85 por ciento de los préstamos otorgados a pequeñas empresas. Esto permite que el prestamista brinde financiamiento a pequeñas empresas cuando el financiamiento no está disponible en términos razonables.

Elegibilidad

Para calificar para la asistencia de la SBA, tu negocio debe operar con fines de lucro y ser considerado pequeño según los estándares de tamaño de la SBA. Se aplican algunas restricciones, como las siguientes circunstancias:

- Si los fondos están disponibles en términos razonables.
- Si el préstamo es para pagar a los acreedores en condiciones de asegurar una pérdida.
- Si el préstamo es para especulación o inversión (por ejemplo, propiedad de alquiler).
- Si el solicitante no pagó una deuda anterior del gobierno.

Proceso de préstamo de la SBA

El solicitante de la pequeña empresa primero solicita a una institución de crédito que revisa la solicitud y decide si requiere apoyo adicional en forma de garantía de la SBA, luego el prestamista envía una solicitud y un análisis de crédito a la SBA. Después de la aprobación de la SBA, el prestamista cierra el préstamo y desembolsa los fondos; los pagos mensuales del préstamo se hacen directamente al prestamista. Como con cualquier préstamo, la pequeña empresa es responsable de pagar el monto total del préstamo.

Programas de la SBA

7(a) Garantía de préstamo – El programa insignia de la SBA. El monto máximo del préstamo es de $5 millones con un porcentaje máximo de garantía del 85 % para préstamos de $150.000 o menos y del 75% para préstamos de más de $150.000. Los fondos se pueden utilizar para capital de trabajo, equipo, inventario y bienes raíces. Las tasas de interés y los términos se negocian entre el solicitante y el prestamista principal. Se requiere una inyección de capital responsable.

Préstamo 504 para una empresa de desarrollo certificada: Financiamiento a largo plazo con tasa fija para la adquisición de activos fijos. Este programa es una asociación entre una corporación de desarrollo local certificada (CDC) respaldada por la SBA, un prestamista local y el solicitante. Los fondos 504 se pueden utilizar para terrenos, edificios y equipos a largo plazo. El monto máximo es de $5 millones ($5.5 millones para fabricantes de centros comerciales o cuando cumplen con una meta de política pública) con un vencimiento de 10 o 20 años. Las tasas de interés se basan en las tasas de los bonos cuando el préstamo está financiado.

Programa de micropréstamos: La SBA trabaja con un prestamista intermediario que puede prestar hasta $50.000 directamente a pequeñas empresas elegibles. El programa está dirigido a empresas nuevas y existentes que tal vez no puedan obtener financiamiento de los prestamistas tradicionales debido a la necesidad de montos de préstamos más pequeños. Los fondos del préstamo pueden financiar capital de trabajo, inventario, maquinaria y equipo. El plazo máximo es de seis años y las tasas de interés son negociables.

La SBA también ofrece varios préstamos para fines especiales, como el programa Caplines que financia líneas de crédito para capital de trabajo; los Programas Lender Advantage (SLA y S/RLA) con solicitudes simplificadas para préstamos pequeños que facilitan la obtención de la garantía de la SBA para los prestamistas; SBAExpress y Patriot Express, que les permiten a los prestamistas utilizar muchos de sus propios formularios y procesos; y préstamos de comercio internacional diseñados para apoyar a los solicitantes que compiten en la economía global.
Se puede obtener información adicional sobre los programas de préstamos de la SBA comunicándose con la Oficina del Distrito de Dakota del Norte llamando al 701.239.5131 o visitando sba.gov/nd.

****Los SBDC asesoran a los clientes, pero no recomiendan, otorgan ni aprueban préstamos.***

U.S. Small Business Administration

EMPLEADOS

AGREGAR EMPLEADOS A SU NEGOCIO

Contratar a tu primer empleado puede ser emocionante pero también estresante. Surgen muchas preguntas cuando estás listo para contratar a tu(s) primer(s) empleado(s). La primera pregunta que generalmente se hace es: ¿Por dónde empiezo? Deberías estar registrado en la Secretaría de Estado y haber obtenido tu Número de Identificación del Empleador (EIN).

Las siguientes son cuentas, específicas de Dakota del Norte, que deben ser creadas:

- NDTAP – Punto de Acceso para Contribuyentes de Dakota del Norte: crea una cuenta y solicita el permiso de retención de ND y un permiso de impuestos sobre ventas y uso, si corresponde.EFTPS – Sistema Electrónico de Puntos de Contribuyente Federal: crea una cuenta y reporta la retención federal, que también incluye el Seguro Social y Medicare.
- BSO - Servicios Empresariales en Línea: crea una cuenta y reporta la retención del Seguro Social al final del año. No necesitarás esta cuenta de inmediato, pero es bueno tenerla abierta antes de que necesites hacer el reporte
- UIEASY – Seguro de Desempleo: crea una cuenta y reporta los montos de desempleo. Estos montos se reportan típicamente de forma trimestral..
- WSI – Seguro de Seguridad Laboral: crea una cuenta y reporta la nómina cuando lo solicite WSI. Esto se solicita típicamente de forma anual.
- Reporte de Nuevas Contrataciones: crea una cuenta para reportar nuevas contrataciones. Todos los empleadores están obligados a reportar cualquier empleado recién contratado dentro de los 20 días posteriores al primer día de trabajo del empleado.

Asegúrate de estar atento a cualquier comunicación que recibas después de crear estas cuentas.

Cuando llegue el momento, también deberás encontrar y contratar a las personas adecuadas. Esto requiere buenas habilidades de entrevista y un exhaustivo proceso de selección de candidatos. Tener políticas de personal escritas con descripciones de trabajo específicas te ayudará cuando te reúnas con los solicitantes. Estas políticas escritas identificarán el tipo y número de empleados que necesitas para el funcionamiento diario de tu negocio y deben ser entregadas a cada empleado al momento de la contratación.

Hay varias fuentes disponibles que pueden ayudarte a reclutar solicitantes de empleo. La red estatal de Centros de Servicio de Empleo de Dakota del Norte (jobsnd.com) puede ayudarte a encontrar candidatos calificados. También puedes considerar utilizar un servicio de colocación privado, un sitio de empleo en línea o un anuncio clasificado en tu periódico local.

Una vez que tengas una descripción del trabajo por escrito, decide qué habilidades debe tener la persona para ocupar el puesto. Asegúrate de detallar las responsabilidades exactas del empleado.

Al contratar nuevos empleados, también se debe considerar las leyes federales y estatales que prohíben la discriminación en las prácticas de empleo debido a la raza, color, religión, sexo, origen nacional, edad, discapacidad, embarazo, estado civil, estado con respecto a la asistencia pública, o la participación en actividades legales fuera de las instalaciones del empleador durante horas no laborales, siempre que no estén en conflicto directo con las funciones empresariales esenciales del empleador.

Entrevistar al solicitante puede ser el factor más importante al contratar a un nuevo empleado. Averigua tanta información como puedas sobre la experiencia laboral del solicitante, sus hábitos de trabajo y habilidades, así como su interés en el puesto.

Haz que el solicitante hable sobre sí mismo y sus habilidades laborales. Pregunta al solicitante cuestiones específicas, como:

- ¿Qué hiciste en tu último trabajo?
- ¿Cómo lograste realizar tu trabajo?
- ¿Por qué se hizo de esa manera?

Evalúa las respuestas del solicitante. ¿Son evasivas o poco hábiles en las tareas laborales requeridas por tu negocio?

¿Pueden explicar discrepancias en la solicitud? Contacta a las referencias para verificar la información.

Ahora estás listo para hacer tu selección. El empleado adecuado puede ayudarte a ganar dinero. El empleado equivocado te costará en tiempo y materiales desperdiciados e incluso puede alejar a los clientes.

Para obtener más información sobre la contratación y retención de empleados, visita: sba.gov/business-guide/manage-your-business/hire-manage-employees

Se deben establecer procedimientos de empleo y capacitación para que no haya dudas sobre cómo se completan las cosas. Los temas a incluir en tus políticas deben abarcar:

Horas
Incluye el número de horas y días que se trabajarán por semana, el trabajo nocturno y en días festivos, y el tiempo y método de pago tanto para el trabajo regular como para el tiempo extra, así como las políticas sobre descansos.

Compensación
El salario base de un empleado debe ser competitivo con el salario ofrecido por otras empresas similares. Es probable que se aplique un salario mínimo.

Beneficios complementarios
Considere ofrecer a sus empleados descuentos en mercadería, beneficios de seguros de vida, seguros de salud a precios razonables, planes de pensión o pagos de matrícula en escuelas y universidades. Algunos de estos pueden ser ingresos imponibles para sus empleados.

Vacaciones
Determine cuánto tiempo deben durar las vacaciones, cuándo se pueden tomar las vacaciones y si serán remuneradas.

Tiempo libre
Determine si permitirá que los empleados tengan tiempo libre para necesidades personales, emergencias familiares, días especiales, fines de semana o días festivos.

Jubilación
¿Cuáles son sus planes de beneficios para la edad de jubilación, como el seguro social, los planes de pensión y el seguro del plan de rentas vitalicias? Una relación laboral a largo plazo puede requerir un plan de jubilación para la lealtad y el compromiso de los empleados.

Quejas
Planifique las quejas y establezca procedimientos para manejarlas. Considere el derecho del trabajador a exigir revisiones y establezca disposiciones para el arbitraje de terceros.

Despidos
Tenga siempre una política escrita sobre asuntos tales como cesantías, derechos de antigüedad, indemnizaciones por despido y las condiciones que justifican la rescisión.

Ascensos
Considere asuntos relacionados a los ascensos, como por ejemplo: aumentos de sueldos y salarios y cambios de títulos de trabajo como un incentivo para desarrollar hábitos de trabajo de alta calidad.

Empleado:
Cualquiera que preste servicios para usted es su empleado si tiene derecho a controlar lo que se hará, cómo se hará y cuándo se hará.

Contratista independiente:
Una persona que puede realizar servicios para usted y su empresa. Tiene derecho a controlar o dirigir solo el resultado del trabajo y no los medios ni los métodos para lograr los resultados. (Publicaciones del IRS 15-A)

LISTA DE VERIFICACIÓN DEL EMPLEADOR

Elementos que pueden necesitar ser abordados cuando tu empresa contrata empleados:

- ☐ Los empleados deben completar el Formulario W-4 del IRS, 'Formulario de Exenciones de Retención'
- ☐ El Formulario I-9, Prueba de Ciudadanía de EE. UU., debe ser completado por el empleado y el empleador: uscis.gov/i-9
- ☐ Solicita la retención del impuesto sobre la renta de Dakota del Norte a través del Punto de Acceso para Contribuyentes de Dakota del Norte (NDTAP), tax.nd.gov o llama 701.328.7088
- ☐ Seguro de Compensación para Trabajadores de Dakota del Norte (WSI), contacta para solicitar una Solicitud de Seguro: workforcesafety.com, 800.777.5033.
- ☐ Servicios en Línea para Empleadores del Seguro Social (BSO): ssa.gov/bso/bsowelcome.htm
- ☐ Servicios de Empleo de Dakota del Norte para el seguro de desempleo (UIEASY): jobsnd.com/unemployment-business-tax. Un empleador debe registrarse dentro de los 20 días posteriores a la contratación de los primeros trabajadores. Para obtener asistencia, visita: jobsnd.com/contact.
- ☐ Leyes salariales del Departamento de Trabajo, dol.gov y selecciona 'Salarios' en el menú de Temas. Para aprender sobre las leyes estatales de trabajo y discriminación en el empleo y obtener los carteles de empleo requeridos, visita nd.gov/labor o llama 701.328.2660 or 800.582.8032.
- ☐ Reporte de Nuevas Contrataciones - Oficina de Cumplimiento de Manutención Infantil de Dakota del Norte (CSE): childsupport.dhs.nd.gov/employers/new-hire-reporting. Esto debe completarse dentro de los 20 días posteriores a la contratación de cada empleado. Llama al 701.328.3582 o al 800.755.5830
- ☐ Opciones de cobertura de salud: dol.gov y selecciona 'Planes de Salud y Beneficios' en el menú de Temas
- ☐ Impuestos de empleados: se requiere retener el impuesto federal sobre la renta, el Seguro Social y los impuestos de Medicare, y reportarlos en el Formulario 941, el 'Informe Federal Trimestral de Impuestos para Empleadores', y los informes de retención de impuestos estatales sobre la renta en el Formulario 307
- ☐ Administración de Seguridad y Salud Ocupacional de los Estados Unidos (OSHA) para empleadores del sector privado: osha.gov/aboutosha

Para obtener más información sobre la contratación y retención de empleados, visita sba.gov/business-guide/manage-your-business/hire-manage-employees.

MERCADEO

UN MERCADEO EFECTIVO SIGNIFICA MAYORES VENTAS

El éxito de las pequeñas empresas se basa en hacer crecer su mercado. Los empresarios deben enfocarse en identificar, satisfacer y dar seguimiento a las necesidades de los clientes. El concepto del mercadeo establece que todas las políticas y actividades de la empresa deben estar dirigidas a satisfacer las necesidades y deseos de los clientes.

Un sistema integral de mercadeo abarca la fijación de precios, la promoción y la distribución de bienes y servicios a un consumidor. El volumen de ventas rentable es un mejor objetivo para la empresa que el volumen máximo de ventas, ya que el aumento de las ventas no siempre equivale a una rentabilidad adicional.

Utilizando este concepto de mercadeo, una pequeña empresa debe centrarse en:

- Investigación de mercado: ¿cuáles son las necesidades de mis clientes?
- Estrategia de mercado: ¿quién es mi competencia?
- Mercado objetivo: ¿quiénes son y dónde están mis clientes?
- Mezcla de mercado: ¿qué combinación de productos y servicios necesito para satisfacer a mis clientes?

Para una campaña de mercadeo exitosa, la buena información sobre el mercado es fundamental. La investigación de mercado debe identificar tendencias que puedan afectar los niveles de ventas y rentabilidad. Entre buenas fuentes de información se incluyen revistas y asociaciones de la industria, hablar con personas que tienen experiencia en el tipo de negocio que está iniciando y sus posibles proveedores. El uso de la información del censo estatal o nacional proporcionará información sobre las tendencias de la población, la edad y los ingresos en su área. La información sobre tendencias de empleo y recaudación de impuestos sobre las ventas es información pública y útil para identificar áreas de crecimiento.

Entre las áreas a considerar se incluyen:

- Datos demográficos como sexo, edad, ingresos, lugar de residencia o negocio.
- Comportamientos como el conocimiento actual de su negocio; los productos, servicios o proveedores utilizados; y lealtad hacia usted o el negocio de su competidor.
- Necesidades o deseos como beneficios, cómo deciden usar su producto o servicio y cómo su empresa puede satisfacer esas necesidades.

Conoce tu mercado objetivo y a aquellos que son más propensos a comprar o seguir comprando de ti. Valora a quienes aprecian lo que haces y mantente al tanto de la competencia. ¿En qué se parecen tus productos o servicios a los de ellos? Más importante aún, ¿en qué se diferencian?

El marketing mix describe cómo los propietarios-gerentes combinan las siguientes cuatro variables importantes en una estrategia general de marketing

Productos y servicios: Estrategias de productos efectivas (1) Concentrarse en una línea de productos limitada; (2) Desarrollar un producto o servicio altamente especializado; (3) y/o Proporcionar el servicio de forma sobresaliente.

Precio: Determinar el nivel de precios o las políticas de precios es el principal factor que afecta los ingresos totales. Precios más altos significa un menor volumen de ventas. Precios más bajos desarrollarán un mayor nivel de ventas, pero menor rentabilidad. Las pequeñas empresas a menudo pueden exigir precios más altos debido al servicio personalizado que pueden ofrecer. Los clientes a menudo pagarán más por un mejor servicio.

Distribución: los pequeños minoristas deben considerar el costo y el flujo de tráfico como dos factores principales en la selección de la ubicación, ya que la publicidad y el alquiler pueden ser recíprocos. Las ubicaciones de bajo costo y poco tráfico deben gastar más en publicidad para distribuir productos. Las empresas de servicios, incluidas aquellas que viajan a un sitio para brindar un servicio, deben ser conscientes del costo del viaje e incorporarlo en la fijación de precios. Los fabricantes y mayoristas suelen distribuir sus productos a través de distribuidores establecidos o agentes de los fabricantes.

Promoción/publicidad: Todos los empleados están involucrados en las ventas. Excelente servicio significa mayores ventas. El arte de vender productos o servicios de alta calidad es la mejor manera para que una pequeña empresa venda sus bienes y servicios. Es económico y muy personal.

La publicidad implica una serie de actividades que se centran en comunicar un mensaje a las personas que desea como clientes.

La publicidad suele ser el mayor gasto en un plan de marketing, seguida de las relaciones públicas y la investigación de mercado. Su publicidad debe hablar clara y convincentemente a su público objetivo, explicando los beneficios importantes de sus productos o servicios. Los medios de publicidad pueden incluir radio, televisión, periódicos, revistas comunitarias, letreros, correo directo e internet.

Después de tomar todas las decisiones de marketing, evalúe el impacto de sus decisiones. Se deben establecer métricas de rendimiento para que los resultados puedan evaluarse en función de ellas. Los datos sobre normas de la industria y el rendimiento pasado proporcionan la base para comparar con el rendimiento actual. Revise los resultados para asegurarse de que el dinero gastado tenga un retorno positivo de inversión (ROI). Al hacer un seguimiento de los clientes potenciales y las ventas, verá si el dinero gastado se recuperó y alcanzó al público adecuado. Si no mide la efectividad, solo está gastando dinero.

Para tener éxito, el dueño de una pequeña empresa debe conocer el mercado. Un plan de marketing conciso y completo es una manera ordenada y objetiva de aprender sobre las personas más importantes para su negocio: ¡sus clientes!

Mercadeo:

El proceso de planear y ejecutar la concepción, precio, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales.

COMERCIO ELECTRÓNICO

HACER NEGOCIOS EN LÍNEA

El comercio electrónico es la definición amplia de vender bienes y servicios en línea. Dado que las personas utilizan cada vez más Internet para comprar bienes y servicios, los proveedores desarrollan sitios web especiales que les permiten a los clientes potenciales navegar como si estuvieran en una tienda departamental. La ubicación del proveedor es irrelevante; pueden estar en el mismo país o a miles de kilómetros de distancia.

Para las empresas de Dakota del Norte, esta es una oportunidad única para ampliar su base de clientes de local a global. Si decide unirse al mundo del comercio electrónico, establezca un presupuesto y decida cuánto tiempo, esfuerzo, y dinero quiere invertir. Enumere las metas y objetivos de su sitio web e identifique su mercado objetivo.

Para realizar comercio electrónico debe tener:

- Un sitio web para mostrar el producto o servicio.
- Una forma de aceptar pedidos en línea, a menudo denominada carrito de compras.
- Una forma de aceptar dinero en línea (normalmente la cuenta de un comerciante que maneja pagos con tarjeta de crédito).
- Una instalación para enviar productos o prestar servicios.
- Una forma de aceptar devoluciones.
- Una forma de manejar las reclamaciones de garantía.
- Una forma de brindar servicio al cliente (a menudo a través de correo electrónico, formularios en línea, o bases de datos en línea).

Necesitará:

- Desarrollar un sitio web y elegir un proveedor de alojamiento que le brinde capacidades comerciales. Compre software para crear y mantener un sitio, compre una opción en línea para crear su sitio, o contrate a una empresa de diseño para que lo haga por usted.
- Diferenciarse de la competencia y conseguir tráfico de retorno a su sitio web.
- Integrar su sitio web con su negocio actual.

Para comenzar, primero decida si construirá, posicionará, y mantendrá su propio sitio web o contratará a alguien para que lo haga por usted, y luego:

- Elija un proveedor de servicios de Internet (ISP) que ofrezca la fiabilidad, velocidad, y los servicios que necesita (a menudo es su misma compañía telefónica).
- Elija un nombre de dominio, que se convierte en su dirección de Internet, también conocida como URL (es decir, www.sba.gov). Los sitios de registro de dominios le ayudan a hacer esto. Seleccione un nombre corto y llamativo que se adapte a su empresa y que sea fácil de recordar.
- Configure un proceso para transacciones seguras. Esto se puede hacer a través del host de su sitio web.

Impuesto sobre las ventas e Internet

La siguiente información sobre los requisitos estatales de impuestos sobre las ventas y su uso para las ventas y compras por Internet proviene del Departamento de Impuestos de Dakota del Norte.

- Los vendedores de Internet ubicados en Dakota del Norte continúan teniendo la responsabilidad de cobrar impuestos sobre las ventas entregadas a una dirección de Dakota del Norte. Cuando un minorista de Dakota del Norte, incluido un vendedor por Internet, entrega propiedad personal tangible a un comprador en otro estado y los bienes no se devuelven al estado, esta venta no está sujeta al impuesto sobre las ventas de Dakota del Norte.
- A partir del 1 de octubre de 2018, los vendedores remotos deberán recaudar el impuesto sobre las ventas de Dakota del Norte si sus ventas sujetas a impuestos enviadas a Dakota del Norte alcanzan o superan los $100.000 o 200 transacciones separadas en el año calendario anterior.
- Si las compras se realizan a un minorista fuera de Dakota del Norte y la compra no ha estado sujeta al impuesto sobre las ventas, el comprador es responsable del pago del impuesto sobre el uso. Se aplica a los mismos bienes que están sujetos al impuesto sobre las ventas de Dakota del Norte. El impuesto sobre el uso se aplica ya sea que compre bienes en persona en una ubicación fuera del estado o por correo, teléfono, o Internet.

Para obtener información completa sobre cumplimiento y presentación de informes, visite: nd.gov/tax.

LISTA DE VERIFICACIÓN PARA CREAR UNA PRESENCIA COMERCIAL EN LÍNEA

- ☐ Compre la URL del sitio web que identifique claramente su negocio, o algo relacionado a ello, como por ejemplo www.miempresa.com. Evite los servicios que requieran que incluya su nombre en su URL, es decir: www.webgratuita.minegocio.com.
- ☐ Configure su sitio web. Wordpress.org es una gran opción tanto para principiantes como para profesionales, donde puede encontrar plantillas y aplicaciones que hagan que su sitio web sea exclusivamente suyo. El Centro de Tecnología y Negocios ofrece capacitación web en línea para Wordpress, disponible en: www.ed2go.com/ndwbc.
- ☐ Agregue un formulario de inscripción a su sitio web para captar clientes potenciales. No envíe correos electrónicos de marketing a personas que no le hayan dado permiso explícito. Debe cumplir con la Ley CAN-SPAM (ftc.gov/business-guidance/resources/can-spam-act-compliance-guide-business)
- ☐ Asegúrese de que su información de contacto sea claramente visible en todo su sitio web. El número de teléfono y la dirección de correo electrónico son informaciones esenciales para que su cliente pueda ponerse en contacto con usted.
- ☐ Incluya su sitio web y sus perfiles de redes sociales en sus materiales de mercadeo fuera de línea, como folletos, tarjetas de presentación, letreros en las ventanas e incluso facturas o recibos.
- ☐ Agregue su sitio web y su negocio a los directorios en línea. No olvide los directorios de nichos que son específicos a su industria o ubicación.
- ☐ Pruebe al menos un tipo de red social para ayudar a construir su marca en línea. Entre algunas de las opciones se incluyen: Facebook, X, YouTube, LinkedIn, Instagram, Snapchat y Pinterest.

Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Dakota del Norte (ND SBDC) lanzaron una plataforma: ShopND.com. Esta plataforma de uso gratuito es para que las pequeñas empresas locales se reúnan y vendan sus productos y servicios en línea. Además, el sitio ofrece soporte a los vendedores de un equipo en vivo que lo ayuda con su tienda, productos y pedidos.

Un componente clave es que las pequeñas empresas de Dakota del Norte pueden vender en un solo sitio web, lo que brinda una comodidad increíble y una variedad de ofertas de productos para que los compradores elijan con solo un pago. Las empresas tienen la opción de vender productos, servicios, eventos, productos virtuales o personalizables y tarjetas de regalo a través del sitio. Según su configuración individual, los dientes pueden elegir la recogida local, la entrega o el envío.

Para aprovechar esta oportunidad, su empresa debe estar en regla con la Secretaría de Estado y ser un diente registrado de ND SBDC (sin costo).

¡Regístrese y comience a vender sus artículos hoy!

Este puede ser un excelente primer paso para establecer una presencia en línea, proporcionando la estructura y el procesamiento de pagos para usted. También es un complemento fantástico para negocios existentes, ya que puede brindar exposición a nuevos dientes. El sitio se integra con algunas otras plataformas de comercio electrónico existentes para facilitar el procesamiento y la gestión de inventario

INICIAR UN NEGOCIO DESDE CASA

¿ES ADECUADO PARA USTED?

Si bien tener cualquier negocio implica ciertos requisitos básicos, un negocio desde casa tiene algunos adicionales. Una de las primeras cosas que debe decidir es: ¿puede vivir donde trabaja... y trabajar donde vive? Un negocio desde casa puede permitirle tener un horario más flexible, mayor control sobre su vida y la oportunidad de ser su propio jefe. Sin embargo, también puede encontrar que es difícil separar las tareas personales de las laborales. Su trabajo siempre está a su alcance, y puede preguntarse: "¿Cuándo es mi tiempo y cuándo es tiempo de negocio?

Antes de establecer el negocio, es importante hacer una buena planificación y comprender cómo afectará a las dinámicas familiares. Determine las necesidades y horarios de su familia, el tipo de vecindario en el que vive, el potencial riesgo de llevar este negocio a su hogar, los requisitos de zonificación locales y su motivación y capacidad para separar el trabajo de la familia. Comunique firmemente su horario de trabajo a los miembros de la familia y vecinos, dejando claro que, aunque esté en casa, está trabajando.

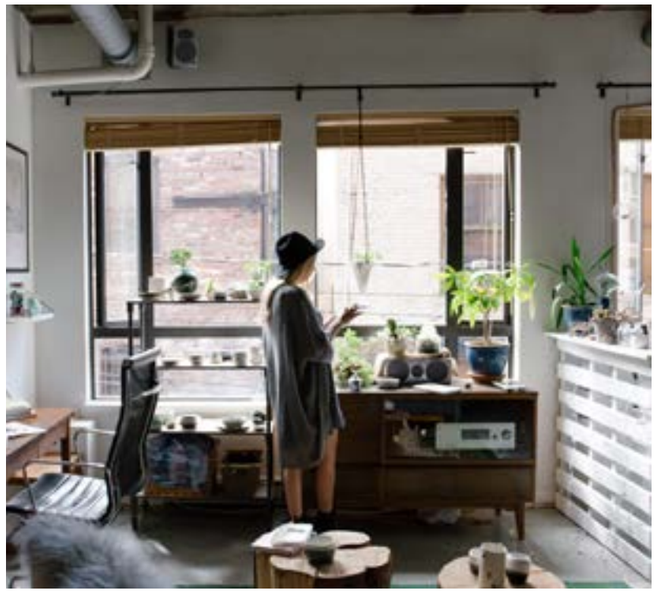
Una diferencia al operar un negocio desde casa es el aislamiento de distribuidores, comerciantes, clientes y compañeros de trabajo.

Es importante programar oportunidades de networking fuera de su negocio en casa para mantenerse informado sobre temas relacionados con su negocio.

Recuerde, hay ayuda disponible. La Asociación Nacional de Trabajadores por Cuenta Propia (nase.org) puede proporcionar información, al igual que sus socios de recursos locales o regionales de la SBA: ND SBDC, ND WBC, SCORE o VBOC de las Dakotas.

Es fundamental comprender las normas relacionadas con el uso de su hogar para fines comerciales. Para deducir gastos asociados al uso de su vivienda en su negocio, debe destinar un área específica de su hogar para uso exclusivo y regular en su actividad comercial. Existen excepciones, como el uso de espacio para almacenar inventario o muestras de productos, o utilizar parte de su hogar como guardería. El espacio de trabajo no necesita estar delimitado por una partición permanente.

Para obtener más información sobre negocios desde casa, visite [irs.gov](https://www.irs.gov) y busque el Centro de Impuestos para Trabajadores por Cuenta Propia. En particular, revise la información sobre el Uso Comercial del Hogar en [irs.gov/taxtopics/tc509](https://www.irs.gov/taxtopics/tc509).



FRANQUICIAS

CÓMO DISFRUTAR DE LA EXPERIENCIA

Franquiciador

Una persona o empresa que desea expandir su negocio otorgando a franquiciados seleccionados el derecho de operar bajo sus marcas comerciales o de servicio, de acuerdo con el contrato de franquicia, a cambio de una tarifa de regalías recurrente.

En general, el emprendedor puede tener menor riesgo al comprar una franquicia que al iniciar un negocio desde cero, pero esta iniciativa debe equilibrarse con la voluntad de cumplir con las fórmulas comerciales del franquiciador.

La mayor ventaja de las franquicias es que el franquiciador ha hecho la mayor parte del trabajo por usted. Por ejemplo, el franquiciador ya habrá desarrollado los productos o servicios, el reconocimiento de nombre positivo, la señalización llamativa, el diseño interior y exterior de la tienda, los métodos de capacitación y las formas efectivas de operar el negocio. El franquiciador quiere que usted tenga éxito y lo ayudará a desarrollar el negocio, eliminando gran parte del ensayo y error y, posteriormente, reduciendo el riesgo de fracaso.

La mayor desventaja de las franquicias es el costo. Las franquicias a menudo tienen una alta inversión de capital inicial y requieren un pago continuo del 20 por ciento o más de las ventas brutas para alquiler, mercadeo, regalías y publicidad. La franquicia tendrá sus propios protocolos y tendrá unos límites muy concretos sobre lo que puede y no puede hacer.

Como en todas las decisiones comerciales importantes, nada sustituye la investigación, la planificación y el análisis exhaustivos de las opciones. ¿Tendría éxito el negocio sin los beneficios que ofrece el franquiciador? ¿El producto o servicio franquiciado es nuevo o establecido? ¿El negocio requiere habilidades especiales? ¿El producto franquiciado satisface la demanda local? ¿Existe un mercado comprobado para el producto o servicio?

Si el producto requiere servicio, ¿quién es responsable de las garantías y los garantes? ¿El franquiciado o el franquiciador? Si no es así, ¿hay opciones de servicio disponibles? ¿De qué tipo de reputación goza el producto o servicio? ¿Hay suministros disponibles en su área local?

- Solicite una lista de todos los franquiciados actuales de la empresa. Visita al menos una ubicación franquiciada. Cuando se reúna con los franquiciados, observe su funcionamiento, discuta los gastos y pregunte sobre el apoyo del franquiciador.

- Examine la actitud del franquiciador hacia usted. ¿La empresa está preocupada por sus calificaciones? ¿Le presiona para firmar un acuerdo? ¿La empresa parece interesada en una relación a largo plazo o ese interés termina con la tarifa inicial?

- ¿Cuál es el historial legal del franquiciador?

- ¿El contrato de franquicia requerirá un nivel predeterminado de inventario inicial, tarifas promocionales o el uso de manuales de operaciones estandarizados? ¿Cuáles son los costos iniciales completos? ¿Qué cubren esos costos? ¿Qué costos continuos se pagan al franquiciador? Determine qué costos de regalías, capacitación o publicidad cooperativa serán necesarios.

- ¿Está obligado a comprar suministros del franquiciador o de un proveedor designado? ¿Los precios son competitivos? ¿Qué restricciones se aplican a la competencia con otras franquicias? ¿Hay derechos de renovación? ¿Qué pasa con la reventa del negocio?

La Comisión Federal de Comercio requiere que el vendedor de la franquicia proporcione a los posibles inversores información específica, completa y precisa junto con la documentación de todas las ganancias. Consulte con un abogado de franquicia, un contador y/o un asesor financiero para revisar el documento de divulgación y el contrato propuesto.

En Dakota del Norte, un franquiciador debe registrar su Circular Uniforme de Oferta de Franquicias (UFOC) y mantener un registro en el Departamento de Valores de Dakota del Norte.

Para obtener más información, visite
nd.gov/securities

ND Securities Department
State Capitol, 5th Floor
600 East Boulevard Avenue
Bismarck, ND 58505-0510
701.328.2910
In-State Toll Free: 800.297.5124
ndsecurities@nd.gov

Investigue a fondo todas las oportunidades de franquicia y utilice los recursos disponibles para ayudarlo a tomar la decisión: "¿Debo comenzar desde cero o comprar una franquicia?"

Para obtener información sobre franquicias, visite sba.gov/business-guide/plan-your-business/buy-existing-businesses-or-franchise y franchiseregistry.com.

Franquiciado

La persona o empresa que acepta el derecho, otorgado por el franquiciador, de vender al por menor o prestar servicios utilizando el nombre comercial o las marcas de servicio del franquiciador dentro de los términos y las tarifas establecidos s en el contrato de franquicia.

CÓMO COMPRAR O VENDER UN NEGOCIO

Valor justo de mercado:

El precio al que la propiedad cambia de manos entre un comprador voluntario y un vendedor voluntario cuando el primero no está obligado a comprar, ni el segundo está obligado a vender, y ambas partes tienen un conocimiento razonable de los hechos relevantes.

Su decisión de comprar o vender un negocio debe ser planificada. La planificación del proceso da una ventaja tanto al comprador como al vendedor. Para el vendedor, significa maximizar el valor del negocio haciéndolo atractivo para un mayor número de compradores potenciales. Para el comprador, proporciona los datos y la información para tomar una buena decisión financiera de invertir en una empresa que ya es conocida y exitosa.

Al comprar un negocio existente, puede estar comprando activos tangibles, como terrenos, muebles de construcción, accesorios e inventario. También puede comprar activos intangibles, como una base de clientes establecida, empleados y una reputación o ubicación reconocida. Estos activos intangibles se conocen como "cielo azul" o "fondo de comercio". El fondo de comercio es una parte legítima de un acuerdo de compra-venta, y tanto el vendedor como el comprador deben entender cómo se determinó ese valor y cómo se puede financiar.

La información básica que el vendedor debe poner a disposición del comprador potencial incluye:

- Estados financieros de los últimos tres a cinco años, incluidos estados de pérdidas y ganancias, balances y declaraciones de impuestos.
- Listados de cuentas por pagar y por cobrar.
- Lista detallada de activos que se compran con calendarios de depreciación.
- Inventario físico recientemente realizado con artículos obsoletos segregados.
- Lista de proveedores recientes.
- Lista de clientes y sus principales compras.
- Garantía por escrito de que todos los permisos de zonificación, licencias comerciales y otros elementos críticos para el éxito comercial se pueden asignar al nuevo propietario.
- Copias de todos los folletos publicitarios actuales, volantes, listas de precios, comerciales y otros materiales publicitarios.

El vendedor

Como vendedor, los planes para vender un negocio deben hacerse idealmente tres años antes de la venta real. Esto proveerá el tiempo para realizar los cambios necesarios en las prácticas contables para demostrar un historial de ganancias máximas. Recuerde que los estados financieros auditados son mejores porque el comprador propuesto los verifica más fácilmente. Asegúrate de que su negocio esté presentable. Un negocio que está limpio, con un inventario actualizado y con equipos que funcionan, se vende bien.

Un vendedor agresivo podría querer que se haga una tasación comercial profesional que ayude a establecer el precio solicitado para el negocio. Esta evaluación va más allá del informe financiero del año pasado; incluirá un análisis exhaustivo de varios años y una opinión sobre el futuro de la industria, la economía y cómo competirá el negocio en cuestión. Esta tasación puede ser útil para establecer los criterios y el valor del "fondo de comercio" que se vende.

Encontrar un comprador calificado puede ser tan fácil como hablar con sus empleados, anunciarse en el periódico local, discutir la venta de su negocio con fuentes comerciales o proveedores, o utilizar corredores comerciales o agentes de bienes raíces. Para obtener más orientación sobre cómo vender un negocio, visite: sba.gov/business-guide/manage-your-business/close-or-sell-your-business

El comprador

Para evaluar un negocio que está a la venta, averigüe por qué el dueño actual quiere vender. Revise su historial, cómo opera y determine la "reputación" del negocio. Obtenga declaraciones de impuestos y otros registros financieros para ver si el negocio es viable. Revise las disposiciones de los contratos clave, arrendamientos, acuerdos de franquicia o cualquier arreglo legal que tenga un efecto significativo en el negocio. Si hay una franquicia, asegúrese de que la franquicia sea transferible a usted.

Revise el precio de compra para determinar lo que está comprando. En el acuerdo de venta solicite una asignación del precio de compra a activos específicos, separando los activos intangibles (fondo de comercio) de los activos tangibles.

Para que la transacción se complete con éxito, ambas partes deben estar satisfechas con el precio y cómo se determinó. El valor justo de mercado es determinado por una serie de factores. Las circunstancias especiales del comprador y el vendedor en particular a menudo tienen más influencia en la transacción que cualquier definición de valor de mercado.

Los vendedores y compradores inteligentes consultan con profesionales como un abogado, contador o asesor financiero para obtener ayuda en la estructuración de la venta o compra de un negocio. Estos profesionales pueden asesorarlo sobre componentes importantes, incluidas consideraciones fiscales, convenios (pacto de no competencia), estructuras legales para ser propietario de un negocio, escritura de contrato y otros.

Su decisión de comprar o vender un negocio debe ser planificada. El proceso de planificación da una ventaja tanto al comprador como al vendedor. La planificación pone su cabeza, no su corazón, en el papel de liderazgo. Para obtener más orientación sobre la compra de una empresa comercial: sba.gov/business-guide/plan-your-business/buy-existing-business-or-franchise

GUÍA DE SUCESIÓN

No importa cuánto disfrute trabajando en su negocio, inevitablemente llegará el momento en que necesite jubilarse o vender su negocio. Los propietarios están dejando dinero sobre la mesa porque se centran en la generación de ingresos a corto plazo en lugar de en el valor a largo plazo. Además, el 50 % de las salidas de negocios no son voluntarias.

Sabiendo esto, el ND SBDC recomienda tener un plan de salida desde el principio y lo ha incluido en nuestros planes de negocio. Es mejor recordar las 5 D que a menudo obligan a la salida del negocio antes de que el propietario esté preparado:

- Muerte
- Discapacidad
- Divorcio
- Estrés
- Desacuerdo

Comience trabajando con nuestros asesores en evaluaciones de preparación comercial y personal. Regístrese para obtener servicios o consulte nuestra guía.

EL COMERCIO INTERNACIONAL

Expandir su negocio al mercado global mediante la exportación es una excelente estrategia de crecimiento para empresas establecidas en Dakota del Norte. Antes de iniciar su programa de exportación, es recomendable contactar a la Oficina de Comercio de Dakota del Norte (NDTO) o al Servicio Comercial de EE. UU. Estas organizaciones ofrecen recursos y asesoramiento para ayudar a las empresas a navegar el proceso de exportación y acceder a mercados internacionales.

Oficina Comercial de Dakota del Norte
811 2nd Ave. Norte, Suite 284
Fargo, North Dakota 58102
Teléfono: 701.231.1150
ndto.com

La Oficina Comercial de Dakota del Norte y su red de proveedores de servicios de exportación ofrecen asistencia en cada paso del proceso de exportación, incluida la investigación de mercado internacional para empresas de Dakota del Norte, ayudándolas a identificar los mercados de exportación más adecuados para sus productos y servicios. Los miembros del personal de la Oficina Comercial se encuentran en Bismarck, Fargo, Dickinson y Grand Forks.

Centro de asistencia a la exportación de EE. UU.
811 2nd Ave. Norte
Fargo, North Dakota 58102
Teléfono: 701.552.0792
trade.gov/north-dakota-fargo

El Centro de Asistencia a la Exportación ofrece asistencia para identificar y evaluar socios internacionales, navegar los desafíos de la documentación internacional, crear estrategias de entrada al mercado y otra orientación relacionada con la exportación.

CENTRO DE COMPROMISO Y DESARROLLO EMPRESARIAL

El Centro de Compromiso y Desarrollo Empresarial (Center for Business Engagement & Development) es el centro de alcance empresarial de la Universidad de Dakota del Norte (UND). Aloja tres programas nacionales de asistencia y recursos empresariales que ofrecen servicios gratuitos a individuos y empresas en todo el estado. Aunque cada programa tiene su propia misión y conjunto de servicios, colaboran regularmente para ayudar a las empresas a iniciar y prosperar. Ubicado dentro del Nistler College of Business & Public Administration, el centro facilita la colaboración con expertos académicos y la participación de estudiantes en el desarrollo empresarial real, destacando las habilidades y talentos dentro de la universidad. Además del ND SBDC, el centro alberga el ND APEX Accelerator y el VBOC de las Dakotas.

El ND APEX Accelerator ofrece asistencia especializada a empresas, tanto pequeñas como grandes, para ingresar y tener éxito en el complejo mercado de contratación gubernamental. Los asesores profesionales trabajan con las empresas para obtener, gestionar y cumplir con los requisitos contractuales para el Departamento de Defensa (DoD), otras agencias federales, gobiernos estatales y locales, y empresas con contratos principales gubernamentales.

El VBOC de las Dakotas atiende a miembros en servicio activo, de la Guardia Nacional y la Reserva, veteranos de cualquier época y cónyuges de militares tanto en Dakota del Norte como en Dakota del Sur. Los servicios incluyen capacitación a través de talleres de Boots to Business en instalaciones militares, talleres de Boots to Business Reboot fuera de las instalaciones, así como asesoramiento individual gratuito y confidencial y asistencia para el desarrollo empresarial.

SBA RESOURCE PARTNER PROGRAMS

Además del ND SBDC y VBOC, otros socios de recursos de la SBA incluyen el ND WBC y SCORE.

ndwbc.com

score.org

ND SBDC PARTNER ENTITIES

POWERED BY

U.S. Small Business Administration

Financiado en parte a través de un Acuerdo de Cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (SBA). La financiación complementaria es proporcionada por el Bank of North Dakota y muchos generosos socios locales de nuestro estado.

ndsbdc.org