

**Inicio de mi negocio: preguntas frecuentes**

*A continuación se muestra una lista de algunas preguntas frecuentes sobre la puesta en marcha de las empresas. Si bien es posible que la información no aborde todas las preguntas, los recursos y la información que se incluyen en este documento, debe proporcionar una base útil para encontrar respuestas preliminares a preguntas comunes. La información incluida en este documento de ninguna manera pretende reemplazar los requisitos legales no establecidos. El Condado no es responsable de las acciones tomadas o no tomadas por los dueños de negocios utilizando este documento. Si tiene alguna pregunta, no dude en comunicarse con la EDA del condado de Martin al 507-238-4491.*

# PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

**P:** ¿Qué tipo de negocio debo iniciar?

**R:** Debe iniciar un negocio que le apasione. El espíritu empresarial puede ser muy gratificante; sin embargo, también es desafiante y requiere la dedicación de tiempo y recursos financieros significativos. Por lo tanto, es muy importante amar lo que hace para que sea más fácil mantenerlo a

través de las dificultades que invariablemente encontrará.

Además, debe realizar una investigación de mercado en lo que respecta a la demanda, la viabilidad financiera y la sostenibilidad de su idea. Si bien la pasión es importante, si un negocio no será rentable, será difícil continuar con sus operaciones a largo plazo.

**P:** ¿Existe una guía completa paso a paso para iniciar un negocio?

**R:** El estado de MN ha creado una guía sólida para iniciar un negocio. La información es extensa, pero podría proporcionar algunos puntos valiosos de interés para alguien que busca respuestas. Su guía, incluido un índice, se puede encontrar aquí:

<https://mn.gov/deed/assets/guide-starting-business-minnesota-35th-ed-2017_tcm1045-155254.pdf>

**P:** ¿Necesito un abogado para montar mi estructura empresarial?

**R:** Si bien existen herramientas en línea en el panorama actual (por ejemplo, RocketLawyer, LegalZoom, etc.), depende de usted determinar su comprensión del tema y cuáles podrían ser sus necesidades. Las diferentes estructuras vienen con diferentes niveles de responsabilidad personal y cada una tiende a tener su propio conjunto de beneficios.

A través del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas, las pequeñas empresas tienen acceso a una consulta legal gratuita de 30 minutos que también puede ayudar con asuntos como este.

**P:** ¿Qué tipos de servicios proporciona el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC, por sus siglas en inglés) y cómo me registro para los servicios?

**R:** El SBDC, ubicado en Mankato, MN en el campus de MSU, Mankato, brinda una serie de servicios a sus clientes de pequeñas empresas. Como organización financiada a través de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés), sus servicios son gratuitos.

Pueden ayudar con elementos como la planificación comercial, las proyecciones de efectivo, el paquete financiero/de préstamo, el marketing, la investigación y otras necesidades comerciales. Además, se puede acceder a servicios como una consulta legal gratuita de 30 minutos a través de las oficinas del SBDC.

La inscripción es gratuita y fácil en:

[https://www.myminnesotabusiness.com/signup](https://mnsbdc.ecenterdirect.com/signup)

El personal de Community and Economic Development Associates (CEDA) que trabaja en su comunidad también está disponible para ayudarlo con sus necesidades de planificación empresarial a través del SBDC. Comuníquese con la EDA del condado de Martin para obtener ayuda: 507-238-4491.

**P:** ¿Necesito un plan de negocios para poner en marcha mi negocio?

**R:** Recomendamos encarecidamente la construcción de un plan de negocios. Este plan lo ayuda a explicar su idea/producto/servicio a otras organizaciones, además de brindarle una excelente base como propietario de un negocio.

Muchos prestamistas requerirán la presentación de un plan de negocios para recibir financiamiento o asistencia.

**P:** Bien, entonces voy a armar el plan de negocios. ¿Qué tan extenso tiene que ser y qué apartados deben incluirse?

**R:** No existen requisitos (de brevedad o extensión). En última instancia, el plan de negocios se esfuerza por transmitir dónde se encuentra su negocio ahora y sus planes sobre cómo llevarlo a donde ve que se dirige el futuro.

Los apartados de la parte narrativa de un plan de negocios pueden variar, pero generalmente incluyen lo siguiente: historial, productos/servicios, análisis/estrategias de mercado (incluida la competencia, estructura de fijación de precios y distribución (si corresponde)), publicidad, ventas, proceso de elaboración del producto (si corresponde), administración (incluidos los currículums), planes futuros, proyecciones financieras (incluidas las proyecciones de flujo de caja mensual, el estado de pérdidas y ganancias y el balance general), resumen de deudas/créditos comerciales, estado de garantía, estados financieros personales, cartas de compromiso, tasaciones/contrato de arrendamiento/contrato de compra, afiliaciones (por ejemplo, franquicias, subsidiarias, etc.), acta constitutiva y estatutos.

Existen muchos recursos y modelos para la planificación empresarial. Un ejemplo disponible es a través de las oficinas de SCORE. Este modelo se puede encontrar en:

[https://www.score.org/resource/business-plan-template-startup-](https://www.score.org/resource/business-plan-template-startup-business?_ga=2.103827655.658041553.1512407910-1701587350.1512407910) [business?\_ga=2.103827655.658041553.1512407910-1701587350.1512407910](https://www.score.org/resource/business-plan-template-startup-business?_ga=2.103827655.658041553.1512407910-1701587350.1512407910)

Si bien el condado no puede redactar planes comerciales desde cero para las empresas, nuestro personal de la EDA puede ayudar a revisar los planes comerciales y ayudar con las preguntas. Comuníquese con la EDA del condado de Martin al:

507-295-4491 o envíe un correo electrónico a [amber.patten@cedausa.com](mailto:amber.patten@cedausa.com) o j[oshua.schuetz@cedausa.com](mailto:joshua.schuetz@cedausa.com).

**P:** ¿Cuándo debo reunirme con un banco?

**R:** Los oficiales de crédito generalmente requerirán una copia de su plan de negocios, por lo que es una buena idea programar reuniones con su banquero una vez que haya completado un borrador de su plan y las proyecciones financieras. En este punto, tendrá una mejor indicación de los costos totales de su proyecto, la contribución de capital de su propietario y el importe de financiamiento que necesitará.

**P:** ¿Tengo que usar un banco local?

**R:** No, no es obligatorio. Si bien el condado no tiene preferencias en cuanto a qué prestamista se utiliza para un proyecto, ocasionalmente, los prestamistas que trabajan dentro de una comunidad tienen un conocimiento de primera mano de la demanda de un producto o servicio y el impacto general que tendrá un negocio en la comunidad. Esto puede facilitar el proceso de préstamo.

**P:** ¿Puedo hablar con varios bancos?

**R:** Desde luego. Los préstamos comerciales siguen siendo un proceso humano. Diferentes bancos pueden ofrecer diferentes paquetes en función de sus recursos, prioridades, relaciones, etc.

**P:** ¿Debo planear pagarme a mí mismo?

**R:** La respuesta corta a esta pregunta es sí. Es muy importante que el dueño de un negocio pueda generar y asignar el capital necesario para pagar sus gastos. Sin esto, una empresa finalmente no podrá prosperar. Si bien el propietario de un negocio debe esperar (al menos) que el primer año de actividad comercial sea escaso o difícil, aún debe planificar generar y obtener ingresos suficientes para cubrir todos los gastos.

**P:** ¿Qué desafíos debo esperar durante mi primer año de operación?

**R:** El primer año de operación puede ser difícil para las empresas. Un par de desafíos comunes que debe planificar son:

1. deficiencias en sus proyecciones de ingresos. Esta es la razón por la cual el capital circulante es tan crucial para el éxito. Con un bajo rendimiento inesperado o gastos que surgen inevitablemente, es importante planificar los déficits.
2. cambios en la administración o pérdida de ella. Ya sea que se trate de una sociedad o de personal contratado, puede haber cambios en sus recursos de capital humano que deban ser tratados de manera profesional, eficiente y expedita. Un plan de salida para socios puede ser beneficioso.

# UBICACIÓN

**P:** ¿Dónde puedo encontrar propiedades comerciales en la ciudad para alquilar o comprar?

**R:** Las ciudades locales pueden tener secciones de listado de propiedades en su sitio web. Si bien es posible que esto no incluya todas las propiedades disponibles, sí incluye aquellas que se han enviado a las ciudades en cuestión y cumplen con las pautas de publicación establecidas por sus EDA.

**P:** ¿Qué tan difícil es financiar mejoras de arrendamiento?

**R:** Extremadamente difícil. Esto es un desafío porque las mejoras que está completando el propietario del negocio arrendatario permanecerán en la propiedad que no es propiedad del negocio. La falta de garantía puede [ser problemática para el banco u otra agencia financiera.](http://stewartvillemn.com/business/properties/for-sale-or-lease/)

Ocasionalmente, los dueños de negocios pueden calcular pagos de alquiler más bajos u otros métodos suficientes para garantizar la finalización del proyecto.

**P:** ¿En qué tipo de distrito de zonificación debe estar mi negocio y cómo verifico que mi tipo de negocio puede operar allí?

**R:** Por lo general, los negocios comerciales operarán en las zonas comerciales de negocios/carreteras. Sin embargo, es mejor consultar con el administrador o secretario de su ciudad para determinar si su negocio requiere un permiso de uso condicional u otra zonificación. Si su ubicación se encuentra actualmente en una zona diferente a la requerida para su tipo de negocio o las reglamentaciones de zonificación tienen requisitos que no son factibles para su negocio, es posible que deba solicitar un cambio o variación de zonificación.

# ASISTENCIA

**P:** ¿Qué tipo de asistencia está disponible para las nuevas empresas?

**R:** Tanto el SBDC como la EDA del condado de Martin pueden proporcionar servicios de consultoría comercial sin costo alguno. Los préstamos a bajo interés o sin interés pueden estar disponibles a través de la EDA de su ciudad. Además, tanto la Fundación de la Iniciativa del Sur de Minnesota (Southern Minnesota Initiative Foundation) como la Region Nine Development Commission pueden tener préstamos a bajo interés disponibles para su negocio.

Fondo Rotatorio de Préstamos de la EDA de Fairmont:

<http://www.fedamn.com/business-resources/incentives/local-incentives/> (para empresas en Fairmont)

[Fondo Rotatorio](mailto:croeder@stewartvillemn.com) de Préstamos de Region Nine: [https://www.rndc.org/what-we-do/revolving-loan-fund/](http://www.rndc.org/what-we-do/revolving-loan-fund/)

Préstamos para empresas de la Fundación de la Iniciativa del Sur de Minnesota (SMIF, por sus  
siglas en inglés):

https://smifoundation.org/business-financing/loans-for-businesses/

Además, el personal de la EDA del condado puede ayudar. No dude en contactarlos en:

507-238-4491 o envíe un correo electrónico a [amber.patten@cedausa.co](mailto:amber.patten@cedausa.com)m o [joshua.schuetz@cedausa.com](mailto:joshua.schuetz@cedausa.com)

# Estado de MN

Dependiendo del proyecto, otros incentivos, como financiamiento comercial y premios para la creación de empleo, también pueden estar disponibles a través del Estado de Minnesota. En los sitios que se presentan a continuación puede encontrar una lista de los programas ofrecidos por el estado:

<https://mn.gov/deed/business/financing-business/deed-programs/>

# USDA

El Departamento de Agricultura de EE. UU. (USDA, por su sigla en inglés) también ofrece opciones de financiación a bajo interés que pueden utilizarse en el condado de Martin. Puede encontrar información sobre el Programa de subvenciones y préstamos para el desarrollo económico rural del USDA aquí:

<https://www.rd.usda.gov/programs-services/rural-economic-development-loan-grant-program>

# Community and Economic Development Associates

CEDA puede ayudar a las pequeñas empresas con préstamos para microempresas. Para más información, comuníquese al: 507-867-3164 o [info@cedausa.com](mailto:info@cedausa.com)

# Fundación de la Iniciativa del [Sur de Minnesota](mailto:courtney.bergey@cedausa.com)

La SMIF proporciona asistencia financiera a una variedad de sectores industriales de pequeñas empresas. Los programas de préstamos y asistencia de la SMIF se pueden ver en:

https://smifoundation.org/what-we-do/econ\_development/business\_financing/

**P:** ¿Qué es el “PRÉSTAMO PUENTE”?

**R:** El préstamo puente se refiere a los préstamos que se otorgan a un individuo o empresa que están destinados a financiar la diferencia entre el costo total del proyecto y lo que el prestamista tradicional y el capital pueden cubrir. Estos préstamos suelen ser: 1. subordinados, 2. de bajo interés, y 3. menos que [la contribución de un prestamista tradicional.](https://smifoundation.org/what-we-do/econ_development/business_financing/)

**P:** ¿Puedo obtener subvenciones para cubrir los costes de mi puesta en marcha?

**R:** Potencialmente, dependiendo de la industria, pero es **muy poco probable**.

**P:** ¿Qué buscan los prestamistas al evaluar una solicitud de asistencia de un nuevo negocio?

**R:** Los prestamistas buscan preparar a los dueños de negocios para el éxito con longevidad. Quieren ayudar a las empresas cuyos planes demuestren sostenibilidad. Esto se hace a través de lo siguiente:

* Una evaluación de la sostenibilidad financiera, a través de la cual un plan puede ilustrar que el propietario de un negocio tiene proyecciones razonables que permiten que las deudas se paguen cada mes y que se presupueste un retiro adecuado del propietario para pagar los gastos de subsistencia personales.
* Un plan que tiene en cuenta la estacionalidad.
* Un plan que incluye capital circulante.
* El prestamista puede analizar las razones deuda-capital y cómo eso puede afectar la viabilidad del plan.
* La protección de una inversión a través de seguros apropiados.
* Proyecciones financieras y flujos de caja que tengan sentido y contengan números consistentes.
* Horas de operación que sean sostenibles y eviten el agotamiento; si las horas son extensas, esto puede complementarse con el presupuesto para el personal.
  + Si se está contratando personal, el plan debe validar que se han tomado las medidas adecuadas para garantizar el cumplimiento de las normas y la presentación de informes. Por supuesto, los salarios correspondientes, seguros, etc. deben ser presupuestados en las proyecciones.
* Se deben obtener todas las licencias y permisos pertinentes para el tipo de negocio.
  + Si no está seguro de qué licencias pueden ser necesarias, puede buscar en el siguiente enlace: <https://mn.gov/elicense/>
* Todos los demás proyectos de financiación solicitados deben estar garantizados o casi garantizados.
* La equidad del propietario debe infundirse en el proyecto. Esto se evalúa caso por caso, pero generalmente oscila entre el 10 y el 25 % de los costos del proyecto.

# REGISTRACIÓN DE NEGOCIO

**P:** Estoy iniciando un negocio en un negocio/edificio comercial, ¿necesito registrar mi negocio?

**R:** El condado de Martin no requiere que las empresas que operan fuera de los negocios/edificios comerciales se registren en el condado. Es importante consultar con su ciudad para ver si tienen tal requisito.

Sin embargo, si bien no está obligado a registrar su negocio en el condado en esta circunstancia, los propietarios de negocios aún deben registrar su negocio con la Secretaría de Estado del estado de Minnesota. Este proceso de registro se puede encontrar en línea:

<http://www.sos.state.mn.us/business-liens/start-a-business/how-to-register-your-business/>

[Sus representantes de Servicios Comerciales pueden ser contactados por teléfono si tiene preguntas en:](http://www.sos.state.mn.us/business-liens/start-a-business/how-to-register-your-business/)

1-877-551-6767

Para determinar si debe registrar su negocio con el gobierno federal y solicitar su EIN, puede hacer clic aquí:

<http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/Employer-ID-Numbers-EINs>

**P:** Entonces, no tengo que registrar mi negocio en una ciudad si estoy operando desde un

edificio comercial, pero ¿qué sucede si estoy operando mi negocio desde mi casa?

**R:** Eso depende. Si su negocio está operando fuera de su residencia y aumentará o podría aumentar el tráfico en su vecindario, es posible que deba registrar su negocio en su ciudad.