

Escuela de Leyes de MSU.

**Servicio de asesoría legal a pequeñas empresas y organizaciones sin
ánimo de lucro**

Guía para la planeación de sus negocios.

Escrito y distribuido por la Universidad Estatal de Michigan, Escuela de Leyes.
Servicio de asesoría legal a pequeñas empresas y organizaciones sin ánimo de
lucro

Disponible en internet en www.msu.edu/clinics/sbnp

©2008,2009. Todos los derechos son reservados.

Cláusula de exención de Responsabilidad

Esta guía está diseñada para que los empresarios de Michigan obtengan una información educativa general y que sirva como un recurso efectivo para poner en marcha su negocio. Esta guía **NO** tiene la intención de dar alguna directriz para una persona en particular o para una situación específica. Esta guía **NO** substituye la búsqueda de asesoría legal o de servicios contables calificados. Si usted requiere servicios profesionales certificados busque al final de esta guía la sección de recursos y obtendrá mayor información.

Esta guía es un resumen de los aspectos sustanciales y no contiene todos los aspectos que tiene cada tema, por lo que hay muchos aspectos que son omitidos.

Hoja de ruta para el camino que va a seguir

- Primera Parte: Cual es la gran idea?** **5**
- A.Cuál es la idea del negocio?
 - B. Está preparado para ser su propio jefe?
- Segunda Parte: Tiene algún plan?** **7**
- A. Construyendo el Plan de negocios.
 - B. Precisar un presupuesto real.
 - C. Vendiendo su idea.
 - a. Encontrando sus inversionistas.
 - b. Buscando sus clientes.
- Tercera Parte: Hágalo Oficial.** **11**
- A. Por que legalizar su negocio?
 - B. Escogiendo el camino correcto: Cual naturaleza legal es apropiada para su negocio?
 - C. Registros requeridos / Documentos.
 - a. Documentos de formación.
 - b. Número de identificación como empleado.
 - c. Impuestos.
 - D. El mundo de las exenciones tributarias.
 - E. Comprando un negocio existente.
 - F. Franquicias.
- Cuarta Parte: En sus marcas, Listos, Ya!** **24**
- A. Contratos iniciales.
 - a. Arrendamientos.
 - b. Pólizas de Seguros.
 - c. Acuerdos con proveedores.
 - B. Familiarizándose con el negocio de su empresa.
 - a. Licencias & Permisos.
 - b. Restricciones de construcciones.
 - c. Salud & seguridad.
 - d. Contratos.
 - e. Trabajadores.
 - f. Propiedad Intelectual.
 - g. Comercio Electrónico.
 - C. Mantener el negocio.

- a. Reuniones.
- b. Libros & registros.
- c. Impuestos.
- d. Compra & Venta de bienes.

Quinta Parte: Verlo crecer **34**

- A. Expandiendo las operaciones.
- B. Tomando nuevos inversionistas.
- C. Cotización en bolsa.
- D. Otro mundo de la exención tributaria.
- E. Vendiendo su negocio.

Sexta Parte: Recursos. **39**

- A. Recursos para comenzar su negocio.
- B. Asistencia para las mujeres de negocios.

Séptima Parte: Reúnase con nuestros empresarios. **41**

- A. Richard
- B. Teresa
- C. Eve

Anexos: **45**

- A. Anexo A: Plantilla de ejemplo del negocio
- B. Anexo B: financiación de recursos
- C. Anexo C: financiación de recursos para organizaciones sin ánimo de lucro.
- D. Anexo D: Lista de chequeo para comenzar su negocio.

Primera Parte:

Cuál es la gran idea?

A. Cuál es la idea del negocio?

Felicitaciones, usted ha decidido comenzar su negocio. Tener y operar su propio negocio puede ser empoderante y excitante, la gente generalmente tiene el deseo de ser empresario y piensa algún día tener su propio negocio. Como sea, rara vez se discute sobre la clase de negocio que puede llegar a tener, por eso es importante que cada empresario de un paso atrás y mire objetivamente el proyecto general del negocio. Cuál es la idea? visualizar el negocio. Cuál es el propósito del negocio? Cual producto y/o servicio va a proveer? Qué clase de destrezas y habilidades va a aportar a la empresa? Conocer la clase de negocio es únicamente el primer paso en el proceso de planeación del negocio, pero es importante porque una idea solida del negocio desde su creación es sobre lo que se va a apoyar el mismo para florecer.

B. Está preparado para ser su propio jefe?

Hay muchas razones para comenzar su propio negocio, la principal razón es el deseo de ser su propio jefe. Muchos trabajadores y empleados de oficinas quieren un descanso de los cubículos o de la línea de trabajo que realizan y quieren hacer su propio trabajo por su propia cuenta. La habilidad para establecer sus propios logros y prioridades es atractivo para muchos posibles empresarios, puede ser mucho más excitante y satisfactorio para personas con mentalidad empresarial cosechar los frutos de su propio trabajo que la de incrementar los ingresos de sus empleadores.

Como sea, es importante anotar que ser su propio jefe no es tan fácil como suena, cuando se trabaja para un empleador, hay un equipo de personas que trabajan para conseguir el objetivo común del negocio. Cada individuo (o departamento) tiene su propio rol que desempeña para que el negocio tenga éxito. Cuando usted es el jefe, todos los éxitos y los fracasos es competencia exclusiva suya. Todos los aspectos administrativos, operacionales, y legales que conforman el día a día del negocio van a tener que ser manejados por usted. Muchos de estos requerimientos diarios y actividades van a ser nuevas para usted porque ellas estaban por fuera del rol que usted desempeñaba para su empleador, entonces, puede ser aterrador encontrarse con estas situaciones que no le son familiares pero que son realmente lo que se necesita para manejar la empresa.

El tiempo de compromiso requerido para un empresario nuevo también puede ser aterrador, usted puede encontrarse no solo trabajando mucho más fuerte sino más horas de las que trabajaba solamente para sostener la empresa. Puede tomar muchos meses, inclusive años, hasta que usted sea capaz de contratar trabajadores para que le ayuden a manejar el flujo de trabajo.

Ser su propio jefe requiere disciplina. Usted es la cabeza y manos de su negocio. Usted tiene que mantenerse organizado en las tareas porque no va a haber un supervisor alrededor para que dirija sus esfuerzos. Si usted está listo para realizar la tarea continúe leyendo...

Segunda Parte:

Tiene algún plan?

A. Construyendo el plan de negocios.

Comenzar con su propio negocio no es una tarea simple. Esto requiere un trabajo fuerte de planeación para poner el negocio a andar sobre sus propios pies. La clave es ser pro activo y no reactivo, usted puede ahorrar tiempo y dinero preparando hoy los potenciales aspectos que pueden surgir mañana. Los pequeños negocios pueden ser susceptibles de ser consumidos por los costos legales y por los costos no previstos por una inadecuada preparación. Un plan de negocios puede ayudarlo a desarrollar sus ideas y considerar los riesgos de su negocio antes de poner en juego su tiempo y su dinero.

El proceso de planeación de su negocio puede ayudarlo a evaluar sus fortalezas y sus debilidades como potencial propietario del negocio y probar una efectiva herramienta de manejo/organización que ponga en marcha el proceso. En el aspecto financiero, muchos prestamistas requieren que usted tenga establecido un plan de negocios. Adicionalmente, un plan de negocios detallado es una herramienta de negocios para mostrar a potenciales prestamistas o contactos de negocios, el cuál evidencia que usted es serio acerca de su empresa. La ubicación geográfica, clase de negocio, tamaño, mercado y condiciones económicas pesan mucho en el éxito o fracaso del negocio. Preparar un plan de negocios solido que considere todos estos factores es esencial para el éxito de su negocio y el potencial crecimiento.

Primero, es importante identificar claramente su intención inicial del negocio y donde quiere que se encuentre en los próximos cinco meses, en un año, cinco años y más allá. El siguiente paso es que se haga las preguntas fundamentales; las respuestas harán parte más adelante de su plan de negocios profesional.

Esta es la lista de las preguntas que usted debe considerar:

- Cuál es el objetivo/misión/ valores de mi empresa?
- Que servicios o productos voy a proveer?
- Cual va a ser mi rol dentro de la empresa?
- Como voy a incrementar mi capital?
- Cuál es mi público objetivo?

- Quiénes son mis competidores?
- Voy a contratar empleados?
- Qué clase de equipos y suministros son necesarios?
- Qué costos actuales o futuros puedo anticipar?
- Cuáles son los riesgos y desafíos de la empresa?
- Como voy a enfrentar estos riesgos y desafíos?

El último paso es resumir toda la información que usted ha recolectado en un plan de negocios profesionales que sea conciso. Existen muchos formatos reconocidos, consejos y ejemplos disponibles acerca de cómo escribir su plan de negocios. Ejemplos de varios de estos formatos pueden ser encontrados en internet o en varios libros de su biblioteca local. (Vea el Anexo A). Una vez usted haya establecido el plan de negocios, usted ha completado el primer paso para hacer su sueño una realidad.

B. Precisar un presupuesto real.

Es importante establecer objetivos realistas cuando se requiere de compromisos financieros al comienzo de su nuevo negocio. Desarrollar un plan de negocios toma tiempo y ahorra dinero para su empresa que necesitará tiempo para fortalecerse. Estableciendo un presupuesto como parte de un plan financiero lo puede ayudar a evitar extraños costos que pueden no ser necesarios para sus objetivos y para las necesidades particulares de su negocio.

Desarrollar un plan financiero es esencial para mantenerse informado en las decisiones financieras que son mejores para su negocio a largo plazo. Al establecer el plan financiero usted puede eficientemente anticipar el costo asociado a su empresa y hablar con un contador especializado o un experto financiero para ayudarlo a priorizar sus objetivos y evaluar los costos cuando se está creando el plan financiero, entendiendo todos los costos asociados al comenzar su negocio puede ayudarlo a identificar claramente si la empresa vale la pena. Algunos costos asociados con el negocio son de trámites de creación de la empresa, costo de las licencias, impuestos, permisos, costos por adquirir el lugar para el negocio, remodelaciones, suministros, mantenimiento de herramientas, equipos, cuotas de asociaciones profesionales, costos de publicidad y avisos, entre otros.

Un nuevo empresario debe ser cuidadoso y prudente en las decisiones financieras que haga, es importante no apresurarse en las decisiones financieras, ya que por ahorrar vueltas y ahorrar costos, puede ponerse en riesgo de proveer un producto o servicio de mala calidad a sus potenciales clientes. Tome decisiones financieras que sean buenas para su producto, así como

para su balance final. Establecer un buen plan financiero puede mantener sus prioridades y finanzas en orden.

C. Vendiendo su idea.

a. Encontrando sus inversionistas.

Establecer un nuevo negocio y recaudar un capital suficiente puede ser abrumador para un empresario sin experiencia. Tradicionalmente un empresario va a su institución financiera local para obtener un préstamo financiero que le permita comenzar su pequeño negocio.

Hoy, obtener un préstamo del banco no es su única opción financiera, existen muchos otros recursos disponibles en su comunidad, los cuales usted puede desconocer. (vea el anexo B y C) Contactos comerciales, amigos, familia, grupos comunitarios y otros contactos normales de su vida pueden ser una fuente de recursos sin explotar. Hable de sus ideas con gente que usted confía y colegas que se muevan en el círculo que usted necesita, esta es una forma de conseguir una gran ayuda sobre la visión del consumidor, contactos comerciales, ayuda financiera y estímulo.

Además de su círculo social, existen muchas oportunidades educativas y redes sociales disponibles para empresarios y propietarios de pequeños negocios, existen varios servicios, cursos, talleres, seminarios que dictan institutos, universidades, Cámaras de Comercio, asociaciones de pequeños comerciantes y consultorios jurídicos que pueden ser encontrados en internet. Muchos de estos servicios están disponibles a muy bajo costo o sin costo alguno, atender a estos programas pueden ayudarlo a comercializar sus ideas y crear un vínculo con personas que pueden llegar a ser sus proveedores potenciales o ayudarlo con servicios que usted necesita para su negocio.

b. Buscando sus clientes.

Sin clientes para sus productos o servicios su oferta de negocio no va a tener éxito. A través de su plan de negocios usted tiene que desarrollar la imagen de su negocio y la apariencia que quiere para que su negocio sea identificable en el mercado. Quiénes son sus potenciales clientes? Cuáles son sus intereses? Por qué ellos van a necesitar su producto sobre otros productos similares que se encuentran en el mercado? Conocer a sus clientes va a ayudarlo a identificar donde los puede buscar y qué clase de publicidad/mercadeo va dar mejor resultado.

Frecuentemente se dice que la mejor forma de publicidad es estar en la boca de la gente. Entonces es importante que usted tenga palabras para decir sobre su negocio, esto puede ser tan fácil y simple como decirle a sus amigos y familiares acerca de su nueva aventura. La mejor forma para generar publicidad y ser referenciado boca a boca es proveer servicios y productos de calidad, cuando sus clientes están satisfechos la voz se va a transmitir rápido.

En orden de acelerar el proceso, usted debe hacer una repartición equitativa de su trabajo para generar “murmullo” que de a conocer el negocio. Existen muchas maneras en que un nuevo negocio puede obtener publicidad, los métodos tradicionales como lo son la publicidad en prensa y radio siguen siendo lugares comunes. Otra alternativa rentable es por sus colegas, a través de alguna asociación comercial que sea importante. Tener una página en internet diseñada para mostrar el producto o servicio es una forma de publicidad que está en crecimiento.

Las Ferias pueden ser un excelente lugar para mostrar su producto y hacer conexiones comerciales con potenciales compradores, vendedores y proveedores de su negocio. De todas maneras, los costos que implican producir los productos para mostrar, el viaje, registro y otros costos relacionados con la participación en las ferias pueden ser muy altos. Si usted decide participar en ferias, este seguro que es un buen lugar para su clase de negocio. No malgaste su dinero comprando un lugar en ferias si no es importante para su producto o no le va a atraer la clase de clientes que estén interesados en su producto.

Cuando usted comience a dar publicidad a su negocio, especialmente en los años de formación de su negocio, haga que cada dólar cuente y tome cada decisión cuidadosamente. Usted está desarrollando la primera impresión que va a recibir el público, la primera impresión es la última impresión.

Tercera Parte:

Hágalo Oficial.

A. Por que legalizar su negocio?

Una vez usted tenga su plan de negocios y establecido su presupuesto, es importante ahora que legalmente cree su identidad. La formación legal le da la autoridad para realizar transacciones comerciales con el Estado que usted prefiera y asegura que sus negocios estén regidos y protegidos por las leyes estatales. También le otorga a usted una responsabilidad limitada por ser propietario del negocio.

Usted debe ser reconocido como un negocio oficial para que los otros entren a hacer negocios con usted, muchos negociantes e inversionistas no les gusta entrar a realizar contratos y préstamos a empresas que no estén formalizadas y cumplan con las regulaciones locales y estatales. Existen varias regulaciones, reportes y requerimientos de licencias asociados con la formalización del negocio, en algunos casos violar algunos de estos requisitos pueden causarle a su negocio ser sujeto de duras penalidades.

Lo mejor es buscar ayuda temprana en la fase de planeación y de poner en marcha su negocio para así evitar penalidades, como lo serían las costosas multas, investigaciones que quitan tiempo o que pueden hacerle perder la protección de responsabilidad personal que le otorga la ley.

B. Escogiendo el camino correcto: Cual naturaleza legal es apropiada para su negocio?

Escoger la naturaleza jurídica es un factor importante que debe ser discutido y planeado con el profesional que usted desee. Como va a organizar su negocio, naturaleza de su negocio, cuales leyes aplican y donde va a estar registrado su negocio depende en particular sobre el negocio, sus intereses y necesidades. Si establece su naturaleza legal como: propietario único (Sole proprietorship), Sociedad General (General Partnership), Sociedad Limitada (Limited Partnership), Compañía de responsabilidad limitada (Limited Liability Company – LLC -), Corporación (Corporation), Corporación “S” –Impuestos - (‘S’ Corporation) y Corporación sin ánimo de lucro (Nonprofit Corporation) es una gran decisión que va a afectar como se va a desarrollar su negocio en los próximos años.

Cada clase de negocio tiene sus ventajas y desventajas, hay importantes consideraciones que le pueden ayudar a escoger la naturaleza jurídica más adecuada para su negocio. Están los

impuestos, como su organización va a ser gravada y la **responsabilidad**, su responsabilidad financiera personal por las deudas que tenga su negocio. Miremos las clases disponibles a la luz de las dos consideraciones anteriores:

a. Propietario Único (Sole Proprietorship).

Un Propietario Único es un negocio cuyo propietario es un solo individuo, un Propietario Único es comúnmente referenciado como “Haciendo negocios como” (“Doing Business As”) o “**DBA**” de acuerdo con sus siglas en inglés. Un individuo se establece como DBA registrando el negocio bajo su nombre en la oficina del Secretario del Condado (County Clerk’s Office) en cada condado en el que el negocio realiza transacciones. Si el negocio opera bajo otro nombre diferente al del individuo, se debe llenar un **Certificado de persona conduciendo un negocio bajo un nombre asumido** (Certificate of Persons Conducting Business under Assumed Name). Con el DBA el individuo puede operar el negocio como cualquier otro. Por ejemplo, usted puede abrir una cuenta corriente a nombre del negocio, recibir pagos y hacer publicidad. El negocio no es una entidad que pueda tener una propiedad real o personal, como sea, toda propiedad tiene que estar a nombre del propietario del negocio. Adicionalmente, el nombre del negocio está protegido únicamente en los condados (Counties) donde está registrado y no en todo el Estado.

Operar un negocio como DBA puede ser la opción más fácil, pero trae grandes riesgos, la entidad (negocio) no es tratada en forma diferente al propietario. Esto significa que de acuerdo con la ley, el propietario es personalmente responsable por todas las deudas y responsabilidades que se deriven de la DBA. Además si el negocio no tiene los suficientes seguros, ganancias o activos para cubrir los pasivos, los bienes del propietario tienen que ser utilizados para cubrir lo que falta.

Como la naturaleza jurídica del negocio no es diferente a la de su propietario, el propietario debe incluir las ganancias y pérdidas en su declaración de impuestos. El propietario también tiene que declarar, en caso de que lo sea, los impuestos por ser un trabajador de su propio negocio.

b. Sociedad General (General Partnership)

Una Sociedad General es una asociación de dos o más personas en una empresa conjunta, la sociedad se establece diligenciando el **Certificado de Coparticipación o un Certificado de personas conduciendo un negocio bajo un nombre asumido** (Certificate of Copartnership or a Certificate of Persons Conducting Business under Assumed Name) en la oficina del

Secretario del Condado (County Clerk's Office) en cada condado en el que el negocio realiza sus transacciones. La administración del negocio se establece en el documento societario escrito (en algunos casos oral) por los socios. Este acuerdo societario es un contrato exigible para las partes y en el que se detalla la operación del negocio, los socios comparten la administración del negocio, salvo que el acuerdo suscrito por las partes establezca otra cosa.

Parecido al DBA, no existe una responsabilidad limitada a los bienes de cada socio, cada socio es conjunta y solidariamente responsable por todas las obligaciones de la sociedad, inclusive aquellas que surgieron por las actuaciones indebidas de los otros socios. Lo que esto significa es que un acreedor puede ir por los bienes personales de cualquiera de los socios para pagarse todas las deudas del negocio de acuerdo con los ahorros personales, y después, queda en cabeza de los socios acordar la forma en que se distribuirán las deudas del negocio en caso de que estas hayan sido pagadas en forma desproporcionada.

Los ingresos de la sociedad se gravan, por lo que se tienen que declarar cuando cada socio presenta su declaración de impuestos. Los socios también pueden ser objeto de impuestos adicionales si son trabajadores de su propio negocio.

c. Sociedad de Responsabilidad limitada (Limited Liability Partnership – LLP-)

La sociedad de responsabilidad limitada es similar a la sociedad General, la sociedad tiene que diligenciar el **Certificado de Coparticipación o un Certificado de personas conduciendo un negocio bajo un nombre asumido** (Certificate of Copartnership or a Certificate of Persons Conducting Business under Assumed Name) en la oficina del Secretario del Condado (County Clerk's Office) en cada condado en el que el negocio realiza transacciones. Después tienen que diligenciar el registro de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en el Estado de Michigan, Departamento de Trabajo y Crecimiento Económico, División de Empresas. (State of Michigan Department of Labor and Economic Growth, Corporations Division -**DLEG**-).

Los socios son conjunta y solidariamente responsables por las obligaciones de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (**LLP**), la diferencia es que un socio no es responsable por aquellas obligaciones y responsabilidades que surjan por las actuaciones indebidas por otro socio.

La forma de pagar impuestos de la Sociedad de Responsabilidad Limitada es la misma que la de la Sociedad General.

d. Sociedad Limitada (Limited Partnership)

La sociedad limitada es la asociación de un socio general y un socio limitado en un negocio conjunto. La sociedad limitada se establece diligenciando el **Certificado de Sociedad Limitada** (Certificate of Limited Partnership) y después diligenciar el registro de la Sociedad de Responsabilidad Limitada en el Estado de Michigan, Departamento de Trabajo y Crecimiento Económico, División de Empresas. (State of Michigan Department of Labor and Economic Growth, Corporations Division -**DLEG**-). Los socios generales son los que administran el negocio, y tienen responsabilidad conjunta y solidaria en la sociedad. Los socios con responsabilidad limitada son responsables por las obligaciones del negocio hasta el monto que invirtieron en el negocio, pero cuando ellos toman un papel activo en la parte administrativa del negocio (se supone que deben ser inversionistas pasivos) el socio limitado puede volverse personalmente responsable por las acciones de la sociedad. Los socios limitados también pueden ser tomados como responsables si una tercera parte cree que están actuando como un socio general que tienen la autoridad para obligar a la empresa.

La forma de pagar impuestos de la Sociedad Limitada es la misma que la de la Sociedad General.

e. Compañía de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company – LLC-)

La Compañía de Responsabilidad Limitada (**LLC**) es una entidad legal separada que combina la flexibilidad administrativa y de impuestos de una sociedad con la protección de responsabilidad de una corporación tradicional. La LLC puede ser formada por una persona que puede no ser el propietario, esta compañía se forma diligenciando los **Artículos de la Organización** y con el registro en **DLEG**.

Los miembros de la LLC pueden ser elegidos para ser al mismo tiempo miembros-administradores o administradores-administrados. En una LLC de miembros-administradores la organización interna es descentralizada y es preferida para pequeñas organizaciones. Los miembros tienen todos los derechos y obligaciones respecto al manejo de la empresa como en una sociedad y todas las acciones de la Compañía son organizadas por el Acuerdo de Operación desarrollado por los miembros. En una LLC de administradores-administrados la organización interna es centralizada y es preferida por las grandes organizaciones. Los administradores actúan como agentes de la organización con la autoridad para manejar la empresa y tienen la autoridad para comprometer a la Compañía

a través de contratos y otros acuerdos. El Acuerdo de Operación debe determinar cuáles acciones son permitidas para que los administradores decidan solos y en cuales se requiere la aprobación adicional de los miembros. Si la LLC decide ser una Compañía de administradores-administrados debe estar anotado en los artículos y especificado en el Acuerdo de Operación cuantos son y cómo se determinan.

Si la empresa en que usted se va a comprometer presta servicios profesionales (servicios que requieren una licencia profesional como abogados, doctores, etc.) le es permitido organizar una Compañía de Responsabilidad Limitada Profesional (Professional Limited Liability Company –**PLLC**-). Reglas especiales rigen para esta clase de situaciones, por ejemplo, todos los miembros y administradores deben tener licencia en alguno de los servicios profesionales que la PLLC presta sus servicios, como lo sería que en una firma de abogados, todos los miembros y administradores sean abogados.

Los miembros de una LLC tienen la protección de responsabilidad limitada, esto significa que los miembros únicamente son responsables por las deudas y responsabilidades del negocio hasta el monto de la inversión. Por regla general, ellos no son personalmente responsables por las deudas y obligaciones de la compañía.

La LLC tiene impuestos a través del flujo (**flow-through taxation**), en la cual los miembros son gravados en los dividendos que reciban y tienen que reportarlos en sus declaraciones individuales como en una sociedad.

f. Corporación (Corporation)

Una Corporación es una asociación de personas que crean una entidad legal separada en que ellas tienen un interés de ser propietarios (accionistas). La corporación tiene vida por sí sola separada de sus propietarios, puede existir sin una fecha determinada de vencimiento y tiene poderes y responsabilidades como entidad en sí misma. La Corporación se establece diligenciando los **Artículos de Incorporación** (Articles of Incorporation) y registrándolo en **DLEG**.

La administración de la Corporación es por funcionarios y/o por directores (Junta Directiva). Los directores son elegidos por los accionistas para que manejen los asuntos de la Corporación y los directores nombran a los funcionarios. En Corporaciones pequeñas los directores también desempeñan el papel de los funcionarios principales de la Corporación. La administración y funcionamiento de la Corporación está determinada por los Estatutos.

Una Corporación Profesional es una Corporación que presta servicios profesionales y tiene las mismas restricciones que se explicaron anteriormente cuando se menciono las PLLC.

Los accionistas de una Corporación tienen la protección de responsabilidad limitada, esto significa que el accionista es únicamente responsable hasta su inversión (precio de las acciones) por las deudas y responsabilidades que tenga la empresa, directores y funcionarios son únicamente responsables si cometen actuaciones indebidas.

Bajo las leyes tributarias, las Corporaciones son sujetos de **dobles tributación** (double-taxation). Esto significa que la empresa es gravada por sus ganancias y así mismo el accionista es gravado por los dividendos que le sean pagados por las ganancias de la Corporación.

g. Corporación "S" – Impuestos- ('S' Corporation)

Una Corporación "S" es una Corporación pequeña que ha sido beneficiada de un estatus especial de impuestos para que sea gravada en forma similar a una LLC. Bajo la sección 1361 del Código de Impuestos internos (Internal Revenue Code – Section 1361), todos los accionistas de una Corporación calificada como "Corporación de negocios pequeños" tienen que votar positivamente para ser una Corporación "S". En aras de ser apta para esta clasificación especial de impuestos, la Corporación debe:

- Ser una Corporación nacional.
- No tener más de 100 accionistas
- Únicamente tener una clase de acciones
- No puede ser una compañía de seguros, Corporación Nacional de ventas internacionales o una institución financiera no calificada.
- No puede tener un accionista que no sea una persona natural (algunos títulos de confianza – fiducia- y propiedad - finca - no aplican). No sociedades, LLC, Corporaciones "S" y títulos fiduciarios no calificados como accionistas.
- No tener un accionista que sea no residente.

Apartes de las diferencias tributarias, una Corporación "S" es manejada y tratada como una Corporación normal.

h. Corporación sin ánimo de lucro.

Esta es una entidad establecida por una o más personas para servir las necesidades del público, muchas son creadas para brindar un servicio de caridad en particular, educativo o religioso. Una corporación sin ánimo de lucro se crea muy similar a una Corporación tradicional, diligenciando los **Artículos de Incorporación** (Articles of Incorporation). Pero una Corporación sin ánimo de lucro debe tener un propósito específico para su existencia y en caso de disolución, cualquier bien que tenga será distribuido a otras entidades sin ánimo de lucro. Otra diferencia, es que si bien una entidad sin ánimo de lucro puede tener ganancias, estas ganancias tienen que ser utilizadas para fines no lucrativos. Esto significa que ningún miembro puede recibir un beneficio privado de la organización. Esto es diferente para el accionista de una Corporación tradicional que puede ganar dividendos por las ganancias que tiene la Corporación.

En forma parecida a las Corporaciones tradicionales, una sin ánimo de lucro es manejada en la forma que se describen en sus Estatutos por la Junta Directiva y por sus funcionarios. Los trabajadores de una Corporación sin ánimo de lucro pueden ser pagados de acuerdo a unos salarios que sean razonables con el trabajo que realizan y aunque la Junta Directiva de una Organización sin ánimo de lucro puede también ser pagada con salarios razonables, generalmente estos no son pagados por sus servicios.

Una Corporación sin ánimo de lucro no pertenece a una persona natural, por lo que no hay una responsabilidad propiamente dicha de los propietarios por la inversión. Como sea, funcionarios voluntarios y directores deben ser prevenidos antes de empezar con el trabajo voluntario si la Corporación sin ánimo de lucro los va a indemnizar (asumir responsabilidad) por alguna responsabilidad que surja por lo que ellos hacen. Existe la posibilidad de que los bienes personales sean involucrados en circunstancias particulares.

Una organización sin ánimo de lucro es gravada con los impuestos corporativos, a menos que ellos sean beneficiarios del estatus de exención de impuestos de IRS. Nosotros explicaremos este tema más adelante.

i. Consideraciones sobre responsabilidad

Responsabilidad Limitada no significa **NO RESPONSABILIDAD**. Responsabilidad limitada significa que hay una protección para el socio o propietario por las deudas, responsabilidades y otras obligaciones de la organización (no siempre, mire las diferentes clases de entidades). Sin embargo, responsabilidad limitada no lo blinda de la responsabilidad personal por las conductas y acciones que tome a nombre de la

organización que tengan que ver con negligencia, contratos de personal e impuestos entre otros (Vea Corp. "S" & LLC).

TENGA CUIDADO, responsabilidad limitada no protege a la organización de sus obligaciones tributarias con el Estado y con el Gobierno Federal, ni contra las retenciones de empleados. Los funcionarios pueden ser tenidos como responsables de acuerdo con su capacidad como funcionario por haber ignorado estas deudas.

El incumplimiento de las formalidades de una Corporación y sus especificaciones, puede implicar que un acreedor **levante el velo corporativo**, teniendo acceso a sus bienes personales. Ejemplos de actividades que pueden permitir penetrar el velo corporativo son: hacer nada más que diligenciar los artículos, mezclar fondos, descapitalizar, fallar en el mantenimiento de la documentación de las transacciones o de otros registros o utilizar a la entidad como mecanismo de fraude tributario.

C. Registros requeridos / Documentos.

Como se mencionó anteriormente, su negocio debe estar autorizado para realizar transacciones comerciales en el Estado en aras de que sea oficialmente reconocido como un negocio legal. En orden de ser totalmente legal y disfrutar los derechos y privilegios que corresponden a la clase de entidad que usted escoja, usted debe estar seguro de cumplir con la regulación local, Estatal y Federal para su negocio en particular. Nosotros vamos a revisar algunos elementos comunes para la formación. En las secciones que faltan vamos a revisar el significado de estos documentos requeridos para la operación de su negocio.

a. Documentos de formación.

Nosotros hemos esbozado anteriormente algunos documentos que se deben diligenciar en la oficina del Secretario del Condado (County Clerk's Office) o en DLEG (Estado de Michigan, Departamento de Trabajo y Crecimiento Económico, División de Empresas. (State of Michigan Department of Labor and Economic Growth, Corporations Division) para establecer su negocio. Es una gran analogía pensar en esos documentos como el certificado de nacimiento de la organización. Estos documentos generalmente son el esbozo, el propósito de quienes son los propietarios y donde va a estar ubicada la oficina principal de la empresa. Muchos acreedores y propietarios de otros negocios o inversionistas van a solicitar copia de estos documentos para asegurarse de que el negocio ha sido formado legalmente.

Así mismo, muchos empresarios crean un documento de formación separado donde detallan la forma de administración de la organización, estos son acuerdos entre socios o propietarios de la organización. Socios de una sociedad tienen **Acuerdos entre socios** (Partnership Agreement). Miembros de una LLC que tienen acuerdos se llaman **Acuerdos de Operaciones** (Operating Agreement), y Corporaciones y Organizaciones sin ánimo de lucro tienen **Estatutos** (Bylaws).

Acuerdos entre accionistas es el paso antes de los Estatutos donde los accionistas hacen acuerdos entre ellos por los derechos que son esbozados y establecidos en los Estatutos (donde se permitan). Estos acuerdos son ocasionalmente vistos por el público, a menos que exista un inversionista potencial que quiere tener acceso para tomar la decisión de hacer o no parte de la empresa o si uno de los socios necesita buscar fundamentos legales para hacer valer sus derechos. Ninguno de estos acuerdos es generalmente diligenciado con alguna entidad gubernamental.

Estos documentos pueden ser asimilados en una analogía a lo que sería el manual de negocios de los propietarios. En ellos se establece la ayuda para minimizar cualquier acción legal porque los derechos, deberes y responsabilidades de la partes están identificadas desde el principio de la empresa. También sirve para dar el lineamiento de las políticas y procedimientos de la organización con respecto a cómo desarrollar el negocio; que individuos son responsables por qué acciones del negocio; transferencia de bienes del negocio; y eventualmente como disolver el negocio y transferir las ganancias.

b. Número de identificación como empleador.

El número de identificación como empleador (Employer Identification Number – **EIN**-) es el número de seguridad social del negocio. Este número es utilizado por IRS y otras agencias gubernamentales para identificar su negocio. El EIN se obtiene diligenciando la **Aplicación para el Numero de identificación como empleador** (Application for Employer Identification Number) en el IRS, este se encuentra en internet en www.irs.gov o llamando al 1-800-816-2065.

c. Impuestos.

Todos los empresarios requieren pagar impuestos para el gobierno Federal, la estructura legal si hay varios empleados o si se es un auto empleado, y la clase de negocio determina cuales gravámenes aplican y el tiempo cuando se deben pagar. Muchos de los negocios requieren que se hagan pagos periódicos en gravámenes estimados para el año. Si usted tiene preguntas para determinar los impuestos Federales de los que es responsable o cuando debe pagarlos, contacte IRS al (800) 829-1040 o en línea al www.irs.gov o hable con el contador de su negocio.

Dependiendo en la clase de negocio que usted lleva, si tiene empleados o no, el monto de ingresos brutos, la venta o arriendo de productos etc. El negocio puede requerir pagar los Impuestos Estatales de Michigan. Para determinar su responsabilidad y para registrarse para pagar los impuestos de Michigan se requiere el formato de registro para impuestos de Michigan 518 (Michigan Taxes Form 518) debidamente diligenciado y entregado en el Departamento del Tesoro de Michigan (Michigan Department of Treasury). Contacte el Departamento del Tesoro de Michigan al (800) 367-6263 o (517) 636-4660 o en internet a www.michigan.gov/treasury.

Tenga cuidado si usted tiene ingresos por otros recursos diferentes a su salario, ya que usted puede ser requerido para que haga un pago de impuestos estimado en forma trimestral al Departamento del Tesoro de Michigan así como a las autoridades de impuestos Federales.

D. El mundo de las exenciones tributarias.

Bajo la Sección 501 (c) (3) del Código de Impuestos Internos, una organización puede calificar para la exención Federal de impuestos de renta si está organizada y operada exclusivamente para propósitos de caridad, educación, religiosos, científicos, literarios, pruebas para la seguridad pública, fomento de competencia de deportes aficionados a nivel nacional o internacional y/o prevenir el maltrato de niños o animales.

Generalmente el término de **sin ánimo de lucro** es una denominación estatal y el término **exento de impuestos** es una denominación federal concedida para calificar a las organizaciones sin ánimo de lucro. En aras de buscar la exención de impuestos Federal debe primero ser reconocida a nivel estatal como una organización sin ánimo de lucro, posteriormente, la Organización puede hacer la aplicación al IRS solicitando la exención. Por lo anterior, no todas las Organizaciones Sin ánimo de lucro son exentas de impuestos pero todas las exentas de impuestos son Organizaciones sin ánimo de lucro.

Lo que es confuso para muchas nuevas (y existentes) organizaciones exentas de impuestos es que ellas pueden seguir siendo responsables de impuestos a nivel Estatal. Aun cuando a una organización se le ha concedido la calidad de exenta de impuestos Federales, esto no significa que el Estado automáticamente vaya a reconocer esa condición. El Estado tiene su propia definición de que considera que es gravable de impuestos y que está exento, teniendo la autoridad para hacer su propia regulación sobre cómo se aplicarán los impuestos estatales.

Este seguro de no renunciar a su derecho de reclamar la exención de impuestos por fallar en el diligenciamiento y presentación de los archivos y formatos correspondientes las oficinas asesoras de su ciudad. Si usted no está seguro acerca de su responsabilidad real y personal sobre los impuestos contacte a los asesores locales. Las Organizaciones sin ánimo de lucro pueden estar sujetas a intereses y penalidades por fallar en los pagos o simplemente porque asumen que están exentas de impuestos.

E. Comprando un negocio existente.

Comprar un negocio existente tiene sus ventajas, puede no empezar de cero su empresa. Si usted tiene suerte, la empresa viene con su propio mercado, unos clientes leales y también empleados. Puede que el negocio no venga con todo esto pero tiene un enorme potencial una vez usted ponga su marca en la empresa. De cualquier manera, se ha realizado mucho trabajo desde que fue la etapa de planeación, pero sigue siendo importante tener un plan. Como va a hacerse el traspaso y comienzo del negocio bajo su liderazgo? Conoce usted bastante del negocio existente para hacerlo florecer o va a ser una curva de aprendizaje muy buena?

Usted tiene que acercarse a la compra de la empresa como usted se acercaría a la etapa de planeación. Usted debe ser diligente en reunir información acerca del negocio, no solo para saber en lo que se está metiendo, sino para conocer lo que realmente vale (valioso) de la empresa para traerlo a la mesa de negociación y obtener el mejor negocio que pueda obtener.

El comprador de una parte del negocio, puede ser tenido como responsable por las obligaciones del antiguo propietario, al menos que exista un acuerdo contractual que diga lo contrario, como comprador de una empresa, usted debe estar seguro que el vendedor del negocio le de todas las pruebas de que no hay responsabilidades y obligaciones ocultas.

Aquí hay unos métodos que le pueden ayudar a descubrir alguna responsabilidad que este oculta antes de que firme:

- Haga su tarea. Antes de comprar un negocio que existe haga preguntas. Usted debe tener acceso a todos los datos financieros y de ventas. Es este una empresa viable? Es un negocio respetable? Está sujeto a alguna demanda?
- Haga una búsqueda del título. Asegúrese que el título obtenido (el de la tierra o el de propiedad) en la compra está libre y limpio de cualquier reclamación de propiedad o atrasado de pagos o que las responsabilidades son las declaradas por el vendedor.
- Obtenga una Carta de liquidación de Impuestos. Contacte al Departamento del Tesoro de Michigan (Michigan Department of Treasury) para obtener una certificación de que el negocio no debe Impuestos por años anteriores, de los cuales usted pueda ser responsable o que hayan sido declaradas por el vendedor.
- Contrate un inspector. Como si fuera a comprar una casa o un vehículo, usted tiene que prender todas las luces y patear las llantas. Está todo trabajando como debe trabajar? Están todas las estructuras cumpliendo con las regulaciones de salud, seguridad y accesibilidad? Si la respuesta es negativa, puede usted llegar a un acuerdo sobre quién es el responsable para adecuar y arreglar esta situación?
- Este seguro de que todas las licencias y permisos que se requieren están al día. No asuma que las licencias y permisos del negocio pasarán para usted, Revise con DLEG¹ si debe diligenciar nuevas aplicaciones y si estas fueron diligenciadas correctamente. Cualquier mejora o cambios al negocio puede cambiar las regulaciones impuestas al proceso y lugar de trabajo.

F. Franquicias.

Comprar una Franquicia es un poco diferente a comprar un negocio independiente y por eso necesita su sección especial para que sea explicada.

Una Franquicia es una relación comercial entre el **Franquiciante** (La persona que concede la franquicia –Vendedor) que concede el derecho al **Franquiciado** (La persona beneficiaria de la

¹ Departamento de Trabajo y Crecimiento Economico del Estado de Michigan. (State of Michigan Department of Labor and Economic Growth)

Franquicia – Comprador) para operar y establecer un negocio de una marca registrada de acuerdo con los lineamientos que da el Franquiciante.

En Michigan, las franquicias están reguladas bajo la Sección de Protección al Consumidor División de Franquicias de la Oficina del Procurador General de Michigan. (Consumer Protection Division-Franchise Section of the Michigan Attorney General's Office.). Las franquicias están reguladas a nivel federal por la Comisión de Comercio Federal (Federal Trade Commission). La regulación de las franquicias esta descrita en el Código de Regulación Federal, Parte 436 – Divulgación de requerimientos y prohibiciones con respecto a las Franquicias. (Code of Federal Regulations, Part 436-Disclosure Requirements and Prohibitions Regarding Franchising).

Establecer una Franquicia puede requerir escribir una **Plan de Franquicia** que es un poco diferente al plan típico de negocios. Su plan de franquicia debe incluir información que se pueda implementar bien en un negocio de amplia distribución.

Un empresario tiene que decidir si el/ella intenta comprar una Franquicia (ser Franquiciado) o vender una Franquicia (ser Franquiciante), existen unas ventajas y desventajas en ambas opciones. Nosotros vamos a discutir la venta de una franquicia más adelante.

Comprar una franquicia es una tarea mucho más fácil porque el modelo del negocio ha sido establecido y probado en el mercado. Las franquicias tienen una ventaja sobre los negocios que están comenzando en el mercado porque estos negocios vienen con su propio mercadeo, apoyo del Franquiciante y manual operativo listo para usar. El empresario tiene mucha independencia conociendo su propio negocio con muchas menos preocupaciones.

El lado negativo de comprar una franquicia es que el franquiciado debe seguir unos procedimientos operativos muy específicos y determinados por el Franquiciante, toda la relación entre franquiciado y franquiciante está determinada por el **Acuerdo de Franquicia** (franchising agreement), el cual muchas veces puede requerir un largo tiempo y compromiso financiero. Muchos de los acuerdos de franquicia obligan al franquiciado por un largo periodo, algunos hasta diez años. Adicionalmente, un posible franquiciado debe tener una gran cantidad de capital para iniciar la Franquicia, porque generalmente es requerido que demuestre pruebas de tener capacidad financiera mostrando una cantidad predeterminada de capital líquido o prueba de que tiene una red valiosa. Muchas franquicias requieren una cuota cara de franquicia para que sea pagada por adelantado y unas cuotas periódicas para que sean pagadas durante el acuerdo.

Cuarta Parte:

En sus marcas, Listos, Ya!

A. Contratos iniciales.

Existen algunos contratos y acuerdos que deben hacerse antes de que abra su negocio.

a. Arrendamientos.

Generalmente un propietario de un pequeño negocio puede encontrarse entre dos clases de contratos de arrendamientos, el más común es el arrendamiento comercial. El arrendamiento comercial es un acuerdo para que se use comercialmente un espacio, por ejemplo: Arrendar un área para la operación de su negocio en un centro comercial. Habitualmente, en los negocios se arrienda un espacio como el inquilino que alquila un apartamento.

Sin embargo las propiedades comerciales tienen diferentes reglas a las propiedades residenciales que deben ser revisadas antes de arrendarse. El arriendo no da ningún derecho en la propiedad de los bienes que se alquilan, mensualmente o trimestralmente se paga el arriendo por el uso del espacio y servicios pero no se gana ningún derecho por la propiedad.

La otra clase de arriendo que se puede utilizar en los negocios es por el uso de equipos. Tenga cuidado porque si el arriendo es una venta encubierta de mercancías, el acuerdo puede ser afectado por aspectos tributarios y obligado a que se cumpla con la finalidad.

b. Pólizas de Seguros.

Los seguros deben ser distinguidos de la responsabilidad personal mencionada anteriormente. La responsabilidad limitada es una protección para sus bienes personales y no por las responsabilidades creadas por la organización.

Es decir, el negocio debe buscar tomar ventaja en el mercado a través de herramientas administrativas que generan riesgos y encontrar los métodos disponibles en el mercado

para limitar esos riesgos a los que se ve expuesto en las operaciones diarias. Sin embargo, ser cuidadoso no es suficiente por lo que el negocio debe estar asegurado.

Contacte un agente de seguros para determinar las clases de seguros que usted puede comprar para su negocio. Tómese su tiempo para comparar los diferentes planes de coberturas que están disponibles, ya que los seguros y las tarifas varían sustancialmente de acuerdo con cada aseguradora. Le recomendamos preguntarle al agente de seguros que tiene para su vehículo o para su casa, sobre si ellos también tienen seguros para negocios, usualmente es menos costoso asegurar con una sola agencia todos los seguros que necesite.

c. Acuerdos con proveedores.

Estos son acuerdos legales y vinculantes, este seguro de utilizar contratos escritos con sus proveedores, o aquellos que le provean bienes y servicios. Acuerdos verbales son legales pero casi imposibles de hacer cumplir, si una parte hace reclamos en contrario a lo que usted opina, como se puede probar cual es el acuerdo que existía?

Algunos proveedores han creado contratos estandarizados que son los que siempre utilizan para sus operaciones, se recomienda leer todo el contrato (algunas veces esto significa por detrás de los recibos y otras facturas). Manejar un negocio no debe ser que un solo tamaño le sirve a todos, es decir, su negocio tiene necesidades únicas y usted puede negociar términos especiales.

Entienda, que esto tal vez haga que el proveedor no quiera realizar negocios con su empresa, sin embargo usted no puede ser intimidado para contratar algo sobre lo que usted no está seguro o que puede no servir para su negocio. Es más fácil decirlo que hacerlo, pero usted encontrará otro que esté dispuesto a trabajar con su empresa.

Lo contrario es verdad para los contratos de su empresa, usted puede preferir formas estándar de contratos, pero sin flexibilidad usted puede perder clientes potenciales. La clave es tener un trato equitativo, es importante construir y cultivar una relación duradera que le pueda servir de beneficio mutuo a largo plazo.

Busque la ayuda de un abogado para redactar y/o interpretar los acuerdos asegurándose que ellos se ajusten a las necesidades de su empresa.

B. Familiarizándose con el negocio de su empresa.

a. Licencias & Permisos.

Algunas ocupaciones, profesiones y actividades empresariales requieren de una certificación, licencia y/o permiso. Estas licencias o permisos pueden ser requeridos a dos niveles Estatal y local, revise con la oficina del Secretario del Condado y/o de la ciudad (County or/and City Clerk) para determinar si alguna licencia o registro son obligatorios y obtener los formatos necesarios. Para una licencia Estatal usted debe mirar por la agencia que esté más cerca y relacionada con la industria que usted realiza. Todas las agencias pueden ser encontradas en línea en www.michigan.gov.

Aquí están algunos de los recursos que se usan más comúnmente:

- Departamento de trabajo y crecimiento económico (Department of Labor and Economic Growth – DLEG). DLEG es responsable por las licencias en las áreas de construcción de edificios, servicios, seguros y finanzas, empresas comerciales y cosmetología. Contacte al DLEG al (517) 373-1820.
- Agencia de independencia Familiar de Michigan (Michigan Family Independence Agency - FIA). FIA provee licencias para el cuidado y apoyo de los adultos y sus viviendas (Adult Foster Care and Homes), Instalaciones para el cuidado de los niños (Child Day Care Facilities), Instituciones de Caridad (Caring Institutions), Fomento del cuidado de las casas (Foster Care Homes), Agencias de adopción o cuidado de niños (Child Placing Agencies), Instalaciones para la operación de las cortes juveniles (Juvenile Court Operated Facilities) y promueve el cuidado de niños y adultos. Contacte a la FIA al (517) 3356124 o llame gratis al (866) 685-0006.
- Departamento de Salud de la Comunidad de Michigan (Michigan Department of Community Health - DCH). DCH regula a los profesionales de la salud en Michigan quienes están licenciados, registrados y certificados para ejercer 32 cargos de atención a la salud y también otorga las licencias a las instalaciones que se relacionan con la salud. Contacte a DCH al (517) 373-8068.
- Departamento de Transporte de Michigan (Michigan Department of Transportation - MDOT). MDOT es la encargada de las licencias y permisos para la construcción de vías, desfiles en vías estatales, señalización en autopistas, coordinación de

instalaciones, permisos para buses, limosinas y camiones industriales. Contacte MDOT al (517) 3732090.

- Departamento de Calidad Ambiental de Michigan (Michigan Department of Environmental Quality – DEQ). DEQ provee la compilación de las leyes ambientales, reglas y permisos que sirven para mejorar y preservar el ambiente de Michigan. Contacte MDA al (517) 373-7917 o llame gratis al (800) 662-9278.
- Departamento de Agricultura de Michigan (Michigan Department of Agriculture – MDA). Otorga las licencias y información sobre la regulación de los siguientes aspectos: pesticidas, productos agrícolas, animales, industria de alimentos y venta de gasolina. Contacte MDA al (517) 373 1104 o llame gratis al (800) 292-3939.

b. Restricciones de construcciones.

Este seguro que la ubicación que ha escogido es la zona apropiada para su empresa y que todos los códigos de diseño y construcción estatal y local se cumplen. Un certificado de ocupación es también requerido por la autoridad local, contacte a las autoridades locales, incluyendo al Departamento de Construcción para que le de la información pertinente acerca de zonas y permisos. Algunas inspecciones y modificaciones pueden ser requeridas para cumplir con los códigos estatales y de la ciudad. Cuando opere la empresa fuera de su casa, revise con la oficina del secretario del condado acerca de las variaciones por zonas.

c. Salud & seguridad.

Existen varios requerimientos de salud y de seguridad que usted debe cumplir para el uso y operación de sus instalaciones: preparación y producción de su producto (especialmente para bienes perecederos y materiales peligrosos) y la creación y disposición de basuras del negocio. Estas regulaciones dependen especialmente de la clase de industria, conozca los estándares de su industria para que pueda tomar las medidas que tiene que tomar. Su agencia de licencias y permisos es el mejor lugar para obtener información.

Usted debe tomar medidas para proteger la salud y la seguridad de sus clientes y empleados en orden de buscar fomentar unas relaciones positivas con la comunidad y evitar posibles responsabilidades por daños.

d. Contratos.

Todos los otros contratos de negocios deben seguir las mismas reglas identificadas anteriormente para los contratos con proveedores. Este seguro de leer y entender cada uno de los acuerdos que integran el negocio, cada acuerdo debe ser claro y conciso, sin ambigüedades, en orden de proteger la integridad del acuerdo y asegurar la fluidez de las relaciones comerciales.

Todas las relaciones comerciales están definidas por algún acuerdo contractual por eso es importante de entender que cada contrato tiene diferentes partes, deberes y requisitos legales. Es importante no solo entender el impacto que estos contratos hacen en usted sino entender que impacto tiene en los otros contratos y las relaciones de su empresa. Tenga cuidado de un contrato que pueda imponer restricciones en usted o que su contrato imponga restricciones a otros, conozca todo el marco de implicaciones antes de firmar. Cuando se modifique un contrato que existe, asegúrese que en el contrato modificatorio conste que era lo que se esperaba inicialmente y que es lo que ahora se espera con la modificación.

e. Trabajadores.

Si usted planea contratar empleados usted debe estar seguro de dos cosas: primero, usted debe claramente haber definido la relación de trabajo, considere si la nueva contratación va a ser un empleado laboral o un contratista independiente. Existen reglas que definen cada una de las relaciones de trabajo de las que usted debe estar prevenido, detalle completamente cual es el rol del empleado, deberes y horas. Puede ser apropiado redactar un acuerdo laboral y desarrollar un manual de trabajo.

Segundo, Este seguro que esta adecuadamente reteniendo los impuestos laborales. Existe la responsabilidad de recaudar los impuestos laborales del Estado y del gobierno Federal. La decisión de contratar un empleado en vez de los beneficios de un contratista independiente tiene implicaciones administrativas y tributarias. Usted no puede evitar la responsabilidad de la retención de impuestos simplemente declarando que usted contrato a un contratista independiente, esto puede ser un error muy costoso una vez sea descubierto. Lo que es importante es la cantidad de control que el individuo tiene sobre el trabajo que se realiza, la entidad de impuestos lo que va a mirar es las circunstancias alrededor de la relación laboral para determinar si la persona contratada está realmente trabajando independientemente.

Existen varias leyes laborales y de empleo que gobiernan las relaciones laborales, a las cuales usted puede adherirse. Lo mejor es hablar con su consejero legal para conocer apropiadamente los deberes legales que se requieren para su negocio.

Un buen lugar para comenzar es con el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos (U.S. Department of Labor), la agencia ha desarrollado unas “leyes en internet” interactivas que pueden ayudarlo y asesorarlo en el manejo de las leyes federales que rigen en materia laboral. Esta guía puede ser encontrada en línea en www.dol.gov/elaws. Adicionalmente, el Estado de Michigan tiene una guía muy útil para contratar empleados, encuéntrela en línea bajo el nombre de “Hiring Employees” en www.michigan.gov entrando al título de “business and economic growth” y a su vez a “workforce”.

f. *Propiedad Intelectual.*

Proteger la marca de su negocio es importante. La marca registrada, los derechos de autor registrados, aplicaciones de patentes y otros acuerdos de propiedad intelectual son vitales para mantener su negocio competitivo. La empresa debe proteger su imagen pública, por lo que debe estar registrada para posibles inversionistas y consumidores, a través de lo que es reconocido comúnmente como “marca reconocida”. Una marca reconocida es cuando una empresa utiliza eslóganes, imágenes y logos que son fácilmente identificables y recordados lo suficiente para asociar el producto o el servicio con un negocio en particular.

Si usted encarga a un artista profesional o a un publicista para crear logos o para crear material publicitario, es esencial que usted tenga un contrato escrito que le asigne los derechos (derechos de autor y marcas) de los logos, eslóganes y textos de su negocio.

La forma en cómo el negocio es operado, el edificio y su diseño interior, los colores, el vestido de los empleados, las etiquetas de los productos y los logos son todos componentes esenciales para crear su propia marca. Estos artículos tienen que estar registrados como marcas. Busque la ayuda de un abogado calificado para determinar cuáles protecciones se necesitan y como se diligencian los formularios correspondientes. Un gran recurso para empresarios puede ser encontrado en internet en www.stopfakes.gov, esta página web es desarrollada por la Oficina de Marcas y Patentes de Estados Unidos (U.S. Patent and Trademark Office) para que los propietarios de pequeños negocios tengan acceso de una forma amigable a los conceptos de registro y propiedad intelectual.

g. Comercio Electrónico.

Establecer presencia en la red puede ser mucho más que solo poner un aviso en línea, la tecnología le permite crear su propia tienda virtual donde los clientes de diferentes lugares pueden tener acceso a sus productos y servicios en línea.

Usted debe entender las implicaciones que tiene hacer negocios en línea, primero tiene que legalizar la entidad de la empresa como ya se mencionó anteriormente. Todos los requerimientos legales para expandir el negocio en otros Estados tienen que reunirse en cada lugar que usted intenta hacer negocios, lo que significa atravesar las líneas estatales e inclusive internacionales, porque frecuentemente usted va a necesitar recolectar y tener que pagar los impuestos por los bienes y servicios que ha vendido en otros Estados de acuerdo con las leyes de esos Estados.

1. Crear su página web:

Usted puede registrar su único y propio nombre de dominio con el registro que usted escoja, crear su propia página web puede ser muy simple y existen muchas herramientas en línea para hacerlo. No copie materiales (textos, logos y dibujos) de otras páginas web sin el permiso correspondiente para que usted pueda desarrollarlas.

Existen compañías que diseñan páginas web e inclusive existen servidores en línea (web hosting) que ofrecen paquetes para proveerlo de todas las herramientas necesarias para construir la página web de su negocio. Si usted contrata una compañía de diseño de páginas web, tenga un contrato escrito con ellos que le asigne todos los derechos de autor sobre los diseños de la página web y cualquier otro material creado por ellos para su empresa. Si ellos acostumbran a construir la página web por usted, usted puede considerar obtener los derechos sobre el código fuente de la página, porque sin esos derechos, usted puede ser incapaz de mover su página web a un diferente servidor teniendo que incurrir en costos significativos para hacerlo.

2. Elementos esenciales de una página web dedicada al comercio electrónico

La información contenida en su página web pueden generarle responsabilidades, por lo que este seguro que la información es precisa y actualizada. Siempre provea a los clientes de toda la información completa de los productos o servicios que mencione (uso, disponibilidad, precio e impuestos) y envíe facturas por cualquier compra en línea.

Derechos de autor: Siempre coloque un aviso visible de los derechos de autor en cada lugar de su página web para notificar a los visitantes de que ellos no pueden reproducir el contenido de su página web.

Política de Privacidad: Es imperativo que usted tome las medidas para proteger la información personal de sus clientes, como mínimo su política de privacidad debe informar que información personal usted guarda y para qué es recolectada, como va a ser protegida y como los visitantes pueden tener contacto con la persona de su organización responsable de los temas de seguridad.

Términos de uso: Como mínimo los términos de uso deben establecer las condiciones para usar la página web. Estas deben incluir las políticas de retorno y devolución, políticas de envío etc. Los términos de uso también deben especificar si su página web es únicamente una invitación para hacer negocios y no una oferta que pueda realmente ser aceptada. Esto puede asegurarle que usted se mantenga libre de tener que rechazar pedidos en caso de que no pueda abastecerlos o en caso de que usted tenga un error en el precio de algún producto. Es muy importante que usted obligue a los usuarios a aceptar afirmativamente los términos de uso, por ejemplo obligando a los visitantes a marcar el botón de “acepto los términos de uso” antes de que ellos puedan solicitar un servicio o producto.

3. Aceptar ordenes en línea

Contacte directamente las compañías de tarjetas de crédito para obtener información en como recolectar pagos en línea de sus tarjetas de crédito o busque asistencia de una compañía que preste el servicio de pagos con tarjeta de crédito. Muchos propietarios de pequeños negocios utilizan el servicio como PayPal (www.paypal.com).

Antes de entrar en un contrato por procesamiento de pago de tarjetas de crédito, es una buena idea revisar las tarifas de descuentos (el % de la venta que le cargan a usted), los costos de la transacción que le cargan pueden variar significativamente por cada tarjeta de crédito y de acuerdo a cada compañía de procesamiento. También revise la duración del contrato y que penalidades tiene por terminación anticipada del mismo. Esto es muy importante porque muchas de las compañías exigen garantías personales a los propietarios de pequeños negocios para el contrato, por lo que si su compañía no puede pagar los costos, estos tienen que ser asumidos por usted personalmente.

Antes de que usted pueda aceptar los pagos de tarjetas de crédito en línea, su página web debe cumplir con los estándares de seguridad de datos establecido por la industria

para los pagos con tarjeta (Payment Card Industry Data Security Standards) para esto vea: https://www.pcisecuritystandards.org/security_standards/pci_dss.shtml. Entre otros requerimientos, las transacciones envuelven información de las tarjetas de crédito que necesitan conexiones de seguridad altas, ej: HTTPS o capas de tomas de seguridad (Secure Sockets Layer – SSL). Para utilizar un cifrado de seguridad (SSL) en su página web usted puede necesitar comprar un certificado de SSL a una autoridad certificadora, como lo es RapidSSL.

C. Mantener el negocio.

a. Reuniones.

Es importante para usted y sus socios de negocios, miembros, copropietarios o accionistas tener reuniones periódicas, los Estatutos pueden requerir como mínimo una reunión al año. En otras situaciones cuando los Estatutos no dicen nada respecto a sostener reuniones de la empresa, es bueno para la empresa buscar la forma de realizarlas en forma periódica. Esta es una buena práctica porque se mantiene al día en las operaciones de la empresa. Reuniones periódicas con socios/miembros para discutir estrategias y auditar los libros pueden mantener las relaciones comerciales en forma eficiente.

Su empresa puede no crecer e innovar si usted no hace evaluaciones periódicas pero lo más importante es una buena práctica, porque como se mencionó anteriormente, fallar en seguir las características de la corporación (mantener las formalidades requeridas) puede exponer sus bienes personales por responsabilidad. **Si usted no trata su negocio legalmente, tampoco lo van a hacer sus acreedores.**

b. Libros & registros.

Por las mismas razones que es importante mantener reuniones periódicas y regulares, es esencial para el negocio mantener los libros y registros en forma precisa. Estos registros van a ser un archivo de la empresa, por lo que en el futuro usted va a poder tomar decisiones informadas. Casi todas las entidades requieren reportar anualmente a diferentes entidades de impuestos, licencias y DLEG, por lo que es imperativo que todos los documentos requeridos estén almacenados y disponibles para estos propósitos. Dependiendo de cuál sea la estructura de la entidad, el Estatuto de gobierno puede detallar que libros y registros deben mantenerse. Por ejemplo, en una corporación los Estatutos pueden requerir que las minutas sean tomadas y mantenidas en la oficina principal y disponible para cuando lo

soliciten los accionistas, así mismo que las Resoluciones deben ser utilizadas cuando la Junta Directiva aprueba acciones corporativas importantes.

c. Impuestos.

La empresa debe recolectar y pagar impuestos por los bienes y servicios que provee, si la empresa tiene trabajadores, se generarán impuestos laborales que deben ser pagados. Hable con un contador calificado o con un financiero para asegurarse que todas las responsabilidades tributarias sean pagadas a tiempo y de acuerdo con la estructura particular de su entidad, costos operativos e ingresos de cada año fiscal.

d. Compra & Venta de bienes.

Un empresario prudente debe considerar las implicaciones de una operación de compra y venta de bienes, si usted está proveyendo un buen servicio que usted no manufactura directamente, debe estar seguro de tener definido un muy buen plan de compra y distribución. Usted debe establecer una red de proveedores confiables que le suministren a su negocio los productos requeridos para que las ventas sean distribuidas a tiempo a sus clientes. Muchos transportadores comerciales, como UPS y FEDEX ofrecen a los propietarios de pequeños negocios un servicio personalizado de envío, empaquetado y servicio de seguimiento para todas las necesidades de transporte que requiera su empresa.

Un aspecto que es comúnmente pasado por alto en la venta de bienes es que vender un bien cuesta dinero. Evalúe las necesidades del inventario, instalaciones de venta, servicios de envío y suministros de empaque cuando desarrolle su plan de negocios. Incluya el "costo general" por la impresión de contratos y facturas, hojas de pedido y otros implementos generales de oficina que se necesitan para tomar/colocar la orden, recibir los productos y distribuirlo a sus clientes.

Comprar y vender bienes atravesando los diferentes Estados o internacionalmente pueden hacer que su negocio este sujeto a varias reglas y regulaciones. Conozca que se requiere para que su empresa funcione donde sea que vaya a realizar negocios.

Quinta Parte:

Verlo crecer

A. Expandiendo las operaciones.

Poner en marcha un nuevo negocio es muy complejo y requiere de mucho tiempo, se le pueden cerrar muchas puertas en esa etapa de comenzar el negocio, pero el estar enfocado y con determinación pueden llevarlo a atravesar esos obstáculos hacia las oportunidades que lo están esperando. Estar adecuadamente preparado y pendiente de las tareas lo ayudarán a enfrentar esos retos y a moverse para adelante hasta lograr su objetivo, el éxito.

Cuando su empresa esté lista para el siguiente paso usted va a saberlo, si usted escuchó nuestro consejo al comienzo de este manual debió incluir en el plan de negocios su plan a largo plazo lo que le va a asegurarse un paso suave y de constante crecimiento. En esta sección que sigue vamos a dar un esbozo de algunas consideraciones para lograr que el negocio vaya al siguiente nivel.

B. Tomando nuevos inversionistas.

Su negocio debe ser construido para un potencial crecimiento desde el principio. Identificamos anteriormente (en la cuarta parte) algunos de los acuerdos iniciales que va a necesitar para darle estructura, administración y operación a su negocio. Usted debe estructurar y manejar la operación en la forma en que sea funcional y operativa ahora, pero teniendo un ojo puesto en el futuro. Quien va a estar a cargo y quien va a tomar las decisiones?, debe involucrarse más gente a la empresa?

Cuando usted busca expandir las operaciones de su empresa atrayendo nuevos inversionistas usted debe preguntarse a si mismo tres preguntas importantes:

1. Como puedo hacer mi negocio más atractivo para potenciales inversionistas?

Si usted está mirando por atraer nuevos socios o nuevas oportunidades de financiación para hacer crecer su negocio, se aplican las mismas reglas que aplicó cuando usted comenzó su empresa. Usted tiene que tener un plan, necesita mercadear su empresa a los inversionistas como si fueran nuevos clientes, demostrar a los inversionistas que invertir en su negocio es

una opción inteligente destacando como su negocio está fuera de competencia y como va a traer utilidades a la inversión que ellos realicen. Mire hacia atrás su plan de negocios y actualícelo si se requiere, los inversionistas van a querer mirar el plan para tomar una decisión informada.

2. Como puedo proteger mi empresa cuando busque por nuevos inversionistas?

En aras de atraer nuevos inversionistas debe estar dispuesto a mostrar algunos aspectos privados de su negocio. Cuando usted ha comenzado desde cero, tener un plan solido de negocios es todo lo que necesita para poner en marcha su negocio. Ahora que su empresa ya está establecida, va a necesitar pruebas de que su negocio es rentable. Esto significa abrir sus libros y registros para probar que su negocio es una opción de inversión. Si su negocio se mantiene en un nicho de mercado o es un producto innovador, los inversionistas van a querer ver una muestra o van a querer entender cómo funciona el negocio, esto puede implicar compartir información delicada de clientes y/o secretos del mercado que puede potencialmente poner a su empresa en competencia. Sea consciente que aunque los inversionistas necesitan seguridades, es su negocio, usted tiene la ventaja. No pierda su ventaja siendo presionado por un inversionista para que muestre información que no es fácil de compartir. Redactando un **“Acuerdo de no Divulgación o confidencialidad”** puede ser una forma inteligente de que potenciales inversionistas no muestren la información de su empresa, no sea que ellos sean sujetos de penalidades descritas en el acuerdo.

3. Como atraer nuevos inversionistas cambia la forma en que yo hago negocios?

Que rol va a asumir el nuevo inversionista en el negocio? Algunos inversionistas simplemente buscan proveer un préstamo y ganar un retorno financiero de su inversión, otros tratan de participar y sienten que deben asumir un rol activo para proteger su inversión. Conozca el valor de su negocio, que quiere del inversionista y que tanto poder está dispuesto a compartir o perder para que la compañía se mueva para adelante.

C. Cotización en bolsa.

Usted puede haber oído la frase “Cotización en bolsa” o el término “IPO” (oferta inicial al público, en ingles: initial public offering), a lo que se refiere es al proceso en el cual una Compañía privada (propiedad de un individuo o de un pequeño grupo) ofrece al público un interés de propiedad de una Compañía (acciones), a cambio de ese porcentaje de interés de la Compañía se debe pagar una cantidad específica de dinero. Por ejemplo: \$1.00 por 1 (una) acción de la Compañía. Esa acción trae derechos y deberes que el accionista debe adherirse como propietario parcial de la Compañía. Las acciones pueden ser intercambiadas

en forma relativamente libre en el mercado (ej. Bolsa). Todos los derechos y responsabilidades que conllevan las acciones están descritos en los Estatutos y el correspondiente Acuerdo de Accionistas, como lo pueden ser el incluir el derecho a voto en la Junta Directiva y otras iniciativas.

En aras de que la Corporación se presente a cotizar en la Bolsa, esta debe diligenciar la Declaración de Registro (Registration Statement), el cual requiere varias divulgaciones con la Comisión de Valores e Intercambios de los Estados Unidos (U.S. Securities and Exchange Commission – SEC) y agencias regulatorias Estatales. La estructura de la organización no puede ser LLC o Corporación “S”, la entidad debe convertirse o reincorporarse como una Corporación tradicional en orden de poder ofrecer las acciones.

No todas las empresas exitosas deben o pueden ir a cotizar en Bolsa, ya que muchas de las Compañías creen ser favorecidas por el público como si fueran una gran industria o que esto les proveerá recursos para adquirir tecnología de vanguardia y atraer así a los posibles inversionistas. Así mismo, esperan que la Compañía produzca un alto crecimiento en forma constante en los próximos años y que tenga dividendos/patrimonio que valgan millones. Existen muchas razones para querer que la Compañía cotice en la Bolsa, la más común es para producir dinero a la Empresa. Ir a la Bolsa va a exponer su negocio a una gran cantidad de inversionistas que pueden traer una gran cantidad de capital y una nueva clientela para su negocio.

Sin embargo, existen algunas desventajas de cotizar en la Bolsa. El propietario de un pequeño negocio ha crecido acostumbrado a tener todo el control o solo a compartir el control con un pequeño grupo de gente (conocidos como socios), ahora va a tener que compartir el control con muchos extraños. Mientras el propietario original usualmente mantiene el control teniendo una gran cantidad de acciones, no existe garantía alguna para que un día usted no sea despedido de su cargo o que sea destituido de la Junta Directiva por un voluble grupo de accionistas. Adicionalmente, existen una gran cantidad de reportes requeridos por el Estado, el gobierno Federal y accionistas que deben ser diligenciados. El costo de estos reportes y su divulgación de conformidad con los requerimientos puede ser muy difícil. Últimamente, la regulación de valores está cambiando rápidamente y es profundamente compleja, por lo que usted debe ser capaz de mantenerse actualizado de los cambios y conocer las obligaciones de su negocio.

D. Otro mundo de la exención tributaria.

Es importante entender que la exención de impuestos es un regalo no es un derecho. Usted debe ser consciente que al expandir sus operaciones de una entidad que está exenta de impuestos está sujeta a limitaciones, Mientras la organización continúe operando para desarrollar el propósito por el cual se le dio la exención, no hay problema con hacer cambios en los programas y/o adicionar nuevos. Una vez la Organización sin ánimo de lucro deja de operar para ese propósito que estaba exento y busca operar para un propósito diferente, (principalmente para un propósito lucrativo encubierto) la organización pone en peligro su condición de exenta de impuestos. Una vez la organización pierde su estatus, esta podrá ser tratada como una corporación con ánimo de lucro y se cobrará impuestos como si fuera una Corporación.

E. Vendiendo su negocio.

Si usted planeó adecuadamente, su negocio debe estar florecido. Un día usted puede estar en la posición afortunada de que muchas compañías quieren adquirir su negocio o alternativamente, usted quiere poner su atención en empezar otra empresa exitosa. Cualquiera que sea la razón, usted debe mirar la posibilidad de vender su negocio algún día. Vender su negocio abarca muchos de los conceptos que han sido mencionados en esta guía, como lo son la preparación necesaria para mantener un negocio privado abierto al público o buscar inversionistas potenciales para incrementar el capital, vender la empresa es todo acerca de la salud y valor de su negocio.

La clave es mostrar a sus compradores potenciales que su empresa es una gran opción de inversión, para hacer eso, es importante hacer el proceso de investigación y compra de su negocio (como un todo, en parte o como franquicia) tan fácil como sea posible. Como vendedor usted debe estar preparado adecuadamente para revelar información que muestre el valor de su negocio. Describa al comprador como su negocio es exitoso y como va a continuar siendo igual. Identifique para el comprador como su marca es reconocida en el mercado, así mismo provea al comprador de la información que prueba que su negocio está libre y limpio de deudas y otras responsabilidades (contacte al Departamento del Tesoro de Michigan para obtener el formulario 514 para requerir la liquidación de impuestos²). Su negocio no debe aparecer como un crédito riesgoso o como un barco que

² Contact the Michigan Department of Treasury to obtain Form 514 to request a Tax Clearance.

se está hundiendo porque esto le va a causar que pierda compradores o que arrastre el valor de su negocio a ofertas más bajas de lo que se espera.

Lo mejor es trabajar con un profesional para la venta de su negocio, dependiendo de la estructura y de los bienes que tiene su negocio, el proceso puede tener regulaciones complicadas a nivel tributario, licencias y permisos y/o restricciones y responsabilidades.

Sexta Parte:

Recursos.

Es importante anotar que los más importantes recursos que usted puede buscar son consejeros profesionales, buscar a un profesional experto puede ayudarlo para evitar enfrentarse a imprevistos legales, administrativos o complejos asuntos tributarios. Profesionales como abogados, contadores, financieros y consultores de tecnología lo pueden ayudar a evaluar las ventajas y desventajas de la forma de empresa que escogió y la estructura financiera. Estos profesionales también pueden ayudarlo a anticipar el cumplimiento de obligaciones legales, contractuales, recursos humanos y la tecnología que usted necesita para poner en marcha su negocio.

A. Recursos para comenzar su negocio.

Una vez usted haya comenzado a desarrollar su plan de negocios estos recursos pueden ayudarlo en mover hacia adelante a su empresa.

Recursos disponibles en el Área de Mid-Michigan:

- Entrepreneur Institute of Mid Michigan. <http://www.eim-m.org/>
- Lansing Regional Chamber of Commerce. www.lansingchamber.org
- Michigan Economic Development Corporation www.michigan.org
- Michigan Minority Business Development Council (MMBDC) www.mmbdc.com
- Michigan Nonprofit Association www.mnaonline.org
- Michigan Technical Assistance Center: Jackson Alliance for Small Business Development (517) 778-4690
- MSU College of Law Small Business & Nonprofit Clinic www.msulawclinics.org/sbnp
- Small Business Administration www.sba.gov (offers free online entrepreneurship course)

Comenzando su empresa:

- State of Michigan business resource page, www.michigan.gov/business/
- Michigan Economic Development Corporation, www.medc.michigan.org. 1-888-522-0103.

- Michigan Small Business Technology Development Center, www.misbtdc.org. 517-483-7075
- Small Business Administration, www.sba.gov. 1-800-U-ASK-SBA (1-888-827-5722).

Diligenciar la entidad de empresa:

- State of Michigan Department of Labor and Economic Growth - Corporations Division, www.michigan.gov/corporations. 517-241-6470

Divulgación de Franquicias:

- State of Michigan Attorney General, www.michigan.gov/ag, 517-373-7117
- Federal Trade Commission, www.ftc.gov 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357)
- North American Securities Administrators Association, www.nasaa.org, 202-737-0900

Información sobre Franquicias:

- International Franchise Association, www.franchise.org
- www.entrepreneur.com/franchises
- www.franchisesolutions.com

B. Asistencia para las mujeres de negocios.

- Michigan Women's Marketplace, www.miwomen.com 1800-miwomen
- Michigan women Business Council (MWBC) www.wbenc.org
- The Center for Empowerment and Economic Development (CEED), www.miceed.org
- Women's Business Enterprise National Council, www.wbenc.org 1-734-677-1444
- The SBA online Women's Business Center, www.onlinewbc.gov
- Detroit Entrepreneurship Institute, www.deibus.org (webpage doesn't work)
- Michigan Women's Foundation, www.miwf.org
- Women Business Owners of Southeastern Michigan, www.wbo-mich.org

Séptima Parte:

Reúnanse con nuestros empresarios³.

A través de esta guía usted ha sido introducido a algunos conceptos que pueden haber sido nuevos para usted, ahora usted va a conocer a tres empresarios como usted, quienes se enfrentan a desafíos para comenzar su propio negocio. Una breve mirada a estas situaciones en las que ellos se encuentran, puede ayudarlo a usted a acercarse a lo que será su nuevo negocio

A. Richard

Richard es un estudiante graduado de MSU en arquitectura de exteriores interesado en comenzar su propio negocio de exteriores y paisajes. Aparte de su carrera, Richard, disfruta la jardinería y ha trabajado para un servicio de jardinería local todos los veranos desde que tenía 16 años. Como está recién graduado, Richard no tiene dinero para comenzar su negocio, pero tiene algún equipo y su propia camioneta.

Ser propietario único es una opción interesante para Richard, el es su único empleado sin clientes y sin dinero. Es fácil para él registrar su DBA⁴ y solicitar referencias mientras construye su negocio a pequeña escala primero. Sin embargo, con una responsabilidad personal ilimitada, ser propietario único no es una gran opción. Richard debería considerar formar una LLC⁵, la LLC le va a permitir tener cierta flexibilidad para construir su negocio y mantener las pequeñas operaciones que tiene mientras también protege sus bienes personales.

Richard debe ser cuidadoso en el uso de sus bienes personales para los propósitos de su negocio, el debe ser muy diligente teniendo los costos separados, como lo es mantener un control de las millas separadas cuando utilice la camioneta para el negocio y cuando la utilice para su uso personal. El puede reclamar los costos del equipo y la camioneta usados para el negocio y deducirlos cuando prepare los impuestos, sin embargo, únicamente aquellos usos que fueron para fortalecer el negocio pueden ser considerados.

³ Estos caracteres no son reales son producto de la ficción. Sin embargo, los problemas a los que ellos se enfrentan son situaciones que son muy reales e interesantes para cualquier empresario. Se aclara que no se tomaron personajes o situaciones realmente específicas y particulares en esta guía.

⁴ Al propietario único comúnmente se le referencia como "Haciendo negocios como" ("Doing Business As")

⁵ Compañía de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company – LLC-)

Hacer conexiones es una prioridad para Richard, él tiene el interés y la experiencia para construir un negocio que sea exitoso. Sin embargo, él necesita obtener clientes para que su negocio prospere. Así mismo, va a necesitar distinguir su negocio de otros que se dediquen al servicio de exteriores. La mejor forma de conseguir el dinero para comenzar su negocio puede ser obteniendo un pequeño préstamo para pequeñas empresas o utilizando recursos personales.

Para operar su empresa, Richard va a tener que asegurarse que cumpla con las regulaciones locales y Estatales con respecto a construcción de estructuras además de usos de tierra o excavaciones. Existen regulaciones ambientales que conciernen a los productos que puede usar, plantas que puede utilizar y permisos que se requieren para garantizar la seguridad contra peligros que surgen en las excavaciones (cableados subterráneos).

B. Teresa

Teresa es ama de casa, los hijos ahora van al colegio y ella está interesada en comenzar un servicio de cuidado de niños que la mantenga ocupada durante el día. Ella también está interesada en comenzar un programa extra curricular de actividades para niños que requieren un refuerzo educativo y social. Teresa tiene \$3.000 dólares en ahorros y sus amigos le han ofrecido un apoyo de otros \$3.000.

Seleccionar una estructura legal apropiada va a ser muy importante para la empresa de Teresa, su idea de negocio puede que no sea ideal para una empresa de una sola persona. Ella ha identificado dos ideas de negocios distintas que están relacionadas, pero puede que las operaciones sean complejas si forma una sola entidad. Ella va a tener que decidir si quiere desarrollar su servicio de cuidado de niños como un negocio rentable o si lo amarra a su iniciativa social y desarrolla una entidad no lucrativa. El programa extra curricular debe estar relacionado con el servicio de cuidado o debe ser su propio programa no lucrativo.

Muchos empresarios nuevos son reacios a la forma de negocios no lucrativos porque ellos pueden perder el control sobre la operación de la entidad. Podría darse la extraña situación para Teresa, si ella está operando la organización sin ánimo de lucro fuera de su casa, que la Junta Directiva vote que quiere a ella fuera de sus deberes como miembro de la Junta o como directora ejecutiva. Esta es una posibilidad, por lo que ella debe pensar cuidadosamente acerca de la forma que va a tener su negocio o como lo va a operar. Encontrar una organización sin ánimo de lucro existente es una forma de satisfacer el apetito altruista sin sobre extenderse en dos negocios empresariales.

Cualquiera que sea la entidad que ella decida, si Teresa opera el negocio en la casa, ella va a tener que mantener registros muy precisos distinguiendo los costos de la casa y los costos de la empresa.

El negocio de cuidado puede estar sujeto a regulaciones especiales y ella va a tener que obtener una licencia para operar una instalación de cuidado de menores y ser licenciada para proveer esos servicios. Adicionalmente, va a tener que asegurarse que las instalaciones de su negocio son adecuadamente seguras. Si ella está viviendo en una propiedad alquilada, también va a tener que revisar lo establecido en el contrato de alquiler para ver si puede operar esta clase de negocio.

Conseguir un capital para comenzar su negocio no es un tema prioritario para ella, de lejos Teresa tiene dinero para mantener su negocio andando.

C. Eve

Eve es una estudiante de elemental de nueve años superdotada y talentosa interesada en comenzar su propio negocio. Después de observar un episodio sobre niños talentosos en un programa de televisión muy popular, Eve decidió entrar a la competencia de jóvenes inventores, su amigable y novedoso reloj alarma para niños ganó el premio mayor y con los 1.000 dólares del premio quiere vender el producto en el mercado. Sus padres han decidido apoyar su esfuerzo al incrementar su mesada y costeadando los asuntos mientras comienza.

El gran tema de Eve es la edad, como menor de edad sus padres tienen que asumir un rol esencial en los negocios como tutores o ellos tienen que acordar un tutor o establecer un fideicomiso para mantener los intereses de ella. Eve puede no ser capaz de obtener un préstamo empresarial o suscribir contratos debido a su capacidad personal así sea la propietaria, puede ser apropiado para los padres para proteger los intereses de ella y para operar la empresa el formar una Corporación. La Corporación tiene su propia identidad legal y puede ser utilizada para abrir una cuenta bancaria, obtener préstamos y suscribir contratos.

La etapa de planeación del negocio debe enfocarse fuertemente en definir el propósito de la empresa, el rol de los padres y de Eve, como propietaria del negocio y en la operación del mismo. Eve es una menor, su experiencia y habilidad para sacar el producto al mercado puede ser limitada, ella y sus padres tienen que decidir como operar un negocio de esta naturaleza, ya que es demasiado trabajo para una niña de nueve años, si ellos aceptan eso

pueden encontrar una vía simple para proteger los derechos de Eve e invertir las regalías sabiamente. En la alternativa propuesta, ellos pueden moverse en la construcción del reloj alarma de Eve contratando empleados que manejen el negocio y asegurando la producción y venta del producto.

En este caso el bien más grande del negocio es el producto. La invención de ella necesita ser protegida. La Corporación debe obtener la protección de la patente, la creación, innovación y distribución del producto en el futuro.

ANEXO A

Plantilla de ejemplo del negocio

Página de Portada.

Tabla de Contenidos.

Sección I: Resumen ejecutivo.

Sección II: Lineamientos de la Compañía

Sección III: Productos y Servicios

Sección IV: Plan de Mercadeo

Sección V: Plan Operativo

Sección VI: Administración y Organización

Sección VII: Plan Financiero

Sección VIII: Documentos Soportes

Sección IX: Anexos

Página de Portada: Esta página incluye el nombre del negocio la información de los contactos relevantes y los representantes autorizados.

Tabla de Contenidos: Esta sección provee una lista organizada de varias secciones y subdivisiones del plan de negocios.

Sección I: Resumen Ejecutivo: Esta sección provee un vistazo a todo el plan del negocio. En este se detalla los propósitos generales y las formas para obtener fondos, ganar inversionistas, ofertas de contratos etc. Brevemente se identifica a la compañía, productos, objetivos, necesidades y un esbozo de cada uno. Detalla cómo y porque el negocio va a ser exitoso.

Sección II Lineamiento de la Compañía: En esta sección se desarrolla la misión, logros y objetivos de la empresa.

Sección III: Productos y Servicios: Esta sección describe los productos y/o servicios de la empresa. Esta sección también puede detallar la estructura de precios y usos específicos de los productos y servicios e introducir cualquier producto afiliado.

Sección IV: Plan de Mercadeo: En esta sección se va a incluir el análisis de la industria y del mercado, identificar los clientes potenciales y competidores del negocio. También se detallaría

la publicidad y estrategias promocionales de la empresa, las cuales se van a desarrollar para buscar los objetivos del negocio.

Sección V: Plan Operativo: Esta sección va a detallar el modelo del negocio que va a desarrollar, así como una lista de los objetivos de la empresa a corto y largo plazo. La sección también desarrolla las fortalezas y debilidades del negocio e identifica los métodos para limitar las debilidades que impiden el éxito de la empresa. Así mismo, se incluirán los requerimientos operacionales y legales del negocio. (Licencias, permisos, seguros)

Sección VI: Administración y Organización: La sección va a incluir una introducción a la estructura organizacional y el personal más importante (los cargos ocupados y los que están vacantes) de la empresa.

Sección VII: Plan Financiero: Esta sección va a describir los aspectos financieros de operar el negocio. Un presupuesto detallado del comienzo de la empresa incluyendo los costos de producción, efectivo disponible y otros bienes de la empresa. Se debe incluir proyecciones financieras acerca de rentabilidad, riesgos, contingencias para el futuro del negocio. Es posible que se necesite incluir documentos que demuestren la historia financiera de la empresa.

Sección VIII: Documentos Soportes: En esta sección se va a incluir documentos soportes de la propuesta, por ejemplo: La hoja de vida del propietario, reportes de crédito, referencias y testimonios.

Sección IX: Anexos: Esta sección debe incluir algunos documentos de la empresa que requieren ser divulgados, como lo serian copias de las licencias y permisos, u otros documentos soportes que hagan referencia al plan operativo. Por ejemplo, copia de los arrendamientos más relevantes, contratos y acuerdos con proveedores.

Anexo B

Financiación de recursos

1. Entrepreneur Institute of MidMichigan Executive, puede contactarlos al (517) 483-4051 o en internet: <http://eim-m.org/>.
2. Angel Networks: www.kauffman.org, Local Angel Networks pueden encontrarse en: www.annarborangels.org (Ann Arbor), www.grandangels.org (Grand Rapids) o www.glangels.org (Great Lakes).
3. Small Business Administration www.sba.gov/mi (microcréditos) o www.sbaonline.sba.gov/index.html
4. Venture capital companies en www.michiganvca.org. (comprenden y organiza capital de riesgo, capital privado y firmas de servicios profesionales que tienen el interés común de promocionar las actividades de inversión en el Estado de Michigan)
5. Michigan Small Business & Technology Development Center – Region 8 vaya a: www.gvsu.edu/misbtdc/region8/.
6. Lansing Economic Development Corporation's Business Finance Assistance Program en <http://edc.lansingmi.gov/> (financiación para desarrollar negocios en el downtown de Lansing)
7. Si usted necesita asistencia individual busque en www.nef.bizserve.com. The New Enterprise Forum (NEF) es una corporación sin ánimo de lucro que ayuda a los empresarios a prosperar y a crecer. NEF tiene enlaza a los empresarios con expertos administradores, potenciales socios para una empresa conjunta, mentores, servicios de negocios, capital y otros recursos críticos en Michigan y en el Midwest. (hay un costo por el servicio.)
8. Instituciones financieras reguladas (bancos y cajas de crédito – credit unions) proveen una variedad de servicios para individuos y pequeñas empresas que incluyen líneas de créditos, diferentes prestamos e hipotecas.
9. Conozca su historia crediticia antes de aplicar para un préstamo, Equifax, Experian y TransUnion son las 3 más grandes agencias de reportes. Vaya a www.annualcreditreport.com para un reporte gratis de crédito al año. Por favor vea otros servicios individuales para otras tarifas.

Anexo C:

Financiación de recursos para organizaciones sin ánimo de lucro.

1. Michigan Nonprofit Association www.mnaonline.org/.
2. Council of Michigan Foundations, The Foundation Directory Online www.fconline.fdncenter.org (precio)
3. Michigan State University Funding Center en: www.lib.msu.edu/harris23/grants/index.htm
4. Angel Networks: www.kauffman.org, Local Angel Networks pueden encontrarse en: www.annarborangels.org (Ann Arbor), www.grandangels.org (Grand Rapids) o www.glangels.org (Great Lakes).
5. The University of Michigan www.lib.umich.edu/govdocs/fedgt.html (Recursos Federales)
6. The University of Michigan Nonprofit and Public Management Center www.nonprofit.umich.edu/nonprofits/ (disponible información para toda clase de organizaciones sin ánimo de lucro.)
7. Small Business Administration www.sba.gov/mi (microcréditos) o www.sbaonline.sba.gov/index.html
8. Guidestar en www.guidestar.org (base de datos para buscar organizaciones no lucrativas en Estados Unidos, actividades de caridad y recursos)
9. Thompson en www.grantsandfunding.com (guía Federal para fondos de Gobierno y organizaciones sin ánimo de lucro).
10. David and Lucile Packard Foundation en www.packard.org (provee recursos para organizaciones sin ánimo de lucro en las siguientes áreas: Conservación y ciencia, población, comunidad, familia y niños).
11. Bill y Belinda Gates Foundation en www.gatesfoundation.org (concentra en incrementar el acceso de innovaciones en la educación, tecnología y salud mundial)
12. W.K. Kellogg Foundation www.wkkf.org (Provee recursos en las siguientes áreas: salud, sistemas de alimentos, desarrollo rural, juventud, educación, filantropía y voluntariado y al área de Battle Creek).
13. FirstGov for Nonprofits en www.usa.gov/Business/Nonprofit.shtml (agencia que provee recursos específicos a fundaciones, prestamos, subvenciones, información sobre regulación e impuestos).

14. Tech Foundation en www.techfoundation.org (provee a las organizaciones sin ánimo de lucro acceso a capital para ayudar a desarrollar sus necesidades tecnológicas, a través de subvenciones llamadas “tech grants”)
15. Michigan Non profit Association “The Grand writer’s Start Up Workbook” and video kit disponible por \$14 o \$50 dólares. (paso a paso la guía para asegurar recursos e incluye ejemplos)
16. Non profits Enterprise at work en www.new.org

Anexo D:

Lista de chequeo para comenzar su negocio.

Primer Paso: Cual es la Gran idea?

- Identifique la idea de su negocio.
- Realice un análisis a su idea y autoevalúese.

Segundo Paso: Tiene usted algún plan?

- Busque herramientas de planeación y desarrolle/utilice una plantilla para hacer su plan del negocio.
- Establezca un presupuesto realista para su negocio y desarrolle el plan financiero.
- Investigue el mercado, ubique a sus clientes potenciales y desarrolle un plan de mercadeo.

Tercer Paso: Hágalo Oficial.

- Investigue varias formas y estructuras legales para su negocio.
- Seleccione la mejor estructura para su negocio.
- Formalice la entidad legal de su negocio llenando los requisitos y documentos legales.
- Contacte el IRS para que su negocio tenga el Employer Identification Number (EIN).
- Contacte el Departamento del Tesoro de Michigan para registrar tributariamente a su negocio.

Cuarto Paso: En sus marcas, Listos, Ya.

- Compre los seguros necesarios para su empresa.
- Redacte los requisitos internos y acuerdos entre socios, miembros o accionistas.
- Establezca un horario para establecer las horas y días de reuniones regulares o periódicas con los otros socios o miembros.
- Revise y firme los acuerdos de alquiler de un espacio para uso comercial o de equipos.
- Redacte/revise y firme los acuerdos con sus proveedores y otros contratos de su empresa.
- Obtenga las licencias que requiera y los permisos necesarios para su negocio.
- Registre la marca, derechos de autor y/o patentes de su negocio.
- Registre el nombre de dominio y desarrolle su página web.
- Compre los suministros y materiales necesarios para su empresa.

Quinto Paso: Verlo crecer.

- Actualice y revise periódicamente sus planes financiero, de mercadeo y del negocio.
- Organice los libros y registros para revisiones periódicas y los reportes requeridos.

Sexto Paso: Recursos.

- Utilice los diferentes recursos disponibles de asistencia general para comenzar su negocio.