Colorado SBDC
Small Business Development Center Network

LA GUÍA DE RECURSOS PARA NEGOCIOS DE COLORADO

COLORADO
Office of Economic Development & International Trade
MINORITY BUSINESS OFFICE

CARTA DE COLORADO SBDC Y LA OFICINA DE NEGOCIOS DE MINORIAS DE COLORADO

ESTIMADO EMPRESARIO,

Gracias por su interés en La Guía de Recursos para Negocios de Colorado, una de las guías más exitosas y completas de toda la nación. Esta guía es gratuita y fue posible gracias a las contribuciones de la Red Estatal de Centros de Desarrollo de Pequeños Negocios de Colorado y la Oficina de Negocios de Minorías del Estado de Colorado. Desde su creación en 1998, más de 500,000 copias de esta guía han sido distribuidas a empresarios en todo Colorado y en nuestra nación.

Las pequeñas empresas son grandes negocios en Colorado, y este es el mejor momento para unirse a la comunidad de negocios del estado. Muchas publicaciones nacionales consideran a Colorado como uno de los mejores lugares del país para iniciar, desarrollar y hacer crecer una nueva pequeña empresa. Casi el 98% de todas las empresas en Colorado son consideradas pequeñas, y más del 52% de los trabajadores del sector privado son empleados de pequeñas empresas. Involúcrese y tome ventaja de la información de apoyo, educación e información de negocios incluida en esta guía. Nuestros programas le proporcionarán valiosa asistencia, apoyo e información a medida que avanza a través de las diversas etapas de crecimiento de su negocio. Por favor, háganos saber cómo podemos serle de utilidad, ¡estamos a sólo una llamada o a un clic de distancia!

LOS MEJORES DESEOS EN TODOS LOS ESFUERZOS FUTUROS PARA EL ÉXITO DE SU NEGOCIO.

Colorado SBDC
Small Business Development Center Network

OEDIT CO
COLORADO
Office of Economic Development & International Trade
Minority Business Office

Notificación: Esta publicación fue producida por la Red Estatal SBDC de Colorado y La Oficina de Negocios de Minorías del Estado de Colorado. La Red Estatal SBDC de Colorado es una asociación entre la Oficina del Gobernador de Desarrollo Económico y Comercio Internacional y la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa. La Oficina de Negocios de Minorías es parte de la Oficina de Desarrollo Económico y Negocios Internacionales del Estado de Colorado.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN 4

A PUNTO DE EMPEZAR UNA EMPRESA 6

OPCIONES PARA INICIAR UNA EMPRESA 8

ESTRUCTURA LEGAL Y REGISTRO 11

INGRESOS E IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD 24

IMPUESTOS SOBRE LA VENTA EN COLORADO 28

RESPONSABILIDADES DEL EMPLEADOR 34

CONTABILIDAD 51

FUENTES DE ASISTENCIA 54

GUÍA PARA SELECCIONAR SUS ASESORES 64

PLAN DE NEGOCIOS 66

MERCADEO 70

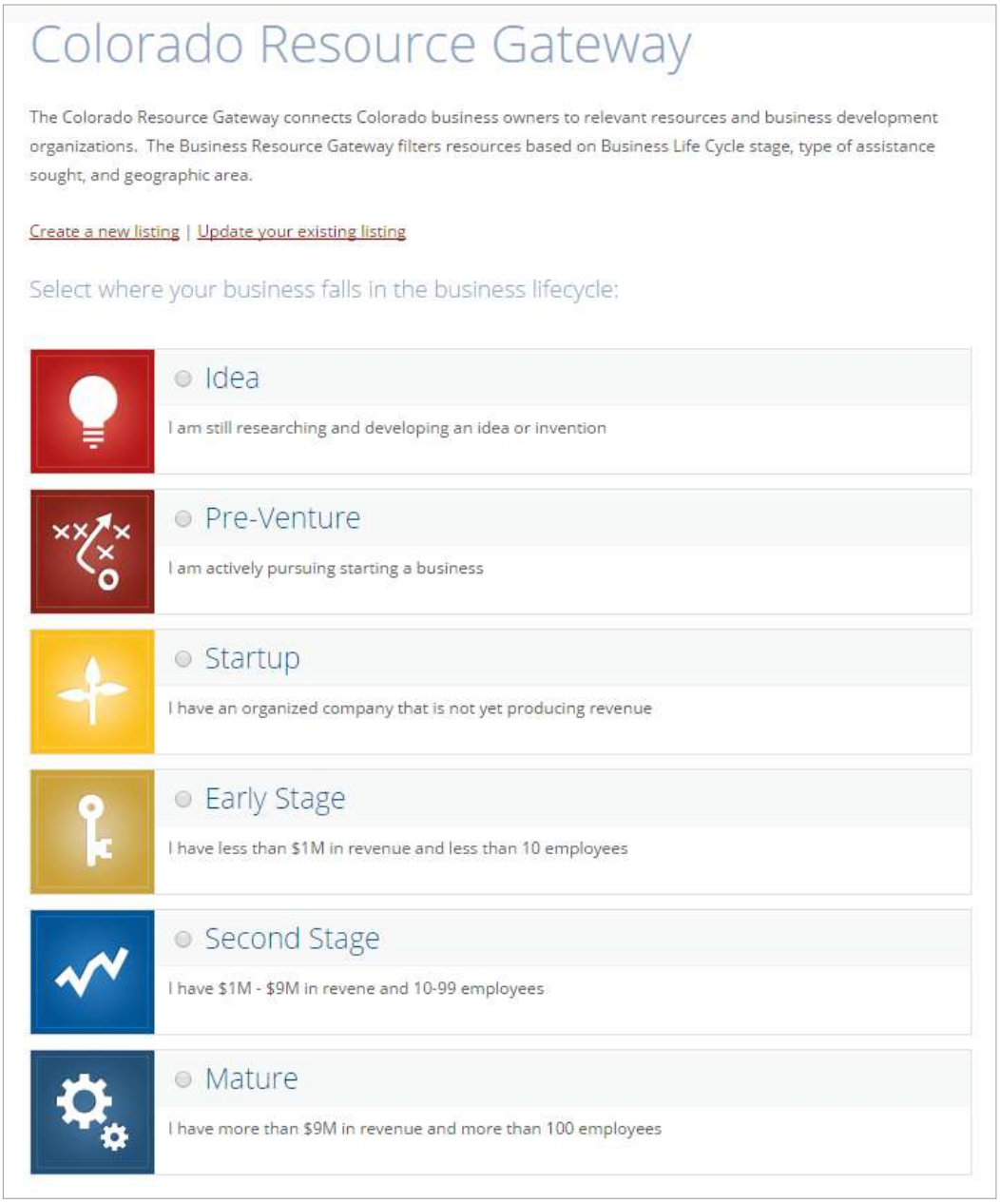
OPCIONES DE FINANCIAMIENTO 78

RESPONSABILIDADES Y SEGUROS 88

MARCA REGISTRADA, DERECHO DE AUTOR Y PATENTES 92

INDUSTRIAS EMERGENTES 95

INFORMACIÓN DE CONTÁCTOS IMPORTANTES 104



** Versión en Inglés de la sección "ciclo de vida del negocio"*

LA GUIA DE RECURSOS PARA NEGOCIOS DE COLORADO

Esta guía es un producto de la Red Estatal SBDC de Colorado y de la Oficina de Negocios de Minorías del Estado de Colorado para ayudarle a iniciar y mantener un negocio exitoso en Colorado. La guía delinea los formularios municipales, estatales y federales que son necesarios para establecer un negocio en el estado. Dependiendo de sus necesidades individuales, es posible obtener estos formularios por Internet o solicitar un paquete individual.

Cada símbolo de color en la parte superior de cada página representa la etapa de negocio para la cual esa sección pretende ayudar. Los recursos adicionales federales, estatales y locales desglosados por cada etapa de negocio y código postal se pueden encontrar en www.coloradosbdc.org.

Esta Guía de Recursos para Negocios de Colorado es solo una de las muchas herramientas que proporciona la red estatal SBDC de Colorado para ayudar a iniciar, crecer y prosperar su negocio. Para obtener acceso a los programas de consultoría gratuita y entrenamiento a bajo costo, contacte a su oficina de SBDC local. Encuentre la ubicación más cercana a usted en www.coloradosbdc.org.

Le deseamos buena suerte con su empresa y esté usted seguro de que ¡la red estatal SBDC de Colorado es su principal fuente de recursos para ayudar a su negocio a tener éxito en Colorado!

EL PORTAL DE ENLACE DE RECURSOS DE NEGOCIOS DE COLORADO

El Portal de Enlace de Recursos de Negocios de Colorado conecta a propietarios de negocios con recursos relevantes y con organizaciones de desarrollo de negocios. Los filtros del portal de recursos de negocios son en base a

los diferentes ciclos de vida del negocio, el tipo de asistencia solicitada, y el área geográfica.

SELECCIONE EL CICLO DE VIDA EN EL QUE SU NEGOCIO SE ENCUENTRA:

IDEA
Estoy investigando y desarrollando una idea o invento

EXPLORACIÓN
Estoy activamente tratando de iniciar un negocio

INICIO DE EMPRESA
Tengo una empresa establecida pero aún no está produciendo ingresos

ETAPA TEMPRANA
Tengo ingresos de menos de $1 millón y menos de 10 empleados

SEGUNDA ETAPA
Tengo ingresos de $1 a $9 millones y de 10 a 99 empleados

MADUREZ
Tengo ingresos de más de $9 millones y más de 100 empleados

Nosotros Podemos Ayudarle Sobre Los Obstáculos!

Nuestros recursos de Asesoramiento, Acceso a Capital y Asistencia en materia de Contratos, pueden ayudar a que su negocio comience, crezca y tenga éxito!

Para recibir asistencia, por favor comuníquese con:

Oficina de Distrito de la SBA en Colorado
721 19th Street, Suite 426
Denver, CO 80802

303.844.0413 / coloradodo@sba.gov
www.sba.gov/offices/district/co/denver

Todos los servicios y programas de la SBA se extienden a la población sobre una base no discriminatoria.

A PUNTO DE EMPEZAR UNA EMPRESA

HÁGASE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- ¿Soy emprendedor? ¿Tengo la disciplina para mantener un horario?
- ¿Quiero ganar más dinero? ¿Ganará dinero este negocio desde el principio o necesito estar preparado para ganar menos inicialmente?
- ¿Quiero ser más creativo? ¿Tengo las destrezas necesarias para ser exitoso en este negocio?
- ¿Estoy buscando más flexibilidad en mi trabajo y horario de familia? ¿Este negocio me permitirá trabajar el horario que deseo?
- ¿Estoy listo para afrontar diferentes desafíos y aventuras? ¿Estoy preparado para responder rápidamente a las necesidades de mi empresa?
- ¿He discutido esta propuesta de negocio con mi familia?
- ¿Tengo el dinero necesario para el lanzamiento de la empresa y los gastos operativos iniciales hasta que empiece a tener ganancias?
- ¿He decidido el tipo de estructura legal, escogido el nombre y registrado la empresa con las agencias adecuadas de la ciudad, estado y/o federal? Las empresas por cuenta propia, sociedades generales y asociaciones no incorporadas sin fines de lucro son registradas con la Secretaría del Estado de Colorado en línea. Refiérase al capítulo de Estructura Legal y Registro de esta Guía.
- Si su empresa tendrá empleados, debe abrir cuentas de retención del salario e impuestos a la nómina federales, estatales y locales. Presente el Formulario CR100 con el Departamento de Tesorería de Colorado. Presente el Formulario SS-4, solicitud para un Número de Identificación del Empleador con el Servicio de Impuestos Internos, en línea, por correo, fax o teléfono. Obtenga un seguro de indemnización por accidente laboral de una compañía privada de seguros, o un agente de seguros independiente. Refiérase al capítulo de Responsabilidades del Empleador de esta Guía.
- Si su empresa estará vendiendo, rentando o alquilando propiedad personal tangible, debe obtener la licencia apropiada de impuestos sobre la venta del estado del Departamento de Tesorería y determinar si también necesita una licencia de impuestos sobre la venta local. Las licencias de impuestos sobre la venta son también necesarias si renta alojamientos por menos de 30 días. Refiérase al capítulo de Impuestos sobre la Venta en Colorado de esta Guía. Empezar una empresa es riesgoso. Comprendiendo los riesgos y reduciéndolos a través de una planificación detallada, mejoran las posibilidades del éxito.

> “Empezar una empresa es riesgoso. Comprendiendo los riesgos y reduciéndolos a través de una planificación detallada, mejoran las posibilidades del éxito de su empresa. Debe estar consciente de las implicaciones de tener su propia empresa. El lanzamiento de una nueva empresa afectará a ambos, usted y su familia. Analice cuidadosamente las razones para empezar un negocio. ¿Cómo encajará con su familia y su estilo de vida?

Debe estar completamente consciente de las implicaciones de tener su propia empresa, pues el lanzamiento afectará a ambos, a usted y a su familia. Analice cuidadosamente las razones para empezar una empresa. ¿Cómo encajará con su familia y su estilo de vida?

- ¿Estoy consciente de las implicaciones tributarias personales y comerciales de empezar mi propia empresa? Refiérase al capítulo de Ingresos e Impuestos sobre la Propiedad de esta Guía y/o contacte al Servicio de Impuestos Internos al 800-829-1040 ó www.irs.gov para más información.

- ¿He definido los productos o servicios que voy a ofrecer? ¿Hay una necesidad por lo que voy a ofrecer en el mercado de hoy?

- ¿Es la demanda suficientemente grande para ser rentable? ¿Quién es mi competencia? ¿Cuál es mi ventaja competitiva? Desarrolle su estrategia de mercadeo. Refiérase al capítulo de Mercadeo de esta Guía.

- ¿Hay algunas licencias especiales necesarias para la empresa que estoy empezando? Si necesita información de alguna industria específica, llame a la línea del Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC) al 303-592-5920. Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) tienen información detallada en los requisitos federales, estatales y locales para licencias de empresas.

- ¿He encontrado la mejor ubicación para mi empresa? El Departamento de Transporte de Colorado en 4201 E. Arkansas Ave., West Annex, Room A-100, Denver, CO 80222, 303-757-9011 ó www.dot.state.co.us tiene información de los patrones de tráfico de las autopistas del estado. Algunos gobiernos locales tienen información de las vías de la ciudad y el condado. También puede obtener información demográfica de la población local. La Oficina del Censo de los Estados Unidos, 303-264-0220 y el Centro de Datos del Estado de Colorado, 303-866-4147 son también recursos útiles para encontrar información demográfica de la población. Asegúrese de observar el movimiento peatonal durante las horas de negocio para estimar el número de clientes potenciales.

- ¿He averiguado con las autoridades gubernamentales de la ciudad y el condado acerca de algún reglamento especial para las empresas, impuestos sobre la venta, impuestos sobre la propiedad personal y restricciones de zona que afecten a mi empresa para cada ubicación donde pienso conducir el negocio?

- ¿He buscado consejo en administración y asesoramiento? Arme su equipo de asesores profesionales, por ejemplo, contador, abogado, corredor de seguros, agente de propiedad inmobiliaria, etc. Su Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBDC), el grupo SCORE, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, la asociación de comerciantes y las cámaras de comercio local son buenos recursos. Refiérase a los capítulos de Seleccionar sus Asesores y Fuentes de Asistencia de esta Guía.

- ¿He desarrollado un buen plan de negocios con metas y objetivos específicos? Un plan de negocios debe indicar sus antecedentes incluyendo sus fortalezas y debilidades. Evalúe dónde está hoy y desarrolle un plan para alcanzar sus metas. Refiérase al capítulo de Plan de Negocios de esta Guía.

- ¿He desarrollado un plan de finanzas, incluyendo proyecciones de ganancias y pérdidas, análisis de flujo de caja y requisitos de capital? Determine la mejor estrategia de precio para su producto o servicio. ¿Tengo suficientes recursos para sostener adecuadamente mi empresa y a mí mismo hasta que empiece a tener ganancias? ¿Qué tipo de financiamiento va a necesitar mi empresa? ¿Qué opciones de financiamiento son realistas para mi situación? Refiérase a los capítulos de Plan de Negocios y Opciones de Financiamiento de esta Guía.

El mejor consejo para cualquier persona empezando u operando una empresa es educarse uno mismo. Esta Guía es sólo el primer paso. Indica la información básica que necesita para iniciar una empresa. La siguiente lista puede ser usada como guía mientras empieza su empresa.

- ¿He identificado mis responsabilidades de riesgo? Obtenga una adecuada cobertura de seguro. Proteja las actividades de su empresa con suficiente anticipación para cubrir su crecimiento. Refiérase al capítulo de Responsabilidades y Seguros.

- ¿He protegido mis ideas, productos, símbolos y logotipos a través de la inscripción apropiada y mantenimiento? Refiérase al capítulo de Marca Registrada, Derecho de Autor y Patentes de esta Guía.

OPCIONES PARA INICIAR UNA EMPRESA

Típicamente hay tres opciones disponibles cuando se inicia una empresa: lanzar una nueva empresa, comprar una empresa existente o comprar una franquicia. Es aconsejable que busque asistencia profesional contable y legal antes de empezar una empresa.

LANZAR UNA NUEVA EMPRESA

Una nueva empresa es típicamente creada cuando se tiene una idea única que requiere equipo especial, talentos especializados o una nueva manera de hacer las cosas. Una nueva empresa puede también empezar cuando hay una clientela a quien se puede servir, o está consciente de una necesidad que no es atendida en el mercado (por ejemplo, no hay una tintorería alrededor de 12 millas). La ventaja principal de empezar una nueva empresa es que tiene control de cómo quiere que su empresa opere. No hay un historial negativo o antecedente que superar. Tendrá la habilidad de ofrecer su producto o servicio de la manera que piensa que debe ser ofrecida. La desventaja principal es la necesidad de empezar de la nada y organizar todo desde el principio. Los factores que necesita considerar cuando forme una nueva empresa incluyen: estructura legal, ubicación, mercadeo y publicidad, instalaciones, equipo, empleados, impuestos, un sistema de registros y capital.

COMPRAR UNA EMPRESA EXISTENTE

Comprar una empresa existente puede tener sus ventajas. Comprando una empresa que ya está establecida, puede eliminar algunos de los problemas asociados con empezar una empresa completamente nueva. Sin embargo, cuando adquiere una empresa existente, también puede adquirir sus deudas. Comprar una empresa existente puede ser bastante complejo. Lo siguiente es un resumen breve de algunas de las preocupaciones que debe estar consciente:

- ¿Cuán exitosa es la empresa? ¿Cuán bien conocida es la empresa? ¿Cuán leales son los clientes al negocio? ¿Es su lealtad basada en los dueños presentes?
- ¿Sabe por qué el dueño está vendiendo la empresa? Si la empresa no es rentable, averigüe por qué. ¿Tiene un plan para hacerla rentable?
- ¿El acuerdo de su compra incluye la venta del nombre de la empresa? ¿La propiedad? ¿El equipo e inventario? ¿Las deudas? Asegúrese que los términos exactos de la venta estén explicados claramente por escrito, antes de la compra.
- Pregunte al vendedor acerca de reclamos pendientes en inventario, equipo y muebles fijos. ¿De quién será la responsabilidad de resolver estos reclamos?
- ¿Hay gravámenes contra la propiedad que está comprando? Revise con el vendedor y la oficina de registros en el condado donde la empresa y el vendedor están ubicados. Averigüe con la Secretaría del Estado de Colorado, la Sección del Código Uniforme de Comercio, 1700 Broadway, Suite 200, Denver, CO 80202, 303-894-2200 luego presione 2, ó al www.sos.state.co.us por registros de cualquier interés de seguridad que pudieran haber sido presentados como gravámenes contra la propiedad o activos de la empresa.
- ¿El dueño del local le transferirá el alquiler? ¿Cuáles son los términos y restricciones del alquiler?
- Revise los estados financieros anteriores y presentes. ¿Están en orden? Examine cualquier contrato existente que afecte a la empresa.
- ¿Puede transferir los números de teléfonos existentes? El servicio telefónico podría requerir información de usted y el vendedor.

RESPONSABILIDAD TRIBUTARIA

Si compra un negocio al menudeo, puede ser responsable de deudas de impuesto sobre la venta de la empresa. Como precaución, debe obtener una carta del estado fiscal del Departamento de Tesorería de Colorado antes de la compra. La carta de estado fiscal debe ser solicitada por el dueño usando el Formulario DR0096. Las cartas de estado fiscal pueden ser solicitadas para todas las cuentas estatales de impuestos obtenidos incluyendo impuesto sobre la venta, retención del salario y cuentas

SI HAY EMPLEADOS EN LA EMPRESA

Será responsable por la retención de impuestos sobre los ingresos, seguro social (FICA por sus siglas en inglés), Medicare e impuestos sobre el empleo local. Tendrá que pagar la porción del empleador de FICA, Medicare e impuestos sobre el empleo local. Debe abrir cuentas de nómina de nuevo empleado a menos que compre las acciones de una corporación existente o una afiliación en una compañía de responsabilidad limitada y no organice una nueva entidad empresarial. En cada caso, el historial de desempleo establecido bajo los dueños anteriores, se transferirá a su cuenta de seguro de desempleo. Cuando compra la empresa, el dueño anterior debe presentar el Formulario UILT-2 para reportar el cambio de propietarios para propósitos de impuesto de desempleo. Para más información acerca de requisitos de impuesto a la nómina, revise la sección de Responsabilidades del Empleador de esta Guía.

de impuesto sobre el ingreso corporativo. Hay un cargo de $7 por cada carta fiscal solicitada. Si compra una corporación o compañía de responsabilidad limitada, puede tener la opción de quedarse con la misma cuenta de impuesto sobre la venta con el Departamento de Tesorería de Colorado. Si compra una empresa de propietario único o una sociedad, tiene que abrir una cuenta nueva de impuestos sobre la venta. Cuando compre una propiedad tangible como parte de la empresa, como muebles, muebles fijos o equipo (nuevo o usado), pague los impuestos sobre la venta del estado usando el Formulario DR0100A. Para más información acerca de la responsabilidad tributaria del estado cuando compre una empresa, contacte al Departamento de Tesorería de Colorado, 303-238-SERV (7378). Muchas ciudades y condados también recaudan un impuesto sobre la venta. Todos los impuestos sobre la venta del condado y muchos impuestos sobre la venta de la ciudad son recaudados por el estado. Las ciudades con "Reglas de Casa" pueden recaudar impuestos sobre la venta/uso directamente. Puede haber responsabilidades adicionales para impuestos sobre la propiedad personal mandados por el condado. Contacte al secretario de la ciudad local, el asesor del condado y/o la oficina del tesorero del condado para más información acerca de los impuestos por uso local y sobre la propiedad personal. Excepto cuando compra las acciones de una corporación existente y continúa las operaciones de esta corporación, debe establecer nuevas cuentas tributarias cuando compra una empresa existente. Las licencias de impuestos sobre la venta del dueño anterior, retención del salario estatal, cuentas de seguro de desempleo y números de identificación del empleador federal NO se transfieren a usted, el nuevo dueño.

COMPRAR UNA FRANQUICIA

Las Franquicias ofrecen una oportunidad única para personas interesadas en operar una empresa. Le permite poseer y operar una empresa mientras usa los recursos de la empresa matriz. Este arreglo puede reducir algunos de los riesgos de empezar una empresa, dependiendo de la calidad y estabilidad del franquiciador. Aunque menos del cinco por ciento de todas las franquicias fracasan anualmente, el éxito no es garantizado. No debe apurarse en comprar una franquicia antes de completar una investigación detallada. Nótese que mientras una franquicia es un método de empezar una empresa, NO es una forma de estructura legal. El franquiciador—la empresa con el plan y estructura—y el franquiciado—usted—son dos empresas completamente separadas. Cada uno de ustedes debe determinar la forma apropiada de estructura legal para su empresa. Refiérase al capítulo de Estructura Legal y Registro de esta Guía.

SERVICIO DE LA FRANQUICIA

El franquiciador a menudo presta una gama de servicios para asistirlo a usted, el franquiciado, a empezar y operar la empresa. Los tipos de asistencia varían dependiendo de la compañía. Es importante que comprenda completamente y tenga documentación escrita acerca de qué servicios serán prestados o no por su franquiciador. Los tipos de servicios disponibles pueden incluir:

- Uso de la marca registrada de la compañía, nombre comercial, logotipo y cualquier otra identificación de la compañía.
- Selección del lugar para su empresa
- Programas de entrenamiento
- Mercadeo e ideas de publicidad
- Equipo y asistencia en la compra de inventario
- Capital/asistencia financiera

SELECCIÓN DE UNA FRANQUICIA

Una vez que ha decidido que podrá cumplir con los requisitos para comprar una franquicia, puede empezar a comparar precios por la mejor inversión. Hay varias publicaciones y directorios de franquicias disponibles en las librerías y bibliotecas. Muchas veces las secciones clasificadas de su periódico local o revista tienen listas de ofertas de franquicias.

Las ferias y convenciones de franquicias son otros métodos de aprender acerca de las diferentes oportunidades en franquicias.

ACTÚE CON CAUTELA

Antes de aceptar en invertir en una compañía que le promete grandes retornos financieros, debe actuar con algo de cautela. Colorado carece de leyes específicas para protegerlo en caso que necesite ayuda. Sin embargo, existen disposiciones generales que regulan "las buenas prácticas comerciales". Estas medidas de protección, contra prácticas comerciales engañosas y desleales están declaradas en la Ley de Protección al Consumidor de Colorado y el Código de Crédito Uniforme del Consumidor. El gobierno federal también ofrece protección a problemas encontrados por no divulgación o descripción engañosa. La Comisión de Comercio Federal de Reglamentos de Franquicia requiere a los franquiciadores que proporcionen a los compradores potenciales una declaración de divulgación acerca de la historia de la compañía, antecedentes y operaciones. Este documento debe también describir los costos y responsabilidades de ambos, el franquiciador y el franquiciado y debe estar disponible por lo menos diez días antes que cualquier acuerdo sea firmado, o en la primera reunión en persona, cualquiera que sea primero.

ANTES DE LA COMPRA

- Siempre pida la declaración de divulgación. La Comisión de Comercio Federal 877-FTC-HELP (382-4357), tiene información para franquiciadores y franquiciados acerca de los requisitos de divulgación federal.
- Compare los beneficios y costos de franquicias similares.
- Contacte a franquicias en operación para obtener información adicional y compare sus experiencias con la información proporcionada por el franquiciador. El franquiciador debe darle nombres de sus franquiciados como referencia.
- Investigue las ganancias del franquiciador ¿Es legítimo?
- Obtenga un CONTRATO ESCRITO especificando los términos exactos del acuerdo de franquicia y cualquier promesa que el franquiciador le haga. Revise el contrato con su consejero y hablen acerca de las ventajas y desventajas.
- Asegúrese de comprender completamente las reglas operativas de la compañía.
- Considere consultar con un profesional independiente (que no sea recomendado por el franquiciador), abogado, CPA o asesor comercial familiarizado con las leyes de franquicia, para que examine los términos antes que firme y le ayude asegurar la mejor oferta. Su asesor debe revisar el contrato de la franquicia, cualquier acuerdo de compra y/o alquiler de propiedad/equipo.

FUENTES DE REFERENCIA ADICIONALES

"Requisitos de Divulgación y Prohibiciones Concernientes a Franquicias y Oportunidades de Comenzar Empresas "(El Reglamento de Franquicia) y "La Guía del Consumidor para Comprar una Franquicia" están disponibles gratuitamente por la Comisión de Comercio Federal, llamando al 877-FTC-HELP (382-4357).

HAGA LAS PREGUNTAS CORRECTAS

Obtener información confiable antes de invertir en la empresa, le ayudará a tomar una decisión informada. El éxito de la franquicia depende de un número de factores. Principalmente, debe considerar:

- ¿Cuál es el costo total de la franquicia? Esto puede incluir costos de apertura, por inventario, muebles fijos, cuotas de franquicia, pagos por licencias, capital de trabajo, gastos del establecimiento, por el alquiler y construcción y cualquier cargo por servicios. ¿Es factible? ¿Hay algún costo oculto que no ha sido detallado en el contrato de franquicia?
- ¿Se requiere alguna destreza especial para manejar esta empresa?
- ¿Qué tipos de programas de entrenamiento están disponibles? ¿A qué costo? ¿Por cuánto tiempo?
- ¿Qué tipo de asistencia recibirá del franquiciador? ¿A qué costo? ¿Por cuánto tiempo? ¿Qué tipos de cuotas continuas o regalías están involucradas?
- Si hay cambios en el programa o método de hacer negocio, ¿Podrá usted tener aportes en el proceso? ¿Los cambios serán dictados por la oficina principal del franquiciador?
- ¿Existen restricciones en renovar, transferir, vender o terminar el negocio? ¿Tiene el franquiciador el derecho de preferencia en la renovación de su contrato?
- ¿Qué tipos de control realizará el franquiciador sobre las operaciones de su empresa?
- ¿Cuáles son los costos de compra del equipo necesario? ¿Hay precios competitivos disponibles? ¿Qué tipo de garantía y servicio de mantenimiento están disponibles? Si el equipo se vuelve obsoleto, ¿Qué debe hacer para actualizarlo?
- ¿Qué inversión financiera se requiere? ¿Ofrece el franquiciador un plan de crédito?
- ¿Cómo va a financiar la empresa? ¿Cuáles son sus activos corrientes? ¿Para qué tipos de préstamos será elegible?
- ¿Puede terminar el contrato de franquicia? Si es así, ¿A qué costo?

ESTRUCTURA LEGAL Y REGISTRO

Cuando empieza su empresa, debe decidir qué estructura legal tendrá. Hay varias opciones de formatos de empresas en Colorado incluyendo Empresa de propietario único, sociedad general, sociedad limitada, corporación, compañía de responsabilidad limitada, sociedad registrada de responsabilidad limitada, sociedad limitada registrada de responsabilidad limitada, y asociación de sociedad limitada.

Hay varios asuntos que debe considerar cuando determine la estructura legal de su empresa. Primero, ¿El grado de riesgo personal al que estará expuesto, así como el riesgo financiero y legal? Segundo, ¿Quién estará controlando el interés de la empresa? Tercero, ¿Cómo será financiada la empresa? Existen ventajas y desventajas para cada estructura legal. Como nuevo empresario, debe examinar todas las características y determinar cuál es la mejor para sus necesidades.

Mientras decida su estructura legal, debe evaluar cuidadosamente sus necesidades presentes y futuras para operar su empresa. Para evitar duplicación de gastos legales, licenciatura y documentación, analice sus diferentes opciones y escoja la estructura de la empresa que cumpla con sus necesidades a largo plazo en vez de escoger una estructura solamente por un beneficio a corto plazo. Aunque no es un requisito, puede ser valioso consultar con un abogado. Revise el capítulo Seleccionar sus Asesores para sugerencias en cómo seleccionar un abogado y otros asesores profesionales.

EMPRESA DE PROPIETARIO ÚNICO

Una empresa de propietario único es una empresa con un solo dueño y controlada por un solo individuo. Existen varios requisitos legales para establecer una estructura de empresa de propietario único. Si un individuo está operando la empresa bajo un nombre que no sea su primer nombre y apellido legal, el nombre de la empresa debe ser registrada bajo el nombre comercial en línea con la Secretaría del Estado en www.sos.state.co.us. Esta es la forma más común de estructura legal para las pequeñas empresas nuevas.

Ventajas — Es la forma menos complicada de estructura legal. Todas las ganancias y pérdidas de la empresa son reportadas directamente en la declaración de impuesto personal del dueño. Toda toma de decisión y control cae en manos del dueño. Como resultado, el dueño puede responder rápidamente a los retos y oportunidades de la empresa.

Desventajas — La desventaja principal de una empresa de propietario único es que el propietario es personalmente responsable por todos los compromisos y deudas de la empresa. Si la empresa no puede cumplir con sus obligaciones financieras, los acreedores pueden ir contra los activos personales del dueño. El empresario por cuenta propia está limitado a financiar la empresa usando sus propios activos y/o prestándose dinero. Un préstamo de dinero requiere pagos periódicos, sin tener en cuenta que la empresa produzca ganancias o no. Por lo tanto, el hecho que los activos personales del dueño están en riesgo, es un factor importante. Si usted y su cónyuge manejan la empresa en conjunto y comparten las ganancias, su empresa puede ser considerada como sociedad. Debe registrar su respectiva porción de ingresos o pérdidas de la sociedad separadamente para propósitos de impuestos para trabajadores por cuenta propia. Hacer esto puede o no incrementar su impuesto total. Asegurará que cada cónyuge reciba crédito para el seguro social de la cual se basa para los beneficios de jubilación. La Publicación #541 del IRS, "Sociedades" es una Guía útil acerca de los requisitos para la declaración de sociedades y la asignación del ingreso a los socios. Se recomienda a las parejas casadas a consultar con un profesional de impuestos competente para determinar la implicación fiscal exacta

de su empresa. El Departamento de Tesorería de Colorado requiere que el esposo y la esposa registren el nombre comercial como Sociedad General si ambos están enlistados como dueños de la empresa para impuestos sobre la venta del estado e impuestos sobre el empleo.

NOTA: La transferencia de una empresa entre esposos es considerada como un cambio de propietarios y es tratada de la misma manera que una transferencia o venta de una empresa entre dos individuos no relacionados.

SOCIEDAD GENERAL

Una sociedad general es propiedad de dos o más individuos u otras entidades comerciales. Aunque no es obligatorio, es recomendable que una sociedad general prepare un contrato de sociedad por escrito que defina la estructura de la empresa y las responsabilidades de cada socio. Si la sociedad es dueña de una propiedad tangible, el contrato de sociedad debe ser presentado en el condado donde la propiedad está ubicada con la oficina que mantiene los registros de propiedad inmobiliaria. De otra manera, no se requiere presentar el contrato con cualquier agencia del estado o federal. Si los socios están operando la empresa bajo un nombre que no sean sus propios nombres legalmente, el nombre de la empresa debe ser registrada como nombre comercial con la Secretaría del Estado en línea en www.sos.state. co.us.

Ventajas — Las sociedades tienen menos requisitos legales para su formación. Las sociedades pueden obtener el financiamiento, los talentos profesionales, de liderazgo y recursos de dos o más individuos. Una sociedad es financiada a través de contribuciones de capital de los socios y pidiendo dinero prestado. Las ganancias y pérdidas de la empresa son reportadas anualmente en las declaraciones tributarias federales y estatales de la sociedad. Sin embargo, no hay impuestos a la sociedad. Los socios son independientemente responsables por el pago de los impuestos en su declaración personal. Las ganancias y pérdidas pueden ser divididas entre los socios de manera predeterminada por ellos mismos.

Desventajas — Los socios en una sociedad general son responsables personalmente por todas las deudas de la empresa. Aunque el contrato de sociedad especifique una partición de ganancias definida, cada socio es 100 por ciento responsable por todas las obligaciones y deudas. Los activos personales de uno o todos los socios pueden ser sujetos a cubrir las obligaciones de la sociedad, sin importar cual socio incurra en la obligación o deuda.

SOCIEDAD LIMITADA

Una sociedad limitada es una empresa propiedad de dos o más individuos u otras entidades comerciales en la cual por lo menos uno de los socios tiene una protección de responsibilidad limitada. Debe haber al menos un socio general quien sea personalmente responsable por todas las obligaciones de la sociedad. La sociedad limitada es creada presentando un "Certificado de Sociedad Limitada" con la Secretaría del Estado.

Ventajas — El riesgo de un socio limitado se limita a su inversión financiera de dinero en efectivo o propiedad en la empresa. Los socios generales pueden mantener control personal de la empresa mientras incrementan los recursos financieros disponibles para la empresa sin incurrir en deudas a largo plazo. Una sociedad limitada puede aumentar capital con la venta de los intereses de la sociedad limitada adicionales en la empresa.

Desventajas — Los socios generales permanecen personalmente responsables de todas las obligaciones y deudas de la empresa. Los socios limitados no pueden trabajar en la empresa o participar en el manejo sin arriesgar perder la condición de responsabilidad limitada.

CORPORACIÓN

Una corporación es una entidad legal que existe independientemente de las personas que la crean. Una corporación es propiedad de sus accionistas y administrada por una mesa directiva elegida por los accionistas. En una corporación grande, los directores contratan funcionarios corporativos que manejen el día a día las operaciones de la empresa. En una corporación pequeña, los directores y los funcionarios corporativos son usualmente los mismos individuos.

Las corporaciones son creadas presentando los "Artículos de Incorporación" con la Secretaría del Estado y adoptando estatutos. Existen ciertas formalidades a la que una corporación debe adherirse, incluyendo:

- Procedimientos para las reuniones anuales de los accionistas
- La elección de la mesa directiva
- Mantenimiento de los registros de corporación
- Adopción de los estatutos
- Separación completa de las finanzas personales y comerciales
- Registros apropiados con la Secretaría del Estado

Aunque muchos de estos requisitos puedan parecer innecesarios para una corporación pequeña, estos son importantes para preservar la forma corporativa.

Ventajas — Una corporación es una entidad legal independiente de sus dueños. Es como una persona con vida propia. Esto crea una pared de separación que normalmente limita la

responsabilidad del accionista a la cantidad de inversión en la corporación. Si un dueño muere o desea vender sus intereses, la corporación continúa existiendo y haciendo negocios. Esto aumenta estabilidad a su existencia. Una vez que la corporación es establecida a través de la Secretaría del Estado, ninguna otra empresa puede registrarse usando el mismo nombre.

Desventajas — Mientras una corporación limita la responsabilidad del dueño, el dueño y/o los funcionarios corporativos pueden ser responsables si el "velo corporativo" es quebrantado. El "velo corporativo" puede ser quebrantado de varias maneras, principalmente por las acciones del personal o garantía del dueño. Las ganancias de la corporación pueden estar sujetas a un impuesto doble. Una corporación debe pagar impuestos a los ingresos como una entidad legal independiente. Si las ganancias son distribuidas a los accionistas, estas son también sujetas al impuesto como parte del ingreso individual del accionista.

CORPORACIÓN S

Una corporación S no es una forma separada de estructura legal, más bien es una condición especial de pago de impuestos concedido por la ley de impuesto federal a una corporación para tratar el ingreso de la empresa como una sociedad o empresa de propietario único. Una corporación elije la condición de corporación S presentando al IRS el Formulario 2553, "Elección para una Corporación de Pequeña Empresa". Generalmente, la elección debe ser registrada dentro de los 75 días siguientes a la incorporación. De otra manera, una corporación no podría cambiar su condición hasta el principio de cada año nuevo calendario. El Formulario 2553 debe ser presentado el 15 de Marzo para ser efectivo para el nuevo año fiscal. Una vez elegido, la condición de corporación S continuará hasta que los accionistas revoquen la elección o la corporación no cumpla más con los requisitos.

Ventajas — Una corporación S tiene todas las ventajas generales de una corporación "regular" excepto que no paga impuestos sobre el ingreso empresarial. La corporación S divide los gastos e ingresos entre sus accionistas. Los accionistas individualmente reportan las ganancias y pérdidas en su declaración de impuesto personal.

Desventajas — Para solicitar una condición de corporación S, la empresa debe cumplir con las siguientes restricciones:

- Debe ser una corporación doméstica. No puede ser una institución financiera que usa el método de reserva contable para deudas incobrables, una compañía de seguro, una corporación que toma créditos fiscales para hacer negocios en un territorio de posesión americana o ser una Corporación Doméstica Internacional de Ventas. (DISC por sus siglas en inglés)
- Sólo puede tener una clase de acciones emitidas y pendientes.
- No debe tener ingresos acumulados y ganancias al término del tercer año fiscal consecutivo si el 25 por ciento de sus ingresos brutos por cada año son ingresos pasivos. Los ingresos pasivos incluyen regalías, rentas, dividendos, intereses, renta vitalicia, y ventas o cambios de acciones o títulos de valor.
- Puede tener un máximo de 75 accionistas. No puede tener como accionista a cualquier persona que no sea un individuo, excepto por ciertos monopolios u organizaciones exoneradas calificadas. Los accionistas deben ser ciudadanos o residentes de los Estados Unidos.

FINANCIAMIENTO DE UNA CORPORACIÓN

Una corporación puede aumentar su capital para empezar la empresa de dos diferentes maneras: financiamiento en base al patrimonio y con un préstamo de dinero. El financiamiento en base al patrimonio involucra la emisión de acciones que representen posesión en la empresa. Las acciones pueden ser emitidas a cambio de dinero en efectivo, propiedad, labor o servicios brindados. La principal ventaja de financiamiento en base al patrimonio es que no se requiere que la corporación devuelva el principal o los intereses. Por el contrario, el accionista adquiere un interés en la empresa y puede compartir en sus ganancias futuras. Cuando se emiten las acciones, una corporación debe estar consciente que hay diversos tipos o clases de acciones. Las diferentes clases de acciones proporcionan al accionista diferentes derechos cuando las ganancias son distribuidas. Una corporación puede también adquirir capital por medio de un préstamo de dinero. Las deudas financieras son atractivas para el inversionista porque la corporación está legalmente obligada a reembolsar el principal más los intereses. El pago de intereses es considerado como gastos deducibles para la corporación. Sin embargo, el financiamiento de deudas puede ser difícil o imposible para una nueva corporación que tiene poco o no ingreso presentes. Un préstamo puede requerir una garantía personal de los funcionarios corporativos quienes pueden ser sujetos personalmente como responsables del reembolso del préstamo. Un accionista quien es un funcionario en la corporación es considerado como un empleado y debe ser pagado un "salario razonable" sujeto al impuesto a la nómina estatal y/o federal. Si los dividendos son remunerados en lugar de salarios, todo el dividendo es sujeto al impuesto de nómina.

- El año fiscal debe terminar el 31 de Diciembre.
- Todos los accionistas deben aceptar elegir la condición de corporación S.

Aunque una corporación S no es sujeta a doble impuesto como una corporación regular, pierde la capacidad de deducir el costo total de seguro médico como un gasto de la empresa bajo la ley fiscal. Los funcionarios corporativos son tratados como empleados. También hay varias diferencias en como las pérdidas del negocio son presentadas en futuras declaraciones, que pueden ser positivas o negativas dependiendo de la situación individual. Un asesor de impuestos competente debe ser consultado antes de solicitar una condición de corporación S. Es importante tomar nota que una corporación debe presentar los "Artículos de Incorporación" con la Secretaría del Estado antes que pueda solicitar al IRS una condición de corporación S. Para más información acerca de cómo calificar y solicitar una corporación S, contacte al IRS al 600 17th Street, Denver, CO 80202-2490, ó llame al 800-829-1040.

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (LLC POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La Ley de Compañía de Responsabilidad Limitada de Colorado fue adoptada en 1990. Una LLC combina los conceptos de sociedad por propósitos fiscales y corporación por propósitos de responsabilidad. Las LLCs son creadas presentando los "Artículos de Organización" con la Secretaría del Estado. Aunque son similares, las LLCs NO son corporaciones. En una LLC, los dueños son llamados miembros. Los miembros pueden elegir o contratar un gerente(s) para manejar la empresa. Como en una corporación, los dueños/miembros pueden elegirse a ellos mismos para ser gerente(s).

Ventajas — Los miembros de una LLC son protegidos de responsabilidad personal de la misma manera que los accionistas de una corporación, mientras que la entidad puede tener la flexibilidad de una sociedad. El IRS ha determinado que las LLCs pueden elegir ser tratadas como sociedad o corporación por propósitos fiscales. Una LLC de Colorado será tratada como una sociedad si hay uno o más dueños, a menos que la LLC elija ser fiscalizada como corporación. Sin embargo, la ley del estado permite la formación de una LLC por un solo individuo. En este caso, el IRS tratará a la LLC como empresa de propietario único. Debido a que las LLCs son una nueva forma de estructura legal y muchas preguntas están sin respuesta, es recomendable que consulte con un abogado competente si está considerando la formación de una LLC.

Desventajas — Las LLCs son una estructura legal reconocida en todos los estados. Sin embargo, el tratamiento fiscal y de responsabilidad de una LLC no es uniforme a través de todos los estados de la unión americana. Puede también haber limitaciones en la transferibilidad de posesión en ciertas situaciones. En ese caso, el IRS puede tratar la LLC como empresa de propietario único o sociedad.

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (LLP) Y SOCIEDAD LIMITADA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (LLLP POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La ley de Sociedad Limitada de Responsabilidad Limitada se hizo ley el 1 de Julio de 1995. La intención de la ley es crear una forma de estructura legal que sea similar a corporaciones S y compañías de responsabilidad limitada. La sociedad registrada de responsabilidad limitada (LLP) y sociedad limitada registrada de responsabilidad limitada (LLLP) limita la responsabilidad personal del socio en la empresa, excepto en áreas relacionadas con su conducta profesional personal. LLPs y LLLPs son usualmente fiscalizadas como sociedades, pero pueden elegir ser fiscalizadas como corporaciones. Ambas entidades son creadas presentando una "Declaración de Registro" con la Secretaría del Estado. Los socios en las LLPs y LLLPs son directamente considerados como operadores de la empresa. Usualmente no hay elección de oficiales o gerentes como en corporaciones ó LLCs.

Ventajas — Las nuevas empresas y sociedades generales existentes (registradas con la Secretaría del Estado de Colorado) pueden registrarse como sociedad registrada de responsabilidad limitada. Las sociedades limitadas existentes (registradas con la Secretaría del Estado de Colorado) pueden registrarse como sociedad limitada registrada de responsabilidad limitada y obtener protección de responsabilidad para todos los socios sin reorganizar completamente a la empresa. La protección de responsabilidad es similar a la protección proporcionada a los dueños de una corporación. Una vez que una LLP o LLLP ha sido registrada con la Secretaría del Estado de Colorado, otra empresa no puede registrarse con la Secretaría usando el mismo nombre. La intención de la ley es obtener los beneficios de una forma de empresa de sociedad mientras limita la responsabilidad personal de los dueños.

Desventajas — Las LLPs son principalmente para empresas donde los dueños pertenecen a una sola profesión con licencia, por ejemplo, contadores, abogados, doctores, etc. Es

ARTÍCULOS DE INCORPORACIÓN

No se requiere un abogado para presentar los Artículos de Incorporación. Sin embargo, si decide no usar un abogado, debe educarse bien acerca de todos los aspectos de una corporación. Las siguientes son definiciones básicas relacionadas a los Artículos de Incorporación y no se deben considerar como una asesoría legal completa. Por ejemplo, las acciones comunes y preferenciales son dos clases de acciones que la corporación puede emitir. Adicionalmente, una acción puede tener otros atributos y/o combinaciones de atributos que definen los derechos del accionista. Los Artículos de Incorporación pueden incluir información adicional acerca de la administración, estructura, propósitos y metas de la corporación que no son descritas aquí.

Nombre de la corporación es el nombre que quiere dar a su corporación. El nombre debe incluir la palabra "corporación", "compañía", "incorporado" o "limitada" o una abreviación de estas palabras. El nombre no puede ser el mismo que otra corporación existente. Puede revisar la disponibilidad del nombre visitando www.sos.state.co.us, seleccione "business center" (centro de negocios) y bajo la columna "business information"(información de negocios) puede investigar en la base de datos de empresas si el nombre ya está usado. Si no está usado, vaya a "file a document" (presente un documento) y estará creando un nuevo registro. Llene el formulario para una corporación con fines de lucro. Cuando complete el formulario en línea, lo podrá enviar y pagar con una tarjeta de crédito. La Secretaría del Estado está localizada en 1700 Broadway, Suite 200, Denver CO 80202 y su número de teléfono es 303-894-2200.

Voto Acumulativo es la capacidad del accionista para votar en base al número de acciones que posee multiplicadas por el número de posiciones de directores vacantes. Por ejemplo, si el accionista "A" tiene 100 acciones y tres directores están siendo elegidos, el accionista "A" tiene 300 votos para votar por cualquier director o puede dividir los votos y votar con la cantidad que quiera por uno o más de los candidatos.

Duración, la vida de la corporación es perpetua a menos que esté indicado en los Artículos de Incorporación. Esto significa que una corporación existirá por un período de tiempo indefinido, potencialmente por siempre, a menos que sea indicado por un número de años específicos. La mayoría de las corporaciones son perpetuas en duración.

Derecho de Preferencia da al accionista el derecho de mantener la misma proporción de posesión en caso de emitir acciones adicionales. Si un accionista tiene 25 por ciento de acciones pendientes, él/ella tendría la opción de comprar 25 por ciento de las nuevas emisiones antes que las acciones sean ofrecidas a alguien más.

Las Acciones Comunes tienen las siguientes características:

- El derecho a votar por la mesa directiva
- El derecho a recibir dividendos cuando sean declarados por la mesa directiva
- El derecho de compartir en la distribución de activos, después de los acreedores y acciones preferentes, si la corporación es liquidada

Acciones Preferentes son asociadas normalmente con las siguientes características:

- Derechos de votación muy limitados
- Preferencia sobre accionistas comunes para recibir dividendos
- Preferencia sobre accionistas comunes, después de los acreedores en la distribución de activos si la corporación es liquidada
- Las acciones pueden ser compradas nuevamente por la corporación en base a la opción de la corporación

Acciones Autorizadas son el número total de acciones que la corporación tiene la autoridad de emitir. Si hay más de una clase, registre el número de acciones en cada clase. El número de acciones autorizadas pueden ser cambiadas solamente en una fecha futura por voto de los accionistas como se provee en los estatutos.

Acción de Valor Nominal debe tener un valor específico en los Artículos de Incorporación. Las acciones no pueden ser emitidas a menos que el valor nominal se pague a la corporación.

Acciones de Valor Real (NPV por sus siglas en inglés) son emitidas a un valor determinado por la mesa directiva al momento de ser emitidas. Generalmente, el valor es determinado por el precio del mercado cuando las acciones son emitidas.

Agente Registrado puede ser un individuo u otra corporación quien representa la corporación. Aunque una casilla de correos puede ser incluida, el agente registrado debe tener una dirección física registrada con la Secretaría del Estado. La dirección puede o no ser del lugar de negocios de la corporación.

La Mesa Directiva debe tener uno o más miembros y la cantidad o métodos para determinar el número de miembros deben estar especificados en los estatutos. Los Directores deben tener por lo menos 18 años de edad.

Los Incorporadores son los individuos quienes realizan los pasos iniciales de incorporación. Ellos pueden o no estar involucrados en las actividades de la corporación después de su formación. Los incorporadores deben tener por lo menos 18 años de edad.

Los estatutos son las reglas por las que una corporación es administrada y regulada. Los estatutos son adoptados y enmendados por la Mesa Directiva.

una nueva forma de estructura legal pero no es una forma de estructura legal reconocida en todos los estados. Cualquier persona considerando la formación de una LLP o una LLLP debe consultar un abogado competente.

ASOCIACIÓN DE SOCIEDAD LIMITADA (LPA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La Ley de la Asociación de Sociedad Limitada de Colorado creó la nueva forma de estructura legal llamada Asociación de Sociedad Limitada (LPA) y se hizo ley el 1ro de Julio de 1995. Esta nueva entidad es creada presentando los "Artículos de Asociación" con la Secretaría del Estado de Colorado.

Ventajas — La mayor diferencia entre una asociación de sociedad limitada y una sociedad o sociedad de responsabilidad limitada es que la asociación tiene una vida indefinida. Su existencia termina con el voto afirmativo de todos sus miembros o como sea provisto en los estatutos y presentando artículos de disolución con la Secretaría del Estado de Colorado. La existencia de una asociación no termina con la disociación, muerte o bancarrota de un socio. Bajo la Ley, las LLCs pueden convertirse en LPAs de la misma manera que ellas pueden convertirse en sociedades o sociedad limitadas bajo la ley de compañía de responsabilidad limitada.

Desventajas — Las LPAs deben tener dos o más personas como miembros de la empresa. Esta estructura es nueva y en este momento hay pocas pautas interpretativas.

ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO

Sin fines de lucro es un término que se refiere a una organización que usa todas las ganancias para avanzar las metas organizacionales en vez de distribuir las ganancias a los accionistas, organizadores o dueños. (NOTA: Distribución de salarios incluye el pago de salarios.) En Colorado, una organización puede escoger ser una asociación no incorporada sin fines de lucro o una corporación sin fines de lucro.

ASOCIACIÓN VS. CORPORACIÓN

Las asociaciones sin fines de lucro son normalmente formadas por clubs u otros grupos menos formales que no intentan buscar una condición especial de exención de impuestos o existir más allá de sus miembros actuales. Si está organizada como una asociación no incorporada sin fines de lucro, se debe adoptar una constitución, artículos de asociación o una declaración escrita de organización por dos o más personas y el nombre debe ser registrado con la Secretaría del Estado de Colorado en línea en www.sos.state.co.us.

Para aclarar aún más la condición de una asociación sin fines de lucro, documentación adicional opcional puede ser presentada con la Secretaría del Estado. Sin embargo, las organizaciones que quieren convertirse en exentas de impuestos o existir más allá de sus organizadores actuales, deben considerar organizarse como una corporación sin fines de lucro. Aunque no se requiera explícitamente, sería más fácil obtener un estado de exención de impuestos si es organizado como una corporación en vez de una asociación. Una corporación sin fines de lucro debe presentar artículos de incorporación con la Secretaría del Estado en concordancia con la ley de corporación sin fines de lucro de Colorado y presentar reportes anuales para actualizar el nombre actual y dirección de su agente registrado y la dirección de su oficina principal. Al enviar un reporte anual también mantiene el buen estado de la entidad con la Secretaría del Estado. Para obtener los formularios necesarios para ser una corporación sin fines de lucro contacte a la Secretaría del Estado en 1700 Broadway, Suite 200, Denver, CO 80202, 303-894-2200, www.sos.state.com.

CÓMO HACER UNA BÚSQUEDA DE NOMBRE

Para buscar todas las empresas registradas en Colorado, es necesario hacer una investigación de nombre con la Secretaría del Estado. La Secretaría del Estado tiene un servicio en línea donde puede verificar si se está utilizando un nombre. Visite la Secretaría del Estado ingresando a www.sos.state.co.us. Luego haga clic en el Centro de Negocios (Business Center) cuando la página cambie, la columna en la mano izquierda tendrá una base de datos de Búsqueda de Empresas. La Secretaría del Estado le proveerá información en nombres comerciales, corporaciones, sociedades limitadas, compañías de responsabilidad limitada, sociedades de responsabilidad limitada o marcas registradas presentadas en el estado de Colorado. La mayoría de los formularios pueden ser completados y pagados con una tarjeta de crédito en línea.

REGISTRARSE PARA SOLICITAR CONTRIBUCIONES

Si una organización sin fines de lucro intenta solicitar contribuciones en Colorado, debe también registrarse para solicitaciones de caridad con la Secretaría del Estado antes que empiece a recaudar fondos, y debe renovar el registro anualmente. Esto es aparte del requisito de presentar un reporte anual con la División de Negocios de la oficina de la Secretaría del Estado. Tenga presente que la definición legal de "solicitar" es bastante amplia, de tal manera que es generalmente seguro para una organización asumir que, si se mantiene como un sin fines de lucro elegible para recibir contribuciones deducibles de impuestos, necesita registrarse. Puede hacerlo en línea en www.sos.state.co.us. Vaya a la sección del sitio web de Centro de Licencia, Registro de Caridades y Recaudación de Fondos. Contacte a la Secretaría del Estado, División de Licencia, Solicitaciones de Caridad Sección 1700 Broadway, Suite 300, Denver, CO 80290, 303-894-2200 ext. 6487, charitable@sos.state.co.us.

CONDICIÓN DE EXENCIÓN DE IMPUESTOS

Después de organizar, presente el Formulario SS-4, solicitud de Número de Identificación del Empleador, para hacer que el Servicio de Impuestos Internos (IRS por sus siglas en inglés) asigne un Número Federal de Identificación del Empleador (FEIN) aún cuando existan empleados o no. El FEIN es un número básico de identificación de impuesto federal para la organización. La condición de ser exento de impuestos requiere un grupo adicional de formularios y documentación. La condición de ser exento de impuestos es brindada por el IRS a organizaciones sin fines de lucro para determinar su condición para pagar impuestos federales. Formar una asociación sin fines de lucro o una corporación sin fines de lucro NO establece automáticamente una condición de exención de impuestos. Adicionalmente, hay tres tipos de beneficios de exención de impuestos y una no brinda automáticamente a la otra. El primer paso para obtener exención de impuestos es determinar la condición de exención de impuestos federal. Hay varias maneras bajo el código de impuestos internos 501(c) por la cual una organización puede calificar para una condición de ser exenta de impuestos. Generalmente, sólo organizaciones que han recibido una condición de ser exenta de impuestos federales bajo 501(c)(3) califican para la condición de exención de impuestos a la venta en Colorado. La condición 501(c)(3) es emitida sólo a organizaciones religiosas, de caridad, literaria o educacionales, organizaciones que promueven competencia de deportes nacional o internacional, para principiantes y organizaciones y para la prevención de crueldad a niños o animales. Las contribuciones hechas a organizaciones 501(c)(3) son deducibles de impuestos para el donante. Otras organizaciones pueden convertirse exentas de impuestos bajo otras sub secciones de 501(c). La publicación #557, "Exención de impuestos para Su Organización" es una publicación útil del IRS para determinar la condición de exención de impuestos de una organización. Las organizaciones que deseen convertirse exentas de impuestos bajo 501(c)3 deben presentar al IRS el Paquete #1023 "Solicitud para Reconocimiento de Exención". Las organizaciones que deseen calificar para otros tipos de condiciones de los sin fines de lucro 501(c) deben referirse a la Publicación #557 para los requisitos. Puede tomar seis meses o más para que el IRS procese una solicitud y emita una Carta de Determinación estableciendo la condición de ser exenta de impuestos sin fines de lucro federal. Contacte al IRS al: 600 17th Street, Denver, CO 80202, llame al 800-829-1040 ó visite la página web al www.irs.gov.

Después que la Carta de Determinación 501(c)(3) del IRS sea recibida, solicite al Departamento de Tesorería de Colorado una exención de impuestos sobre la venta. Una copia de la Carta de Determinación, estados financieros, y documentos confirmando su estructura organizacional y función debe acompañar la solicitud (Formulario DR 715). Si el Departamento de Tesorería de Colorado determina que la organización califica para una condición de exención de impuestos de Colorado, será otorgada una Certificación de Exención autorizando compras para la organización sin impuestos sobre las ventas locales o estatales. La Carta de Determinación del IRS no garantiza una condición de ser exento de impuestos de Colorado. Para información adicional, contacte al Departamento de Tesorería de Colorado, División de Servicios al Contribuyente al 303-238-7378 ó visite www.taxcolorado.com.

Algunas organizaciones exentas de impuestos sin fines de lucro religiosas, de caridad y educacional podrían calificar para una exención al impuesto a la propiedad. Una organización debe tener una propiedad tangible para tomar ventaja de esta exención. La condición de ser exento de impuesto federal no es usada para determinar si una organización califica para la exención al impuesto a la propiedad. Las organizaciones que deseen más información deben contactar al Departamento de Asuntos Locales de Colorado, División de Impuestos a la Propiedad en 1313 Sherman, Oficina 419, Denver, CO 80203, 303-864-7777.

Aunque las organizaciones sin fines de lucro exentas de impuestos no pagan impuestos sobre los ingresos, de todos modos, deben declarar sus impuestos. El Formulario del IRS 990 es usado para la declaración de impuestos federales y DR112 para las declaraciones de impuestos del estado. Mientras hay algunas excepciones, las organizaciones exentas de impuestos

DÓNDE REGISTRARSE

Secretaría del Estado
Si tiene una empresa de propietario único o sociedad general y hará negocios bajo un nombre que no sea su propio nombre legal(s), debe registrar su nombre comercial con la Secretaría del Estado de Colorado en www.sos.state.co.us. El registro del nombre comercial no brinda derechos exclusivos al uso de este nombre. La empresa de propietario único y sociedad general adquieren derechos exclusivos de su nombre a través del uso del mismo en un período de tiempo o presentando una marca registrada adicionalmente a la registrada con la Secretaría del Estado. Si quiere saber si un nombre ya está siendo utilizado, visite la página web de la Secretaría del Estado al www.sos.state.co.us. Bajo Centro de Negocio (Business Center) verá "Search Business Database" (Base de datos de búsqueda de empresas). Investigando esta base de datos puede descubrir si es que un nombre está siendo utilizado o no. Si su empresa será una sociedad limitada, compañía de responsabilidad limitada, corporación, sociedad registrada de responsabilidad limitada, sociedad limitada registrada de responsabilidad limitada o una asociación de sociedad limitada, debe registrarse con la Secretaría del Estado, en www.sos.state.co.us. Si hace negocios bajo un nombre adicional, debe presentar una "Declaración de Nombre Comercial" con la Secretaría del Estado. Las corporaciones, sociedades limitadas, compañías de responsabilidades limitadas y sociedades de responsabilidades limitadas organizadas fuera de Colorado deben solicitar una autoridad para hacer negocios en Colorado como una entidad exterior. La Secretaría del Estado no aceptará documentación de una empresa si otra empresa ya está usando el mismo nombre bajo la misma estructura legal.

Secretaría del Estado:
1700 Broadway, Suite 200
Denver, CO 80202
303-894-2200 • www.sos.state.co.us

Servicio de Impuestos Internos
Todas las formas de estructura legal, excepto las empresas por cuenta propia sin empleados, deben obtener un Número de Identificación del Empleador Federal (FEIN). El FEIN es su número de identificación de impuesto federal. Puede obtener su FEIN:

- Presentando el formulario completo SS-4 con la unidad de Operaciones del IRS EIN para su estado y recibirá su FEIN dentro de cuatro semanas
- Llamando al 800-829-4933 de lunes a viernes 8 am a 10 pm de su zona horaria y recibirá su FEIN inmediatamente o
- Enviando un fax de su SS-4 al número FAX-TIN de su estado. El FAXTIN está disponible las 24 horas al día, 7 días a la semana. Asegúrese de incluir una hoja de presentación mostrando su número de FAX y debe recibir su FEIN dentro de cuatro días laborables. El formulario puede ser obtenido del IRS, 800-829-3676 ó a través de su página web www.irs.gov bajo formularios.

Los dueños de empresas de propietario único sin empleados pueden usar su número de seguro social como número de identificación de impuesto federal o pueden presentar el formulario SS-4 para recibir un FEIN. El SS-4 y otros formularios de impuesto federal pueden ser obtenidos de la página web del IRS al www.irs.gov.

Departamento de Tesorería - Registro para Licencias de Impuestos sobre la venta/Empleados
Si va a tener ventas y/o empleados, debe usar el Formulario CR0100, "Registro de Empresas en Colorado". El CR0100 le abrirá su licencia de impuestos a la venta, retención del salario estatal y cuentas de seguro de desempleo. Puede descargar el formulario en www.taxcolorado.com o puede ser obtenido del Departamento de Tesorería de Colorado llamando al 303-238-3278 ó con la SBDC al 303-592-5920. Los formularios completos pueden ser enviados por correo al Departamento de Tesorería de Colorado, 1375 Sherman Street, Denver, CO 80261 o entregados en persona en uno de los centros locales:

Colorado Springs
2447 N. Union Blvd.
Colorado Springs, CO 80909

Grand Junction
222 S. Sixth St., Room 208
Grand Junction, CO 81501

Denver
1375 Sherman St., Rm 160
Denver, CO 80261

Pueblo
827 W 4th Street, Suite A,
Pueblo, CO 81003

Fort Collins
3030 S. College Ave
Fort Collins, CO 80525

Los formularios también están disponibles en la página web del departamento de Tesorería de Colorado www.taxcolorado.com o llamando a 303-238-3278. NOTA: Recibirá confirmación de sus cuentas por correo en aproximadamente 3-4 semanas. Los centros de servicios locales establecerán cuentas mientras espera.

son responsables por los impuestos de nómina y las demás responsabilidades del empleador con los empleados y deben recaudar los impuestos sobre la venta apropiados cuando vendan productos tangibles personales al público. Revise los capítulos Responsabilidades del Empleador e Impuesto sobre la Venta de esta Guía.

ASISTENCIA PRIVADA PARA LAS ASOCIACIONES SIN FINES DE LUCRO

La asociación sin fines de lucro de Colorado es una "asociación comercial" en todo el estado para organizaciones no lucrativas en Colorado. La asociación sin fines de lucro de Colorado es un grupo diverso de más de 1,100 miembros. Provee programas de información, publicaciones y servicios de compras grupales. La asociación sin fines de lucro de Colorado ayuda a organizaciones no lucrativas caritativas y filantrópicas a gestionar sus organizaciones y recursos. Esta asociación representa al sector sin fines de lucro y sirve como un puente entre el público y los sectores privados. Su librería vende una serie de publicaciones útiles incluyendo "Cómo Formar su Propia Corporación Sin Fines de Lucro" y "Patrocinio Fiscal: 6 Maneras de Hacerlo Bien." Para más información, contáctelos en 789 Sherman Street #240, Denver, CO 80203, 303-832-5710, 800-333-6554, Fax 303-813-4210.

El Centro de Recursos de la Comunidad (CRC por sus siglas en inglés) ayuda a grupos que empiezan a través del proceso de formar una organización no lucrativa. El CRC provee entrenamiento directo, asesoramiento y servicios educacionales a las organizaciones no lucrativas incluyendo entrenamiento en liderazgo para directores. El CRC también publica "La Guía de Subvenciones de Colorado" y el "Reporte de Fondos de Colorado." Para más información contacte al CRC en 789 Sherman Street #240, Denver, CO 80203, 303-832-5710, visite su pagina web www.crcamerica.org, o email info@crcamerica.org.

COOPERATIVAS

Una cooperativa es una organización legal que es formada por un grupo de individuos y/o empresas que desean trabajar juntos para el beneficio de su "cooperativa". Una cooperativa tiene dos características únicas. Permite a un grupo de individuos independientes o empresas individuales unirse por un propósito común, como la compra de materiales en volumen, para compartir espacio de oficina o para vender productos comunes. Aunque una

Creando
grandes oportunidades para
pequeños
negocios.

- Somos el prestamista no-lucrativo de Colorado más premiado desde 1976.
- Ofrecemos préstamos de hasta $500K a negocios nuevos y existentes.
- Proporcionamos consultoría práctica a nuestros clientes.
- ¡Comuníquese con nosotros para conocer nuestras flexibles tasas de interés y términos!

colorado enterprise fund

Celebrando 40 AÑOS DE IMPACTO

303.860.0242. | coloradoenterprisefund.org | Hablamos Español

Maria Empanada

Mondo Guerra

Fortuna Chocolate

cooperativa tiene que cubrir sus costos para estar en el negocio, puede enfocar sus recursos en satisfacer las necesidades de sus usuarios-propietarios, llamados miembros. Las decisiones empresariales son tomadas en base al mejor interés en general de los miembros. Cada miembro mantiene su condición como individuo o empresa independiente y la cooperativa se convierte en un conducto para realizar transacciones comunes y metas personales.

NOTA: Una cooperativa no es una forma de estructura legal usada para operar como una sola empresa independiente. En una cooperativa, cada miembro generalmente tiene un solo voto, independientemente de la cantidad de patrimonio neto poseído. Este enfoque de un miembro, un-voto hace a las cooperativas muy democráticas. Esto puede ser visto como una ventaja o desventaja. Los miembros adinerados no pueden comprar el control y todos los miembros tienen el mismo derecho a opinar acerca de cómo la empresa es manejada. Sin embargo, no toma en cuenta la cantidad de compromisos financieros y/o tiempo hechos en la organización. En una empresa no-cooperativa, usualmente la gente tiene poder de votación basada solamente en su inversión de patrimonio neto. Una cooperativa puede organizarse como una asociación no incorporada. Este es el método menos formal para organizar una cooperativa. El único requisito gubernamental es el registro de un nombre comercial con la Secretaría del Estado en línea en www.sos. state.co.us. Sin embargo, debe también adoptar y tener disponible para los miembros, una constitución, artículos de asociación o una declaración escrita de la organización.

Sin embargo, la mayoría de los grupos se organizan como una corporación. Organizarse como una corporación tiene tres ventajas:

1. La responsabilidad personal de cada miembro por las pérdidas sufridas por la cooperativa se limita a la equidad del miembro en la cooperativa.
2. La cooperativa existe independientemente de los organizadores originales. La transferencia de posesión y control es simple. Los nuevos miembros compran una afiliación o una parte de acciones de voto. Cuando una persona deja de ser elegible para ser un miembro, la cooperativa recompra los intereses de la afiliación de esa persona.
3. La organización de una corporación transmite la imagen de una empresa sólida y duradera a los miembros y el público.

EMPRESAS FUERA DEL ESTADO

Cualquier empresa fuera del estado que tiene negociaciones continuas con el estado de Colorado debe registrarse con la Secretaría del Estado. Hacer negocios en Colorado NO es definido por estatutos, pero comúnmente se refiere a cualquier empresa con un establecimiento físico en Colorado y/o operaciones que se extienden a más de 30 días.

NOTA: Todos los salarios e ingresos ganados del trabajo y operaciones conducidos en el estado de Colorado, son sujetos al impuesto sobre los ingresos de Colorado independientemente de la residencia del individuo o el negocio. Los empleadores deben retener el impuesto sobre los ingresos de Colorado de los salarios de los empleados y hacer los pagos estimados de impuesto sobre los ingresos de la empresa. Refiérase a los capítulos de Responsabilidades del Empleador e Ingresos e Impuestos sobre la Propiedad de esta Guía para más información sobre los requisitos para declarar.

RESUMEN DE ESTRUCTURA LEGAL

Cuando empiece su propia empresa, debe escoger cuidadosamente la estructura legal apropiada. Debe examinar las características de cada estructura, así como las necesidades y deseos que tiene para su empresa. Todas las estructuras legales están establecidas en la Secretaría del Estado en línea en la página web de la Secretaría del Estado www.sos.state.co.us

1. Empresa de Propietario Único
Se trata de una sola persona quien es dueño y opera la empresa. No hay separación legal entre la persona y la empresa. Ella/él se beneficia 100 por ciento de las ganancias y es personalmente responsable del 100 por ciento de todas las deudas y responsabilidades de la empresa. Si usted y su cónyuge manejan la empresa juntos, tiene la opción de registrarla como una empresa de propietario único o una sociedad general. La ley de Colorado permite al esposo y esposa registrarse como empresa de propietario único cuando ellos registran su negocio bajo un nombre legal con la Secretaría del Estado de Colorado. La ley permite al segundo cónyuge responsabilidad completa por la empresa.

2. Parejas Casadas
Se recomienda a las parejas casadas a consultar con un profesional competente en impuestos para determinar las implicaciones tributarias exactas para ellos y su empresa. Usted y su cónyuge pueden manejar la empresa juntos y compartir las ganancias. Tenga en cuenta que su empresa puede ser considerada una sociedad.

3. Sociedad General
Esta es muy similar a la empresa de propietario único excepto que hay dos o más individuos o entidades quienes son dueños de la empresa. Una sociedad general ofrece los medios de obtener todos los recursos y compartir control de la empresa. Relativamente hay poca formalidad requerida para establecer y manejar la empresa, y el control permanece con los socios. Sin embargo, todos los socios permanecen 100 por ciento responsables de todas las deudas y responsabilidades de la empresa, independientemente de cualquier acuerdo de sociedad que delinee las responsabilidades de trabajo y repartición de ganancias.

4. Sociedad Limitada
Provee la habilidad de adquirir capital adicional y evita la necesidad de hacer un préstamo mientras la sociedad general mantiene control de las operaciones del día a día. El socio general(s) es/son 100 por ciento responsable(s) de las deudas y responsabilidades de la empresa. La responsabilidad de la sociedad limitada no excede la inversión en la empresa. Sin embargo, el socio limitado no puede involucrarse en las operaciones o manejo del negocio.

5. Corporación
Es una entidad legal separada de los dueños de la empresa. Hay formalidades significantes que deben ser observadas para operar una corporación apropiadamente. La corporación provee una pared de protección de responsabilidad entre la empresa y los dueños. Tiene la habilidad de aumentar el capital emitiendo acciones. Aunque la responsabilidad limitada que poseen los accionistas puede parecer atractiva, muchos acreedores probablemente pedirán una garantía personal como colateral. La corporación debe pagar sus propios impuestos en adición a los dueños, y los dueños quienes trabajan en la empresa son considerados empleados. Una corporación puede convertirse en corporación S a través de una solicitud al IRS. Esto eliminaría la doble imposición de impuesto a la corporación, pero puede resultar en la pérdida de algunas deducciones de impuestos y reducir flexibilidad en el manejo de pérdidas de la empresa. Esto NO elimina las responsabilidades del empleador para funcionarios corporativos.

6. Corporación S
No es una forma separada de la estructura legal, más bien es un estado tributario especial otorgado por el IRS a una corporación para fiscalizar el ingreso como una sociedad o empresa de propietario único. Una corporación elije la condición de corporación S presentando al IRS el Formulario 2553, "Elección por una Corporación de Pequeña Empresa."

7. Compañía de Responsabilidad Limitada
Esta combina los beneficios de la protección de responsabilidad en una corporación con una estructura tributaria más simplificada como una sociedad. Es similar a una corporación S sin las restricciones del IRS. Sin embargo, las compañías de responsabilidad limitada son una nueva forma de estructura de la empresa.

8. Sociedad de Responsabilidad Limitada y Sociedad Limitada de Responsabilidad Limitada
Estas son nuevas formas de estructura legal en Colorado desde el 1ro de Julio de 1,995. Son similares a las compañías de responsabilidad

limitada con beneficios principales a todos los dueños quienes son miembros de una profesión con licencia. Se recomienda a cualquier persona que esté considerando la formación de una sociedad de responsabilidad limitada, sociedad o una sociedad limitada de responsabilidad limitada usar un abogado.

9. Asociación de Sociedad Limitada

Esta es una nueva forma de estructura legal en Colorado en efecto desde el 1ro de Julio de 1,995. Esta estructura es diferente de una sociedad o sociedad de responsabilidad limitada ya que la asociación tiene una vida indefinida. Su existencia no termina con la separación, muerte o bancarrota de cualquiera de sus socios. Para más información sobre esta estructura se le recomienda que contacte a su abogado para la protección de la responsabilidad específica.

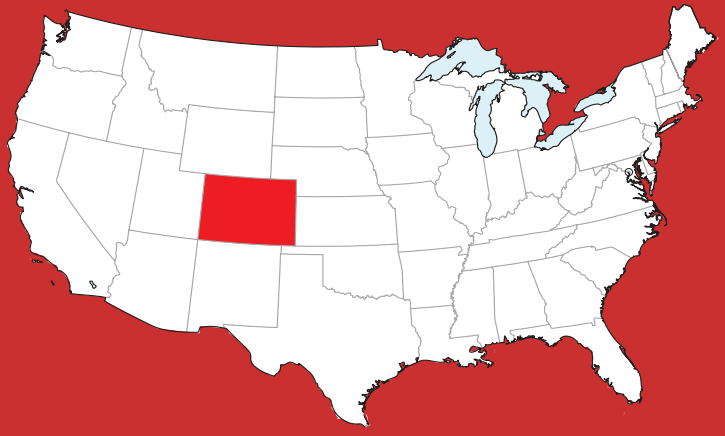
10. Sin fines de lucro

Este es un término que se refiere a una organización que usa las ganancias para avanzar las metas organizacionales en vez de distribuir las ganancias a los accionistas, organizadores o dueños. En Colorado, una organización puede escoger ser una asociación no incorporada sin fines de lucro o una corporación sin fines de lucro. Establecer una condición de ser exento de impuestos es un segundo proceso que es completado presentando el paquete #1024 "Solicitud para Reconocer la Exención Bajo la Sección 501(a)" o #1023 "Solicitud para Reconocer la Exención" con el IRS.

11. Cooperativa

Esta es una organización legal que es formada por un grupo de individuos y/o empresas que desean trabajar juntos para el beneficio de su "cooperativa." Permite a un grupo independiente de empresas individuales juntarse por un propósito común como la compra de materiales a volumen, para compartir espacio de oficina o para vender productos comunes. Mientras decida su estructura legal, debe evaluar cuidadosamente sus necesidades presentes y futuras para operar su empresa. Para evitar duplicación de gastos legales, licenciatura y documentación, analice sus diferentes opciones y escoja la estructura de la empresa que satisfaga sus necesidades a largo plazo en vez de escoger una estructura solamente por un beneficio a corto plazo. Aunque no es un requisito, puede ser valioso consultar con un abogado. Lea el capítulo "Seleccionar sus Asesores" para sugerencias en cómo seleccionar un contador, abogado y otros asesores profesionales.

Más de 4.8 Millones de Anglosajones viven en el estado de Colorado



7 de cada 10 individuos en Denver son Anglosajones*

Está siendo tu negocio exitoso en este mercado ?

NOSOTROS ESTAMOS AQUÍ PARA AYUDARTE

*US Census 87.7%

HISPANIC CHAMBER OF COMMERCE OF METRO DENVER

INGRESOS E IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD

> Esta sección abarca las leyes tributarias generales que encontrará cuando tenga su propia empresa. Para más información detallada debe contactar al Servicio de Impuestos Internos al 800-829-1040 ó al www.irs.gov y el Departamento de Tesorería de Colorado al 303-238-FAST ó 303-238-SERV.

CORPORACIONES

Si su empresa es una corporación ubicada o "efectuando negocios" en Colorado, está sujeto a pagar impuestos corporativos federales y del estado. En general, una corporación será considerada "haciendo negocios" o "efectuando negocios" cuando tiene empleados o propiedad comercial en Colorado. Si va a presentarse como corporación "S", el ingreso de su empresa será fiscalizada como sociedad y será exenta de impuestos corporativos, aunque una declaración de impuestos corporativos debe ser presentada de todos modos.

Los funcionarios corporativos que trabajan son tratados como empleados aún en una corporación S y deben recibir un salario razonable que sea sujeto al impuesto a la nómina. Al final del año fiscal de la corporación, debe figurar el ingreso tributable neto o pérdida neta. Para hacer esto, sustraiga los gastos operativos y "deducciones permitidas" del ingreso bruto. Las leyes que gobiernan las tasas impositivas federales, deducciones permitidas y pérdidas, cambian frecuentemente. Anualmente, debe obtener del IRS un resumen de las leyes tributarias federales actualizadas. La Publicación del IRS #542 "Corporaciones" es una Guía útil para determinar su responsabilidad fiscal federal. Cada corporación, incluyendo las Corporaciones S, "haciendo negocios" o "efectuando negocios" en Colorado o derivando ingreso de recursos de Colorado deben presentar una declaración de impuesto corporativo con Colorado. El impuesto sobre el ingreso de Colorado es determinado añadiendo y/o sustrayendo varios ajustes a su ingreso tributable federal. Si su corporación está "haciendo negocios" o "efectuando negocios" en Colorado, así como en otros estados, debe distribuir a Colorado la parte de su ingreso derivado de los recursos dentro de Colorado. Hay dos métodos que pueden ser usados para determinar los impuestos sobre los ingresos corporativos del estado. Contacte al Departamento de Tesorería de Colorado para más información al 303-238-FAST (3278), 303-238-SERV (7378) ó en su página web www.taxcolorado.com. Si espera que su responsabilidad fiscal federal sea de $500 ó más, y/o su responsabilidad tributaria del estado sea de $5,000 ó más, necesita presentar y pagar impuestos estimados durante el año. Use el Formulario 1120W, "Impuesto Estimado para Corporaciones" para calcular los impuestos estimados federales adecudados. El formulario estatal para hacer un estimado de la declaración de impuestos es 112 EP. Reporte su ingreso corporativo federal anualmente en el Formulario 1120, "Declaración de impuestos sobre los ingresos corporativos de los EE.UU" o Formulario 1120S "Declaración de impuestos sobre los ingresos de corporación S de los EE.UU." Al final de año, presentará su impuesto corporativo del estado en el Formulario 0112. Una corporación que debe más de $500 (y los pagos de impuestos no estimados equivalen a la menor cantidad de impuestos del presente año o año anterior) en impuesto federal sobre los ingresos ó $5,000 en impuestos sobre los ingresos del estado, puede estar sujeta a penalidades e intereses. Si recibe dividendos de su corporación, debe reportarlos como ingreso en su declaración de impuesto personal y pagar los impuestos apropiados.

SOCIEDADES Y COMPAÑÍAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Si su empresa es una sociedad general,

sociedad limitada, compañía de responsabilidad limitada, sociedad limitada de responsabilidad limitada o una asociación de sociedad limitada, tiene que presentar la declaración de impuestos al ingreso de sociedades estatal y federal. La sociedad empresarial no es obligada a pagar impuestos sobre los ingresos. La declaración de impuestos sobre los ingresos de sociedades estatales y federales es usada para reportar el ingreso de la empresa y gastos, cambios en su hoja de balance y cómo los socios comparten las ganancias y pérdidas. Primero, complete su declaración federal de impuestos sobre los ingresos con el Formulario 1065 "Declaración de Ingreso de Sociedad de los Estados Unidos" o Formulario 1120S "Declaración de impuestos sobre los ingresos para la Corporación S de los Estados Unidos". Necesitará esta información para completar su declaración de Colorado, Formulario 0106. Cada socio en la sociedad es responsable por su propio ingreso e impuestos de trabajo por cuenta propia como individuo. Si espera deber al IRS más de $1000 en impuestos federales individuales, debe hacer pagos de impuestos estimados usando el Formulario 1040-ES (Impuestos Estimados para Individuos). Si espera deber a Colorado más de $1,000 en impuesto personal, debe hacer pagos de impuestos estimados. Los pagos de impuestos estimados son hechos usando el Formulario de Colorado 104-EP. Si usted y su cónyuge manejan su empresa juntos y comparten las ganancias, su empresa puede ser considerada como sociedad. Debe registrar su respectiva participación de ingresos o pérdidas de la sociedad por separado para propósitos de impuestos por cuenta propia. Hacer esto usualmente no incrementa su impuesto total, pero dará a cada cónyuge, crédito por ganancias al seguro social en el cual se basan los beneficios de jubilación. La Publicación #541 del IRS, "Sociedades" es una Guía útil acerca de los requisitos para la declaración de sociedades y la asignación del ingreso a los socios.

IMPUESTOS PARA TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA

Si tiene una empresa de propietario único, o es socio en cualquier forma de sociedad o un miembro en una compañía de responsabilidad limitada, debe presentar sus impuestos estimados de trabajo por cuenta propia. Cuando trabaja para otros como empleado, su empleador retiene sus impuestos sobre de su salario. Como empleado, su empleador paga la mitad de los impuestos del seguro social y usted paga la otra mitad. Cuando trabaja por cuenta propia, debe pagar la cantidad completa. Los impuestos estimados son normalmente pagados trimestralmente en base a ingresos actuales. Si no tiene ingreso tributable, no tiene que pagar impuestos estimados. Si espera deber al IRS más de $1,000 en impuestos federales, debe hacer pagos de impuestos estimados usando el Formulario 1040-ES. El IRS imprime una serie de publicaciones útiles acerca de sus derechos y responsabilidades de impuestos sobre los ingresos, incluyendo la Publicación #334 "Guía Tributaria para las Pequeñas Empresas", Publicación #505 "Retención de Impuestos e Impuesto Estimado", Publicación #533 "Impuesto sobre el trabajo por cuenta propia" y Publicación #587 "Uso Comercial de su Vivienda". Contacte al IRS directamente al 800-829-1040 para estas publicaciones y cualquier información adicional para calcular sus impuestos sobre los ingresos y pagos de impuestos federales. Los impuestos sobre los ingresos de Colorado es 4.63% de su impuesto federal sobre los ingresos. Si espera deber a Colorado más de $1,000 en impuestos sobre la venta, debe hacer pagos de impuestos estimados al estado. Los pagos de impuestos estimados son hechos usando el Formulario de Colorado 104-EP.

IMPUESTO SOBRE LA PROPIEDAD

Los impuestos sobre la propiedad son evaluados en una propiedad real y/o personal (tierra, edificios, muebles, equipo, etc.) que produce ingresos directa o indirectamente dentro de su empresa. El asesor del condado determina el valor de la propiedad usando el enfoque basado en el costo o ingreso de mercado. Los impuestos sobre la propiedad son evaluados en base a un porcentaje del valor actual. Para determinar su pago de impuesto sobre la propiedad, multiplique el valor evaluado por la tasa impositiva local. El asesor del condado enviará una declaración de impuestos sobre la propiedad después del 1ro de Enero. Los impuestos deben ser pagados para el 15 de Abril a menos que se obtenga una extensión. El tesorero del condado es responsable de enviar y obtener el pago del impuesto sobre la propiedad. Los recursos agrícolas y naturales son tratados de diferente manera. Debe contactar a su asesor del condado local acerca de sus impuestos sobre la propiedad, propiedad inmobiliaria y personal cuando empiece una nueva empresa.

CUANDO USTED ES UN EMPLEADO

Su empleador debe retener y enviar al IRS sus impuestos sobre los ingresos federales y su porción del Seguro Social (FICA por sus siglas en inglés) e impuestos retenidos de Medicare. Su empleador es también responsable de pagar impuestos federales y estatales sobre el desempleo (SUTA y FUTA por sus siglas en inglés).

Su empleador debe darle el Formulario W-2, comprobante de salarios e impuestos, demostrando su salario y deducciones de nómina (ejemplos: impuesto federal sobre los ingresos, seguro de salud, etc.) por el año.

Sólo puede deducir gastos relacionados con su trabajo cuando ellos excedan el dos por ciento de su ingreso bruto ajustado. Detalle sus deducciones en el Anexo A.

CUANDO USTED ES UN CONTRATISTA INDEPENDIENTE

- Es responsable de separar y pagar sus propios impuestos sobre los ingresos e impuestos para los empleados por cuenta propia (efectivamente, el empleado y el empleador comparten los impuestos del Seguro Social y Medicare). La empresa para la que usted trabaja NO retiene o paga impuestos en su nombre.
- No es elegible para cobrar beneficios de seguro de desempleo.
- No tiene cobertura para beneficios de seguro de compensación laboral a menos que compre una póliza de su compañía de seguros.
- La empresa para la que usted trabaja está obligada a darle el Formulario 1099 MISC si le ha pagado $600 ó más durante el año.
- Puede deducir gastos de negocios en el Anexo C de su declaración de impuestos sobre los ingresos. También puede depreciar el costo de la mayoría de los activos de la empresa.

NOTA: Las empresas con más de $200,000 en obligaciones anuales de impuestos sobre empleo, están obligadas de hacer pagos electrónicos desde el 1ro de Julio de 1999. Todas las empresas pueden ser obligadas a usar el sistema electrónico en el futuro. Para más información en el sistema, llame al IRS, Sistema Federal de Pago Electrónico de Impuestos (EFTPS) al 800-555-4477, 800-945-8400 ó en la página web www.eftps.gov.

ZONAS DECLARADAS LOCALES

Actualmente hay 16 zonas declaradas en Colorado, 13 de las cuales tienen administradores de sub-zona. Una zona individual puede incluir varios condados en áreas rurales o regiones más pequeñas que un condado individual en áreas urbanas. Los límites exactos de una zona y la certificación de una empresa calificada dentro de una zona declarada son determinados por los administradores locales. Las empresas deben contactar a su administrador local indicados a continuación o al administrador de la zona declarada del estado, 1625 Broadway, Suite 2700, Denver, CO 80202, 303-892- 3840 para más información. Revise los números de teléfonos actuales y enlaces de internet de zonas declaradas locales en web de zonas declaradas de la Oficina de Desarrollo Económico, www.advancecolorado.com.

Condado Adams.....303-450-5106
Condado de Arapahoe.....303-762-2347
Denver.....720-913-1640
Colorado Este Centro.....719-348-5562
Condado El Paso.....719-520-6480
Condados Greeley/Weld...970-356-4565
Condado Jefferson.....303-202-2965
Condado Larimer.....970-498-6605
Condado Mesa.....970-243-5242
Noreste Colorado.....970-867-9409
Noroeste Colorado.....970-625-1723
Condado Otero.....719-383-3000
Condado Pueblo.....719-583-6541
San Luis Valley.....719-589-6099
Upper Arkansas.....719-395-2602
Sur Central.....719-845-1133
Sureste de Colorado.....719-336-3850
Suroeste Colorado.....970-247-9621
West Central Colorado.....970-249-2436

ZONAS DECLARADAS PARA EL FOMENTO DE ACTIVIDADES EMPRESARIALES

Propósito

El Programa de Zona Empresarial de Colorado (EZ) fue creado por la Legislatura de Colorado (C.R.S. Título 39, artículo 30) para promover un entorno empresarial favorable en las zonas económicamente deprimidas, ofreciendo créditos de impuestos estatales que incentivan a empresas lucrativas y a organizaciones sin fines de lucro a ubicarse y desarrollarse en dichas comunidades y así ayudar con sus necesidades.

Descripción del programa

Los contribuyentes que invierten en estas zonas empresariales pueden obtener créditos en el impuesto sobre la renta de Colorado mediante la planificación y ejecución específica de actividades de desarrollo económico. Ciertas cantidades de créditos y los períodos para ejercicios sucesivos han cambiado para los años fiscales posteriores al 10 de enero de 2014. Los siguientes incentivos pueden ser obtenidos por las empresas ubicadas en las zonas empresariales para los años tributarios del 01/01/2014 y posteriores. Por favor, consulte las páginas del Departamento de Ingresos de Colorado para créditos anteriores.

Créditos de Ingreso sobre las Ventas	Montos de Crédito	Publicaciones FYI (Para Su Información)
Crédito de Impuesto Sobre Ingresos (ITC) Créditos de Impuesto para Inversión de Vehículos Comerciales (CVITC)	3% sobre compras de equipo 1.5% para compras de vehículos comerciales	FYI Income 11
Crédito de Impuesto para Entrenamiento Laboral	12% de gastos de entrenamiento elegibles	FYI Income 31
Crédito de Nuevo Empleado Crédito de Nuevo Empleado en Agricultura	$1,100 por cada nuevo empleo $500 por cada nuevo empleo	FYI aún no disponible
Crédito de Patrocinio de Seguro de Salud para Empleados	$1,000 por cada empleado cubierto	FYI aún no disponible
Crédito de Impuesto para Investigación y Desarrollo (R&D)	3% de incremento en gastos de investigación y desarrollo	FYI Income 22
Crédito de Impuesto por Rehabilitación de Edificios Vacantes	25% de gastos de rehabilitación	FYI Income 24

FYI son publicaciones del Departamento de Ingresos que explican los créditos de impuestos.

Incentivos Adicionales en Zonas Empresariales (Enterprise Zones/EZ)	Montos de Crédito	Publicaciones FYI (Para Su Información)
Exenciones de Impuesto por Uso en Manufactura/Minería	Recursos y usos (S&U) adicionales exenciones de impuesto en EZ	FYI Sales 10 & 69
Crédito de Impuesto Tributario	25% en efectivo/12.5% en contribuciones en especie para proyectos en EZ	FYI Income 23

Además, los municipios, condados y distritos especiales pueden haber incrementado la flexibilidad en relación a los incentivos locales en base a CRS 39-30-107.5 si están ubicados en zonas empresariales.

IMPUESTOS SOBRE LA VENTA EN COLORADO

Si usted vende, renta o alquila una propiedad personal tangible en Colorado, debe obtener una licencia de impuestos sobre la venta. El tipo de licencia que necesita y la cantidad de impuestos que necesita recaudar depende de a quién está vendiendo y dónde y cómo está efectuando negocios. Una licencia también es necesaria para rentar alojamiento por períodos de menos de 30 días. La Guía de referencia de impuestos sobre la venta general DR 0099, está en www.taxcolorado.com.

LICENCIAS DE IMPUESTOS SOBRE LA VENTA

LICENCIA DE IMPUESTO SOBRE LA VENTA AL MENUDEO

Una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo es necesaria si está vendiendo, rentando o alquilando su producto al usuario. Si va a hacer ventas al menudeo y al mayoreo, sólo necesita una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo. Solicite las licencias de impuestos sobre la venta con el Formulario CR 0100 "Registro de la empresa". La licencia de impuesto sobre la venta al menudeo cuesta $16 por un período de dos años calendarios, más un depósito único de $50. El depósito le será automáticamente reembolsado una vez que haya recaudado y remitido un total de $50 en impuestos sobre la venta del estado al Departamento de Tesorería de Colorado.

LICENCIA PARA VENTA AL MAYOREO

Una licencia para venta al mayoreo es necesaria si está vendiendo su producto a otra empresa que re-venderá su producto o lo usará como complemento en otro producto para ser re-vendido. La licencia para la venta al mayoreo cuesta $16 por un período de dos años. Solicite las licencias de impuestos sobre la venta con el Formulario CR 0100 "Registro de la empresa." Si su empresa es principalmente al mayoreo y puede tener hasta $1,000 en ventas por año, no será necesario que obtenga una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo. Si tiene más de $1,000 en ventas al menudeo anuales, debe obtener una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo y registrar sus ventas al mayoreo bajo esta licencia.

EVENTO ESPECIAL

Si planea en atender un sólo evento como vendedor en una ubicación diferente a la de su empresa, debe obtener una licencia de evento especial. Una licencia de evento especial cuesta $8 por cada evento, a menos que tenga una licencia para ventas al mayoreo o menudeo, por lo que no pagaría. Solicite una licencia de evento especial con el Formulario DR 0589 "Solicitud de Evento Especial."

LICENCIA PARA EVENTOS MÚLTIPLES

Si atiende más de un evento durante un período de dos años, debe obtener una licencia para eventos múltiples. Una licencia para eventos múltiples cuesta $16 por un período de dos años calendarios, a menos que ya tenga una licencia para ventas al mayoreo o al menudeo; por lo que entonces no habría costo. Solicite una licencia para eventos múltiples con el Formulario DR 0589,"Solicitud de Evento Especial."

LICENCIAS LOCALES

El estado recauda los impuestos sobre la venta de todos los condados y en la mayoría de las ciudades. Sin embargo, hay 63 ciudades con" reglas de casa" en Colorado que recaudan sus propios impuestos sobre la venta de la ciudad. Cualquier ciudad o condado puede necesitar una licencia para la empresa en negocios conducidos dentro de su jurisdicción.

SOLICITUDES Y CUOTAS

Las licencias para ventas al mayoreo y al menudeo son obtenidas completando el registro de empresas en Colorado, Formulario CR0100. Las Licencias para eventos especiales y múltiples son obtenidos completando la solicitud de impuesto sobre la venta de eventos especiales, Formulario DR 0589. Todas las licencias de impuestos sobre la venta estatales, excepto por eventos especiales, cuestan $16 por un período de dos años calendarios. Cada período de dos años se divide en cuatro y seis meses trimestrales. El costo actual de su licencia será pagado proporcionalmente dependiendo del

trimestre en el que obtenga su licencia. Las licencias para ventas al menudeo requieren un depósito adicional de $50 que sería devuelto después que se haya remitido $50 en impuestos sobre la venta al Departamento de Tesorería.

RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS SOBRE LA VENTA

TASAS

Si venderá productos al usuario, debe recaudar impuestos sobre la venta. La cantidad de impuestos sobre la venta que recaude depende de los distritos fiscales donde su empresa está ubicada, el tipo de negocio que tiene y cómo es completada la transacción. Para determinar la cantidad de impuesto que debe recaudar, necesita sumar las diversas tasas que aplican a su empresa (DR 1002).

ESTADO

El 2.9% de impuestos sobre la venta estatal deben ser recaudados por todas las empresas que venden propiedades personales tangibles ubicadas en Colorado.

DISTRITOS ESPECIALES

Las empresas ubicadas en el área de Denver metropolitana necesitan recaudar 1% para el Distrito Regional de Transporte (RTD por sus siglas en inglés), 0.1% para el Distrito de Instalaciones de Ciencia y Cultura (CD por sus siglas en inglés), y 0.1% para el Distrito del Estadio de Football (FD por sus siglas en inglés) por un total de 1.2%. El área de RTD/CD/FD incluye todo Denver, Boulder, los Condados de Broomfield y Jefferson, el oeste de los Condados de Adams y Arapahoe y la parte noreste del Condado de Douglas incluyendo Highlands Ranch y partes de Broomfield. Las empresas ubicadas en los Condados de Arapahoe, Adams, Boulder, Broomfield, Denver, Douglas y Jefferson deben recaudar el impuesto sobre las instalaciones culturales del distrito. Las empresas ubicadas en Distritos de Autoridad de Transporte Rural (RTA por sus siglas en inglés) están sujetas a impuestos sobre la venta/uso de 0.4% en Basalt y Newcastle, 0.7% en Carbondale, 0.7% en Glenwood Springs, 0.2% en áreas no incorporadas del Condado de Eagle, en el área El Jebel y fuera de los límites de la ciudad de Carbondale. Una tasa de impuesto sobre la venta de 0.6% aplica en el Condado de Gunnison con la excepción de las ciudades de Marble, Ohio, Pitkin y Somerset. Una tasa de 0.35% aplica dentro de los límites de la ciudad de Gunnison. Contacte al Departamento de Tesorería de Colorado al 303-238-7378 ó descargue el Formulario DR 1002 (impuestos sobre la venta en Colorado/Tasas impositivas sobre el uso) en www.taxcolorado.com para más información en tasas impositivas específicas en su área.

CONDADO

De los 64 condados en Colorado, 51 han establecido impuestos sobre la venta del condado. Todos los impuestos del condado excepto el impuesto sobre el uso, son recaudados por el estado.

CIUDAD

Hay 224 ciudades que han establecido impuestos sobre la venta de la ciudad. Los impuestos sobre la venta de muchas ciudades pequeñas son recaudados por el estado. Sin embargo, la mayoría de las grandes ciudades (ciudades con reglas de casa) recaudan la porción del impuesto sobre la venta de la ciudad directamente del vendedor y requieren un formulario de reporte separado.

ALOJAMIENTO

Hay 28 condados y varias ciudades que han establecido impuestos al alojamiento en hoteles, moteles, hospedaje con desayuno, condominios y espacios para acampar. Descargue "Impuestos sobre la venta en Colorado/tasas impositivas sobre el uso" (Formulario DR 1002) del www.Taxcolorado.com o llame al 303-238-7378 para más información.

IMPUESTOS ESPECIALES

Otros impuestos especiales son el impuesto al mejoramiento local del distrito, impuesto al tránsito masivo del distrito, Mejoramiento de la Seguridad Pública (PSI por sus siglas en ingles), e impuestos al mercadeo local del distrito. Adicionalmente, el Condado de Douglas tiene un impuesto sobre la renta a corto plazo y el Condado Summit tiene un impuesto sobre la autoridad de vivienda de jurisdicción múltiple. Para más información llame al Departamento de Tesorería al 303-238-7378 ó descargue "Impuestos sobre la venta en Colorado/Tasas impositivas sobre el uso" Formulario DR 1002 en www.taxcolorado.com para más información.

EJEMPLO

Para determinar la cantidad de impuestos que debe recaudar, sume todas las tasas que aplican a su ubicación y tipo de negocio. Por ejemplo, si tiene un restaurante en la Ciudad de Lakewood, deben recaudar 2.9% para el estado, 1.2% para RTD/ CD/FD, 0.5% para el Condado de Jefferson, y 3.0% para Lakewood. Su tasa de impuesto sobre la venta total sería 7.1%.

TABLAS DE IMPUESTO

La publicación DR 1002, "Impuestos sobre la venta en Colorado/tasas impositivas sobre el uso" lista las diferentes tasas de impuesto sobre la venta a través de Colorado y deben ser usadas como una guía para calcular las tasas de impuesto sobre la venta para diferentes ubicaciones. El Departamento de Tesorería también publica tablas de tasas separadas que son herramientas útiles para determinar la cantidad de impuesto basado en las tasas impositivas y el valor del dólar de la venta. Puede encontrar fácilmente las tasas impositivas actuales y las tasas impositivas especiales en su

condado y/o ciudad en www.taxcolorado.com o llamando al 303-238-SERV (7378) para obtener el sistema de formularios automatizados o información tributaria.

EMPRESAS MÓVILES

Si su empresa involucra ventas en la dirección del cliente o es móvil, debe recaudar los impuestos apropiados para cada ubicación de venta. Esto aplica a muchos tipos de empresas, incluyendo viajes, vendedores, cerrajeros móviles y decoradores de interior. Si esta situación se aplica a usted, no tendría un lugar principal de negocios y debe recaudar los impuestos apropiados para cada punto de venta. Debe de obtener una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo para recaudar los impuestos estatales y puede necesitar varias licencias de impuestos sobre la venta de las ciudades con reglas de casa donde efectúa o hace negocios. Sin embargo, no necesita obtener una licencia de impuesto estatal sobre la venta para cada ubicación. La publicación del Departamento de Tesorería DR 1002 "Tasas Impositivas de Venta/Uso de Colorado", lista las tasas de impuesto sobre la venta de todos los estados, condados y ciudades, así como las direcciones y números de teléfono para ciudades con reglas de casa con licencia y procedimientos de recaudación por separado.

Si usted vende, renta o alquila una propiedad personal tangible en Colorado, debe obtener una licencia de impuestos sobre la venta. El tipo de licencia que necesita y la cantidad de impuestos que necesita recaudar depende de a quién está vendiendo y dónde y cómo está efectuando negocios. Una licencia también es necesaria para rentar alojamiento por períodos de menos de 30 días. La guía de referencia de impuestos sobre la venta general DR 0099, está en www.taxcolorado.com.

FERIAS ARTESANALES

Si va a vender en eventos, debe tener una licencia para eventos múltiples. Si el evento es realizado en una ciudad que recauda sus propios impuestos sobre la venta, usted podría necesitar obtener una licencia adicional de impuestos sobre la venta de esa ciudad.

MERCADO DE PULGAS

Los mercados de pulgas que operan más de tres veces al año son consideradas como una ubicación de negocio al menudeo. Si vende en un mercado de pulgas más de cinco veces al año, debe obtener una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo. No puede usar una licencia de eventos especiales.

MÚLTIPLES ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES PERMANENTES

Si su empresa tiene múltiples sucursales permanentes, cada sucursal debe tener su propia licencia y recaudar el impuesto apropiado. Excepción: los operadores de máquinas expendedoras y empresas móviles sólo necesitan tener una licencia del estado y reportar la recaudación del impuesto apropiado bajo una sola licencia. Sin embargo, cada máquina expendedora necesita mostrar su calcomanía y puede ser sujeta a requisitos de licencias locales. Todos los impuestos locales y licencias en las ubicaciones de las máquinas expendedoras, son aplicables.

PEQUEÑA EMPRESA EN CASA

Si opera una pequeña empresa desde casa y sus ventas anuales son menos de $1,000 por año, no tiene que obtener licencias de impuestos sobre la venta del estado. Sin embargo, debe recaudar los impuestos sobre la venta apropiados y presentar una Declaración Anual Conjunta de Impuestos Sobre la Venta, DR 0100A al final de cada año calendario. Adicionalmente, no podrá comprar inventario o suministros al mayoreo sin una licencia. Si está ubicado en una ciudad con reglas de casa, contacte a los funcionarios de

su ciudad acerca de los requisitos de impuestos sobre la venta locales.

ORGANIZACIONES DE CARIDAD

Colorado permite a las organizaciones de caridad que han sido clasificadas 501(c)3 por el Servicio de Impuestos Internos de los Estados Unidos, ser exentos de impuesto sobre la venta recaudados por el estado. La exención debe ser solicitada por escrito usando el formulario "Solicitud para Exención de Impuestos sobre la Venta para Organizaciones en Colorado" Formulario DR 0715. La exención sólo aplica a artículos comprados para uso en las operaciones de la organización. Cuando haga compras de exención de impuestos, la organización debe mostrar una copia del certificado de exención o tener una archivada con el vendedor. Compras de $100 ó más, deben ser hechas usando un talón de cheque de la organización o tarjeta de crédito. Las organizaciones exentas de impuesto deben obtener una licencia de impuestos sobre la venta y recaudar impuestos en todos los artículos vendidos al público. Sin embargo, organizaciones que hacen ventas por no más de 12 días por año con ventas brutas de menos de $25,000, son exentas de licencias de impuestos sobre la venta del estado y la obligación de recaudar impuestos sobre la venta. Muchas ciudades y condados no han adoptado esta exención. Las organizaciones de caridad con licencia son exentas del pago de depósito de $50 para licencias de impuesto sobre la venta al menudeo.

FRAUDE AL IMPUESTO SOBRE LA VENTA

Es ilegal usar su licencia de impuestos sobre la venta para obtener bienes libre de impuestos personales o activos que usará en el negocio. Sólo bienes que serán re-vendidos pueden ser comprados con exención de impuesto sobre la venta. El impuesto sobre la venta debe enumerarse por separado del precio de compra de los artículos que vende en todas las facturas. Las máquinas expendedoras, bebidas de bar y vendedores de carro de comida son exentas de esta regla. Es ilegal hacer publicidad que hará ventas al menudeo "libre de impuestos" o absorber el costo de los impuestos sobre la venta.

DECLARACIÓN Y PAGO DE IMPUESTOS

REQUISITOS PARA DECLARAR

Una vez que ha obtenido una licencia de impuestos sobre la venta, el Departamento de Tesorería le enviará el "Combined Retail Sales Tax Return" (Declaración combinada de impuesto sobre la venta al menudeo) Formularios DR 0100. Si tiene una licencia para venta al mayoreo, declarará anualmente. Si tiene una licencia para venta al menudeo y recauda menos de $300 al mes en impuestos sobre la venta del estado, debe declarar trimestralmente. Si recauda $300 al mes o más en impuestos sobre la venta del estado, debe declarar mensualmente.

Todas las declaraciones de impuestos sobre la venta tienen una fecha límite del 20 del mes seguido del término del período tributario (por ejemplo, la declaración de Abril-Junio tiene una fecha límite del 20 de Julio). Si el 20 cae en Sábado, Domingo o feriado, la fecha límite es el próximo día laborable. Si tiene una licencia para eventos múltiples o eventos especiales, debe presentar una declaración separada para cada evento. Cada declaración debe ser presentada el 20 del mes seguido en que el evento es realizado. Los impuestos sobre el alojamiento del condado e impuestos sobre la venta, recaudados por la ciudad son presentados por separado. Si su declaración de impuestos sobre la venta no es presentada o sellada en o antes de la fecha límite, debe pagar un 10 por ciento de multa más intereses en la cantidad adeudada.

Debe presentar una declaración de impuestos sobre la venta por cada período, aunque no se haya recaudado impuestos por ese período. Cada línea aplicable debe ser completada en el DR 0100. Para más información contacte uno de los centros de Servicio del Departamento de Tesorería, al 303-238-7378 ó visite www.taxcolorado.com.

Centros de Servicio del Departamento de Tesorería

Colorado Springs
4420 Austin Bluffs Pkwy.
719-594-8706

Denver
1375 Sherman St.
303-238-SERV (7378)

Fort Collins
1121 W. Prospect Rd., Bldg. D.
970-494-9805

Grand Junction
222 S. Sixth St., Room 208
(frente a la estación de policía)
970-248-7140

Pueblo
310 E. Abriendo Ave., Suite A4
Security Service Credit Union
719-542-2920

Para más información acerca de cómo y cuándo recaudar impuestos sobre la venta, llame al 303-238-SERV (7378) y/o su ciudad.

La biblioteca ofrece recursos y talleres gratuitos para su negocio.
Visítenos para aprender más sobre:

Marketing
Planes de negocios
Bases de datos
Tecnología

¡Y mucho más!

Asista a un taller, busque información en línea
o hable con un bibliotecario.
¡Estamos para servirle!

bibliotecadenver.org | 720-865-1111

BIBLIOTECA PÚBLICA DE DENVER

IMPUESTO SOBRE EL USO DEL CONSUMIDOR

El impuesto sobre el uso es un impuesto por el almacenamiento, uso o consumo en Colorado de una propiedad personal tangible de la que no se ha pagado los impuestos sobre la venta en Colorado. Por ejemplo, si compra una pieza de maquinaria para su empresa en otro estado, el impuesto sobre el uso del consumidor debe ser pagado en Colorado. La cantidad de impuesto es basado en la ubicación principal donde un artículo es usado y el precio de compra o valor de mercado. Las tasas impositivas sobre el uso estatal es 2.9 por ciento, las tasas de RTD/CD/FD es 1.2 por ciento y los impuestos del distrito RTA varían de una ubicación a otra. Estos impuestos son pagados al Departamento de Tesorería presentando la Declaración de Impuesto Sobre el uso del Consumidor, Formulario DR 0252. Si usa artículos tomados de su inventario de ventas, debe reportar el costo e impuesto en la línea 10 de su declaración de impuestos sobre la venta. Usando cualquiera de estos métodos, podría también deber impuestos sobre el uso del

condado y ciudad. Si el vendedor recauda el impuesto, es un impuesto sobre la venta. Si el vendedor no recauda el impuesto apropiado, el consumidor debe pagar el impuesto sobre el uso.

VENTAS POR INTERNET

Acceso a la internet, servicios de correo electrónico, página web, y registro de dominio, son servicios sin impuestos en Colorado. Sin embargo, si los proveedores de servicios venden propiedad personal tangible en Colorado, entonces el impuesto sobre la venta debe ser cargado sobre esos artículos. La venta de bienes a través de la internet es tratada de la misma manera que la venta de propiedad personal tangible a través de métodos tradicionales de venta.

VENDEDOR

Una página web que vende propiedad personal tangible, recauda impuestos de la misma manera que un negocio de orden por correo que envía catálogos a los clientes para poner órdenes por teléfono o correo. Si el vendedor y el cliente están ubicados en la misma jurisdicción tributaria, entonces el vendedor debe recaudar ese impuesto. Para más información en la jurisdicción tributaria, por favor revise la publicación FYI 62 de Ventas "Guías para Determinar Cuándo Recaudar Impuestos sobre Venta Local Recaudados en el Estado", en www.taxcolorado.com.

COMPRADOR

Si está en Colorado y compra bienes a través de internet, deberá impuestos sobre la venta en la adquisición si compra de un vendedor que también se encuentra en Colorado. Si está comprando de un vendedor ubicado fuera de Colorado, probablemente no pagará impuesto sobre la venta al vendedor, pero pagará un impuesto estatal y especial del distrito al uso del consumidor directamente al estado de Colorado en el Formulario DR 0252, "Declaración de Impuesto sobre el uso del Consumidor" en www.taxcolorado.com.

¿TODAVÍA ESTÁ CONFUNDIDO ACERCA DE LOS IMPUESTOS SOBRE LA VENTA?

Hay clases de impuestos sobre la venta en los centros de servicio. Al comienzo de cada mes, visite www.taxcolorado.com para ubicaciones de clases y horarios. Las clases de impuestos sobre la venta incluyen información en la definición, cómo recaudar impuestos sobre la venta y cómo llenar declaraciones de impuestos sobre la venta. Revise con la ciudad local con reglas de casa para ver si ofrecen clases.

RESUMEN DE IMPUESTO SOBRE LA VENTA

- Si va a vender alguna propiedad personal tangible, debe obtener una licencia de impuestos sobre la venta. Si vende al usuario, usted es un vendedor al menudeo. Si va a vender a alguien quien va a re-vender su producto o usarlo para hacer otro producto que será revendido, usted es un vendedor al mayoreo. Si está haciendo ambos, sólo es necesario obtener una licencia de impuesto sobre la venta al menudeo
- La licencia para ventas al menudeo y al mayoreo cuestan $16 por un período de dos años calendarios. El costo de una licencia nueva es distribuido proporcionalmente durante el período de dicha licencia. Hay un depósito de $50 para licencias de ventas al menudeo que es reembolsado una vez que han sido recaudados $50 en impuestos sobre la venta del estado y remitidos al Departamento de Tesorería de Colorado.
- Si una empresa tiene más de una ubicación, cada una debe tener licencia. El depósito de $50 es recaudado sólo por la primera ubicación. Si va a vender productos en un evento organizado, debe obtener una licencia para eventos. Una licencia para evento especial sirve sólo para un evento. Una licencia para eventos múltiples sirve para un número ilimitado de eventos durante el período de la licenciatura.
- Una licencia para eventos múltiples cuesta $16 por un período de dos años calendarios. El costo de una licencia nueva es pagado proporcionalmente durante el período de dicha licencia. Una licencia para evento especial cuesta $8. Si una empresa tiene licencia para ventas al mayoreo o menudeo, no hay cargo para la licencia para eventos múltiples o especiales.
- Use el Registro de Negocios de Colorado CR 0100 para solicitar una licencia para ventas al mayoreo o al menudeo. Use la Solicitud de Impuesto Sobre la Venta para Eventos Especiales, Formulario DR0589 para solicitar una licencia para eventos múltiples o especiales.
- Si está localizado en una ciudad con reglas de casa, debe contactar a la ciudad acerca de los requisitos para licencias locales.
- Determine su tasa de impuesto sobre la venta para su ubicación(es). La publicación DRP 1002, Tasas impositivas de venta/uso, contiene las tasas individuales para todos los impuestos sobre la venta de las diferentes jurisdicciones en Colorado.
- Si compra artículos para usar en su empresa, los impuestos sobre la venta/uso deben ser pagados a la hora de la compra o presentando una Declaración de Impuesto al uso del Consumidor, Formulario DR0252. Los impuestos sobre artículos que fueron originalmente comprados para re-venta, pero son usados por su empresa, deben ser pagados en su declaración de impuestos sobre la venta. Podría también ser sujeto a impuestos sobre el uso local. Verifique los impuestos sobre la venta/uso de la ciudad en la publicación DRP 1002.

RESPONSABILIDADES

EMPLEADOS VS. CONTRATISTAS INDEPENDIENTES

A medida que su empresa crezca, se puede preguntar, si debería contratar empleados de tiempo completo o tiempo parcial, o subcontratistas para que realicen trabajos específicos en base a lo que necesite. Si emplea contratistas, la documentación es mucho más fácil. Sin embargo, simplemente llamar a alguien contratista no significa que lo sea. Si clasifica incorrectamente a los que trabajan para usted, puede pagar multas sustanciales e impuestos atrasados al IRS y al estado de Colorado.

La mayoría de individuos trabajando para usted serán considerados empleados por derecho consuetudinario o contratistas independientes. Afortunadamente, hay muchas leyes estatales y federales que son usadas para definir una relación laboral y para determinar si un individuo, quien realiza servicios para usted es un "empleado" o un "contratista independiente". La publicación 15-A, "Guía Tributaria Suplementaria para el Empleador" tiene más información para determinar si un individuo es un contratista independiente o un empleado.

EMPLEADOS POR DERECHO CONSUETUDINARIO

Empleados por Derecho Consuetudinario son individuos quienes realizan servicios sujetos al control de un empleador acerca de qué, dónde, cuándo y cómo algo debe hacerse. La relación laboral entre un individuo y una empresa es más importante que el puesto (empleado, subcontratista, obrero, etc.) cuando se determina si alguien es un empleado por derecho consuetudinario. No importa que el empleador de al empleado un límite sustancial y libertad para actuar, mientras el empleador tenga el derecho legal para controlar el método y resultado del servicio. Usted presentará la forma W-2 al final del año para reportar salarios y retención de impuestos.

CONTRATISTAS INDEPENDIENTES

Las personas quienes siguen un comercio, tienen un oficio, negocio o profesión como abogados, contadores u obreros de construcción y ofrecen sus servicios al público en general, son considerados contratistas independientes. Las características claves de un contratista independiente es la "independencia" del trabajador. La relación con un contratista independiente es una relación de negocio a negocio. NO es una relación de negocio a individuo. Necesitará presentar la forma 1099 con el IRS al final del año para reportar los pagos hechos a cada contratista que no es una corporación. El IRS usa una lista de factores para determinar si un trabajador es un empleado por derecho consuetudinario o un contratista independiente. La Unidad de Responsabilidad de Seguro de Desempleo de Colorado y la División de Indemnización por accidente laboral de Colorado usa nueve criterios establecidos por la ley del estado (8-40-202 y 8-70-115, C.R.S.) para determinar si un trabajador es un empleado por derecho consuetudinario o un contratista independiente. Como regla general, cualquier individuo quien realiza servicios por pago para otro individuo, es considerado un empleado, a menos que se demuestre que el trabajador está libre de control y dirección en el rendimiento de los servicios y está normalmente ocupado en un oficio independiente, ocupación o negocio relacionado a los servicios rendidos. La responsabilidad de proporcionar dichas pruebas está en el empleador para demostrar que las dos pruebas anteriores sean cumplidas. El empleador puede crear una presunción refutable de la relación de un contratista independiente con un trabajador.

USE UN DOCUMENTOS ESCRITO O CONTRATO QUE SEA:

- Firmado por ambas partes
- Claramente revele en letra grande, negrita o subrayada, que el contratista independiente no tiene derecho a seguro de desempleo o seguro de indemnización por accidente laboral
- Mencione que el contratista independiente está obligado a pagar los impuestos sobre el ingreso estatal y federal por el dinero ganado conforme al contrato

El contrato también debe proveer que la persona para quien los servicios son rendidos no:

- Requiera al individuo que trabaje exclusivamente para la persona a quien le rinde los servicios;

DEL EMPLEADOR

excepto que el individuo escoja trabajar exclusivamente para aquella persona por un período de tiempo definido especificado en el documento.
- Establezca un estándar de calidad para el individuo; excepto que esta persona pueda proveer planes y especificaciones acerca del trabajo, pero no puede supervisar el trabajo realizado o instruir al individuo en cómo se debe de hacer el trabajo.
- Pague una tarifa fija o tarifa de contrato en vez de un salario o salario por hora.
- Cancele el trabajo durante el período del contrato a menos que el individuo viole los términos del contrato o falle en producir un resultado que satisfaga las especificaciones del contrato.
- Proporcione más que un entrenamiento mínimo para el empleado individual.
- Provea herramientas o beneficios al individuo, excepto que los materiales y equipos pueden ser suministrados.
- Dicte el tiempo o rendimiento; excepto que sea establecido, un plazo de ejecución y un promedio de horas de trabajo mutuamente acordadas.
- Pague al individuo personalmente, pero haga los cheques a nombre del comercio o nombre de la empresa del individuo.
- Combine las operaciones de su empresa en alguna forma con la empresa del individuo, pero mantenga estas operaciones separadas y distintas.

Este criterio mencionado, conjuntamente con otros factores forman una base de cómo el estado distingue entre empleados y contratistas independientes. No hay un factor o criterio que por sí mismo sea evidencia concluyente que un trabajador individual sea un empleado o contratista independiente.

A continuación, un resumen del razonamiento usado por las Cortes de Colorado en la decisión de asuntos sobre casos de seguro de desempleo para contratistas independientes contra empleados con cobertura. Nótese que este es un resumen y no debe ser considerado como un sustituto de asesoría legal.

La pregunta sobre control es relacionada al control general y no es concerniente con el hecho que el trabajador pueda ejercitar su propio criterio en la producción detallada del trabajo. El control se refiere al derecho de controlar y no el control usado por la compañía. La posibilidad de un control futuro puede ser usada en la determinación si un individuo es libre de control y dirección. El poder de cancelar un contrato por servicio personal en cualquier momento sin responsabilidad es una indicación sólida de control. El derecho de cancelar los servicios en cualquier momento involucra el derecho de control. Este factor, en adición al hecho que el trabajador tiene que usar el material proporcionado por la compañía y cumplir con la calidad de control estándar de la compañía, es usualmente suficiente para establecer control. Otros factores que pueden ser considerados como indicadores de control son: el trabajador se reporta diariamente, el trabajador recibe las indicaciones de los procedimientos, y el trabajador es obligado a mantener registros o usar el nombre de la compañía.

Aunque la compañía no tiene el derecho de controlar el rendimiento del trabajador, el trabajador debe estar involucrado continuamente en un negocio independiente relacionado con el servicio rendido. El trabajador no está involucrado continuamente en un oficio independiente, ocupación, profesión o negocio relacionado al servicio rendido. El trabajador dedica su tiempo completo a realizar obligaciones para una compañía, no está involucrado en otro trabajo y realiza el servicio dentro del curso usual del negocio de la compañía. Una compañía en disputa por impuestos de responsabilidad de compensación por desempleo bajo exención profesional independiente, tiene que probar no sólo que un trabajador está establecido e involucrado en un negocio independiente, sino también que el negocio independiente sea relacionado con el servicio que el trabajador este realizando para la compañía y que el trabajador está involucrado en la empresa al mismo tiempo que el trabajador está prestando servicios para la compañía.

Aunque un contrato es hecho para sugerir la existencia de un contratista independiente y no una relación de empleador/empleado, este hecho no crea una relación con el contratista independiente. Lo que se hace bajo el contrato es más importante que lo que se dice en el contrato. Una compañía no puede evadir la protección intencionada de la Ley de Seguridad de Empleo de Colorado a través de un contrato que podría poner en peligro la seguridad de los empleados.

A continuación, un resumen de algunos criterios usados por el IRS

CONTRATAR A LA PERSONAL IDEAL

Una vez que haya establecido las reglas y procedimientos de empleo, debe definir claramente el tipo de empleado(s) que está buscando y sus responsabilidades específicas de trabajo. Determine el nivel más bajo de educación, experiencia y destrezas que pueda aceptar. Esté seguro de saber qué destrezas son necesarias para hacer el trabajo. ¿Cuánto entrenamiento está dispuesto a proveer?

Cada situación de empleo es diferente. Lo que puede funcionar para una empresa o una oportunidad de trabajo específica, puede que no funcione para la próxima situación. Anunciar en el periódico local, registrarse con una organización de comercio o contratar una agencia de empleos, son opciones viables en situaciones diferentes. El Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado administra más de 30 centros locales de trabajo a través de Colorado. Este departamento ayuda a conectar al empleado ideal con el empleador. Revise el capítulo de Fuentes de Asistencia de esta Guía para más información en el centro de trabajo más cercano. Las leyes de derecho civil federales y estatales prohíben la discriminación laboral basada en raza/color, credo/religión, origen nacional/antepasado, sexo, edad (sobre 40) e incapacidad. También es prohibido la discriminación basada en matrimonio con un compañero de trabajo (compañías con 26 ó más empleados). La Ley de Colorado y la Ley de Americanos con Discapacidades (ADA por sus siglas en inglés) prohíben discriminar en base a incapacidades físicas o mentales. La sección de Responsabilidades del Empleador contiene información adicional acerca de las leyes estatales de discriminación por incapacidad y el ADA, incluyendo el centro de información de asistencia técnica de ADA, 800-949-4232. Ellos están ubicados en 3630 Sinton Road, Colorado Springs, CO 80907 y su página web es www.adainformation.org.

Su solicitud por escrito y la entrevista, son herramientas importantes en seleccionar el mejor candidato para el trabajo. La División de los Derechos Civiles de Colorado tiene personal disponible diariamente para responder preguntas acerca de todos los aspectos de las leyes de trabajo. También publica un folleto informativo titulado "Preventing Job Discrimination"(Prevención de Discriminación Laboral), que es una guía útil para evitar preguntas discriminatorias durante el proceso de contratación. Contacte a la División al 303-894-2997, 1560 Broadway, #1050, Denver, CO 80202-5143, ó por correo electrónico a ccrd@dora.state.co.us.

Dentro de los límites establecidos por la ley, su meta es saber tanto como sea posible acerca de cada candidato incluyendo: educación, antecedentes profesionales, hábitos laborales y destrezas, su interés en la posición y sus metas de corto y largo plazo. Haga preguntas acerca del trabajo anterior del candidato y porqué lo dejo. Si está buscando a alguien quien pueda trabajar solo, ¿Tiene el candidato la aptitud apropiada?. Si está buscando por un "miembro del equipo", ¿Complementará el candidato a los otros miembros?. Evalúe las respuestas escritas y verbales del candidato. ¿Son evasivas o contradictorias? ¿Tiene las destrezas necesarias para el trabajo? ¿Está preparado para comprometerse a cumplir con las necesidades que usted tenga como horas extras, fines de semana, viajes, etc.?

Después de la entrevista, anime al candidato a que mantenga comunicación con usted. Nunca se comprometa con algún candidato específico hasta que todos los candidatos hayan sido entrevistados. Verifique toda la información y referencias en la solicitud. Pida información por escrito si desea una respuesta escrita. ¡Ahora haga su selección! Recuerde, el empleado ideal le producirá dinero. El empleado incorrecto le costará dinero, tiempo, materiales y hasta clientes.

para determinar si un trabajador es un empleado o un contratista independiente:

- Un empleado no tiene posibilidad de sufrir una pérdida monetaria en conexión con el trabajo realizado.
- Un contratista independiente puede tener ganancias o sufrir pérdidas en conexión con el trabajo realizado.
- Un empleado trabaja en las instalaciones del empleador o en una ruta o ubicación designada por el empleador.
- Un contratista independiente puede realizar el trabajo en su propio local de negocio.
- Un empleado realiza servicios personalmente.
- Un contratista independiente puede subcontratar todo o parte del trabajo asignado.
- Un empleado puede tener asistentes quienes son pagados por el empleador
- Un contratista independiente contrata, supervisa y paga por sus propios asistentes.

Si un trabajador es un empleado por derecho consuetudinario, el empleador es responsable de la retención de los impuestos sobre el ingreso federales y estatales, impuestos del seguro social (FICA), e impuestos sobre el seguro por desempleo federales y estatales. Todos los empleados por derecho consuetudinario deben tener cobertura con una póliza de indemnización por accidente laboral desde el comienzo del empleo. No hay distinción hecha entre diferentes tipos de empleados por derecho consuetudinario. Los gerentes y supervisores son tratados de la misma manera que los trabajadores en la línea. No hay diferencia entre empleados de tiempo completo o tiempo parcial o empleados contratados por un corto tiempo.

Un contratista independiente es responsable por sus impuestos de trabajador por cuenta propia. Si él/ella tiene empleados, él/ella también tiene la obligación de cumplir con todas las responsabilidades del empleador, incluyendo seguro de indemnización por accidente laboral para sus empleados. Si el contratista independiente no tiene y mantiene un seguro de indemnización por accidente laboral, el contratista principal es responsable de proveer esta cobertura. El contratista principal puede recuperar del contratista independiente el costo de proveer seguro de indemnización por accidente laboral a los contratistas independientes del empleado.

Si no está seguro de que sus trabajadores son empleados o contratistas independientes, debe contactar al IRS, la División de Compensación de Trabajadores de Colorado, y la Unidad de Responsabilidad Fiscal de Seguro de Desempleo de la División de Empleo y Entrenamiento de Colorado para determinar la relación de empleador/empleado. Potencialmente, un trabajador puede ser considerado un empleado por una agencia y un contratista independiente por otra. El Formulario SS-8, "Determination of Employee Work Status for Purpose of Federal Employment Taxes and Income Tax Withholding" (Determinación de la Condición de Trabajo de un Empleado para Propósito de Impuestos sobre el Empleo Federales y Retención de Impuestos sobre los Ingresos) debe ser presentado con el IRS. El formulario UITA-9, "Worker Relationship Questionnaire," (Cuestionario de Relación del Trabajador) debe ser presentado con la Unidad de Responsabilidad de Seguro de Desempleo, 303-318- 9055 ó 800-388-5515, en español en el área metropolitana de Denver 303-318-9333, 866-422-0402, para personas sordas o con problemas auditivos 303-318-9016, 800-894-7730. Debe contactar la División de Compensación del Trabajador al 633 17th Street, Denver, CO 80202, 303-318-8700, gratis al 888-390-7936, ó www. coworkforce.com/dwc/ directamente acerca de su responsabilidad de indemnización por accidente laboral.

SITUACIONES DE EMPLEO ESPECIAL

EMPLEADOS POR COMISIÓN Y TRABAJO A DESTAJO

Los choferes de entrega a comisión, agentes de seguro, agentes de venta de tiempo completo de productos para la reventa o para el uso de las operaciones del comprador e individuos quienes trabajan a destajo con materiales suministrados por el empleador, son considerados empleados estatutarios por el IRS. El empleador no está obligado a retener el impuesto federal sobre los ingresos de los salarios. Sin embargo, si el contrato establece que un individuo debe realizar los servicios personalmente, o que el individuo debe realizar el servicio de forma continua y que el empleador proporcionará el equipo, entonces los pagos de nomina son sujetos a FICA. Los pagos a choferes de entrega a comisión y agentes de venta, son sujetos a impuestos sobre seguro de desempleo. Debido a que los empleados estatutarios son similares en algunos aspectos a empleados por derecho consuetudinario y contratistas independientes, debe contactar directamente a la División de Compensación de Trabajadores de Colorado acerca de la responsabilidad de indemnización por accidente laboral de sus trabajadores, 303-318-8700. Para pedir formas W-2s y 1099s contacte al número de formularios del IRS 800-829-3676.

HIJOS Y CÓNYUGES

Si su empresa es por cuenta propia, sus hijos quienes trabajan para usted, no están sujetos a impuestos de FICA y Medicare hasta los 18 años. Si un menor es pagado por trabajo doméstico en la casa de los padres, el salario

no es sujeto a impuestos de FICA y Medicare hasta que el menor tenga 21 años. Los impuestos sobre seguro de desempleo federales no se requieren para salarios pagados a niños menores de 21 años quienes trabajan para sus padres. Aunque no se considera a un menor, puede ser reclamado como dependiente en la declaración de impuestos de los padres. Todos los salarios pagados a menores pueden ser sujetos a retención de impuestos sobre los ingresos; use el formulario W-4 y la tabla apropiada para determinar si aplica a la retención de impuestos sobre los ingresos. Los salarios pagados por el empresario por cuenta propia a su cónyuge son sujetos a retención de impuestos sobre los ingresos e impuestos del seguro social (FICA), pero no a impuestos federales de seguro de desempleo. Todos los salarios pagados al hijo o al cónyuge son sujetos a retención de impuestos, FICA e impuestos federales y estatales por seguro de desempleo si la empresa del padre/cónyuge es una sociedad o una corporación, a menos que cada socio sea padre de este niño. El seguro por indemnización por accidente laboral debe ser proporcionado a los miembros de la familia/empleados.

FUNCIONARIOS CORPORATIVOS

Generalmente, los funcionarios corporativos que trabajan, son considerados empleados por el IRS y no podrían ser pagados solamente a través de una distribución de dividendos. Ellos deben ser pagados un "salario razonable". Todos los salarios son sujetos a retención del salario federal y estatal, FICA e impuestos por seguro de desempleo. Los funcionarios corporativos quienes son dueños de más de un diez por ciento en acciones y quienes tienen un interés corporativo en la empresa, pueden elegir rechazar la cobertura de indemnización por accidente laboral. Estas reglas aplican a los funcionarios corporativos en corporaciones S y C.

IGLESIAS Y ORGANIZACIONES DE CARIDAD

Los empleados de organizaciones de caridad exentas de impuesto 501(c)(3) pueden ser sujetos a exenciones especiales. Todos los salarios pagados a empleados por derecho consuetudinario son sujetos a la retención de los impuestos federales y estatales. Todos los salarios son sujetos a impuestos del seguro social a menos que los salarios sean menos de $100 por el todo el año calendario o sean pagados por la iglesia o una organización controlada por la iglesia opuesta a los pagos de impuestos del seguro social por razones religiosas. Las organizaciones exentas de impuesto 501(c)(3) son exentas de pagos de impuesto federal de desempleo. Todos los empleados deben ser cubiertos por un seguro de indemnización por accidente laboral sin importar el status de 501(c)(3).

EMPLEADOS ARRENDADOS

Una alternativa de contratar a sus empleados, es de contratar trabajadores a través de una agencia de empleo temporal o una agencia de alquiler de empleados. Usted paga a la agencia una cuota para obtener el número y tipo de empleados que necesita y especifica las condiciones en que deben de trabajar, pero los trabajadores se mantienen como empleados de la agencia. La agencia es responsable de todos los impuestos a la nómina, seguro de desempleo, e indemnización por accidente laboral. Sin embargo, si la agencia falla en pagar el seguro de desempleo, la compañía cliente es responsable por los pagos de este seguro. Una agencia temporal es usada cuando se necesitan trabajadores por un período corto de tiempo. Las agencias de alquiler proveen empleados bajo contratos a largo plazo. Por favor contacte a la Unidad de Responsabilidad de Seguro de Desempleo al 303-318-9100 ó www.coloradoworkforce.com.

EMPLEADOS DOMÉSTICOS

Si contrata a alguien para trabajar en su propia casa, puede tener responsabilidades como empleador de empleados domésticos. Si el empleado gana más de $1,300 por año, usted es responsable por los impuestos de seguro social y Medicare. Si el empleado gana más de $1,000 durante un trimestre, también será responsable por el seguro de desempleo. La ley no requiere que retenga impuestos sobre el ingreso estatal o federal para su empleado. Sin embargo, puede hacerlo voluntariamente si su empleado se lo pide y él/ella completa el Formulario W-4. El seguro de indemnización por accidente laboral debe ser obtenido para empleados domésticos quienes trabajan 40 ó más horas por semana ó 5 ó más días por semana. Para información adicional acerca de sus responsabilidades como empleador de empleados domésticos, llame al IRS 800-829-1040 y pida la Publicación #926, "Impuestos sobre el empleo para Empleadores de empleados domésticos".

EMPLEADOS TEMPORALES

Si opera un negocio de temporada, puede presentar una "Petición para Determinación Temporal" con la Unidad de Responsabilidad de Seguro de Desempleo del Departamento de Trabajo y Empleo. Una empresa que opera todo el año y también contrata empleados por temporada puede también presentar esta petición. El status de empleador por temporada descalifica a los empleados temporales de recaudar beneficios de desempleo durante su temporada de descanso. Como resultado, su índice en experiencia de desempleo no será afectada. Sin embargo, si un empleado temporal está desempleado al comienzo de la próxima temporada, ella/él calificará para recaudar beneficios de desempleo en ese tiempo. Para calificar como un empleador temporal, su período de temporada no puede ser más de 26 semanas por año y no más del 25% de sus empleados

en una ocupación de temporada, pueden trabajar más del período de 26 semanas. Debe de haber por lo menos 45 días consecutivos cuando no tenga empleados en una ocupación de temporada. Si todo su negocio opera menos de 26 semanas por año, entonces todos sus empleados califican automáticamente como empleados temporales. Por ejemplo, si emplea jardineros temporales y trabajadores de oficina "regulares", no más del 25% de todos sus jardineros pueden trabajar fuera del período de 26 semanas; y debe haber un mínimo de 45 días cuando no haya jardineros trabajando. Sus trabajadores de oficina pueden continuar trabajando el año entero sin impactar el status de sus empleados temporales. Las calificaciones para empleos temporales son difíciles de comprender. Si tiene preguntas adicionales, por favor contacte a la Unidad de Responsabilidad de Seguro de Desempleo al 303-318-9100 ó 800-480-8299.

CRÉDITOS TRIBUTARIOS POR CREAR TRABAJOS PARA RECEPTORES DE ASISTENCIA SOCIAL

El gobierno federal y estatal ofrece créditos tributarios para empresas que ofrecen empleo a individuos receptores de beneficencia social.

NOTA: El Crédito Tributario para Trabajos de Beneficencia Social ha sido extendido a aquellos empleados quienes empezaron a trabajar antes del 1ro de Enero del 2002. Los créditos tributarios federales pueden y cambian periódicamente. Pueden ser promulgados o extendidos como se dicte por el Congreso y la Orden Ejecutiva. Se le aconseja que consulte con el IRS por cualquier cambio en los créditos que está interesado en reclamar. El Estado de Colorado permite a los empleadores reclamar un crédito del 20% del costo anual por prestar voluntariamente "servicios elegibles" para los empleados quienes han recibido asistencia pública conforme al programa "Colorado Works" 3922- 521(1), CRS. Los "Servicios Elegibles" incluyen asistencia de guardería, beneficios de seguro de salud y dental, entrenamiento laboral y transportación. El crédito es limitado a gastos hechos en un empleado elegible durante los primeros dos años de su empleo. Para más información, contacte al Departamento de Tesorería de Colorado y pida la publicación FYI 34 de Ingreso "Crédito del Programa de Colorado Works" 303-238-SERV (7378). El Crédito tributario de Asistencia Pública al Trabajo (WOTC por sus siglas en inglés), es un crédito tributario al impuesto sobre los ingresos federales que incentivan a los empleadores a contratar receptores de Beneficencia Social a largo plazo quienes empezaron a trabajar antes del 1ro de Enero de 2002. Este "nuevo" crédito tributario puede reducir la responsabilidad tributaria federal del empleador hasta por $8,500 por cada nuevo empleado. Para calificar, los nuevos empleados deben trabajar como mínimo 400 horas ó 180 días y deben ser receptores de beneficencia social a largo plazo (más de 18 meses consecutivos). El crédito tributario es el 35% de "salarios calificados" durante el primer año de empleo y 50% por el segundo año. Los salarios calificados pueden llegar hasta $10,000 por año, pero puede incluir ciertas cantidades exentas de impuestos bajo planes de accidentes o de salud, y programas de asistencia de dependientes. El empleador debe aplicar y recibir una certificación del coordinador del WOTC del estado que verifique que el nuevo empleado es parte del Programa de Asistencia para Familias con Hijos Dependientes (AFDC por sus siglas en inglés) a largo plazo o un receptor del Programa de Asistencia Temporal para Familias Necesitadas (TANF por sus siglas en inglés), antes que el empleador pueda reclamar el crédito tributario de Asistencia Pública al Trabajo.

PARA SOLICITAR:

- Complete el Formulario 8850 del IRS, "Pre- Screening Notice and Certification Request for Work Opportunity and Welfare-to-Work Tax Credits" (Aviso de pre-revisión y certificación para oportunidades de trabajo y créditos tributarios de Asistencia Pública al Trabajo) cuando la oferta de trabajo es extendida.
- Complete el Formulario 9062 del Departamento de Trabajo de Administración de Empleo y Entrenamiento (ETA por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos "Conditional Certification Form"(Formulario de Certificación Condicional) si va a ser proporcionado al solicitante de trabajo por una agencia participante, o Formulario 9061 ETA "Individual Characteristics Form"(Formulario de Características Individuales), si el solicitante no ha recibido un formulario de certificación condicional.
- Envíe el Formulario 8550 del IRS y el Formulario 9062 ó 9061 ETA al Coordinador del WOTC de Colorado dentro de 21 días del comienzo de trabajo del nuevo empleado. Contacte al Coordinador de WOTC de Colorado al 303-318-8845 ó visítelos en 633 17th Street, Suite 700, Denver, CO 80202. Para más información y para obtener los formularios necesarios, refiérase a la página web de Welfare-to-Work http://www.doleta.gov.

CRÉDITO TRIBUTARIO POR INGRESO DEL TRABAJO (EITC POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

El EITC es un beneficio de impuesto especial para la gente trabajadora

quienes ganan ingresos bajos o moderados. Los dueños de pequeñas empresas pueden beneficiarse, pues este crédito puede proveer apoyo a sus empleados y hacer las posiciones en su empresa más atractivas y manejables para previos receptores de beneficencia social. Los empleados de bajos ingresos quienes su ingreso anual es menos de ciertas cantidades, pueden calificar para recibir EITC. Para el año fiscal 2003, el ingreso bruto ajustado tenía que ser menos de: $11,230 (sin hijos calificados; $12,230 si son casados y declarando juntos), $29,666 (un hijo calificado ó, $30,666 si son casados declarando juntos) $33,692 (más de un hijo calificado, $34,692 si son casados declarando juntos). La cantidad de dólares para calificar para EITC cambia anualmente. El EITC puede estar disponible para trabajadores solteros entre 25 y 65 años sin hijos en casa. También puede estar disponible para todos los trabajadores, independientemente de la edad, si hay hijos en casa. Los trabajadores que tienen como mínimo un hijo calificado en casa, pueden calificar para recibir una porción de crédito en su pago regular. Las guías de ingreso e información adicional acerca de la calificación, pueden ser obtenidas contactando al IRS al 800-829-1040, ordenando la publicación 596 "Earned Income Tax Credit" (EITC) al 800-829-3676, ó visitando su página web www.irs.gov. El Crédito por Ingreso del Trabajo por Adelantado permite a los empleados con al menos un hijo calificado, a recibir el crédito por todo el año como parte de su pago regular—SIN COSTO ADICIONAL AL EMPLEADOR. Para recibir pagos por adelantado del EITC, los empleados deben completar el Formulario W-5. Los pagos por adelantado no cuestan dinero al empleador. El empleador simplemente sustrae los pagos por adelantado que ha añadido a los cheques de pago de los trabajadores del total de impuestos retenidos de todos los empleados que de otra manera depositaría con el IRS. Muchos empleadores con sistemas de nóminas automáticas, pueden programar pagos por adelantado en sus sistemas. Aunque los empleadores no estén conscientes de la opción de pago por adelantado del EITC, cualquier empleado elegible que presente el W-5 con el empleador, debe recibir pagos por adelantado. Los empleadores NO están obligados en asegurarse que los empleados sean elegibles para el EITC - esto es responsabilidad del empleado. Para más información, revise la guía tributaria del empleador, Circular E. Está disponible gratis llamando al 800-TAX-FORM.

POLÍTICAS DE PERSONAL, ENCONTRAR Y CONTRATAR EMPLEADOS, REGLAMENTOS DE LOS EMPLEADOS

Una vez que determine que necesitará empleados en su empresa, debe de invertir el tiempo y recursos necesarios en establecer las políticas de personal y encontrar la gente ideal. También debe ser consciente de los reglamentos federales y estatales de los empleados.

POLÍTICAS DE PERSONAL

Aunque establecer las políticas de personal por escrito consume tiempo, puede prevenir quejas significantes y futuros problemas. Su manual de políticas debe cubrir todos los aspectos que espera y los que no espera surgir en las operaciones normales de su empresa — lo bueno y lo malo. Además, las políticas escritas establecen derechos y responsabilidades para sus empleados y usted. Si establece políticas escritas, es importante que las siga, por ejemplo, advertencias por escrito, procedimientos de evaluaciones, etc. Asuntos que pueden ser mencionados en la política de personal incluyen:

- Horas: ¿Cuántas horas de trabajo por día, por semana? Hable de las noches, fines de semana, días feriados, períodos de alta demanda, etc. Recuerde que todos los empleados, excepto los supervisores con salario, tienen derecho de recibir horas extras. Determine cómo permitirá a sus empleados tiempo libre para necesidades personales. Establezca procedimientos claros de tiempo libre pagado o sin pago para emergencias, enfermedades de familia, servicio de actuar como jurado, etc. La Ley de Ausencia Familiar Médica (FMLA por sus siglas en inglés) requiere que los empleadores con 50 empleados o más provean hasta 12 semanas de licencia sin pago de salario por nacimientos, adopciones y el cuidado de salud de miembros inmediatos de familia en un período de 12 meses.
- Compensación: Haga sus salarios competitivos con empresas locales similares. Los salarios son un costo significante en la operación de su empresa. Sin embargo, bajos salarios pueden resultar en un alto volumen de cambio de personal y baja productividad. Establezca reglas claras de vacaciones. ¿Por cuánto tiempo? ¿Cuándo? Defina claramente los procedimientos para cuando dos o más empleados desean irse de vacaciones al mismo tiempo. ¿Proveerá vacaciones pagadas o sin pago? Vacaciones pagadas son un beneficio básico esperado por muchos empleados.
- Prestaciones suplementarias: Considere ofrecer a sus empleados descuentos, seguro médico, plan de jubilación, compartir ganancias y/o asistencia educacional. Las prestaciones suplementarias pueden incrementar

la satisfacción del empleado y su productividad. Si provee beneficios, ¿Cuáles empleados lo recibirán? ¿Por ejemplo, todos los empleados, sólo los empleados de tiempo completo, sólo la gerencia, etc.? Debe tener reglas claras, escritas, no discriminatorias por todas las prestaciones suplementarias. Revise el capítulo de Responsabilidades y Seguros de esta Guía para más información acerca del seguro de salud. Si su empresa requiere empleados adiestrados y profesionales y/o desea establecer una relación de empleo a largo plazo, un plan de jubilación y/o seguro de salud podría ser un requisito para obtener la lealtad y compromiso del empleado. Si ofrece un plan de jubilación, debe cumplir con los requisitos del "Employee Retirement Income Security Act" (Ley de Seguridad del Ingreso por Jubilación del Empleado) ERISA (por sus siglas en inglés). Información general en ERISA puede ser obtenida del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, la Administración de Beneficios de Pensión y Asistencia Pública, 2300 Main Street, Suite 1100, Kansas City, MO 64108, 816-285-1800

- Quejas y Terminación de empleo: Espere y planee para los conflictos con sus empleados. Planee y establezca procedimientos de quejas. Diseñe su política para contrato de prueba, período de revisión, ascensos y aumentos. Documente claramente los pasos a usar para resolver conflictos, sígalos y documente sus acciones por escrito. Establezca reglas claras para asuntos como despidos de trabajo, derechos de antigüedad, indemnización por despido, etc.
- Acuerdos de No-competencia: ¿Está su empresa involucrada en un ambiente muy competitivo o trabaja en investigación confidencial? ¿Deberían los empleados claves ser obligados a firmar acuerdos legales de no-competencia que se pueda hacer cumplir? ¿Ha hecho que todos sus empleados y contratistas independientes firmen acuerdos de no divulgación relacionados con información confidencial? ¿Ha manifestado claramente que las ideas e inventos desarrollados por empleados y contratistas independientes trabajando para su empresa son propiedad de su compañía? Un abogado debe revisar su política laboral por escrito para determinar que se pueda cumplir en conformidad con las leyes del empleado estatal y federal, y para asegurar que estas leyes no incrementen las suyas excesivamente. Cada empleado debe recibir una copia de su política de personal cuando es contratado. Explique verbalmente cualquier parte crítica de sus políticas de empleo. Verifique que cada empleado comprenda completamente el documento.

REGLAMENTO DE LOS EMPLEADOS

Una vez que haya seleccionado a sus empleados, necesitará familiarizarse con los reglamentos federales y estatales de los mismos. El Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado regula salarios, horas y condiciones de trabajo para los empleados.

- Salario Mínimo: El salario mínimo federal es $5.85 por hora desde el 24 de Julio de 2007, $6.55 por hora desde el 24 de Julio del 2008 y $7.25 por hora desde el 24 de Julio del 2009. El salario mínimo debe ser pagado a todos los empleados y menores emancipados sin importar si son empleados por hora, por jornada, comisión, tiempo, tarea, entrenamiento u otras bases.
- Pago de Horas Extras: Por lo menos 1 1/2 de la tasa regular de pago del empleado debe ser pagado por más de 40 horas trabajadas en una semana de trabajo. Adicionalmente, la ley del estado requiere pago de las horas extras después de 12 horas consecutivas de trabajo. Para cualquier pregunta adicional acerca de horas trabajadas y horas extras, por favor llame o escriba a la División de Trabajo de Colorado, Oficina de Estándar de Trabajo, 633 17th Street, 2do Piso Denver, CO 80202 ó llame al 303-318-8441, 888-390-7936 fuera del área Metropolitana de Denver o en línea www.coworkforce.com.
- Ley Federal: Conforme a la Ley de Normas Justas de Trabajo (FLSA por sus siglas en inglés) cada vez que ambas leyes apliquen y el FLSA difiera con la ley de Colorado, la ley que provea más protección o establezca altos estándares, prevalecerá sobre la otra.
- Descansos: Los empleados trabajando en las siguientes cuatro industrias: (1) venta al menudeo y servicio, (2) servicio comercial, (3) comida y bebida y (4) salud y medicina, tienen cobertura bajo la orden de trabajo 22 y deben tener descansos y períodos para comer durante la jornada de trabajo. La ley requiere un mínimo de 10 minutos de descanso cada cuatro horas (o una fracción mayor que esta). Media hora de período para comer es obligatorio para cualquier horario que exceda cinco horas.
- Penalidad: El incumplimiento con la Orden 22 del Salario Mínimo de Colorado es considerado un delito y puede ser castigado con una multa o prisión.

Para información adicional y publicaciones, escriba a la División de Trabajo de Colorado, Oficina de Estándares

de Trabajo, 633 17th Street 2do Piso, Denver, CO 80202 ó llame al 303-318-8441, 888-390-7936 fuera del área Metropolitana de Denver o visite www.coworkforce.com.

REQUISITOS DEL EMPLEADOR/NÓMINA PARA DECLARAR Y SOLICITUDES DE REGISTRO

FORMULARIO SS-4

Debe tener un número de Identificación del Empleador Federal (FEIN) si es empleador. Usará este número para hacer sus depósitos de impuestos federales, y cuando presente su declaración de impuestos. Puede obtener su FEIN: a) Presente el Formulario SS-4 completo con el IRS EIN centro de operaciones de su estado y recibirá su FEIN dentro de cuatro semanas; b) Llamando al 800-829-4933 de lunes a viernes de 7 am a 10 pm de su zona horaria y recibirá su FEIN inmediatamente; ó c) Envíe por fax su SS-4 al número FAX-TIN de su estado.

Las empresas con más de $200,000 en obligaciones anuales de impuestos sobre el empleo, han sido requeridas de hacer pagos electrónicos desde el 1ro de Julio de 1999. Todas las empresas pueden ser obligadas a usar el sistema electrónico en el futuro. Para más información en EFTPS, llame al IRS al 800-555-4477.

El número de FAX-TIN está disponible 24 horas al día, siete días a la semana; asegúrese de incluir una hoja de portada con su número de FAX y debe recibir su FEIN dentro de cuatro días laborables. Hay otras ocasiones cuando debe tener un FEIN como cuando ha formado una corporación o una sociedad. Su banco puede también pedirle un FEIN cuando abra su cuenta de negocios. Si es un empresario por cuenta propia, no necesita tener un FEIN.

EL FORMULARIO CR100 DE REGISTRO DE NEGOCIOS DE COLORADO

El CR100 es un formulario de múltiples usos, y puede ser usado para abrir un número de cuentas. Si va a tener empleados, este formulario le podrá abrir su cuenta de retención del salario del estado con el Departamento de Tesorería de Colorado y su cuenta de seguro de desempleo del estado con el Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado. También puede usar este formulario para obtener licencias de impuestos sobre la venta del estado.

INS FORMULARIO I-9

Un formulario que debe mantener en los archivos de sus empleados, es el Formulario I-9 del Servicio de Inmigración y Naturalización. Este documento fue creado para asegurar que los empleadores no contraten inmigrantes indocumentados. El documento no es difícil y es obligatorio. El Formulario I-9 debe ser completado dentro de tres días laborables después que empiece el trabajo. Los empleados deben presentar a su empleador documentación que verifique su residencia. Toda documentación no disponible en la fecha de contratación, debe ser obtenida dentro de veintiún días. El formulario lista una variedad de formas diferentes de identificación que pueden ser usadas individualmente o en combinación para verificar la elegibilidad de trabajar en los Estados Unidos. La multa por fallar con el cumplimiento de este requisito empieza con $250 por cada empleado no autorizado y puede llegar rápidamente a $10,000 por violación. Para más información acerca del Formulario I-9, contacte al INS al 800-375-5283.

FORMULARIO W-4

Cada empleado debe firmar y poner fecha en el formulario W-4, Certificado de Exención de Retenciones del Empleado. Debe incluirlo en cada archivo personal de sus empleados, ya que provee un registro de su nombre, dirección y número de seguro social. El W-4 le proporciona información acerca del estado civil del empleado y el número de exenciones que reclama para determinar la apropiada retención de los impuestos federales y estatales de la nómina. No sólo es un requisito del IRS mantener este formulario en el archivo, también puede ser usado como evidencia en disputas que surjan con el IRS o los empleados. El W-4 debe ser archivado con el IRS sólo en circunstancias especiales, que son explicadas en la Publicación #15 de la Guía Tributaria del Empleador. Si cualquiera de sus empleados reclama status de exención, incluyendo estudiantes, ellos deben llenar un W-4 nuevo cada año. Los empleados regulares deben llenar un W-4 nuevo cada vez que se muden o haya un cambio en su posición o situación ante el impuesto, por ejemplo, si contraen matrimonio o divorcio, incremento/disminución de dependientes o cambio de número de sus exenciones. Todos los empleadores en el Estado de Colorado deben reportar sus nuevos empleados contratados con la Unidad Fiscalizadora de Pagos de Manutención de Hijos. Una copia del W-4 de cada empleado nuevo debe ser enviado al Directorio de Nueva Contratación del Estado en Denver dentro de 20 días de la fecha de contratación del empleado, o a opción del empleador, en la primera nómina después de 20 días de expiración. Este

nuevo reporte será usado para identificar a padres delincuentes en pagos de manutención de hijos menores. Para más información acerca de reportar nuevas contrataciones, llame al Directorio de Nuevas Contrataciones del Estado de Colorado al 303-297-2849, 800-696-1468 fuera del área metropolitana de Denver o en línea al www.newhire.state.co.us.

IMPUESTO A LA NÓMINA — REQUISITOS PARA DECLARAR Y FORMULARIOS

RETENCIÓN DEL SALARIO E IMPUESTOS DE SEGURO SOCIAL/ MEDICARE

Si tiene empleados, será responsable de retener los impuestos federales sobre los ingresos y los impuestos de seguro social/medicare de los salarios de sus empleados. Como empleador, usted debe pagar la misma cantidad de impuestos de seguro social/ medicare. El Circular E de la Guía Tributaria del Empleador federal, es actualizada anualmente y debe ser usada para determinar la cantidad correcta de impuestos. La cantidad de impuesto retenido determinará cuán seguido debe depositar los impuestos en su cuenta de banco. Los depósitos pueden ser hechos en un Banco de Depósito Federal, usando el Formulario 8109 o puede usar el Sistema Federal de Pago Electrónico de Impuestos (EFTPS). EFTPS es similar a un pago automático. Para obtener más información o para inscribirse en EFTPS, llame al IRS al 800-555-4477 ó 800-945-8400 ó en línea al www.eftps.gov. Algunos empleadores son obligados usar EFTPS, será notificado si esto aplica para usted. Al final de cada trimestre, debe presentar el Formulario 941 para reportar el total de salarios pagados, impuestos retenidos y adeudados e impuestos depositados. Si tiene empleados, debe retener impuestos retenidos de Colorado de todos los empleados trabajando en Colorado, incluyendo los no-residentes. El DR 1098, Tablas de Retención de Impuestos sobre los Ingresos de Colorado, deben ser usadas para determinar las tasas de retención apropiada para sus empleados. El estado requiere que una vez recaudados más de $400 en retención del salario del estado, debe presentar la recaudación total con el estado cuando presente su próxima declaración federal. Si al final del trimestre todavía no ha recaudado $400 en retención de salarios, debe presentar con el estado independientemente de la cantidad adeudada. Si anualmente retiene más de $50,000 en retención del salario del estado, debe presentar a través de Transferencia Electrónica de Fondos (EFT por sus siglas en inglés.) Si anualmente retiene menos de $50,000, puede elegir entre presentar a través de la EFT o presentar el Formulario DR1094 con un cheque o giro postal.

SEGURO DE DESEMPLEO

El seguro de desempleo es un fondo establecido por la ley para proveer beneficios a los empleados quienes pierden sus trabajos sin culpa propia. Varios factores determinan la cantidad de beneficios pagados cada dos semanas a personas elegibles buscando empleo activamente. Como empleador, será requerido de pagar ambos impuestos federales y estatales por seguro de desempleo. Un empleador debe pagar impuestos sobre seguro de desempleo en los salarios pagados a los empleados - incluyendo funcionarios corporativos. La tasa de seguro de desempleo federal es 6.2% de los primeros $7,000 en salarios pagados a cada empleado cada año. Sin embargo, como nuevo empleador, debe calificar por un 5.4% de crédito para una tasa efectiva de 0.8%. Si su responsabilidad de impuesto federal de desempleo es sobre $100 al final del trimestre, debe hacer un depósito de la cantidad adeudada. Use el Formulario 8109 o el sistema EFTPS descrito anteriormente. Si su

¡LOS EMPLEADORES TIENEN DERECHOS Y LOS EMPLEADOS TIENEN DERECHO TAMBIÉN. CONOZCA SUS DERECHOS!

Para información y publicaciones, contacte al Departamento de Labor y Empleo de Colorado, Oficina de Estándares de Labor 303-318-8441.

responsabilidad es menos de $100, la responsabilidad puede ser prorrogada y añadida al próximo trimestre. Al final del año calendario, debe presentar el Formulario 940 ó 940EZ para reportar su responsabilidad total de impuesto de desempleo. Si su responsabilidad al final del año calendario es menos de $100, puede depositarlo o pagarlo con el Formulario 940. El Formulario 940 y su pago final de impuesto de desempleo se deben presentar hasta el 31 de Enero. Para más información y formularios, contacte al IRS al 800-829-1040 ó 800-829-3676.

Todos los empleadores en Colorado también deben pagar un impuesto sobre el seguro de desempleo estatal. Los primeros $10,000 en salarios pagados a cada empleado durante cada año calendario están sujetos a impuestos sobre el seguro de desempleo estatal. La tasa corriente de impuesto sobre el seguro de desempleo estatal para empresas nuevas es 1.7% más un porcentaje de recargo. (NOTA: Algunas industrias pueden pagar una tasa más alta, por ejemplo, oficios de construcción). Debe presentar el Formulario UITR-1, Reporte de Impuesto sobre el seguro de desempleo, y UITR-1(a), Reporte de Seguro de Desempleo de Salarios de los Trabajadores, cada trimestre independientemente de la cantidad de impuesto de desempleo adeudada. Al final de cada año, recibirá un aviso de su tasa impositiva para el próximo año calendario basado en el historial de reclamos de desempleo de su empresa. Si compra una empresa existente, puede adquirir el índice de experiencia de desempleo de esta empresa y ser responsable por los impuestos del seguro de desempleo en mora. Puede recibir crédito por impuestos pagados por el previo dueño sobre empleados durante el presente año. Para más información en formularios o métodos de reporte opcional, contacte al Departamento de Trabajo y Empleo, Sección de Contabilidad de Impuesto sobre Seguro de Desempleo al 303-318-9100 ó 800-480-8299.

El Programa de Educación de Impuestos del Servicio de Impuestos Internos para las Pequeñas Empresas (STEP por sus siglas en inglés) es un esfuerzo cooperativo con las organizaciones locales para proveer educación en impuestos de negocios al dueño de una pequeña empresa. í Inscríbase en el Programa de Educación de Impuestos del IRS para las Pequeñas Empresas en su área y tome el primer PASO para hacer sus impuestos menos tributables! Llame al 800-829-1040.

IMPUESTOS DE PRIVILEGIO OCUPACIONAL

Comúnmente referido como "head taxes" (impuestos per cápita) de individuos quienes trabajan dentro de los límites de ciertas ciudades. Este impuesto es recaudado a través de contribuciones del empleador y empleado. Debe pagar al empleador una porción de los impuestos sobre usted mismo independientemente si es empresa de propietario único, sociedad o corporación. Si su empresa está ubicada dentro de los límites de una ciudad que requiere este impuesto, debe crear una cuenta a través de la oficina de la secretaria municipal. Asegúrese de averiguar los requisitos de su ciudad. Para más información, contacte a un funcionario de la secretaria municipal local.

W-2 DEL EMPLEADO

Al final del año, es responsable por reportar la información de salarios y retención de impuesto con los Formularios W-2 (comprobante de salarios e impuestos). Las copias del formulario W-2 deben ser enviadas a sus empleados a más tardar el 31 de Enero. La copia A del Formulario W-2 debe ser enviada a la Administración del seguro social (SSA por sus siglas en inglés) para el 28 de Febrero con el Formulario W-3. Si presenta 250 ó más Formularios W-2s, debe presentar la información con el SSA vía medios magnéticos. Para su empleado en Colorado, debe presentar DR1093 Transmittal of State W-2's. Si presenta 250 ó más Formularios W-2s, debe reportar la información del W-2 vía medios magnéticos. Los medios magnéticos incluyen cintas magnéticas y discos de computadora. Para más información acerca de medios magnéticos, contacte al Departamento de Tesorería de Colorado al www.taxcolorado.state.co.us ó 303-205-8292 ext. 5252. Para ordenar W-2s, llame al número de Formularios del IRS 800-829-3676.

CONTRATISTA INDEPENDIENTE 1099S

Si ha determinado que sus trabajadores son contratistas independientes, no necesita retener o pagar impuestos bajo sus nombres. Sin embargo, debe mantener un registro de cuánto les paga y presentar el Formulario 1099 Misceláneos para cada persona a quien ha pagado $600 ó más durante el año. El contratista independiente debe recibir su Formulario 1099s Misceláneos para el 31 de Enero. La copia A del Formulario 1099s debe ser enviada al IRS para el 28 de Febrero con el Formulario 1096 "Annual Summary and Transmittal of U.S. Information Return." (Sumario Anual y Transmisión de Información de Declaración de los Estados Unidos). Si presenta 250 ó más Formularios 1099s, debe presentarlos vía medios magnéticos. Para ordenar 1099s llame al número de formularios del IRS al 800-829-3676.

REGISTROS DE NÓMINAS Y AUDITORÍAS

Es importante mantener registros completos y exactos de las nóminas de los empleados y guardarlos por lo menos cinco años. El IRS, el Servicio de Inmigración y Naturalización, el Departamento de Tesorería de Colorado y el Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado, todos tienen la autoridad de revisar sus

registros. Recuerde, su responsabilidad empieza tan pronto como contrate un empleado.

INDEMNIZACIÓN POR ACCIDENTE LABORAL

La indemnización por accidente laboral es un seguro obligatorio que provee cobertura por gastos médicos y salarios perdidos debido a una lesión relacionada con el trabajo o enfermedad ocupacional. El empleador debe pagar el costo de la cobertura para los empleados. Todos los empleados deben tener cobertura empezando con el primer empleado. Los funcionarios corporativos y miembros de la compañía de responsabilidad limitada recibiendo compensación, deben tener cobertura como corporación S a menos que sean dueños de un diez por ciento de la empresa y formalmente elijan por escrito rechazar la cobertura. La elección para rechazar la cobertura es presentada ante la compañía de seguros. Si no hay otros empleados, la elección de rechazar la cobertura debe ser presentada usando el Formulario WC43 con la División de Compensación del Trabajador. De acuerdo con la ley del estado, la empresa de propietario único y socios en una sociedad tienen la opción de elegir cobertura por ellos mismos, aunque un contratista principal lo puede requerir como condición de un contrato. Sin embargo, esta elección puede afectar significantemente la cobertura de seguro médico. Discuta cuidadosamente esta elección con su agente de seguro antes de tomar su decisión. Puede obtener seguro de indemnización por accidente laboral de un seguro independiente.

COSTO DE PRIMA

El costo de la cobertura de seguro de indemnización por accidente laboral es basado en unidades de $100 de la nómina. La tasa por $100 es basada en la clasificación de riesgo de sus empleados y su índice de experiencia de desempleo, y es determinado por su compañía de seguros. Al principio del año y cuando empiece su empresa, será requerido de estimar su nómina para el siguiente año. Su compañía de seguros le pedirá que pague su prima por adelantado similar al seguro de autos o propietarios de casas.

AJUSTES DE PRIMA

Al final de cada año, la nómina actual de sus empleados es determinada por una auditoría o completando un reporte de auto-examinación. El costo actual del seguro es comparado con las primas pagadas por adelantado y la diferencia es cargada o reembolsada. Algunas pólizas pueden ser asignadas con una base de ajuste trimestral. Este tipo de póliza es normalmente limitada a empresas de temporada como la construcción, donde un estimado anual de nómina es difícil de determinar. Esta póliza requiere un depósito basado en un porcentaje de la prima anual. El depósito es guardado por la compañía de seguros por la vida de la póliza. Cuando cancela, el depósito total es acreditado a su cuenta. Usted está obligado a reportar y pagar las primas para salarios actuales pagados cada trimestre.

REPORTES DE ACCIDENTE

Debe presentar un reporte de accidente con su compañía de seguros dentro de diez días de un accidente relacionado con el trabajo. Es la responsabilidad del empleado lesionado reportar el accidente con usted por escrito dentro de los siguientes cuatro días. Si el empleado está física o mentalmente incapaz de reportar el aviso, el supervisor inmediato es responsable de presentar el aviso por escrito. Los trabajadores lesionados tienen dos años para presentar reclamos por compensación con la División de Compensación de Trabajadores de Colorado. Los trabajadores lesionados pueden recibir beneficios médicos y compensación. Los beneficios médicos incluyen pago ilimitado de todos los costos médicos autorizados, de hospital y cirugía, prescripciones, aparatos médicos y aparatos prostéticos. Los beneficios de compensación incluyen reembolso hasta dos-tercios del promedio de salario semanal

PARA MÁS INFORMACIÓN Y ASISTENCIA

Para más información acerca de las responsabilidades del empleador, llame a los siguientes números:

Impuesto a la Nómina Federal
800-829-1040

Retención del Salario de Colorado
303-238-7378

Seguro de Desempleo
303-318-9100 ó 800-480-8299

Indemnización por accidente laboral
303-318-8700 ó 888-390-7936

OSHA
303-844-5285 ó 800-321-6742

División de Derechos Civiles
303-894-2997 ó 800-262-4845

Ley de Americanos con Discapacidades - Red de Adaptación en el Trabajo
800-526-7234

Departamento de Trabajo y Empleo - Estándares de Trabajo Labor
303-318-8441

Reporte de Nueva Contratación
303-297-2849 ó 800-696-1468

(SBAP) Programa de Asistencia a la Pequeña empresa - Asistencia de Aire y Medioambiente
303-692-3175

perdido por el empleado por un período específico, un pago único o ambos, basado en el tipo de lesión/ incapacidad.

PREVENCIÓN DE RIESGOS Y ACCIDENTES

La asistencia en seguridad y prevención de accidentes están disponibles con su compañía de seguros. Este servicio puede incluir programas de seguridad, recomendaciones para el control de costos y una revisión de su historial de accidentes y pérdidas. Adicionalmente, se recomienda a los empleadores a tomar parte en el Programa de Contención de Costos de Primas de la División de Compensación de Trabajadores de Colorado. Los empleadores que han tenido un programa calificado de contención de costos activo por un año pueden recibir una certificación de contención del costo. La certificación en este programa puede resultar en una reducción de las primas de hasta un 10 por ciento. Como empresa nueva, debe considerar la implementación de un programa de contención de costos comenzando con su primer empleado. Para más información, contacte a la División de Compensación del Trabajador, el Programa de Contención de Costo de Primas 633 17th Street, Denver, CO 80202, 303-318- 8700.

ADMINISTRACIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL (OSHA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA) es responsable de:

- Desarrollar estándares mandatorios de seguridad y salud laboral con "responsabilidades y derechos separados pero dependientes" para empleadores y empleados.
- Fomentar y asistir a los empleadores y empleados a reducir los peligros en el lugar de trabajo e implementar/mejorar los programas de seguridad y salud.
- Establecer programas de entrenamiento para incrementar el número de programas efectivos de seguridad ocupacional y de salud y personal calificado.
- Conducir inspecciones de seguridad y salubridad en los lugares de trabajo del empleador.
- Hacer cumplir los estándares de OSHA y emitir citaciones y multas como sea apropiado para asegurar la seguridad y salud de los empleados.

Los estándares de seguridad y salud de OSHA tienen cuatro categorías importantes — Industria general, marítima, construcción y agricultura. Los estándares son publicados en el Código de Reglamentos Federales (CFR por sus siglas en inglés), Título 29, Parte 1900- 1999. Los empresarios deben consultar el CFR que está disponible en muchas bibliotecas públicas y/o contactar al OSHA directamente 1999 Broadway, Suite 1690, Denver, CO 80202-5716, 303-844-5285. Los empleadores pueden pedir a OSHA por una variante de un estándar o reglamento si pueden demostrar que las condiciones y prácticas en su lugar de trabajo son por lo menos tan efectivas como las requeridas por OSHA.

Con la excepción de algunas industrias exentas, los empleadores con 11 ó más empleados deben mantener registros actuales de lesiones ocupacionales. Los empleadores con menos de 10 empleados son exentos a menos que sean seleccionados por la Oficina de Estadísticas Laborales ó por OSHA. Los pequeños empresarios seleccionados para mantener registros serán notificados por adelantado y tendrán los formularios e instrucciones necesarios. Los empleadores exentos de mantener registros deben cumplir con todos los demás estándares de OSHA incluyendo la visualización del póster

de OSHA, reportar un accidente que resulte en una o más fatalidades o la hospitalización de tres o más empleados dentro de 8 horas.

OSHA tiene la autoridad de hacer cumplir los estándares de seguridad y salud y conducir inspecciones inesperadas en el lugar de trabajo. "Al presentar las credenciales apropiadas al dueño, operador o agente a cargo" de un negocio, el oficial de conformidad de OSHA es autorizado a entrar durante horas laborables sin demora, para inspeccionar todas las áreas donde el trabajo es realizado. Las inspecciones deben tomar lugar en "horas razonables y dentro de límites razonables." La inspección puede incluir entrevistas privadas con el dueño, operador y/o cualquier empleado. Después que el oficial de OSHA complete su reporte, el director de área determina qué citaciones, de ser el caso, serán emitidas, y qué penalidades, de ser el caso, serán propuestas.

La Universidad del Estado de Colorado (CSU por sus siglas en inglés) ofrece servicios de consultoría gratis de OSHA. El equipo del programa tiene consultores profesionales con experiencia en seguridad e higiene industrial, entrenados para identificar peligros de seguridad y salud en su lugar de trabajo. Ellos ofrecen recomendaciones para reducir o eliminar peligros. Su propósito es ayudar a las empresas a cumplir con los estándares de reglamentos de trabajo de OSHA y desarrollar un programa continuo, efectivo de seguridad y salud. Ellos proveerán reportes escritos confidenciales y detallados con el contenido de sus descubrimientos y recomendaciones. Los servicios de seguimiento están disponibles como sea necesario. Los consultores de CSU no emiten citaciones de penalidades por violaciones de OSHA. Debido a que el programa es financiado por OSHA, los consultores están obligados a notificar a OSHA sólo en casos de rechazo a corregir violaciones graves dentro de un tiempo razonable. La meta principal es asistir a los pequeños empresarios responsables en establecer ambientes laborales seguros y sanos. Para más información, contacte a la Universidad del Estado de Colorado, Oficina de Salud Ocupacional y Seguridad, 1681 Campus Delivery, Universidad del Estado de Colorado, Fort Collins, CO 80523-1681, 970-491-6151 (teléfono) ó 970-491-7778 (fax).

OSHA se esfuerza continuamente en proporcionar programas positivos para ayudar a las empresas a cumplir con los reglamentos y tratar de evitar la emisión de citaciones y multas. Se recomienda a los empleadores a contactar a OSHA directamente para obtener la información más actualizada acerca de servicios de consultoría y programas de cumplimiento voluntario.

LEYES DE "EMPLOYEE RIGHT TO KNOW" (DERECHO A SABER DEL EMPLEADO)

OSHA también hace cumplir las leyes de Derecho a Saber del Empleado que aplican a todas las empresas con empleados como: contratistas, fabricantes o procesadores industriales quienes trabajan constantemente con químicos peligrosos. La ley intenta asegurar que todos los químicos peligrosos y tóxicos que son producidos, importados o usados en el lugar de trabajo sean apropiadamente evaluados. Si estos presentan un peligro para los empleados, los empleadores deben ser notificados a través del "Programa de Comunicación de Peligros". El objetivo de la ley es reducir el número creciente de lesiones, enfermedades y muertes causadas por la exposición de químicos peligrosos en el lugar de trabajo.

LEY DE AMERICANOS CON DISCAPACIDADES (ADA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La ADA extiende la protección de los derechos civiles a las personas con discapacidad que es similar a la que reciben los individuos en base a raza, sexo, origen nacional y religión. Para las pequeñas empresas, el ADA garantiza la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad en el empleo y los lugares públicos. En el ámbito del empleo, la ADA no es un programa de acción afirmativa. Las empresas deben proporcionar igualdad de oportunidades de empleo a todas las personas con discapacidades calificadas para desempeñar las funciones esenciales de un trabajo. Los negocios pueden ser obligados a hacer ajustes razonables que sean fácilmente alcanzables y no causen una dificultad financiera para el empleador. La Red de Acomodación de Empleo (ENE por sus siglas en inglés) se ha establecido para ayudar a los empleadores a encontrar soluciones de bajo costo y resolver los problemas de acondicionamiento de empleo. Llame a 800-526-7234 ó visite su sitio web en www.jan.wvu.edu para la ayuda gratuita.

Las empresas públicas de cualquier tamaño que operan instalaciones tales como restaurantes, hoteles, teatros, centros de convenciones, tiendas, centros comerciales, tintorerías, farmacias, oficinas, hospitales, museos, bibliotecas, parques, parques de atracciones, escuelas privadas, guarderías, spas de belleza, pistas de bolos y estaciones de gasolina, no pueden discriminar por motivos de discapacidad. Las barreras físicas deben ser removidas si la eliminación se puede lograr fácilmente. Si no es así, los métodos alternativos de provisión de servicios deben ser ofrecidos, si esos métodos son fácilmente alcanzables. "Fácilmente

alcanzable" se define como las acciones que se llevan a cabo y pueden ser implementadas sin mucha dificultad o gasto. Los tribunales deben considerar la naturaleza y el tamaño de una empresa con el fin de determinar si una acción se puede lograr fácilmente. El Consejo de Acceso arquitectónico ha establecido directrices detalladas para la construcción y remodelación. Llame al 800-EE.UU.-ABLE (800-872-2253) para obtener ayuda gratuita.

El Centro de Discapacidades y Asistencia Técnica de las Montañas Rocosas (Rocky Mountain Disability and Business Technical Assistance Center) con sede en Colorado Springs, es uno de los 10 centros regionales financiados por el Instituto Nacional de Discapacidad e Investigación en Rehabilitación, una división del Departamento de Educación de los Estados Unidos. Su misión es proporcionar asistencia técnica, materiales, formación y referencias sobre los americanos con discapacidades para los individuos y organizaciones en Colorado, Montana, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Utah y Wyoming. Para más información contacte a Rocky Mountain DBTAC en 3630 Sinton Road, Ste. 103 Colorado Springs, CO 80907, 800-949-4232 (voz, TTY) ó visite su sitio web en www.ada-infonet.org.

PÓSTERS OBLIGATORIOS DEL EMPLEADOR

Hay muchos requisitos de pósters federales y estatales para el empleador. Algunos aplican sólo bajo ciertas circunstancias, pero muchos son requeridos en todas las situaciones. Los pósters pueden ser obtenidos gratuitamente de las siguientes agencias o pueden ser compradas en combinación en muchas compañías de artículos de oficina.

División de Derechos Civiles de Anti-Discriminación de CO
1560 Broadway, #1050
Denver, CO 80202
303-894-2997
800-262-4845
www.dora.state.co.us/civil-rights

Ley para la Protección del Empleado contra la Prueba de Polígrafo, Salario Mínimo Federal y Ley de Ausencia Familiar y Médica de EE.UU.
Departamento de Trabajo División de Salario/Horas
1999 Broadway Suite 710
Denver, CO 80202
720-264-3250
www.dol.gov/elaws

Seguro de Desempleo
División de Empleo y Entrenamiento
303-318-9000
800-480-8299
www.coworkforce.com

Igualdad de Oportunidades de Empleo, Comisión para la Igualdad de Oportunidades en el Empleo
(EEOC por sus siglas en inglés)
PO Box 12549
Cincinnati, OH 45312
800-669-3362
www.eeoc.gov

Salario Mínimo del Estado, División de Trabajo de Colorado, Unidad de Estándares de Trabajo
303-318-8441
www.coworkforce.com

Seguridad Ocupacional
Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA)
1391 Speer Blvd. # 210
Denver, CO 80204
303-844-5285
800-321-6742
www.osha.gov

Para pósters de indemnización por accidente laboral, contacte a su compañía de seguro de indemnización por accidente laboral. Debe preparar y publicar el siguiente aviso en letras de 1/2 pulgada: "Si se lesiona en el trabajo, debe presentar un aviso por escrito a su empleador dentro de los siguientes cuatro días laborables posteriores al accidente, conforme a la sección 8-43-102(1) CRS". Se requiere a los empleadores a publicar o notificar a los trabajadores por escrito acerca de cuándo y dónde serán pagados.

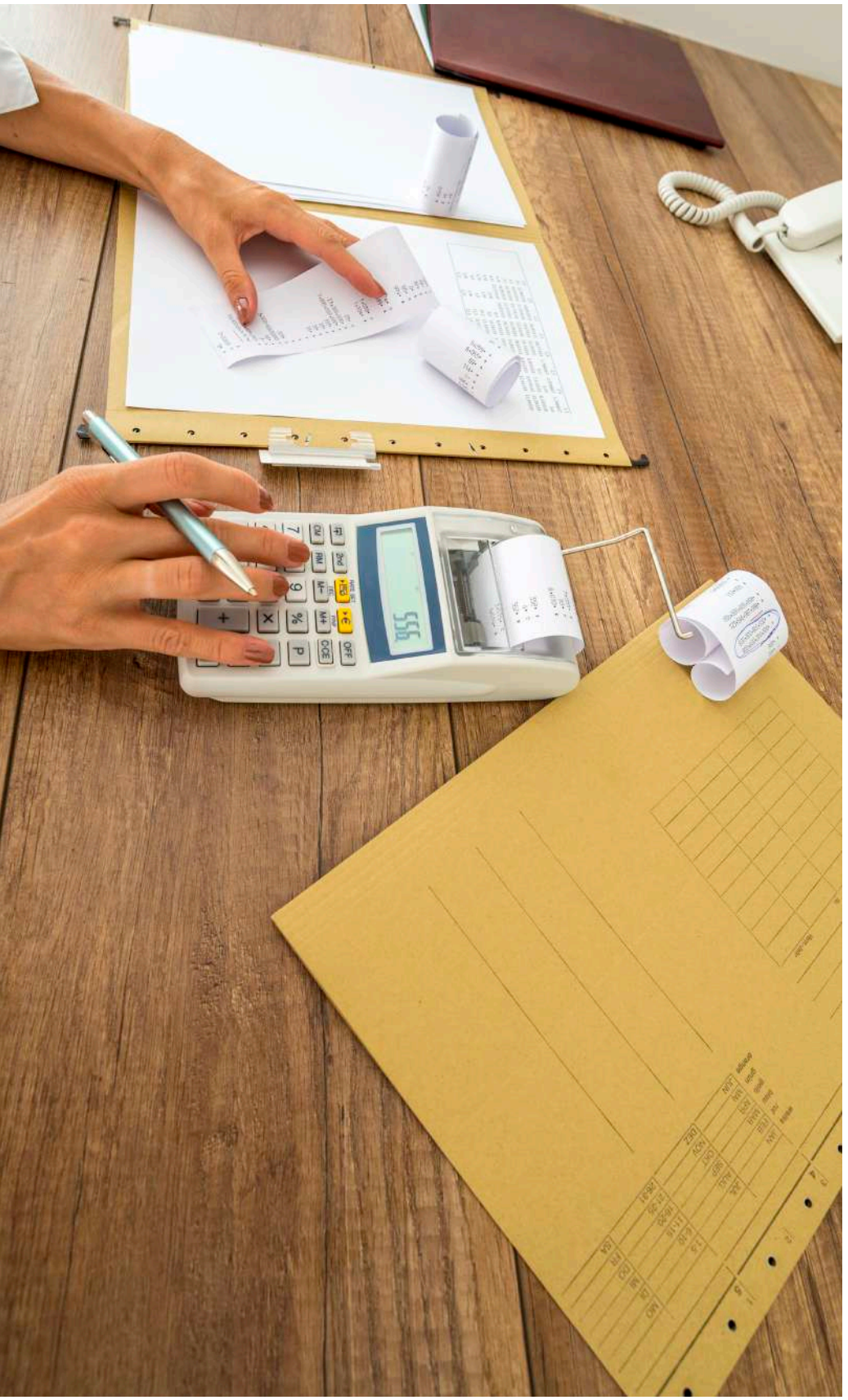
RESUMEN DEL EMPLEADOR

Responsabilidades:

- Determine si sus trabajadores serán empleados o contratistas independientes.
- Establezca claras políticas de personal para indicar asuntos como horas laborables, compensación, prestaciones suplementarias, quejas y terminación de empleo.
- Presente la Solicitud para el Número de Identificación del Empleador, Formulario SS-4 para obtener su Número de Identificación de Empleador Federal (FEIN por sus siglas en inglés).
- Presente el Formulario CR100 de Registro de Negocios de Colorado para abrir sus cuentas separadas de retención de salario del estado y seguro de desempleo. Recibirá cupones pre-impresos e información de cómo presentar la retención del salario de Colorado del Departamento de Tesorería. El Departamento de Trabajo y Empleo le mandará información en cómo presentar el seguro de desempleo de Colorado. Recibirá formularios pre-impresos para presentar el seguro de desempleo cada trimestre. Estos dos paquetes de información deben llegar aproximadamente cuatro a seis semanas después de presentar el formulario CR100.
- Envíe una copia del W-4 de todos los empleados contratados al Directorio de Nuevas Contrataciones del Estado de Colorado dentro de 20 días de la fecha de contratación.
- Obtenga el seguro de indemnización por accidente laboral para sus empleados. La indemnización por accidente laboral se puede obtener de compañías privadas de seguros. Como con cualquier otra forma de seguro, debe buscar los mejores precios y servicios.
- Obtenga los pósters apropiados. Use la tabla en este capítulo como guía.
- Determine si es responsable por los impuestos locales sobre el empleador o requisitos de registro contactando a las autoridades locales apropiadas.
- Establezca los procedimientos de seguridad apropiados y mantenga los registros necesarios para satisfacer los requisitos de la Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA). Si trabaja de una manera rutinaria con "sustancias peligrosas", asegúrese de implementar un programa de comunicación de peligros.
- Cumpla con la Ley de Americanos con Discapacidades (ADA) para evitar discriminación en sus prácticas de empleo acerca de personas con discapacidades.

Para enviar los Reportes de Nuevas Contrataciones:
State Directory of New Hires
P.O. Box 2920
Denver, CO 80201-2920

Para enviar por fax los Reportes de Nuevas Contrataciones:
303-297-2595



"Es muy importante que establezca un sistema de mantenimiento de registros antes que abra las puertas de su negocio. Los libros y registros precisos son esenciales para el manejo del negocio y útiles para que la gerencia tome decisiones informadas. NO ESPERE hasta que sea demasiado tarde y CONSIGA AYUDA si la necesita."

CONTABILIDAD

Las necesidades del mantenimiento de registros de su empresa deben ser analizadas para determinar el mejor sistema de contabilidad.

MANTENIMIENTO DE REGISTROS

Las necesidades para el mantenimiento de registros de su empresa deben ser analizadas para determinar el mejor sistema de contabilidad. Todos los sistemas deben proporcionar la siguiente información:

- Gastos operativos detallados
- Comparación de los resultados actuales ante el presupuesto y períodos anteriores
- Estados financieros
- Información para la declaración de impuestos y reportes a las agencias regulatorias
- El control suficiente para proteger los activos y detectar errores

Cada empresa tiene necesidades especiales que deben ser consideradas antes de establecer un sistema contable. Los factores que debe tomar en consideración incluyen: la estructura legal de su empresa, su industria, el número de empleados que tiene, el número de líneas de productos o servicios y el número de establecimientos donde opera su empresa.

El primer paso para establecer un sistema contable es la selección del año fiscal o final de año. El término "año fiscal" se refiere al período contable anual. La selección del año fiscal es a veces dictada por la estructura legal. Por ejemplo, una corporación C no tiene restricciones específicas. Sin embargo, la corporación S, empresa de propietario único y sociedades, generalmente deben seguir un año calendario. Asegúrese de consultar con un experto antes de tomar una decisión, porque las leyes tributarias son sujetas a cambios.

El segundo paso es seleccionar el método contable. Los más comunes son el método de caja y el método en base de lo devengado. El método de caja reconoce los ingresos y gastos cuando el dinero en efectivo es recibido o desembolsado. Provee los medios más flexibles para postergar el ingreso tributable en futuros años fiscales. El método en base de lo devengado reconoce los ingresos y gastos basados en cuándo los servicios son ejecutados sin importar la fecha en que se paguen. Generalmente proporciona un mejor emparejamiento de ingresos y gastos.

El método contable que será mejor para usted será determinado por las operaciones de su empresa. Mientras que estos son los dos métodos contables más comunes, hay métodos especializados que pueden ser usados en ciertas industrias. Puede consultar con un asesor de impuestos para determinar el mejor método para su empresa. Una vez que el método contable sea adoptado en la declaración de impuesto inicial, puede cambiarse sólo con el permiso del IRS. Normalmente el permiso es concedido si el cambio es del método de caja al método en base de lo devengado, y por costumbre es negado para el reverso, aunque cambios recientes han facilitado este tipo de cambio. Un método contable y mantenimiento apropiado de sus registros le permitirá:

- Cuantificar correctamente la rentabilidad, crecimiento y cambios en su negocio
- Mantener un seguimiento de transacciones con otras empresas
- Proveer información financiera precisa a entidades de préstamo actuales o futuras
- Sostener cálculos de ingreso tributable
- Evaluar el flujo de caja
- Proveer reportes en rotación de inventario, retorno sobre la inversión, etc.
- Proveer una comparación entre el promedio de la industria y el reporte regulatorio

Hay dos errores básicos que muchos empresarios cometen cuando establecen su contabilidad. El primero, el dueño no comprende la importancia de los registros apropiados e ignora la necesidad de establecer un sistema de mantenimiento de registros. Estos empresarios tienden a usar el "método de la caja de zapato" por que permiten que los recibos, facturas y cuentas se acumulen en cajas o montones. El segundo error es excederse. El dueño invierte en una variedad costosa de hardware y software para mantener sus registros que termina siendo muy complicado para usarlo. Esto no debe implicar que las computadoras no sean herramientas efectivas en el sistema de contabilidad. De preferencia es importante invertir en un sistema que puede ser operado fácilmente y que cumpla con las necesidades de su empresa.

SUPERVISE SU FLUJO DE CAJA

El dinero en efectivo es absolutamente crítico para el crecimiento y bienestar de su empresa. Debe preparase y planificarse para todos los eventos futuros y cambios en el mercado. El aspecto más importante de planear y llevar los libros contables es el manejo efectivo del flujo de caja. La falta de planear correctamente el flujo de caja es la causa principal del fracaso de una empresa. Comprender su flujo de caja es importante por cinco razones:

VOCABULARIO DE CONTABILIDAD

Cuentas por Pagar: El registro de las cantidades debidas por su empresa a los acreedores
Cuentas por Cobrar: Registro de cantidades debidas a su empresa por clientes
Hoja de Balance: Estado de cuenta que muestra el balance en todas las cuentas en una fecha específica
Plan de Cuentas: Sirve como índice para el libro mayor
Libro de Activos Fijos: Contiene los registros de propiedad personal y adquiridos por la empresa
Libro Mayor: Contiene los balances de todas las cuentas de la empresa
Estado de Resultados: Estado financiero que muestra los ingresos y los gastos en un período específico
Libro de Caja: Registro de cheques escritos
Registro de Nómina: Muestra los datos de la nómina, incluyendo retención de los salarios, FICA e impuestos sobre seguro de desempleo
Libro de Compras: Incluye información en materiales comprados
Ventas y Recibos: Utilizado para registrar todo el dinero que ingresa en efectivo

1. Primero, necesitará dinero en efectivo para pagar sus costos fijos, como renta, utilidades, pagos de crédito, etc.
2. Segundo, muchos negocios tienen ciclos de temporada. Por ejemplo, un negocio al menudeo probablemente tiene ventas altas durante la Navidad; sin embargo, esto requiere una acumulación de inventario en el otoño cuando las ventas y flujo de caja pueden ser bajos. Es importante ahorrar fondos para estos cambios en ingresos e inventario.
3. Tercero, es importante ahorrar para inversiones a largo plazo y compras de capital como un nuevo vehículo o un equipo.
4. Cuarto, debe tener disponible dinero en efectivo, o una línea de crédito suficiente para cualquier situación de emergencia.
5. Quinto, preste atención al impacto de los pagos tributarios necesarios.

Por estas razones, no planear correctamente dañará el potencial a corto como a largo plazo de su empresa. Por ejemplo, debe mantener frecuentemente inventario a la mano en anticipación de clientes potenciales o comprar suministros para un proyecto contratado semanas o hasta meses antes que reciba pago por estos bienes. Aunque es importante tener dinero en efectivo disponible para pagar sus cuentas, independientemente de cuándo sus clientes le paguen, el exceso de dinero en efectivo puede ser una indicación de "dinero ocioso" con potencial de un mayor retorno si es invertido en otra parte del negocio.

CRÉDITO

El crédito juega un papel importante en su flujo de caja - ambos, el crédito que recibe de sus proveedores y el crédito que usted extiende a sus clientes. Si no paga sus deudas a tiempo, puede reducir su acceso a crédito en el futuro. Limitar a sus clientes de la capacidad de compra a crédito, incrementa su flujo de caja a corto plazo, pero puede limitar a sus clientes de la capacidad de hacer compras grandes a largo plazo. Una política de crédito liberal puede incrementar sus ventas. Sin embargo, el incremento en ventas debe ser balanceado con el costo de administrar un programa de crédito incluyendo cobros y deudas incobrables.

Si vende a crédito, establezca los términos de crédito y ¡apéguese a éstos!. Es importante que sus clientes firmen un contrato o una solicitud de crédito. Mencione cuándo los intereses empezarán a incrementarse o acumularse e informe la tasa de interés específica y los términos para el saldo adeudado. Explique claramente su derecho a demandar o arbitrar en su condado. El contrato debe indicar que tiene derecho a recuperar costos legales y judiciales.

Considere ofrecer descuentos a empresas que pagan con dinero en efectivo o dentro de un número x de días de la factura. Esto puede reducir ligeramente sus ingresos, pero ultimadamente incrementará su flujo de caja por que incentiva a los clientes a pagar de una manera más oportuna, y reduce el costo de administrar sus cuentas por cobrar y el nivel de cuentas no pagadas.

Debe registrarse como una compañía financiera si extiende crédito a individuos o entidades que no son sus clientes. El registro es completado a través del Código de Crédito Uniforme del Consumidor (UCCC por sus siglas en inglés), Oficina del Procurador General de Colorado 1525 Sherman Street, 5th Floor, Denver, CO 80203, 303-866-4494, Fax 303-866-5691. Las ventas de crédito entre dos empresas son consideradas acuerdos privados contractuales y no son sujetos al UCCC.

Las tarjetas de crédito son otra alternativa. Es posible que deba estar en el negocio por un período de tiempo antes que pueda aceptar tarjetas de crédito. Normalmente los bancos procesan las tarjetas de crédito. Contacte a su banco para información adicional acerca de las reglas de las tarjetas de crédito o para una referencia a un servicio de procesamiento de tarjetas de crédito. Los procesadores de tarjetas de crédito recaudan una comisión por procesar pagos, usualmente un porcentaje de la venta, que obviamente reduce el flujo de caja. Asegúrese de comparar los costos de estos servicios antes de comprar.

PRECIO Y ESTRATEGIAS DE VENTA

Su estrategia de precio es una parte importante del flujo de caja y la rentabilidad de su empresa. Debe comprender claramente a su mercado, la competencia y sus clientes para determinar el precio correcto para sus productos o servicios. Revise el capítulo de Mercadeo de esta Guía para información adicional. Un error común es simplemente seguir y enfocar todos los esfuerzos en incrementar las ventas. Aunque esto pueda parecer que incrementa el flujo de caja – tenga cuidado. Si sus clientes compran a crédito, podría reducir el inventario y quedarse sin dinero en efectivo para abastecer el próximo cliente. Otro problema surge cuando las ventas incrementan más allá de su capacidad para satisfacer a sus clientes de manera oportuna. Como resultado, sus ventas se incrementan a corto plazo, pero será menos probable que sus clientes retornen o proporcionen referencias positivas. Recuerde, ¡más ventas no siempre significa más ganancias!

¿QUIÉN DEBE MANTENER LOS REGISTROS?

Hay varias opciones:

- Manténgalo usted mismo: Esta debe ser la elección si su negocio es extremadamente simple, tiene pocos empleados, una sola ubicación, pocos productos o servicios, y si requiere una pequeña parte de su tiempo o si tiene buen conocimiento en principios contables.
- Servicios de un Contable/ Contador: Si su sistema de contabilidad es simple y necesita pocos o infrecuentes reportes financieros, un contable puede ser todo lo que necesite. Mientras más compleja las necesidades de su empresa, más probable que requiera de un contador. Ambos, contables y contadores pueden ser contratados como empleados o contratistas independientes dependiendo del tipo y cantidad de asistencia deseada o necesitada.
- Contabilidad/Servicios Contables: Estos servicios usualmente compilan recibos, cheques cancelados y facturas; luego procesan los datos y preparan estados financieros. Este tipo de servicio es usado cuando el negocio es más complejo y requiere un método más sofisticado para mantener los registros, pero puede ser más económico comparado con un empleado.
- Computadora: Mientras que una computadora instalada con un programa de contabilidad fácil de usar puede ser muy importante y una herramienta útil, no reemplaza la auto educación o los servicios de una contabilidad o contador.

VENTA DE SU NEGOCIO

Todas las cosas buenas y malas terminan eventualmente. Los empresarios deciden cerrar y vender sus negocios por una variedad de razones incluyendo: jubilación, disputas de sociedad, aburrimiento, enfermedad o muerte, y falta de rentabilidad. La venta de su negocio afectará su ingreso, así como su estilo de vida. Cerrar y vender su negocio debe ser un evento planeado. Planear lo pone en una posición de liderazgo.

Casi todos los negocios usan prácticas contables que reducen la responsabilidad tributaria del dueño. Desafortunadamente, las mismas prácticas también reducen el valor de la empresa. El ingreso es el factor principal para determinar el valor de una empresa. Cada vez que sea posible, los planes para vender un negocio deben empezar tres a cinco años antes de la venta actual. Esto le dará tiempo para hacer los cambios necesarios en las prácticas contables que demuestren un registro máximo de ganancias. Asegúrese que sus registros financieros sean precisos y presentables. Recuerde que los estados financieros preparados por un CPA son una herramienta clave para demostrar el valor de su empresa. Así como son importantes los registros financieros, son también importantes las instalaciones y equipos limpios. Asegúrese que el inventario esté correctamente abastecido y corriente y que el equipo esté en buen funcionamiento.

Desarrolle un paquete de presentación detallado para su negocio. Este paquete es el resumen del negocio y debe incluir: un plan de negocios actual y reporte de valoración, historia de la empresa, esquemas operacionales y organizacionales, descripción de las instalaciones, revisión de las prácticas del mercado, descripción general del personal, explicación de la cobertura de seguros, asuntos legales pendientes, y un sumario de 3 a 5 años de estados financieros.

El reporte de valoración debe contener una evaluación preparada profesionalmente, que elimine la conjetura de poner precio a su empresa. Si escoge un precio del aire y no tiene ganancias, inventario y equipo para sostenerlo, venderá su empresa por menos de su valor de mercado o será sobrevalorada y no se venderá. Un corredor profesional de negocios es también un recurso para valorar su empresa basada en la industria y ubicación.

FUENTES DE ASISTENCIA

OFICINA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO INTERNACIONAL (OEDIT POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La misión de la Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado (OEDIT) es fomentar un ambiente comercial positivo a través de asistencia financiera y técnica para las actividades locales y regionales del desarrollo económico a través de Colorado.

La OEDIT trabaja con los empresarios para empezar, expandir o trasladarse en/a Colorado. La OEDIT ofrece un amplio rango de servicios para asistir a nuevas y existentes empresas de todos los tamaños. Los servicios se enfocan en hacer de Colorado el mejor ambiente comercial para: trabajos de calidad, excelente infraestructura, medio ambiente excepcional, sistema de educación superior y entrenamiento para trabajadores, impuestos razonables y clima regulatorio, calidad de vida, oportunidades empresariales y éxito. Los siguientes programas son ofrecidos por la OEDIT:

Colorado SBDC
Small Business Development Center Network

LA RED DEL CENTRO DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS (SBDC)

La SBDC se dedica a ayudar a las pequeñas empresas en todo Colorado a alcanzar sus metas de crecimiento, expansión, innovación, incremento de productividad, mejoramiento de la administración y éxito. La SBDC combina información y recursos federales, estatales y del gobierno local con aquellas del sistema de educación y el sector privado para satisfacer las necesidades especiales y complejas de la comunidad de pequeñas empresas. Expertos en regulación, administración, finanzas y mercadeo, trabajan como equipo para proveer a los empresarios información crucial que puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso. Este equipo incluye el Estado de Colorado, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de EE.UU, las instituciones de educación superior de Colorado, las organizaciones de desarrollo económico local y las cámaras de comercio locales.

La SBDC de Colorado opera la línea de llamadas de la SBDC de negocios. La línea de llamadas sirve como el primer punto de contacto para información acerca de requisitos federales, estatales y licencias locales para empezar un negocio. Esta oficina proporciona información de una variedad de entrenamientos sobre pequeñas empresas, asesoramientos y programas de asistencia federal, estatal y local. Dieciséis centros de servicios comunitarios de la SBDC prestan servicios de asesoramiento personal en las áreas de investigación de negocio, mercadeo, análisis de viabilidad de nuevo negocio, preparación del plan de negocios, financiamiento y otros temas acerca de pequeñas empresas. Las SBDCs locales ofrecen talleres y seminarios a bajo costo para empresarios y actúan como centros de información. Las oficinas individuales locales también se especializan en comercio internacional, compras gubernamentales, fabricación, empresas en la casa y recursos tecnológicos.

El programa empresarial de entrenamiento Colorado Leading Edge asiste a las empresas a completar un plan de negocios detallado. El énfasis principal del programa de Leading Edge es prestar asistencia a empresarios establecidos. Sin embargo, los empresarios nuevos y futuros son bienvenidos a participar en los programas de entrenamiento.

OFICINAS LOCALES DE LA SBDC EN COLORADO www.coloradosbdc.org

Línea de la Pequeña Empresa...303-592-5920
Aurora-South Metro.....303-326-8686
Boulder.....303-442-1475
Denver Metro.....303-620-8076
East Colorado.....970-351-4274
Grand Junction.....970-243-5242
Larimer.....970-498-9295
North Metro Denver.....303-460-1032
Northwest Colorado.....970-968-5802
Pikes Peak.....719-667-3803
San Luis Valley.....719-589-3682
Southeast Colorado.....719-384-6959
Southern Colorado.....719-247-7009
Southwest Colorado.....970-247-7009
West Central.....970-249-2436

COLORADO
Office of Economic Development & International Trade
Minority Business Office

OFICINA DE NEGOCIOS PARA MINORÍAS (MBO POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La Oficina de Negocios para Minorías localizada en la Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado se dedica a apoyar los esfuerzos de pequeños negocios propiedad de minoría y/o mujer en el estado de Colorado. La MBO tiene una red de contactos públicos, privados y recursos gubernamentales que pueden ser utilizados por negocios de todos tipos y tamaños. La MBO puede ayudarle a establecerse firmemente en el mercado en el que opera, expandir su conocimiento acerca de negocios, conocer a las personas correctas, y aumentar sus posibilidades de negocio.

Además, el equipo de la MBO puede ayudarle a explorar y obtener diferentes tipos de certificación para negocios propiedad de minoría y/o mujer disponible al nivel local, estatal, federal y privado y determinar cuáles de éstas le ayudarán a participar en contratos gubernamentales que usted tiene interés de obtener. Adicionalmente, la MBO trabaja con corporaciones y entidades gubernamentales proporcionando información acerca de cómo encontrar negocios propiedad de minoría y/o mujer para oportunidades de trabajo disponibles.

La MBO es su conexión para EMPEZAR, CONOCER, CONECTARSE, y CRECER. Por favor, visite su sitio web en www.mbocolorado.com. A continuación, el Mapa Guía de Certificaciones para ser un negocio certificado propiedad de minoría, mujer, y/o de veteranos. Además, la Oficina de Negocios de Minorías le facilita auto-identificarse como un negocio propiedad de minoría y/o mujer en nuestro directorio de negocios. Para inscribir su negocio o localizar un negocio, busque aquí: www.mbocolorado.com/minority-business-directory.

OFICINA DE COMERCIO INTERNACIONAL (ITO POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La Oficina de Comercio Internacional (ITO) tiene dos funciones principales: Ayudar a las compañías de Colorado a exportar sus productos y servicios

SMALL BUSINESS **CERTIFICATION MAP**

Federal

Small Business Administration:
- —8(a)
- —HUBZone
- —SDVOSB
- —SDB
- —WOSB/EDWOSB

State

Colorado Department of Transportation:
- —DBE
- —ESB

Local Government

City and County of Denver:
- —ACDBE (Airport)
- —DBE
- —EBE
- —M/WBE
- —SBE
- —SBEC

Regional Transportation District:
- —SBE

Private Sector

Mountain Plains Minority Supplier Development Council:
- —MBE

Women's Business Enterprise National Council:
- —WBENC

CERTIFICATION RESOURCES

Minority Business Office
Free consulting on obtaining certifications and marketing certified businesses

www.mbocolorado.com

Colorado Small Business Development Center Network
Free consulting and low-cost training on a variety of business topics, including certifications

www.coloradosbdc.org

Colorado Procurement Technical Assistance Center
Free consulting and aid to businesses wanting to become government contractors

www.coloradoptac.org

Minority Business Development Agency–Colorado Business Center
Federal agency that fosters the growth of and competitiveness of minority-owned businesses
www.mbda.gov

a mercados internacionales, y atraer inversión extranjera que provea trabajos para los residentes de Colorado. La ITO ayuda a construir la identidad de Colorado como un centro de comercio internacional promocionando exportaciones de Colorado y atrayendo inversión extranjera. La ITO está abierta al público y la mayoría de los servicios son brindados sin costo alguno.

Los especialistas en geografía ayudan a las compañías en Colorado a evaluar la disposición para exportar, identificar oportunidades de mercado, proveer inteligencia de mercado, determinar reglamentos de exportación y proveer información en envío y tarifas. Ellos realizan una investigación de mercado personalizado y proveen contactos extranjeros basados en las necesidades de la compañía. La ITO organiza misiones de comercio internas y externas para presentar las compañías de Colorado a compradores potenciales y distribuidores extranjeros. La ITO promociona activamente a Colorado como el lugar para invertir a las compañías extranjeras. Aunque esté buscando socios de empresa conjunta, ubicación para un negocio o abastecimiento de proveedores, la ITO provee asistencia específica a las necesidades de compañías extranjeras para apoyar el crecimiento y retención de empleos. La ITO tiene representación en Méjico, Japón, Alemania, Suiza, Argentina, el Medio Oriente y África. Para más información, llame al 303-892-3850 ó visite la página web www.AdvanceColorado.com.

ADVANCE COLORADO CENTER (CENTRO COLORADO AVANZA)

La Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional fue instrumental en la creación del Centro Colorado Avanza. El Centro Colorado Avanza (ACC por sus siglas en inglés) es una organización en todo el estado de líderes de los diversos sectores de negocios basada en la tecnología y la comunidad. Se dedica al éxito de la economía de Colorado y cree que este éxito es dependiente de cinco factores:

- Infraestructura intelectual
- Mecanismos para transferir conocimiento
- Un ambiente empresarial energético
- Trabajadores altamente calificados
- Acceso a capital

El ACC moviliza el apoyo para estos factores a través de programas, estudios de investigación, sociedades y actividades tácticas, con el fin de poder crecer y sostener una economía vibrante basada en la tecnología para beneficiar a los ciudadanos de Colorado. Sus miembros incluyen:

Asociación de Fabricación y Tecnología de Colorado (CAMT por sus siglas en inglés)

Provee un foro colaborativo e intercambio de conocimiento para unos 6,000 fabricantes en Colorado. La CAMT también sirve a la Extensión de Asociación de Fabricantes (MEP por sus siglas en inglés) de Colorado, que es parte de una red nacional de oficinas de extensión de fabricantes que provee consultoría práctica.

Asociación de BioCiencia de Colorado (CBSA por sus siglas en inglés)

La CBSA provee programas de educación y establecimiento de contactos para ejecutivos en industrias de biotecnología, aparatos médicos y biocombustibles. La CBSA también se dedica a incrementar la cantidad de trabajadores en biociencia en el estado, fomentando la biociencia como parte de la economía e impulsando normas públicas que apoyen la biociencia. Información adicional acerca de la Asociación de Biociencia de Colorado puede ser encontrada en www.cobioscience.com.

Asociación de Tecnología de Colorado (CSIA por sus siglas en inglés)

La CSIA es la asociación y organización de IT más grande e influyente de la industria en Colorado. La CSIA trabaja en nombre de sus miembros, que pertenecen a compañías e industrias, para asegurar que sus intereses para el éxito de la empresa sean fomentados a través del estado y tengan éxito. Con la experiencia, acceso, conocimiento e influencia para representar efectivamente los diversos intereses de la industria de la tecnología, la CSIA provee programas, conexiones de compañero a compañero, representación, defensa e impulso para la industria de IT en Colorado. La misión de la CSIA es fomentar la innovación y un ambiente de crecimiento positivo para permitir que la industria de la tecnología en Colorado compita globalmente.

Organizaciones Conectadas para una Economía Responsable (CORE por sus siglas en inglés)

Ayuda al crecimiento de una comunidad comercial floreciente que crea una economía regional próspera satisfaciendo las necesidades de los ciudadanos sin comprometer el estilo de vida de generaciones futuras. Los miembros de la asociación son reconocidos por su talento empresarial en crear y operar empresas productivas que integran asuntos económicos, sociales y ambientales que sirven satisfactoriamente a los intereses de sus clientes, comunidades y accionistas. Para lograr estas metas, CORE está liderando empresas sostenibles hacia una economía vibrante y una posición competitiva de sus miembros, asistiéndolos en integrar prácticas de negocios socialmente y ambientalmente responsables en lucrativas empresas comerciales. Ellos logran su misión desarrollando programas avanzados de entrenamiento y educación, proporcionando herramientas y recursos valiosos, y asistiendo a los miembros a desarrollar y compartir buenas prácticas.

Reclutamiento para el Desarrollo del Negocio y Retención
La asistencia es proporcionada a empresas nuevas y existentes que buscan expandirse y trasladarse a Colorado. Los representantes del Desarrollo del Negocio (BDRs por sus siglas en inglés) proveen una variedad de servicios de asistencia técnica y financiera incluyendo asistencia con la selección de la ubicación, investigación de las condiciones económicas, comparaciones y coordinación con agencias y servicios locales y regionales de desarrollo económico. Los BDRs también actúan como enlaces con los programas regulatorios del estado.

Las actividades promocionales son conducidas a nivel nacional para comercializar sectores de la economía de Colorado que están creciendo y proveen trabajos de alta calidad. Las actividades de mercadeo incluyen asistencia en ferias selectas, conferencias, visitas de empresa, mercadeo cooperativo con zonas declaradas locales y consejos de desarrollo económico de la comunidad e investigación de la industria. Otros servicios incluyen:

ColoradoProspects.com:
Es una herramienta de desarrollo de negocios proporcionado por la OEDIT. Brinda información y tecnología en línea para negocios y selectores de sitios. La web responde eficientemente las preguntas principales que tienen las empresas cuando están haciendo un análisis de selección de ubicación como características geográficas singulares y ventajas, demografía, sinergia de negocio potencial, oportunidades específicas en la industria y clima comercial en general. Las empresas y los selectores de sitios pueden explorar las comunidades de Colorado en gran detalle usando el Sistema de Información Geográfica (GIS por sus siglas en inglés) de mapas y herramientas de búsqueda para analizar los datos comerciales y demográficos e identificar la infraestructura, características geográficas e importantes puntos de referencia.

El Colorado "Data Book" en www.AdvanceColorado.com:
Publicado anualmente por la OEDIT, incluye estadísticas y comparaciones de indicadores claves para evaluar el clima económico de Colorado y proveer información de interés especial para la comunidad de negocios.

Subvenciones en Bloque para el Desarrollo de la Comunidad (CDBG por sus siglas en inglés):
Proporcionado al estado de Colorado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano (HUD por sus siglas en inglés), y que por razones económicas son administradas por la OEDIT . La OEDIT usa los fondos para asistir a las comunidades rurales con sus esfuerzos de desarrollo económico en tres maneras:

1. Proporcionando recursos financieros a quince (15) fondos de préstamos para negocios (BLFs por sus siglas en inglés) para que estos den préstamos de bajo interés a las empresas.
2. Proporcionando subvenciones de infraestructura para comunidades en apoyo a empresas nuevas o en expansión.
3. Proporcionando subvenciones para estudios de planeamiento y viabilidad para proyectos que, si son viables, podrían crear trabajos para personas de bajos o moderados ingresos.

Las empresas que reciben préstamos o beneficios de asistencia de infraestructura necesitan crear (o en algunos casos retener) trabajos y el 51% o más de estos trabajos creados (o retenidos) deben ser para personas quienes su ingreso familiar del año anterior fue bajo o moderado según la tabla publicada por el condado local. Los proyectos de infraestructura, patrocinados por el gobierno local, pueden recibir subvenciones hasta por $500,000 (se podrían requerir fondos de contrapartida locales). Las subvenciones para el estudio de planeamiento y viabilidad generalmente no exceden los $20,000 y los fondos locales generalmente son necesarios. Cada uno de los fondos de préstamos para negocios crea préstamos dentro de sus áreas de servicio, cada uno tiene su propio comité de revisión de préstamos y mesa directiva, y tienen la flexibilidad de hacer pequeños préstamos desde unos miles de dólares hasta $250,000. En algunos casos los préstamos mayores que $250,000 han sido aprobados. El Comité de Revisión Financiera del Gobernador revisa y aprueba todos los préstamos para financiarlos.

NOTA: El programa del estado CDBG no cubre ninguna de las áreas metropolitanas de Colorado (conocidas como áreas con "derecho") porque esas áreas reciben su propia asignación de fondos de CDBG directamente del HUD. Para más información en los programas del CDBG, contacte al equipo de financiamiento del OEDIT al 303-892-3840 ó para préstamos, contacte al BLF en su área de servicio (revise la lista del BLF en la otra página).

Programas de Capacitación Laboral de Colorado First and Existing Industries (Primero Colorado e Industrias Existentes)
Estos programas asisten a los empleadores con entrenamiento laboral personalizado. Esta asistencia es proporcionada a empresas nuevas y existentes para retener trabajadores y mejorar sus destrezas en el lugar de trabajo. La meta del Programa de Colorado First es asistir a compañías a entrenar empleados a ocupar nuevos puestos de trabajo permanentes de tiempo completo y de alta calidad. El programa de Existing Industry (Industria Existente) es para asistir a las compañías a mantenerse competitivas mediante el re-entrenamiento de trabajadores existentes en nuevas destrezas y nuevas tecnologías.

Estos entrenamientos han sido brindados a más de 40,000 empleados desde 1986. Para más información acerca de los programas de Financiamiento y Desarrollo del Negocio, contacte al OEDIT al 1625 Broadway, Suite 2700, Denver CO 80202, 303-892-3840.

AGENCIA FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA (SBA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La SBA provee a muchas empresas asesoramiento y programas de entrenamiento a través de varios recursos. La misión principal de la agencia es ayudar a empresarios a empezar, crecer y expandir sus negocios. La SBA ayuda a desarrollar comunidades una pequeña empresa a la vez. A continuación, una lista de asesoramiento de negocios y programas de entrenamiento de la SBA disponibles en Colorado:

SCORE

SCORE, Asesores de Pequeñas Empresas de América, es un programa de 11,000 miembros voluntarios, patrocinado por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos. Hay más de 150 miembros en todo Colorado. El programa empareja voluntarios experimentados con dueños de pequeñas empresas quienes necesitan consejo experto. Estos ejecutivos de negocios hombres y mujeres, quienes tienen una experiencia colectiva que abarca toda gama de la empresa americana, comparten su conocimiento gerencial y técnico con dueños/gerentes actuales y prospectos de pequeñas empresas. La asociación de SCORE en Denver, lleva a cabo cuatro talleres titulados "Empezando su Negocio", "Consejo Experto", "Promocionando su Negocio" y "Escribir un Plan de Negocios". Para información adicional acerca de SCORE, llame al 303-844-3985 ext. 213 ó en línea al www.scoredenver.org.

OFICINAS LOCALES DE SCORE

Colorado Springs.....719-636-3074
www.coloradospringsscore.org

Denver.....303-844-3985
www.scoredenver.org

Grand Junction.....970-243-5242

Pueblo.....719-542-1704
www.puebloscore.org

Yampa Valley.....970-870-4549

SCORE.....303-844-2607 ext.214
www.score.gov

CENTRO DE NEGOCIO DE MUJERES

El Centro de Negocio de Mujeres (WBC por sus siglas en inglés) en Colorado está ubicado en tres establecimientos de Mi Casa Resource Center (Centro de Recursos Mi Casa). Estas ubicaciones están en Pueblo, Denver y Colorado Springs. El propósito del WBC es promover el crecimiento de empresas de mujeres a través de programas que cubran entrenamiento de negocios, asistencia técnica, acceso a crédito, contratos federales y oportunidades de comercio internacional. Los programas ofrecidos por Mi Casa son basados en las necesidades de la comunidad de las pequeñas empresas. Para más información, llame al 303-573-1302 ó visite www.micasadenver.org.

SBA ONLINE (WWW.SBA.GOV)

Esta página web provee ayuda rápida y fácil en todos los servicios de la SBA. Los servicios en línea de la SBA incluyen: Publicaciones de la SBA, acceso a programas y servicios, puntos de contacto, calendarios de eventos locales, entrenamiento en línea, acceso a otros servicios en línea, datos de agencias federales, correo electrónico y de internet, intercambio de información entre grupos de interés especial, y archivos que se pueden descargar. La página principal de la SBA está en www.sba.gov.

OFICINA DE DEFENSA DE LA SBA - OFICINA REGIONAL DE DEFENSA

Este apoyo sirve como enlace directo entre el Jefe Asesor de la SBA con las comunidades locales. Los defensores regionales controlan el impacto de los reglamentos y normas federales y estatales en comunidades dentro de sus regiones. Ellos también trabajan con oficiales del estado para desarrollar políticas y leyes que formen un ambiente en donde las pequeñas empresas puedan prosperar y crecer. Contacte a la SBA de la Región de Apoyo Ocho en Denver llamando al 303-844-0503. Visite su página web www.sba.gov/advo.

APLICACIÓN DEL REGLAMENTO DE PEQUEÑAS EMPRESAS OMBUDSMAN

El Ombudsman recibe comentarios de pequeñas empresas acerca de la aplicación del reglamento y actividades en el cumplimiento de agencias federales y refiere comentarios de manera confidencial al Inspector General de la agencia apropiada. Coordina los esfuerzos de los 10 consejos reguladores de

equidad de pequeñas empresas que se reportan anualmente al Administrador de la SBA y a los líderes de las agencias afectadas en las actividades, descubrimientos y recomendaciones del consejo. Llame al 888-REG-FAIR o visite su página web en la página de la SBA www.sba.gov/ombudsman.

PROGRAMA DE ASISTENCIA POR DESASTRE DE LA SBA

El Programa de Asistencia por Desastre de la SBA administrada por la Oficina de Asistencia por Desastre, es el principal programa de préstamo para asistencia financiado federalmente para brindar una recuperación de largo alcance a las víctimas de desastres del sector privado, no relacionadas con la agricultura. Adicionalmente a declaraciones presidenciales, el programa maneja préstamos por desastre cuando el Administrador de la SBA hace una declaración. Hay tres programas de préstamos: para viviendas y propiedad personal, préstamos por desastre físico para negocios de cualquier tamaño, y préstamos de lesión económica para pequeñas empresas sin crédito disponible en ningún otro lugar. Para más información, visite su página web en la página de la SBA www.sba.gov/disaster.

CENTROS DE ASISTENCIA DE EXPORTACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS (USEAC POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

El USEAC combina los recursos de la promoción de comercio y el financiamiento de exportación de la SBA, el Departamento de Comercio de los EE.UU., el Banco de Exportación-Importación y en algunos lugares, la Agencia para el Desarrollo Internacional. Diseñado para mejorar la entrega de servicios a pequeñas y medianas empresas, el USEAC trabaja en colaboración con otros socios comerciales federales, estatales y locales en su área. El USEAC de Colorado está ubicado en Denver en el edificio del Denver Energy Center, 1625 Broadway, Suite 680 ó llame al 303-844-6623.

PROGRAMA DE GARANTÍA DE FIANZAS DE LA SBA

Este programa de la SBA garantiza ofertas, rendimiento y pago de fianza por contratos hasta de $2 millones para pequeñas empresas elegibles que no pueden obtener fianzas de garantía a través de canales comerciales regulares. Por ley, los contratistas principales para el gobierno federal, deben pagar una fianza de garantía para proyectos de construcción federal valorados en $150,000 ó más. Adicionalmente, muchos proyectos y subcontratos del estado, condado, municipalidad y sector privado también requieren fianzas de garantía. Los contratistas deben aplicar a través de un agente de fianzas de garantía, porque la garantía de la SBA va a la compañía de fianzas. Para más información acerca del Programa de Garantía de Fianzas de la SBA, llame al 303-844-2607.

BUSINESS.GOV

Business.gov es una página web diseñada para ayudar a las pequeñas empresas a encontrar, comprender y cumplir con las leyes y reglamentos federales, estatales y locales que impactan sus operaciones. BusinessLaw.gov también disminuye algunas de las dificultades con los reglamentos. BusinessLaw.gov es intergubernamental. Los usuarios pueden auto-educarse en las leyes estatales y locales donde ellos operan, incluyendo aquellas leyes que lidian con contratar y manejar empleados, impuestos y zonas. Las pequeñas empresas pueden aplicar en línea por licencias y permisos en varios estados. Vaya a www.business.gov para mayor información. Esta página web provee un enlace general del gobierno de información y servicios para negocios. Con esta página web, las pequeñas empresas no necesitan contactarse con docenas de agencias y departamentos para tener acceso a las leyes y reglamentos aplicables, o averiguar por cuenta propia cómo cumplir. Ellas pueden descargar formularios de negocios y conducir una variedad de transacciones a través de esta página web.

CURSOS DE INFORMACIÓN COMPUTARIZADA

La Página Principal de Colorado

Cualquiera con acceso a internet puede obtener información del estado de Colorado en www.colorado.gov. La página web de Colorado contiene información útil acerca de servicios y responsabilidades reglamentarias de todas las agencias del estado. Como dueño de una pequeña empresa y/o contribuyente general, este recurso le permitirá descargar publicaciones federales, estatales y solicitudes para propósitos de registro y además lo actualiza en el turismo de Colorado. La edición más actualizada de la Guía de Recursos de Negocios y la base de

RECURSOS DE INFORMACIÓN COMPUTARIZADA

La Página Principal de Colorado
Cualquiera con acceso a la internet puede obtener información del estado de Colorado en www.colorado.gov. La página web de Colorado contiene información útil acerca de servicios y responsabilidades reglamentarias de todas las agencias del estado. Como dueño de una pequeña empresa y/o contribuyente general, este recurso le permitirá descargar publicaciones federales, estatales y solicitudes para propósitos de registro y además lo actualiza en el turismo de Colorado. La edición más actualizada de la Guía de Recursos de Negocios y la base de datos de licencias están también en línea. Estas publicaciones proveen enlaces al desarrollo económico y programas federales, estatales y locales para asistencia con preguntas en obtención de licencias, permisos, registros, etc.

datos de licencias están también en línea. Estas publicaciones proveen enlaces al desarrollo económico y programas federales, estatales y locales para asistencia con preguntas en obtención de licencias, permisos, registros, etc.

PROGRAMAS DE ASISTENCIA TÉCNICA Y OBTENCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS

OFICINA DE CERTIFICACIÓN
La Oficina de Certificación administra el Programa de Certificación de Empresa en Desventaja (DBE por sus siglas en inglés) de Colorado. Este proceso de certificación determina la elegibilidad de negocios manejados por minorías y mujeres para participar como DBEs en proyectos para el Departamento de Transporte de Colorado, el Distrito Regional de Transporte y el Directorio de Denver Water. Para más información, llame al 303-512-4140.

PROGRAMA DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN DESVENTAJA (SDB POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)
La SBA certifica SDBs para calificar para beneficios especiales de licitación. Las evaluaciones de crédito disponibles para contratistas principales, impulsa oportunidades de subcontratistas para SDBs. Bajo reglamentos federales de compras, la SBA certifica SDBs para participar en compras federales con el objetivo de superar los efectos de discriminación. La SBA certifica a las pequeñas empresas que cumplen con criterios sociales, económicos, de posesión y elegibilidad de control específicos. Una vez certificada, la empresa es añadida a un registro en línea de empresas certificadas-SDB mantenida en PRO-Net. Estas empresas certificadas se mantienen en la lista por tres años. Los funcionarios contratistas y contratistas principales de grandes empresas pueden buscar proveedores potenciales en este registro en línea. Revise su página en la página web de la SBA en www.sba.gov/sdb/.

SBA 8(a) PROGRAMA DE DESARROLLO DEL NEGOCIO
El Programa 8(a) asiste en el desarrollo de pequeñas empresas adueñadas y operadas por individuos quienes están en desventaja social y económica. Extendiendo preferencias a contratos gubernamentales y apoyo adicional de desarrollo empresarial, ayuda a estas empresas a ganar acceso a la economía general. Típicamente, una pequeña empresa debe estar operando por lo menos dos años antes de aplicar a este programa. Contacte a la Oficina de la SBA del Distrito de Colorado al 303-844-2607 para más información.

ASOCIACIÓN DE LA FABRICACIÓN Y TECNOLOGÍA DE COLORADO (CAMT POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)
La Asociación de Fabricación y Tecnología de Colorado es un centro estatal de asistencia para fabricantes, financiada en parte por NIST Manufacturing Extension Partnership (MEP por sus siglas en inglés) y alojado por la Universidad de Colorado. CAMT apoya la competencia global de los fabricantes de Colorado a través de asistencia técnica y apoyo en las fábricas, programas de colaboración enfocados en industrias específicas, y apoyo gubernamental, universitario, y de sociedades de desarrollo económico. Para información adicional llame al 303-956-6217.

INFORMACIÓN DEL GOBIERNO FEDERAL

Una gran cantidad de información federal del gobierno de los Estados Unidos está disponible vía Internet. Dos páginas excelentes de información federal en la internet son el Asesor de Negocios de EE.UU. y el Fedworld ubicado en www.business.gov y www.fedworld.gov respectivamente. Ambas páginas pueden ser usadas para encontrar información en una variedad de agencias federales.

- La página web de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña

Empresa (SBA) puede ser encontrada en www.sba.gov. La página web de la SBA provee información en financiamiento y servicios de asesoramiento a nivel nacional.

- El Centro de Negocios de Mujeres de la SBA en línea es un sitio en la web de entrenamiento interactivo gratis para mujeres. Puede revisar esta página en www. onlinewbc.org.
- El IRS está ubicado en www.irs.gov. Los formularios de impuesto federal sobre los ingresos pueden ser descargados de este sitio. También puede solicitar el Calendario Tributario de la Pequeña empresa/Empleado por cuenta propia, CD-ROM, introducción a los impuestos federales CD-ROM, Taller Virtual de la Pequeña empresa CD-ROM, y la Guía de Recursos para Pequeñas Empresas CDROM llamando al 800-829-3676.
- La Agencia de Protección Ambiental (EPA por sus siglas en inglés) provee información y asistencia ambiental en www.epa.gov.

EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE (TEC POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

La misión de la TEC es educar e informar a los contribuyentes y representantes de pequeñas empresas y empresas por cuenta propia (SB/SE) acerca de sus obligaciones, a desarrollar productos y servicios educacionales enfocados en las necesidades del cliente y brindar servicios de previa presentación de calidad para ayudar a los contribuyentes a comprender y cumplir con las leyes tributarias. La TEC tiene muchos CD-ROMs y publicaciones para asistir a los dueños de pequeñas empresas con sus obligaciones tributarias. Una lista y descripciones de artículos disponibles pueden ser encontrados en la página web del IRS, www.irs.gov.

CENTRO DE AVANCES DE NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD DE COLORADO

El Centro de Avances de Negocios de la CU (CU-BAC por sus siglas en inglés) apoya el crecimiento de industrias de la tecnología en Colorado a través de servicios a compañías en base a la tecnología, organizaciones y asociaciones de la industria. CU-BAC apoya la economía de la tecnología en Colorado a través de investigaciones patrocinadas incluyendo evaluación de necesidades, estudios de impacto económico y estudios de la industria. A través de directorios de la industria, boletines informativos cooperativos, colaboraciones con asociaciones de la industria, foros tecnológicos, reuniones y eventos, la CU-BAC fomenta la interacción entre industria, universidad, gobierno y profesión en tecnología. Estas redes informales son fuentes de información, colaboración y relaciones personales que mantienen nuestra economía vibrante y competitiva. Para más información, contacte al CUBAC al CU-BAC UCB 034, Boulder, CO 80309, 303-492-8395 ó visite su página web www.colorado.edu/cubac.

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN PARA LA INNOVACIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LA SBA (SBIR POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

El SBIR provee un vehículo para pequeñas empresas para proponer ideas innovadoras y competir por la Fase I y Fase II para subvenciones, que representan necesidades específicas de R&D (Investigación y Desarrollo) de las agencias federales participantes. Estas subvenciones pueden resultar en comercialización del esfuerzo en el nivel de la Fase III. La Oficina de Tecnología de la SBA administra este programa. Actualmente, hay diez agencias federales participantes con $100 millones en presupuesto para R&D externos. Para más información en los programas de SBIR visite el www.sba.gov/SBIR ó llame al 202-205-6450.

PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LA SBA (STTR POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

El STTR establece que cada pequeña empresa compitiendo por un proyecto de R&D, colabore con una institución de investigación sin fines de lucro. Este programa es una empresa conjunta desde la propuesta inicial hasta la finalización del proyecto. La Oficina de Tecnología de la SBA administra el programa. Actualmente, hay cinco agencias federales con investigación externa y presupuesto de R&D de $1 billón: NASA, la Fundación Nacional de Ciencia, el Departamento de Defensa, y Energía y los Servicios Humanos y de Salud. Para más información en el programa del STTR vaya a www.sba.gov/SBIR o llame al 202-205-6450.

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN LABORAL

LOS CENTROS DE ESTUDIOS SUPERIORES (COMMUNITY COLLEGES) DE COLORADO Y EL SISTEMA DE EDUCACIÓN OCUPACIONAL

Colorado ofrece una amplia variedad de programas de entrenamiento y educación para jóvenes y adultos a través de los centros de estudios superiores de Colorado y el sistema de educación ocupacional. El sistema proporciona entrenamiento en más de 400 ocupaciones específicas desde adiestramiento a nivel básico hasta posiciones altamente técnicas. También provee programas de entrenamiento específicas a la industria para nuevos empleados y ayuda a empleados con experiencia a mejorar sus destrezas. Puede encontrar información adicional a través de los centros de desarrollo de pequeñas empresas y los siguientes centros de estudios superiores:

Aims Community College, Greeley
970-330-8008 ext. 6251
www.aims.edu

¡INFORMACIÓN Y SOLICITUDES ESTÁN DISPONIBLES EN LA INTERNET!

A continuación, algunos sitios informativos:

State Home Page (Página web del estado)
www.colorado.gov
Esta página lo enlaza con la Secretaría del Estado, formularios del Departamento de Tesorería, información demográfica, obtención de bienes y servicios del estado y mucho más.

SBDC Small Business Hotline (Línea de la Pequeña Empresa SBDC)
303-592-5920

Colorado SBDC Home Page (La página web del SBDC de Colorado)
www.coloradosbdc.org

Advance Colorado Center (Centro Colorado Avanza)
www.advancecolorado.com

SBA Home Page (Página web de la SBA)
www.sba.gov

U.S. Business Advisor (Consejería para Empresas de los Estados Unidos)
www.business.gov

Fed Stats – Federal Government Statistics (Estadísticas del Gobierno Federal)
www.fedstats.sites.usa.gov

NAICS Codes (Códigos de NAICS)
www.census.gov/epcd/www/naics.html

Law Research (Investigación de la Ley)
www.lectlaw.com

IRS Research (Investigación del IRS)
www.irs.gov

Federal Government Research (Investigación del Gobierno Federal)
www.firstgov.gov

Colorado Northwestern Community College, Rangely
970-675-2261 ó 800-562-1105
www.cncc.edu

Emily Griffith Opportunity School, Denver
720-423-4700
www.egos-school.com

Front Range Community College, Westminster
303-404-5000
www.frontrange.edu

Mesa State College Area Vocational Technical School, Grand Junction
970-248-1020
www.mesastate.edu

Northeastern Junior College, Sterling
970-521-6600 ó 800-626-4637
www.njc.edu

Otero Junior College, La Junta
719-384-6831
www.ojc.edu

Una lista completa de los centros de estudios superiores de Colorado puede ser encontrada en www.right-choice.net.

DEPARTAMENTO DE TRABAJO Y EMPLEO DE COLORADO (DOLE POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

El DOLE opera una red a nivel estatal de Centros de Trabajadores (WC por sus siglas en inglés) proporcionando un número de servicios gratis para el empleador incluyendo:

- Investigación de antecedentes y referencias: Los empleadores pueden listar sus posiciones abiertas con el WC local y obtener asistencia con la investigación de antecedentes y referencias de candidatos calificados. Los entrevistadores asocian experiencia y capacidad con los requisitos del trabajo especificados por el empleador. Los empleadores toman la decisión de contratación.
- Reclutamiento en grupo: Los empleadores pueden tomar ventaja de los servicios de reclutamiento en grupo mientras expanden sus negocios o son nuevos en Colorado.
- Contratación y discriminación positiva: Los empleadores pueden listar una Orden de Trabajo de Discriminación positiva con el WC para asistir en el cumplimiento de las metas de contratación de discriminación positiva.
- Seminarios de mesa redonda para el empleador: Regularmente hay talleres disponibles para empleadores en temas como seguro de desempleo, indemnización

por accidente laboral, igualdad de oportunidades laborales, etc. NOTA: Los servicios no están disponibles en todos los Centros de Servicios.
- Asistencia en despidos: El equipo de WC puede asistir a los empleadores quienes están a punto de despedir a algunos o a todos sus empleados con paquetes de información, talleres de búsqueda de trabajo y entrenamiento en referencias.
- Banco de Trabajo de EE.UU.: Los empleadores quienes desean reclutar nacionalmente pueden publicar sus pedidos en los WC de los Estados Unidos y vía internet. Para ubicación y número de teléfono del WC en su área, llame al 877-872-5627 ó visite la página web del Workforce Center www.americasjobbank.com.

PROGRAMAS LOCALES DE DESARROLLO ECONÓMICO

INCUBADORAS DE EMPRESAS

Las incubadoras de empresas prestan asistencia en instalaciones y gestión para compañías emergentes. Ellas ofrecen a compañías nuevas y existentes, oficinas económicas, espacio de cocina o fabricación, recursos de biblioteca, servicios compartidos y equipo de oficina, cuartos para reuniones y acceso a servicios profesionales administrativos. Los objetivos de estos centros son el de estimular el crecimiento de la pequeña empresa, asistir con los primeros pasos de la empresa recién creada, dirigir empresas nuevas hacia metas realistas y alcanzables y apoyar la revitalización cultural y del vecindario. Cada centro provee servicios a una clientela muy específica. Las incubadoras de empresas están ayudando a construir empresas saludables y duraderas y lo hacen a un bajo costo y con un buen retorno sobre la inversión a los que apoyan la iniciativa. Para más información y para chequear disponibilidad de espacio, contacte al administrador de incubadoras en su área.

CTEK
303-546-9595
Fremont Economic Development
719-275-8601

Denver - Inner City Community Development Corporation
303-298-8371

Grand Junction - Western Colorado Business Incubator Center
970-243-5242

Pueblo - Business & Technology Center
719-546-1133

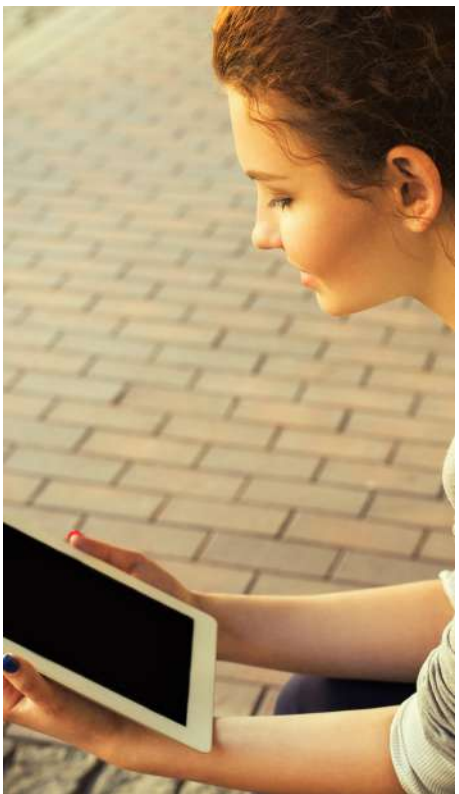
Manitou Springs - Business of Art Center
719-685-1861

OFICINA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL (EDOS POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

Las oficinas de desarrollo económico prestan una variedad de servicios a las empresas en sus áreas incluyendo: asistencia en permisos, traslado, demografía, información de la ubicación, servicios de asesoramiento y apoyo. Pocas oficinas administran programas de pequeños préstamos. Algunas son agencias de la ciudad o gobiernos del condado. Algunas son organizaciones sin fines de lucro independientes, que reciben fondos de gobiernos locales y/o cámaras de comercio. Contacte la línea de Pequeñas Empresas al 303-592-5920 para la EDO más cerca a usted.

CÁMARAS DE COMERCIO

Las cámaras de comercio proveen un número de oportunidades a los empresarios. Su cámara de comercio local es donde puede conocer y relacionarse con otros empresarios de su comunidad. Algunas cámaras prestan servicios adicionales como asesoramiento, programas de entrenamiento y oradores invitados en temas útiles de negocios. Contacte la línea de Pequeñas Empresas al 303-592-5920 para obtener el número de teléfono de la cámara de comercio en su comunidad.



GUÍA PARA SELECCIONAR SUS ASESORES

Usualmente las pequeñas empresas no tienen el capital necesario para contratar expertos a tiempo completo para trabajar dentro de sus organizaciones. Al principio, probablemente usted tampoco tendrá toda la experiencia necesaria. Por lo tanto, puede necesitar contratar servicios profesionales externos, como mercadeo y asesor de administración de empresas, contadores, abogados, ingenieros, diseñadores gráficos, asesores técnicos y otros.

Algunos asesores, especialmente los contadores y abogados, son ampliamente usados por empresas de todos los tamaños debido a los requisitos legales y de licencia. Una empresa no puede funcionar sin mantener los registros financieros, reportes de presentación, ingresos y otros impuestos, o sin tener registros financieros completos para uso con los bancos, proveedores, inversionistas, etc. quienes necesitan saber la posición financiera de su empresa. También puede necesitar asesoría legal acerca de la estructura legal de su empresa, arreglos contractuales con sus proveedores y distribuidores, alquiler, protección legal, etc.

Aunque los servicios de los abogados y contadores pueden parecer obvios, no disminuye la necesidad de seleccionar asesores con mucho cuidado. Debe escoger su asesor legal, financiero, etc., con mucho cuidado, incluyendo la verificación de credenciales y referencias. Los ingenieros, especialistas técnicos y asesores de administración de empresas, así como alguien más que provea asesoría especializada, también debe ser investigado cuidadosamente. El conocimiento que es brindado por sus asesores, también debe ser verificado. A continuación, una guía para seleccionar un asesor y usar sus servicios en caso que necesite uno.

SCORE ofrece talleres mensuales sobre negocios en todo Colorado. Llame al 303-844-3985 para obtener el horario de clases.

DEFINA QUÉ TIPO/CLASE DE CONSEJO NECESITA

Los consejos pueden ser generales (legal, contable, etc.) o específicos (contrato de venta, auditoría, análisis de mercadeo, asesoría técnica, etc.). Haga una lista de lo que necesita para minimizar su tiempo de búsqueda y reducir sus costos.

HAGA UNA LISTA DE ASESORES POTENCIALES

- Pregunte a socios de negocios y amigos

- Pregunte a su asociación industrial o cámara de comercio
- Pregunte a sus asesores actuales (abogado, contador, banquero, etc.) acerca de otros asesores
- Pregunte a asociaciones profesionales (Sociedad de CPA, Asociación de Abogados, etc.)

INVESTIGUE SU LISTA PARA DETERMINAR

- Si tienen experiencia con empresas similares
- ¿Cuánto tiempo han estado en su negocio?
- ¿Qué certificación profesional han logrado?
- ¿Qué referencias pueden proporcionar?
- ¿Qué tarifas cargan y cómo son determinadas?
- ¿Cuánto tiempo necesitan para manejar su proyecto?
- ¿Cuándo estará disponible para hacer su trabajo?

VERIFIQUE LAS CREDENCIALES DE SUS ASESORES POTENCIALES

Conduzca entrevistas personales. Tome su decisión basado en lo siguiente:

- ¿Tienen conocimiento acerca de sus necesidades?
- ¿Tienen las credenciales profesionales necesarias?
- ¿Pueden proporcionar referencias?
- ¿Han demostrado habilidad para trabajar dentro de una organización? sin interrumpir las operaciones del negocio o alienando empleados?
- ¿Qué relación y confianza ha desarrollado con el asesor potencial durante sus entrevistas, conversaciones por teléfono y verificaciones de referencia?

EL ASESOR POTENCIAL DEBE PRESENTAR UNA PROPUESTA ESCRITA QUE EXPLIQUE:

- El objetivo y alcance de la asignación
- La naturaleza y forma del reporte final, así como una explicación para completar el proyecto, incluyendo reportes de progreso
- Una sinopsis de qué hará el asesor, que hará y proveerá usted y su empresa, qué trabajos completarán juntos
- El costo anticipado del proyecto (honorarios y gastos) y términos de pago. Las condiciones bajo las cuales usted y/o el asesor puede cancelar su acuerdo, incluyendo cualquier responsabilidad o restricciones incurridas por cada miembro

REVISE LA PROPUESTA

Revise la propuesta con el asesor y resuelva cualquier pregunta pendiente o ambigüedad antes de aceptar en proceder o firmar el contrato.

COOPERE CON SU ASESOR A MEDIDA QUE EL TRABAJO PROGRESE

- Informe a su equipo acerca de los detalles del proyecto para minimizar ansiedades y asegurar cooperación
- Esté disponible para revisar el progreso, responder a preguntas, clarificar información y asistir con obstáculos a media que el proyecto progrese
- No trate de recortar el trabajo o cambiar el horario de trabajo acordado. Sin embargo, insista en la finalización del proyecto oportunamente

REVISE EL PROYECTO FINAL

Pregúntese si obtuvo lo que quería y solicitó.

¿CONTRATARÍA A ESTE ASESOR NUEVAMENTE?

Obviamente algunos tipos de trabajo pueden ser evaluados más fácilmente que otros. Un contador lidiando con estados financieros y auditorías u otro trabajo detallado, puede requerir un largo período de tiempo para la evaluación, a comparación de alguien trabajando en un proyecto a corto plazo como un alquiler o contrato de compra. Sin embargo, todo trabajo de asesoría puede y debe ser evaluado progresivamente. Algunos proyectos pueden parecer inicialmente exitosos, pero fracasan a la larga. Si escogería contratar el asesor por segunda vez, ha tenido una experiencia exitosa. Si no volvería a contratar al asesor, evalúe la situación para determinar qué salió mal y tratar de prevenir la misma situación en el futuro.

Seleccionar y usar asesores profesionales es crítico para las empresas de todo tipo y tamaño. Una buena relación laboral con sus asesores puede ayudar a determinar las posibilidades de alcanzar sus metas de negocio a largo plazo. Los asesores experimentados en negocios pueden asistirlo con contactos en bancos y otras instituciones financieras. Una relación laboral efectiva en desarrollo con su asesor(es) puede darle a usted, el empresario, abundancia de conocimiento, experiencia, percepción y contactos que puede aumentar enormemente su éxito.

Todo asesor debe ser seleccionado con mucho cuidado, incluyendo verificación adecuada de credenciales y referencias.

Lista de Asesores Comunes:

—Contador
—Abogado
—Banquero
—Agente de seguro
—Gráfico/Editorial
—Mercadeo y Asesor de administración de empresas

PLAN DE NEGOCIOS

Un plan de negocios efectivo sirve por lo menos para cuatro propósitos:

1. Ayuda a los empresarios a enfocar sus ideas. También ayuda a determinar si una idea de negocio es factible.
2. Crea un camino a seguir para la gerencia en la etapa inicial del negocio.
3. Crea puntos de referencia en las que el empresario y la gerencia puedan medir el progreso.
4. Provee un medio para atraer capital para ayudar a financiar la empresa.

Un plan de negocios bien escrito es un documento importante para cualquier empresa que busca financiamiento. Sin embargo, un minucioso plan de negocios es una herramienta esencial para todas las empresas, independientemente de sus necesidades financieras. Muchos agentes de crédito ni siquiera discutirían financiamiento sin un plan de negocios. El plan de negocios reúne las metas, planes, estrategias y recursos de un negocio. Adicionalmente, si escribe un plan de negocios detallado antes del comienzo de las operaciones, lo puede salvar de significantes pérdidas financieras y profesionales. Ambos, el gobierno federal y estatal prestan asistencia en ayudarlo a crear su plan de negocios y encontrar oportunidades de financiamiento. Consulte los capítulos de Fuentes de Asistencia y Opciones de Financiamiento.

DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

No hay reglas estrictas y rápidas para el formato de su plan de negocios. Sin embargo, el dueño de la empresa, con ayuda externa de ser necesario, debe escribirlo. Un plan de negocios escrito por un asesor externo es un plan de negocios de otra persona. La extensión y contenido frecuentemente varían dependiendo de factores como la madurez de la compañía, la naturaleza y complejidad del negocio y el mercado a quien sirve. El siguiente formato es efectivo y relativamente fácil de desarrollar.

EL RESUMEN EJECUTIVO

Esta sección es un resumen de los elementos claves de su plan. El resumen ejecutivo es a veces todo lo que el inversionista potencial o entidad de crédito leerá, así que debe capturar su atención. Un resumen efectivo posicionará apropiadamente a su empresa y ayudará a distinguir su concepto de la competencia. Debe ser conciso, persuasivo y no más de dos a tres páginas de largo. Si el resumen ejecutivo fracasa en interesar a su inversionista potencial hacia los detalles de su plan, entonces a fracasado en hacer su trabajo. El Resumen Ejecutivo debe incluir:

- La descripción de su empresa y su mercado meta, en qué se diferencia el producto o servicio de su

empresa y la estrategia de la compañía para su éxito.
- Una descripción de su equipo, incluyendo sus destrezas, experiencias y debilidades.
- Un resumen de las proyecciones financieras por los próximos tres años.
- Un resumen de los requisitos de financiamiento, cuándo se necesitarán los fondos, de dónde vendrá los fondos y cómo serán usados.

LA EMPRESA

El propósito de esta sección es explicar en detalle quién es usted, qué hace, cuáles son sus metas y cómo planea en llegar allí. Esta sección debe incluir:

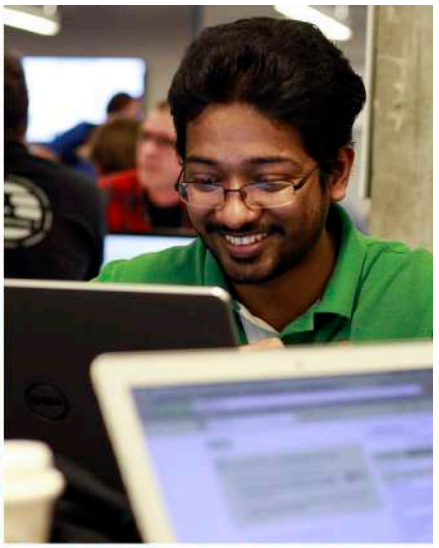
- Una descripción general de su negocio, incluyendo: la historia de la empresa, el concepto de la compañía, la estructura legal y la organización de la empresa, productos y servicios ofrecidos, clientes meta y las ventajas competitivas que ofrece.
- Una lista de los productos y servicios que ofrece su empresa incluyendo una descripción de sus ventajas competitivas, métodos de distribución y cualidades únicas del producto.
- Un análisis de su competencia y ciclos del producto/servicio, incluyendo quiénes son, sus fortalezas y debilidades y cómo se comparan con su empresa.
- Su mercado meta y estrategia competitiva - una descripción general del mercado para sus productos/servicios detallando los factores exitosos de su mercado, demografía del cliente, psicográfico (estilo de vida, intereses), mercado actual y del futuro, cómo venderá a cada segmento del mercado, características especiales de sus productos/servicios y del mercado en general, y estrategias competitivas actuales y futuras.
- Su plan de mercadeo, incluyendo una descripción de las metas de mercadeo, cómo la compañía espera alcanzar esas metas - promoción, precio y planes de distribución, uso de la internet y gastos asociados.
- Su equipo de administración y personal, incluyendo una descripción de los líderes de la compañía, sus antecedentes y experiencia y la estructura de la empresa.
- La geografía física de su negocio, incluyendo una descripción de cada ubicación e instalación, si alquila o es propietario, renovaciones previas o planeadas, qué restricciones zonales o permisos se requieren y acceso a transportación para clientes y envíos.

> "UN BUEN PLAN DE NEGOCIOS ES IMPORTANTE PARA EL ÉXITO DE CUALQUIER EMPRESA Y REQUIERE UNA INVERSIÓN DE TIEMPO Y RECURSOS SUSTANCIALES.

DATOS FINANCIEROS

El propósito de un plan financiero, es proveer al lector con información financiera vital acerca de su empresa. Este plan financiero debe incluir proyecciones de dos a cinco años mínimo. Estas proyecciones, tan realistas como sean posible, son vitales para el éxito de nuevas empresas. Si no ha tenido experiencia en preparar información financiera, puede necesitar obtener asistencia profesional con esta sección de su plan de negocios. Esta sección debe incluir:

- Costos proyectados para iniciar una empresa que incluyen el costo del equipo, inventario y propiedad inmobiliaria, así como gastos operativos hasta que el negocio sea lucrativo.
- Una descripción del tipo de préstamo/financiamiento que desea, incluyendo la cantidad, el tiempo del préstamo, los términos deseados, cómo usará el dinero, cómo lo va a pagar, garantía disponible y cómo lo va a pagar si algo sale mal.
- Una lista de sus bienes de capital, incluyendo equipo usado para la fabricación o entrega de su producto o servicio (no el equipo o mercadería que vende



THE COMMONS ON CHAMPA

SI ESTÁS EMPEZANDO SU NEGOCIO, EMPIEZA AQUI

Los "Commons on Champa" es el recurso más importante del centro de Denver para apoyar a los empresarios y las pequeñas empresas. Visítenos hoy para tomar ventaja de nuestra programación gratuita para ayudar a crecer su negocio.

WWW.THECOMMONS.CO

COLORADO TECHNOLOGY ASSOCIATION
DENVER THE MILE HIGH CITY
DOWNTOWN DENVER PARTNERSHIP, INC.

directamente al cliente) como maquinaria de fabricación y flotas de entrega, muebles permanentes como iluminación especial, aire acondicionado, equipo de oficina, computadoras, etc. Si el financiamiento será usado para comprar este equipo, haga una lista separada del equipo que ya tiene.

- La hoja de balance provee una fotografía instantánea de lo que tiene y lo que debe en un punto específico de tiempo. Contiene las mismas categorías de información independientemente del tipo de negocio. Los activos deben ser clasificados en orden decreciente de liquidez mientras los pasivos deben ser listados en orden decreciente empezando con lo adeudado más inmediato. Una hoja de balance está en equilibrio cuando el Activo Total=Pasivo Total + Patrimonio neto Total.
- Un análisis del punto de equilibrio le permitirá demostrar cuándo su negocio llegará a su punto de equilibrio - cuando las ventas llegarán a un nivel para cubrir los gastos. Un análisis del punto de equilibrio le puede

decir rápidamente si sus costos están muy altos o si el precio de su producto o servicio es muy bajo. Una fórmula básica de punto de equilibrio es:

BE = FC/(P-VC)

BE = Punto de Equilibrio. El punto donde el costo total es igual al ingreso total

FC = Costo Fijo: Costos que permanecen constantes a través del tiempo como renta, seguro, interés, salarios, etc.

P = Precio: Dinero recibido por un producto o servicio

VC = Costo Variable por unidad: El costo por unidad que varía directamente con volumen de venta como labor de fábrica, materiales, costos de venta, etc.

- Las proyecciones financieras demuestran cómo se verá su empresa en determinado período de tiempo futuro. Las proyecciones deben ser preparadas mes a mes durante el primer año y trimestralmente por el segundo y tercer año. Estas deben ser organizadas en un tipo de resumen de formato financiero y debe cubrir los ingresos de ventas, costos e ingresos (estado de resultados) y flujo de caja (estado de flujo de caja).
- Un análisis de desviación, calcula sus proyecciones financieras ya mencionadas en base a cambios en su ingreso, flujo de caja, etc. Típicamente, este análisis es realizado para dos situaciones. Primero, basado en un incremento de 50 por ciento en sus proyecciones, y segundo, en base a un 50 por ciento de disminución.
- Un historial de reportes financieros debe ser incluido para una empresa existente, como hoja de balance, estado de resultados y declaración de impuestos de los tres últimos años si están disponibles.

DOCUMENTOS ADICIONALES

Puede incluir resumes personales y estados financieros, reportes de crédito, cartas de referencia, cartas de intención, copias de alquileres, documentos legales y cualquier otro documento relevante a su plan.

SUGERENCIAS EN FORMATO Y ABARQUE

Ponga un índice de contenidos y una pestaña a cada sección.

- Escriba el plan en papel de 8 1/2" x 11".
- Use tablas, gráficos y otros recursos visuales como color para añadir interés y mejorar la comprensión.
- Indique en la portada y la página de título que toda la información es del propietario y confidencial.
- A medida que complete las secciones del plan, pregunte a terceros imparciales que los revisen y den su perspectiva en la calidad, claridad y minuciosidad de su plan.
- Existen dieciséis Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas listadas en las Fuentes de Asistencia del Gobierno que presta asesoramiento personal gratis en muchas áreas, incluyendo plan de negocios.
- Finalmente, si intenta usar su plan para atraer capital, pregúntese honestamente si usted invertiría en la empresa después de leer este plan. Si honestamente no puede decir que sí, entonces el plan necesita más trabajo.

EJEMPLO DE UNA HOJA DE BALANCE

Activos:
Activo Corriente
Activo Fijo
Otros Activos
Activo Total
Activo Total

Pasivos:
Pasivo Corriente
Obligación a largo plazo
Patrimonio neto
Total de Pasivos y Patrimonio Neto

MERCADEO

Un problema típico en una nueva empresa es que el mercadeo es enfocado en un producto y cuando no presta atención a los cambios en su entorno, entonces fracasa en adaptarse a las necesidades reales y deseos de los clientes. Tome por ejemplo la venta de negocios de las máquinas de escribir. Los empresarios quienes no prestaron atención a la innovación de las computadoras personales fueron sacados del negocio cuando ellos fallaron en prestar atención a las necesidades reales y deseos de los clientes. Con el cliente como su guía, todas las reglas de su compañía deben ser dirigidas a satisfacer las necesidades y deseos de sus clientes. Todos en la empresa tienen un trabajo de mercadeo.

El segundo problema comúnmente creado por las nuevas empresas es que ellas se enfocan en incrementar las ventas en vez de incrementar las ganancias. Un volumen de venta lucrativa es mejor que un máximo volumen de venta. Un análisis de venta regular revelará sus segmentos de mercado y líneas de productos más lucrativos.

LA MEZCLA DEL MERCADEO

Las cinco variables claves para un mercadeo exitoso - llamado la Mezcla de Mercadeo - son persona, productos, servicios, precio, promoción y distribución. En libros de mercadeo estas son llamadas las cinco Ps.

1. Persona
Sus clientes y prospectos manejan el plan de mercadeo. Debe analizar a estas personas antes que haga algo más en su negocio.

2. Productos y servicios
Las estrategias efectivas de productos pueden variar enormemente. Ellas incluyen concentración en una línea de producto único y especializado o brindar una selección variada de productos. Su estrategia puede ser de prestar un alto nivel de servicio al cliente o vender productos a bajo costo con servicio mínimo. Diferentes productos y servicios satisfacen las necesidades de clientes de diferentes tipos.

3. Precio
Determinar el nivel y reglas de precio son un factor importante que afecta el ingreso total. Precios altos significa bajo volumen de venta, mientras que precios bajos pueden reducir la rentabilidad. Aunque una pequeña empresa puede frecuentemente usar precios más altos debido a los servicios personalizados que ofrece, muchos clientes compran en base al precio solamente.

4. Promoción
Esta área del mercadeo incluye anuncios, ventas, relaciones públicas, publicidad, eventos y otras herramientas promocionales. Todos los empleados son parte del proceso de mercadeo y mantener un enfoque en el servicio al cliente es necesario para incrementar las ventas. Las ventas de alta calidad también ayudarán al crecimiento de las ventas. Esto incluye técnicas de venta consultiva.

5. Distribución del Producto
Debe identificar el mejor método para la distribución del producto. Los fabricantes pueden distribuir sus propios productos o utilizar distribuidores establecidos o agentes de fabricantes. Los negocios de venta al menudeo deben prestar una cuidadosa consideración al costo y el flujo de tráfico cuando determinan la ubicación del lugar. Los anuncios y la renta son usualmente recíprocos. En otras palabras, una renta de bajo costo usualmente significa un menor tráfico. Como resultado, debe gastar más en anuncios para construir tráfico. Utilizará las 5 Ps cuando desarrolle un plan de mercadeo. Sin embargo, antes de empezar el plan, debe hacer una investigación de mercado.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Saber si hay demanda por su producto y/o servicio puede ser difícil de evaluar. El éxito de una pequeña empresa está basado en la habilidad de cultivar y desarrollar una base leal de clientes. Debe enfocar sus esfuerzos en identificar, satisfacer y hacer el seguimiento de las necesidades de los clientes. Para minimizar el riesgo de empezar una nueva empresa, puede hacer una investigación de mercado. Aunque la investigación no puede garantizar el éxito en su negocio, puede mejorar sus posibilidades, estimando el potencial de ventas y evitando pérdidas causadas por la falta de reacción a la demanda del mercado.

ANTES QUE EMPIECE

Antes de invertir su tiempo y dinero en una investigación de mercado, hay un número de cosas que debe considerar para que lo ayude a determinar lo que quieren sus clientes.

- ¿Quién comprará el producto o servicio?
- ¿Quién toma las decisiones de compra?
- ¿Cuál es la demanda actual?
- ¿Qué otros productos o servicios satisfacen actualmente la demanda?

- ¿Cuántas compañías proveen esos productos o servicios?
- ¿Cuándo se compra el producto?
- ¿Por qué es de temporada?
- ¿Dónde se compra el producto?
- ¿Dónde se toma la decisión de compra?
- ¿Cómo el cliente potencial compra el producto?
- ¿Comprará el cliente el producto nuevamente?
- ¿Cómo son las compras financiadas o mantenidas?

El mercadeo enfatiza las necesidades y deseos de los clientes. Un plan de mercadeo detallado empieza describiendo su mercado. El cliente debe impulsar su negocio. El plan de mercadeo debe encajar el desarrollo del producto, precio, promoción y distribución en torno a las necesidades de los clientes.

LO QUE DEBE SABER PARA HACER SU PROPIO ANÁLISIS DE MERCADO

Conozca su producto. ¿Qué necesidad satisface? ¿Cómo se compara con la competencia? ¿Tiene un precio justo?. Su estrategia de mercadeo debe trabajar para revelar los problemas de los clientes y las áreas de descontento que pueden ser fácilmente remediadas. Este proceso le ayudará a identificar oportunidades para nuevos productos y servicios.

Trate de determinar la calidad y cantidad de su segmento en el mercado. Por ejemplo, en el negocio minorista, sería útil saber el ingreso promedio de la gente en su área de ventas para pronosticar niveles de gasto y para estimar cuántas personas son clientes potenciales. Use los siguientes recursos:

Oficina del Censo
Tiene información estadística de la población, edad, educación e ingresos demográficos. Llame para información al 720-962-3700 ó visite su página web www.census.gov.

Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado
Tiene estadísticas de industrias y mercado laboral. Llame directamente al 303-864-7720 ó visite su página web www. colorado.gov/dola/state-demography-office.

Departamento de Asuntos Locales - Centro de Datos del Estado
Ellos también tienen información demográfica útil. Llame al 303-866-4147 ó visite su página web www.dola.state.co.us/demog.

Determine la ubicación apropiada para su empresa. Junte información acerca del patrón de tráfico (vehicular y de transeúntes) para evaluar ventas potenciales. El Departamento de Transporte de Colorado (CDOT), División de Planeamiento de Transporte, 4201 E. Arkansas Ave., Denver, CO 80222, 303-757-9727 ó www.Dot.state.co.us, tiene información en el movimiento vehicular en las autopistas estatales. Algunos gobiernos locales tienen información similar para calles de ciudades y condados. Adicionalmente, debe observar el movimiento de los transeúntes durante las horas laborales para estimar la cantidad de tráfico peatonal que su negocio pueda recibir.

La investigación de mercado debe identificar tendencias que puedan afectar sus ventas y rentabilidad. Los cambios en la población, desarrollos legales y condiciones económicas locales deben ser observadas para identificar problemas y oportunidades. Las actividades de la competencia deben ser observadas. Revise las Páginas Amarillas de la localidad para ubicar sus mayores competidores. ¿Qué estrategias usan exitosamente o sin éxito? ¿Está preparado para tomar ventaja de un competidor que está dejando el mercado o responder a un nuevo competidor entrando al mercado? Haga una comparación de precio, sea competitivo y lucrativo.

CONDUCIR UN ESTUDIO DE MERCADO

Si quiere contratar a alguien para conducir su investigación, hay compañías privadas que ofrecen servicios completos o parciales y realizan un estudio extensivo del mercado incluyendo diseño, administración y análisis. Los honorarios varían dependiendo del estudio. Consulte sus Páginas Amarillas por listados y refiérase al capítulo de Seleccionar sus Asesores de esta Guía.

Si quiere hacer su propia investigación, la siguiente lista de contactos y agencias, aunque no es completa, le puede servir como guía general de fuentes de información que ofrecen investigación

ENCUENTRE EL CENTRO DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS MÁS CERCANO PARA OBTENER UNA LISTA DE CLASES DE NEGOCIOS EN LÍNEA EN WWW.COLORADOSBDC.ORG.

de mercado a un bajo costo o gratis. Adicionalmente, refiérase al capítulo de Fuentes de Asistencia de esta Guía.

Cámaras de Comercio
Las cámaras locales pueden proveer información en desarrollo empresarial y propiedad inmobiliaria y varios datos de la comunidad. Llame a la línea de la Pequeña Empresa al 303-592-5920 para obtener el número de su cámara municipal o visite www.2chambers.com/colorado.html.

El Departamento de Comercio/Oficina del Censo de los Estados Unidos
La Oficina del Censo ofrece perfiles estadísticos de un área en general, demografía social y económica como la composición de la población, edad, ingreso, educación e industria de las personas empleadas. Hay una biblioteca en el lugar para la investigación en 6900 W. Jefferson Ave. Suite 100, Lakewood, CO 80235-2032, 720-962-3700 ó visite su página web www.census.gov.

El Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado/Información del Mercado Laboral
Esta sección de Información del Mercado Laboral, provee análisis demográficos y publica el "Directorio de Mercado Laboral de Colorado" y un "Reporte de Información de Planeamiento Anual" donde cubre áreas del mercado laboral estatal y local. Para más información, contacte la Sección de Información del Mercado Laboral al 1515 Arapahoe St., Tower II, Suite 300, Denver, CO 80202, 303-318-8850 ó visite su página web www.colmigateway.com.

Asociación de Comerciantes
Estas asociaciones pueden ser útiles para ayudarle a saber el número de comerciantes similares en su industria. Los presentes miembros en el mercado pueden también asistirlo con información para empezar. Puede encontrar listados en la sección de referencia de las bibliotecas públicas en la "Enciclopedia de Asociaciones." Mientras está en la biblioteca, puede preguntar al bibliotecario cómo obtener acceso a esta publicación en línea.

Bibliotecas Públicas
El Centro de Referencia de Negocios de la Biblioteca Pública de Denver es el más amplio en el estado. La biblioteca proporciona acceso y asistencia para ayudarlo a investigar más de 1,000,000 de publicaciones hechas por agencias de gobiernos federales, estatales y locales y también tiene un índice de publicaciones periódicas acerca de negocios. Las sucursales suburbanas más grandes en el área de Denver metropolitana tienden a poseer mejores colecciones de negocios que las sucursales más pequeñas. Los préstamos entre bibliotecas para compartir recursos también están disponibles en todo el estado. La Biblioteca Pública de Denver/Centro de Referencia de Negocios está ubicada en 10 W. 14th Ave. Pkwy, 4th Floor, Denver, CO 80204, 720-865-1111 ó visite su página web www.denverlibrary.org.

Las Universidades e Institutos Educacionales
Los universitarios son una buena fuente de información. Los departamentos de la escuela de negocios pueden ofrecer estudios de mercado realizados por los estudiantes, sin cargo alguno, aunque los profesores pueden cobrar una suma modesta. También, amplias colecciones de la biblioteca pueden estar disponibles para el uso público. Para fuentes adicionales de asistencia de mercadeo, refiérase al capítulo de Fuentes de Asistencia de esta Guía.

DESARROLLO DE UN PLAN DE MERCADEO

Un plan de mercadeo es uno de los aspectos más importantes de cualquier pequeña empresa. Lo asistirá en evaluar las necesidades de mercadeo de su compañía y dar una dirección concisa a sus esfuerzos. Sobre todo, si es desarrollado apropiadamente, el plan debe ayudarlo a incrementar su clientela de una manera rentable, oportuna y productiva. Los planes de mercadeo sólo trabajan cuando las implementa - poniéndola por escrito es el primer paso.

PASOS PARA UN PLAN DE MERCADEO EXITOSO

Determine la filosofía de su empresa. Defina a quién sirve su compañía y qué necesitan y desean esos clientes. Evalúe el propósito interno y externo de la empresa.

Establezca Metas de Mercadeo
Incluya metas a corto y largo plazo. Muchas empresas tienen un número de metas de mercadeo que necesitan ser abordadas. Cuando determine estas metas, es importante priorizarlas en orden de necesidad y disponibilidad de fondos. Considere lo siguiente:

- ¿Está vendiendo tanto como puede a sus clientes existentes?
- ¿Hay nuevos productos y servicios que a sus clientes existentes les gustaría tener y que nadie más puede ofrecer?
- ¿Hay nuevos mercados que les gustaría sus productos y servicios existentes?
- ¿Cómo se compara con la competencia en precio? ¿Calidad?
- ¿Es su imagen consistente con su mensaje?
- ¿Cuáles son las mejores técnicas promocionales para alcanzar cada segmento del mercado?

Establezca un Presupuesto de Mercadeo
El presupuesto debe ser creado para un mínimo de doce meses. La clave para un presupuesto exitoso es ser realista. Debe proyectar sus ventas por producto por un período de tiempo y gastos de mercadeo como salarios de vendedores,

entrenamiento de ventas, anuncios, materiales promocionales, etc.

Crear un Calendario
Su presupuesto manejará su calendario. La mayoría de las pequeñas empresas deben considerar etapas en proyectos basados en las dificultades del flujo de caja. También debe promocionar su negocio en un momento que sea conveniente a su audiencia. Su investigación de mercado debe ayudarlo a responder estas preguntas.

Desarrolle un Equipo Efectivo
La mayoría de las pequeñas empresas necesitan más personas de lo que pueden afrontar para que funcione el plan. Contrate empleados y asesores que cumplan con sus necesidades más importantes dentro de su presupuesto. Luego, priorice las tareas y proporcione premios para motivar al equipo que lo ayude a desarrollar la empresa aún más.

Siga el Plan y Documente los Resultados
Una vez que su presupuesto y calendario es armado, compare los resultados actuales contra sus proyecciones. Luego evalúe qué está funcionando y qué necesita cambiar. Un control mensual y semanal es crítico. Los vendedores deben ser evaluados diariamente. (Por ejemplo, ventas cerradas, nuevos clientes potenciales, clientes potenciales, etc.) Muchas pequeñas empresas cambian 20 a 50 por ciento de su plan de mercadeo cada trimestre.

Desarrolle su Plan de Mercadeo del Próximo Año
A medida que controle los resultados, surgirán nuevas metas y estrategias para el siguiente año. Documéntelos para que así el plan del siguiente año sea más fácil de desarrollar.

EL COMPONENTE PUBLICITARIO

Mientras que la publicidad es un componente clave en una estrategia de mercadeo, la publicidad no es mercadeo. Es importante desarrollar un mensaje claro antes de comprometerse y gastar el dinero en publicidad. Una campaña efectiva de publicidad puede rápidamente proporcionar un retorno sobre su inversión, mientras que una campaña de publicidad mal planeada puede agotar las ganancias de su empresa.

La premisa básica de un plan de publicidad requiere un análisis de cuatro preguntas claves antes que tome sus decisiones.

¿QUÉ ES LO QUE QUIERE LOGRAR CON SU PUBLICIDAD?
El primer paso en desarrollar su estrategia de publicidad es especificar sus metas publicitarias. Sea preciso. Sus metas deben incluir aumentar conciencia de su negocio con el público, atraer clientes lejos de la competencia, incrementar la probabilidad de mantener sus clientes actuales, desarrollar lealtad del cliente e incrementar las ventas inmediatas y prospectos.

Aunque todas las metas anteriores son importantes, debe priorizar sus metas específicas y enfocarse en una o tal vez dos metas cada vez.

¿QUIÉN ES SU AUDIENCIA?
Una vez que ha determinado sus metas de publicidad, seleccione la audiencia para su mensaje. Su investigación de mercado debe haber identificado sus clientes y clientes potenciales. Una publicidad que trata de alcanzar a todo el mundo es raramente exitosa. Imagine a la gente que debe alcanzar para lograr sus metas de publicidad. Use lo siguiente como una guía para dirigir y evaluar sus clientes:

- Datos demográficos como: género, edad, ingreso, ubicación de residencia, ocupación, estado civil, etc.
- Conductas como: conocimiento de su negocio, lealtad, pasatiempos y actividades recreacionales, estilo de vida, etc.
- Los deseos y necesidades de sus clientes y la determinación si es que sus productos y servicios pueden satisfacer esas necesidades.

¿QUÉ DEBE DECIR SU ANUNCIO?
Una vez que sepa quién es su audiencia meta y qué es lo que ellos están buscando, puede decidir qué es lo que su anuncio puede decir. Comunique un mensaje que sea importante y hable claramente a sus clientes. Debe explicar los beneficios importantes que ofrecen sus productos y servicios.

¿DÓNDE DEBE PONER SU ANUNCIO?
Muchos medios de publicidad trabajan bien para alcanzar una diversa variedad de clientes meta. No hay un medio inherentemente bueno o malo. Un buen medio para un producto puede ser una mala elección para otro. Guíe la publicación de sus anuncios por un principio simple: póngalos donde su público meta tendrá una mayor probabilidad de ver y escuchar su mensaje. A medida que considere elegir entre medios de comunicación, haga su selección basada en cuál de ellas encaja con su meta publicitaria, alcanza a su cliente meta efectivamente y está dentro de su presupuesto publicitario. A continuación, un breve resumen de las ventajas y desventajas de algunos de los medios de publicidad más usados comúnmente:

Televisión
La televisión alcanza a un gran número de gente en poco tiempo. Las pequeñas empresas usualmente usan anuncios spot. Un anuncio spot es colocado en una estación en un mercado. El cable TV es colocado en un canal

cable local. Las ventajas de la televisión incluyen la habilidad de transmitir su mensaje con visión, sonido y movimiento. Las desventajas de la televisión incluyen su alto costo, tiempo de exposición limitado y la confusión de otros anuncios. Se puede necesitar múltiples exposiciones para lograr la retención del mensaje.

Radio
La radio, como la televisión, tiene la habilidad de alcanzar rápidamente a un gran número de consumidores. La mayor ventaja de la radio reside en su habilidad de dirigirse efectivamente a segmentos de consumidores definidos. La vasta variedad de formatos de programas de radio permite al locutor captar anuncios para casi cualquier audiencia meta. También es relativamente económico. Las desventajas de la radio son: el mensaje es limitado al audio solamente sin identificación visual del producto, la confusión de anuncios puede ser alta y la exposición del mensaje es corta y fugaz.

Periódicos
Los periódicos tienen la ventaja de alcanzar un área geográfica específica. Otras ventajas incluyen tamaño del anuncio, publicación y cortas fechas límites que permitan reacciones rápidas a las condiciones cambiantes del mercado. Las desventajas incluyen potencialmente un espacio del anuncio costoso y confusión del anuncio. Los periódicos son generalmente leídos una vez y luego deshechos por lo que se requiere múltiples inserciones.

Revistas
Las revistas proporcionan medios para alcanzar a una audiencia altamente definida. Los grupos específicos pueden ser alcanzados usando revistas de interés particular a una audiencia. Esto es verdad para ambos, el consumidor y las revistas de negocios. Las revistas frecuentemente tienen un enfoque geográfico, demográfico o de estilo de vida bien definido. Las revistas tienen relativamente una larga vida pues son casi siempre revisadas por un sólo lector y son pasadas a otros. Las desventajas de las revistas incluyen tiempos largos de entrega, flexibilidad limitada en la publicación de un anuncio y el alto costo de producción.

Carteleras
La publicidad externa es típicamente usada para reforzar o recordar a los consumidores del mensaje publicitario en vez de la comunicación original. Las ventajas incluyen una larga vida y alta visibilidad y frecuencia de verlos. La principal desventaja de las carteleras es el período de tiempo para verlos. La audiencia meta está moviéndose frecuentemente y el mensaje debe ser simple, directo y ser fácilmente comprendido.

Correo Directo
El correo directo usa rangos específicos de direcciones postales, normalmente por zona postal, colocando el anuncio directamente en las manos de su audiencia meta. Con un enfoque apropiado de la lista de direcciones, hay poco desperdicio y más flexibilidad en la presentación del mensaje. Las desventajas son el costo relativamento alto por contacto, la precisión de la lista de direcciones y la confusión de la audiencia con el correo basura.

Las Páginas Amarillas
Las Páginas Amarillas comparten muchas de las fortalezas de otros medios de publicidad mientras evita muchas debilidades. Las Páginas Amarillas son usadas óptimamente para suplementar o extender la exposición de otros medios. Ellas alcanzan clientes geográficamente, quienes las guardan y re-usan regularmente como una guía de referencia. La mayor desventaja es que los anuncios son normalmente solicitados sólo una vez por año. La flexibilidad en creatividad es limitada y hay muchos anuncios para negocios similares.

Seleccionar un formato de anuncios ideal o combinar formatos es una parte crucial de un plan de mercadeo exitoso. Considere cuidadosamente cuál es la mejor manera de alcanzar a su audiencia meta.

EVALUANDO SUS ESFUERZOS DE MERCADEO

Después de haber finalizado la investigación, desarrollado su plan y creado sus herramientas de mercadeo, necesita observar la efectividad de su arduo trabajo.

Reacciones del Cliente
Las ventas son la mejor observación de su éxito. Sin embargo, a veces necesita mirar más allá de esto. ¿Está obteniendo clientes que retornan? ¿Los clientes tienden a comentar acerca de sus productos o servicios? ¿Está escuchando lo que dicen ellos?

Herramientas de Seguimiento
Traduzca las cifras de las ventas en porcentajes y tabule la reacción del cliente. Las cosas específicas para documentar incluyen la unidad total/trabajos realizados, número total de clientes, número de clientes que retornan, base de datos de clientes incluyendo dirección, edad, rango de ingreso y cómo escucharon acerca de usted.

No Cambie el Mensaje Muy Rápido
Un error común es cambiar un exitoso mensaje publicitario después que ha corrido por un período de tiempo. Recuerde que se aburrirá de un mensaje mucho antes que sus clientes. Puede tomar tiempo para que su mensaje tenga efecto, y mucho menos para que se gaste.

Si No Está Funcionando...Arréglelo
Sea inteligente cuando arregle un problema. Modifique su plan en etapas

para que los clientes actuales no se confundan.

HERRAMIENTAS ESPECIALES DE MERCADEO

PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y COMESTIBLES

La División de Mercados del Departamento de Agricultura de Colorado ofrece asistencia en las áreas de promoción, investigación, exportación, nuevas empresas y expansión. Los representantes están disponibles para reunirse con usted personalmente y ayudarlo a desarrollar o mejorar su programa de mercadeo. La División de Mercados patrocina y copatrocina varios talleres y seminarios relacionados con mercadeo cada año. También publica numerosos directorios y materiales de recursos para ayudarlo a poner sus productos en el mercado exitosamente. Si tiene acceso a internet, revise la página web www.ag.state.co.us para obtener información adicional. Los servicios de esta división están disponibles para cualquier compañía que cultiva o procesa comida o productos agrícolas en Colorado. Los productos no comestibles también pueden calificar si el 50 por ciento de sus ingredientes, por peso, son bienes de la agricultura de Colorado. La División de Mercados del Departamento de Agricultura de Colorado está ubicada en 700 Kipling St., Ste. 4000, Lakewood, CO 80215-8000, 303-869-9000 y asiste a empresarios quienes venden comida de Colorado y productos agrícolas en el mercado local, regional, nacional e internacional.

EXPORTAR PRODUCTOS DE COLORADO

La Oficina de Comercio Internacional (ITO por sus siglas en inglés), parte de la Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado (OEDIT), presta dos funciones críticas: asistir a las compañías de Colorado en exportar sus productos y servicios a mercados internacionales, y atraer inversión extranjera dentro del estado. Los especialistas en geografía ofrecen asesoramiento en exportación en varias áreas incluyendo ventas y mercadeo, contactos extranjeros, envío y documentación. Los miembros del equipo están también disponibles para hablar en seminarios acerca de temas de exportación en Colorado. A través de la participación en ferias y misiones de comercio internacional, las compañías de Colorado tienen oportunidades para expandir sus negocios globalmente, mientras que las compañías extranjeras son alentadas a invertir en Colorado. Con representantes en Japón, Europa y México, la ITO facilita ambos, la inversión interna en Colorado, así como la promoción de la exportación. La ITO está ubicada en 1625 Broadway, Suite 2700, Denver, CO 80202, 303-892-3840.

> "GUÍA BÁSICA PARA LA EXPORTACIÓN" ES UNA EXCELENTE GUÍA DE RECURSOS Y PUEDE SER COMPRADA EN LA TIENDA DE LIBROS DEL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LÍNEA EN WWW.BOOKSTORE.GPO.GOV.

Centro de Asistencia de Exportación U.S (USEAC por sus siglas en inglés)

El USEAC presta a los negocios, en una ubicación determinada, promoción de comercio y programas de mercadeo del Departamento de Comercio. Adicionalmente, programas de financiamiento de la SBA y servicios del Banco de Exportación-Importación. En algunas de las oficinas del USEAC, también hay información adicional acerca de los programas internacionales patrocinados por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos y la Agencia para el Desarrollo Internacional. Diseñado para hacer más eficiente la entrega de programas de asistencia en exportación a pequeñas y medianas empresas, los USEACs son la respuesta del gobierno Federal a la creciente competencia que empresas americanas afrontan en el mercado global. El USEAC presta asesoría y programas de entrenamiento acerca de mercados internacionales y temas de financiamiento del comercio a clientes a través de la región. Adicionalmente pueden presentar negocios a compradores potenciales fuera del país a través de su red global de oficinas comerciales. El USEAC de Denver trabaja en estrecha colaboración con otras agencias gubernamentales federales, estatales y locales en Colorado, Wyoming, Utah, Arizona, Nevada y New Mexico para satisfacer de una mejor manera las necesidades de sus clientes mutuos. Para información adicional en los programas ofrecidos por los mayores socios del USEAC, por favor visite sus páginas web www.sba.gov/oit, www.export.gov y www.exim.gov o contacte al USEAC en: 1625 Broadway, Suite 680, Denver, CO 80202; ó llame al 303-844-6001.

World Trade Center -WTC (El Centro de Comercio Mundial)

El World Trade Center de Denver, ubicado en 2650 E 40th Ave, Denver, CO 80205, 303-592-5760 ofrece clases, seminarios y talleres en comercio internacional en sociedad con el Metropolitan State College de Denver. Para información adicional, visite www.wtcdenver.org.

OBTENIENDO CONTRATOS CON EL GOBIERNO

El estado de Colorado tiene una larga lista de programas y responsabilidades incluyendo autopistas, hospitales, institutos educacionales y universidades, parques, cárceles, tribunales, museos, bibliotecas, cumplimiento de la ley y funciones administrativas. Si tiene bienes o servicios para vender, las compras gubernamentales pueden ser una parte de su estrategia de mercadeo. Una licitación competitiva y abierta es la llave para el sistema de compra del estado. Al seleccionar a un vendedor, el estado considera los tipos de bienes y servicios que pueden ser suministrados, las necesidades de la agencia solicitante, que tan bien los bienes y servicios del vendedor satisfacen las necesidades de la agencia, la fecha de entrega y el costo total. Colorado ha implementado un sistema de información de compra automatizado y centralizado para más de 45 agencias estatales incluyendo todos los institutos educacionales y universidades del estado. El sistema es llamado Sistema de Distribución de Información de Licitación (BIDS por sus siglas en inglés). El BIDS mantiene una página web en www.colorado.gov/vss donde los vendedores pueden tener acceso las 24 horas del día, siete días de la semana para descargar información de licitación. Los vendedores son responsables de revisar la página de internet para ver oportunidades de compra en sus áreas de negocio. La página de internet presta información básica del proceso de licitación. Los vendedores interesados en hacer negocios con el estado deben contactar a la División de Compras al 303-866-6100.

El gobierno federal es un comprador aún más grande de bienes y servicios. Los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDCs) de Denver y Aurora ofrecen asesoramiento individual en adquisiciones sin costo para los negocios de Colorado. Los recursos de biblioteca y una variedad de programas de entrenamiento y educación son diseñados para asistir a los negocios con:

- Información de Intercambio de Datos Electrónico (EDI)
- Preparación de Licitación y Propuesta
- Fuentes de Información para las adquisiciones
- Estrategias del Contratista antes y después de la concesión
- Lista de Direcciones para las Aplicaciones del Participante
- Análisis de Costo y Precio
- Técnicas de Redimiento del Contrato

ASISTENCIA FEDERAL PARA LA OBTENCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS DE LA SBA

Se ha simplificado el proceso de contratación federal con una base de datos integrado de pequeñas empresas que quieren hacer negocios con el gobierno. La base de datos de PRO-Net y el Registro Central del Contratista (CCR por sus siglas en inglés) han sido integrados en un portal para ingresar y buscar fuentes de información de pequeñas empresas.

Para conducir una investigación de mercado y confirmar elegibilidad para programas preferenciales de obtención de bienes y servicios de la SBA, los usuarios pueden ir ahora a la página web de CCR www.ccr.gov y hacer clic en "Dynamic Small Business Search" (Búsqueda Dinámica de Pequeña Empresa). Todas las opciones de búsqueda e información que existen en PRO-Net pueden ahora ser encontradas en este sitio CCR Dynamic Small Business Search.

Las pequeñas empresas que buscan vender sus bienes y servicios al gobierno federal deben registrarse en el sitio del CCR, y ya no necesitan registrarse manualmente en ambos, el PRO-Net y CCR.

Tenga en cuenta que si está interesado en recibir certificaciones de Pequeña Empresa en Desventaja, HUBZone ó 8(a), necesita referirse por separado a la SBA para completar ese proceso.

HUBZONE PROGRAMA DE AUTORIZACIÓN DE CONTRATOS

Este programa fomenta el desarrollo económico en zonas de negocios infrautilizadas históricamente - "HUBZones" - a través del establecimiento de concesiones preferenciales de contratos federales a pequeñas empresas ubicadas en estas áreas. Después de determinar la elegibilidad, la SBA publica empresas calificadas en su base de datos del PRONet (tm). Para más información visite www.sba.gov/hubzone.

PROGRAMA DE PEQUEÑA EMPRESA EN DESVENTAJA (SDB)

La SBA certifica SDBs para que califiquen para beneficios especiales de licitación. Las valuaciones de crédito disponibles para contratistas principales, impulsa oportunidades subcontratistas para SDBs. Bajo reglamentos federales de compras, la SBA certifica SDBs para participar en compras federales con el objetivo de superar los efectos de discriminación. La SBA certifica a las pequeñas empresas que cumplen con criterios sociales, económicos, de posesión y elegibilidad de control. Una vez certificada, la empresa es añadida a un registro en línea de SDB-empresas certificadas-mantenida en PRO-Net. Estas empresas certificadas se mantienen en la lista por tres años. Los funcionarios contratistas y contratistas principales de grandes empresas pueden buscar proveedores potenciales en este registro en línea. Para más información visite www.sba.gov/sdb.

8(a) PROGRAMA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

El programa 8(a) asiste en el desarrollo de pequeñas empresas en las cuales los dueños son individuos quienes están en desventaja social y económica. Extendiendo preferencias a contratos gubernamentales y con el apoyo adicional de desarrollo empresarial, el programa 8(a) ayuda a estas empresas a ganar acceso a la economía general. Típicamente, una pequeña empresa debe estar en operaciones por lo menos dos años antes de aplicar a este programa. Contacte a la oficina de la SBA del distrito de Colorado al 303-844-2607 para más información.

CÓDIGO DE BARRAS DE PRODUCTOS

El Código del Producto Universal (UPC por sus siglas en inglés) es un sistema para identificar exclusivamente los miles de diferentes proveedores y millones de diferentes artículos que están almacenados, vendidos, entregados y facturados a través de canales de distribución de minoristas y comerciales. Proporciona un medio preciso, eficiente y económico de controlar el flujo de bienes a través del uso de un completo sistema numérico de identificación del producto. El UPC inicialmente llegó para servir a la industria de los abarrotes y facilitar la captura automática de la identificación del producto en el supermercado por medio de escáneres. La implementación exitosa del sistema de UPC con muchos de sus beneficios ha resultado en su adopción por los supermercados, grandes almacenes, y tiendas de artesanías, así como los sectores industriales y comerciales de la economía.

El UPC consiste en tres partes: un número exclusivo de identificación de seis dígitos asignados a su empresa, un número de producto de cinco dígitos que usted asigna a cada uno de sus productos y un sólo número de control de doce dígitos. Se debe asignar un número exclusivo a cada producto y cada tamaño del producto. Por ejemplo, dos sabores diferentes de mermelada de fruta en dos tamaños diferentes requieren cuatro números de productos. ¡Duplicar números de UPC crearía caos para usted y sus minoristas!. El Concejo de Código Uniforme (UCC por sus siglas en inglés) es la administración central y centro de información para fabricantes, distribuidores y minoristas que participan en el sistema UPC. Esta organización NO es una agencia gubernamental. Es un concejo privado de comercio que desarrolla estándares del producto y códigos para contenedores de envío, controla y emite códigos de identificación para empresas, presta información detallada y coordina los esfuerzos de todos los participantes. Aunque la membrecía en el UCC es voluntaria, debe unirse para obtener un número de identificación de UPC para su negocio. Las pequeñas empresas que desean vender sus productos a grandes minoristas deben considerar seriamente unirse al Concejo de Código Uniforme. Para más información, contacte el Concejo de Código Uniforme, Inc. al 7887 Washington Village Dr., Ste. 300, Dayton, Ohio 45459, 937-435-3870 ó visite su página web www.uc-council.org.

TARJETAS DE CRÉDITO

Frecuentemente sus clientes desean hacer sus compras usando tarjetas de crédito. El proceso de las tarjetas de crédito es usualmente hecho a través de un banco comercial. Los bancos recaudan una cuota, usualmente un pequeño porcentaje de la venta, para procesar recibos de tarjetas de crédito. Las cámaras de comercio y las asociaciones de comerciantes y profesionales (vea la lista parcial a continuación), ofrece asistencia a sus miembros en establecer cuentas de procesadores de tarjetas de crédito. Como nueva empresa, debe ser consciente que muchos bancos tienen reglas que requieren a las empresas a estar en operación por uno o más años antes de abrir cuentas de procesadores de tarjetas de crédito.

TARJETAS DE CRÉDITO

Algunas de las asociaciones de comerciantes que asisten a los miembros a obtener procesadores de tarjetas de crédito, incluyen:

Colorado Retail Council (Concejo de Minoristas de Colorado).....www.coloradoretail.org...303-355-1066
Colorado Restaurant Association (Asociación de Restaurantes de Colorado).....www.coloradorestaurant.com...303-830-2972
Colorado Hotel & Lodging Association (Asociación de Hotel y Alojamiento de Colorado).....www.coloradolodging.com...303-297-8335
Rocky Mountain Food Industry Association (Asociación de la Industria de la Comida Rocky Mountain).....www.rmfia.org...303-830-7001

Esta NO es una lista completa. La "Enciclopedia de Asociaciones" encontradas en muchas bibliotecas públicas locales, publican casi todas las asociaciones de comerciantes de Colorado.

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

> En todos los casos, la perspectiva de una inversión lucrativa demostrada por un buen plan de negocios, es un paso clave para buscar financiamiento.

LO QUE NECESITA SABER

El financiamiento de su empresa puede ser obtenido de inversionistas privados, entidades de crédito y otras instituciones financieras en Colorado. En toda la nación, muchas empresas nuevas son inicialmente financiadas por inversiones personales del dueño, familia, amigos y contactos personales de negocios. Aunque no es imposible, frecuentemente es más difícil para empresas nuevas obtener financiamiento externo. La mayoría del financiamiento externo para pequeñas empresas viene de los bancos comerciales, ahorros e instituciones de préstamo. Las compañías de financiamiento comercial, compañías de alquiler, compañías de seguro y ventas de acciones privadas o públicas, son otros vehículos de financiamiento que pueden ajustarse a las necesidades particulares de una pequeña empresa. Las próximas tres secciones revisan los diferentes recursos financieros y algunas de las ventajas, desventajas y limitaciones de cada recurso. A medida que busque financiamiento para su negocio, hay preguntas que debe hacer: ¿Para qué necesito el financiamiento? ¿Cuánto necesito? ¿Cuánto debería pedir de préstamo? ¿Para qué programas califica mi empresa? ¿Qué información necesito proporcionar a la entidad de crédito/inversionista? ¿Tengo que pagar intereses? Si es así, ¿Varía la tasa de interés sobre el término del préstamo o será una tasa de interés fija? ¿Estaré obligado a "compartir" mi empresa? ¿Cuánto tiempo tomará en obtener el dinero? ¿Cuáles son los términos de reembolso?.

Independientemente del tipo de préstamo u opción de financiamiento que escoja, la entidad de crédito juzgará su habilidad de pagar el préstamo y evaluar su garantía. La entidad de crédito le pedirá información para determinar cómo maneja su empresa, qué tan probable es que usted no pague el préstamo, el monto del préstamo comparado con cuánto tiene (el índice de su deuda en comparación con su patrimonio neto tangible) y la habilidad de su empresa de liquidar sus activos corrientes. En todos los casos, el potencial para una inversión lucrativa, como está reflejada en un buen plan de negocios, es un paso clave para obtener el financiamiento que necesita. La asistencia en cómo preparar un plan de negocios, está disponible a través de un número de oficinas gubernamentales y grupos privados con experiencia en administración y asesores financieros. Revise el capítulo de Fuentes de Asistencia de esta Guía. Las necesidades financieras generalmente pueden estar categorizadas en tres grandes clasificaciones: financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como financiamiento mediante la emisión de acciones.

MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

LÍNEAS DE CRÉDITO

Bajo un acuerdo de línea de crédito de una fuente de fondos reutilizable, la entidad de crédito, usualmente el banco, suministra a las empresas con fondos previstos para cubrir la falta temporal de dinero en efectivo que surgen debido a diferencias en tiempo entre el desembolso del dinero en efectivo y los cobros. Las líneas de créditos son típicamente usadas para financiar inventarios, cuentas por cobrar o para

trabajos relacionados con proyectos o contratos. Generalmente debe tener un historial de crédito antes de que pueda recibir una línea de crédito, y le pueden pedir una garantía como requisito. Además, usualmente hay un tiempo límite que es negociado en las líneas de crédito. Los bancos generalmente requieren que mantenga un balance determinado de fondos en su cuenta de banco comercial.

PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO

Estos tipos de préstamos pueden ser usados para el incremento de inventarios y las cuentas por cobrar, así como tomar ventaja de descuentos de proveedores o pagar gastos en una suma total, como impuestos o seguros. Generalmente, los préstamos a corto plazo se cancelan en una suma total cuando el préstamo llega a su madurez. Los préstamos a corto plazo son generalmente hechos en base asegurada (o garantizada) y son por un término de un año o menos.

PRÉSTAMOS EN BASE A ACTIVOS

Estos son préstamos donde la entidad de crédito adelanta fondos a la pequeña empresa basada en un porcentaje de sus activos corrientes, usualmente cuentas por cobrar o inventario. El préstamo es usado como una fuente de fondos para necesidades de capital de trabajo. La entidad de crédito toma una posición de seguridad con los activos apropiados por su empresa.

CONTRATO DE FINANCIAMIENTO

Un método de organizar financiamientos para contratos de bienes o servicios u órdenes de compra, es usando su contrato(s) como garantía por un préstamo(s) a corto-plazo. En el Contrato de Financiamiento, los fondos se dan por adelantado mientras el trabajo es realizado. Los pagos del contratista, la empresa para quien usted está realizando el trabajo, son generalmente hechos a la entidad de crédito. Obviamente, una gran consideración para la entidad de crédito es la habilidad de su empresa de realizar y completar el contrato u orden de compra satisfactoriamente.

GESTIÓN DE DEUDAS

Esto es algo similar al financiamiento de cuentas por cobrar con una notable excepción. El programa y equipo de gestión de deudas compra sus cuentas por cobrar y confía en su propia experiencia en créditos y prácticas de cobro. Esencialmente, sus clientes se convierten en los clientes del equipo de Gestión de Deudas. Su comprador hace pagos directamente al equipo de Gestión de Deudas. Las empresas que no pueden obtener financiamiento bancario generalmente usan este tipo de compañías. Como resultado, el costo de esta gestión es usualmente más alto que otras formas de financiamiento a corto plazo. Sin embargo, esta gestión puede ofrecerle varias ventajas. La gestión de deudas alivia a las pequeñas empresas del gasto y responsabilidad de mantener un departamento de crédito y cobranzas. La gestión de deudas normalmente presta todos estos servicios por una cuota. También ofrece flexibilidad en la cantidad de préstamo. La gestión es comúnmente proporcionada en base a un contrato continuo en vez de una transacción única. A manera que nuevas cuentas por cobrar se generan, estas son vendidas a la Gestión de Deudas. Por lo tanto, a medida que las ventas de su empresa crecen, el financiamiento adicional se vuelve disponible. La venta de cuentas por cobrar a la Gestión de Deudas puede ser hecha con recursos o sin

aval de recursos. Sin aval de recursos es un método preferido por la mayoría de las pequeñas empresas porque significa que la Gestión de Deudas asume todo el riesgo de impago por la compañía que debe la cuenta por cobrar.

MÉTODOS DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO

PRÉSTAMO A PLAZO

Estas pueden ser usadas para financiar su capital de trabajo permanente, comprar un nuevo equipo, construir edificios, expandir el negocio, refinanciar la deuda existente y adquirir negocios. Las entidades de crédito comerciales son la mayor fuente de préstamos a plazo. Otras fuentes incluyen compañías comerciales financieras y agencias gubernamentales. La madurez del préstamo a plazo varía significativamente. El término del préstamo es basado mayormente en la vida útil de los activos que son financiados o usados como garantía del préstamo. Los préstamos a plazo son saldados con las ganancias de largo plazo de su negocio. Por lo tanto, su rentabilidad proyectada y flujo de caja de las operaciones son dos factores claves que las entidades de crédito consideran cuando hacen préstamo a plazo. Muchos préstamos a plazo son saldados en base a cuotas, y su flujo de caja debe ser suficiente para cubrir los pagos. Generalmente, las tasas de interés de préstamos a largo plazo son más altas que de los préstamos a corto-plazo. Una garantía y balance mínimo son generalmente requisitos y la entidad de crédito casi siempre impone restricciones en su negocio para reducir el riesgo del banco.

Préstamos para Equipo y Propiedad Inmobiliaria

Estos son préstamos a plazo completamente asegurados por el equipo que está siendo comprado. Los bancos comerciales típicamente le hacen un préstamo del 60-80 por ciento del valor del equipo que está comprando. El préstamo es saldado mensualmente sobre la vida del equipo. Los bancos comerciales y otras instituciones financieras hacen préstamos a largo plazo asegurados por una propiedad inmobiliaria comercial o industrial. El préstamo es usualmente aprobado por hasta un 75 por ciento del valor de la propiedad inmobiliaria que está siendo financiada. Usted pagará el préstamo en cuotas en un período de 10-20 años. Los bancos comerciales, compañías comerciales financieras y otras instituciones financieras también hacen segundas hipotecas en base a la propiedad inmobiliaria comercial e industrial. La cantidad de la segunda hipoteca es basada en una tasación del valor de mercado de su propiedad menos la cantidad de su primera hipoteca.

Alquiler

Esta se ha convertido en una fuente significante de financiamiento a mediano plazo para pequeñas empresas en años recientes. Virtualmente cualquier tipo de activo fijo puede ser financiado a través de un arreglo de alquiler. Un alquiler puede ser logrado a través de una compañía de alquiler, banco comercial, el equipo de propietarios o una compañía comercial financiera. Un alquiler ofrece una gran oportunidad de flexibilidad por que puede ser usada hasta para financiar pequeñas cantidades. Si está interesado en alquilar un activo fijo, su empresa puede ser sujeta al mismo tipo de revisión que usted es sujeto cuando busca un préstamo. La compañía de alquiler estará particularmente interesada en el flujo de caja de su empresa. El valor del equipo alquilado y su vida útil son usados para determinar la cantidad de financiamiento disponible. Generalmente, los alquileres de equipos son por tres a cinco años. Cuando alquile, el costo total de dinero en efectivo pagado por el alquiler, puede ser más alto que el costo de una compra total o hasta un préstamo para financiar la compra. Sin embargo, los costos después del impuesto deben ser determinados para comparar el costo actual de cada opción. Al final del alquiler, hay tres opciones: compra del equipo, renovar el alquiler o retornar el equipo al arrendador.

¡NO HAY SUBVENCIONES GUBERNAMENTALES PARA EMPEZAR UNA NUEVA EMPRESA.

FUENTES DIRECTAS DE FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO

En todos los niveles del gobierno, hay un número de programas de financiamiento para asistirlo en hacer su empresa exitosa. En muchos casos, estos programas gubernamentales mejoran sus posibilidades de obtener financiamiento proporcionando términos de préstamo más largos y flexibles. En casos limitados, algunos gobiernos estatales y locales proporcionan financiamiento directo. Los préstamos garantizados son préstamos hechos a través de instituciones de préstamo comercial que son respaldadas por una agencia gubernamental. Con préstamos garantizados, las instituciones de préstamo comercial desembolsan todos los préstamos y recaudan todos los pagos del préstamo. Los préstamos directos son préstamos hechos directamente a la empresa por la agencia

gubernamental. Cada programa financiero del gobierno tiene sus propias restricciones y calificaciones particulares. Las restricciones del programa incluyen ubicación geográfica, tipo de negocio, usos elegibles del préstamo, cantidades del préstamo máximas y mínimas y la necesaria inversión de capital por el solicitante del préstamo. El primer paso en obtener un préstamo garantizado del gobierno es contactar a la entidad de crédito comercial en su área.

PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA AGENCIA FEDERAL PARA EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE LOS ESTADOS UNIDOS (SBA)

Aunque la SBA ofrece una variedad de programas de préstamos garantizados, la agencia no tiene fondos para préstamos directos o subvenciones.

PROGRAMAS DE PRÉSTAMO GARANTIZADO DE LA SBA

El programa 7(a) de préstamo garantizado proporciona préstamos a corto y largo plazo a nuevas empresas y pequeñas empresas existentes que no pueden obtener financiamiento en términos razonables a través de canales normales de préstamo. La SBA presta asistencia financiera a través de sus entidades de crédito participantes en forma de préstamos garantizados y no de préstamos directos. La SBA no proporciona subvenciones para nuevas empresas o expansiones. Los préstamos bajo este programa están disponibles para muchos propósitos de negocios, incluyendo la compra de propiedad inmobiliaria, maquinaria, equipo e inventario, o para capital de trabajo. Adicionalmente, los préstamos no pueden ser usados para propósitos especulativos. Generalmente, la SBA puede garantizar un máximo de $1.0 millón bajo el programa 7(a). La tasa garantizada es 85 por ciento para préstamos de $150,000 ó menos; 75 por ciento para préstamos mayores que $150,000, y 90 por ciento para préstamos hechos bajo el programa de Capital de Trabajo para Exportación. Generalmente la tasa de interés no puede exceder 2.75 por ciento sobre la tasa de interés preferencial como es publicada en el Wall Street Journal, excepto por préstamos bajo $50,000 donde la tasa de interés puede ser ligeramente más alta. La fecha de vencimiento para cancelar el préstamo puede ser hasta 7 años para capital de trabajo, 10 años para equipo y hasta 25 años para activos fijos. Contacte a una entidad de crédito comercial o la oficina de la SBA del distrito de Colorado al 303-844-2607 para más información en los siguientes programas:

Programa de Préstamo de Desarrollo Certificado 504

El programa "504" proporciona financiamiento a largo plazo con una tasa fija a pequeñas empresas para que adquieran propiedad inmobiliaria o capital para maquinaria y equipo para expandir o modernizar su empresa. Típicamente por lo menos 10 por ciento del proyecto es proporcionado por el solicitante del préstamo, por lo menos 50 por ciento bajo un préstamo comercial por una entidad de crédito, y el resto proporcionado por un título de crédito garantizado por la SBA. El título de crédito máximo de la SBA es generalmente $1 millón. Este programa es implementado a través de Compañías de Desarrollo Certificado (corporación privada, sin fines de lucro establecidas para contribuir al desarrollo económico de sus comunidades o regiones). Contacte a la oficina de la SBA del distrito de Colorado al 303-844-2607 para más información.

Programa de Baja Documentación (SBA Low-Doc), un Programa de Préstamo 7(a)

Este programa de préstamo garantizado reduce la documentación involucrada en peticiones de préstamos de $150,000 ó menos. La SBA usa una aplicación de una página para SBALowDoc que confía en la fortaleza del carácter del solicitante y su historia de crédito. Una vez que el solicitante satisface todos los requisitos de la entidad de crédito, la entidad puede pedir una garantía del SBALowDoc de la SBA. Contacte una entidad de crédito comercial para más información en este programa de préstamo garantizado.

SBAExpress, un Programa de Préstamo 7(a) de la SBA

Este programa anima a las entidades de crédito a hacer más préstamos pequeños a pequeñas empresas. Los bancos participantes usan su propia documentación y procedimientos para aprobar, servir y liquidar préstamos de hasta $250,000. En retorno, la SBA acepta garantizar hasta un 50 por ciento del préstamo.

CAPLines, un Programa de Préstamo 7(a)

Este programa financia las necesidades de capital de trabajo a corto plazo y cíclicos de las pequeñas empresas. Bajo CAPLines, hay cinco préstamos distintos a corto plazo para capital de trabajo; de temporada, contratos, construcción, líneas en base a activos estándar y activos pequeños. Generalmente, los reglamentos que gobiernan el programa 7(a) de préstamo garantizado de la SBA también aplica a CAPLines. La SBA generalmente garantiza hasta un máximo de $1.0 millón bajo este programa.

Programa de Capital de Trabajo para Exportación (EWCP por sus siglas en inglés), un Programa de Préstamo 7(a)

Este programa permite a la SBA garantizar hasta un 90 por ciento de un

Connect2DOT Negocios

Conectando a las Pequeñas Empresas con Oportunidades de Proyectos de Transporte y Servicios de Apoyo

El programa Connect2DOT es una innovadora asociación entre la Red Estatal del Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios de Colorado (SBDC) y el Departamento de Transporte de Colorado (CDOT) diseñado para ayudar a las pequeñas empresas en la industria del transporte a ser más competitivos y exitosos en la contratación con CDOT y otras agencias de transporte locales.

Los siguientes servicios son gratuitos para los contratistas y empresas de diseño e ingeniería interesados en realizar proyectos relacionados con transporte y con el crecimiento de su negocio.

Consultoría

- Certificación DBE/ESB
- Precalificación de Contratistas/A&E
- Contabilidad de Costos/ NóminaCertificada
- Financiamiento/Garantía o Seguro(Bonding)
- Recursos Humanos/Operaciones
- Compras/Mercadeo a Contratista Principal
- Estimaciones/Ofertas
- Equipos/Declaración de interés
- Manejo de Proyectos/Conformidad deContratista
- Manejo de Contratos/Legal

Entrenamiento

Talleres ofrecidos como seminarios por web en varias ubicaciones de SBDC. Visite el sitio de web www.connect2dot.org para obtener una lista de los talleres futuros o www.coloradosbdc.org para revisar el horario de entrenamientos en todo el estado.

- Introducción a Contrataciones con CDOT
- Siguiente Nivel de Contrataciones con CDOT
- Solicitude de Certificación DBE
- Orientación del Programa ESB
- Proyectos de Estimación y Ofertas
- Administración de Riesgos en Construcción
- Mercadeo a Contratistas Pricipales
- Manejo de Proyectos Exitoso

Apoyo Técnico

- Acceso en línea a Bid Express
- Descargar Planes de Proyectos de CDOT
- Imprimir Documentos de Ofertas de CDOT
- www.connect2dot.org
- Red de Pequeños Negocios en Línea
- Acceso en Línea a 'The Daily Journal'

Eventos y Promociones

- Noticias y Anuncios de la Industria
- Oportunidades de Proyectos con CDOT
- Ferias Comerciales Inversas
- Bienvenidas e Introducciones a Contratistas Principales

CONTACT:

Cathy Kramer, Gerente del Programa

Colorado SBDC Network
1625 Broadway, Ste 2700
Denver, CO 80202

P:720-624-6728
F: 303-604-6314

info@connect2dot.org

www.connect2dot.org

préstamo garantizado, o $1 millón cualquiera que sea menor. La fecha de vencimiento de un préstamo puede ser hasta por tres años con renovaciones anuales. Los préstamos pueden ser para ventas de exportación individual o múltiple y pueden ser para capital de trabajo de pre-envío, cobertura de exposición después del envío o una combinación de ambos. El préstamo sólo puede ser usado para financiar las transacciones de exportación. Este programa es dirigido a pequeñas empresas listas para exportar. Contacte a la SBA al 303-844-2607 para más información.

Programa de Comercio Internacional (ITL por sus siglas en inglés) un Programa de Préstamo 7(a)
Este programa ofrece financiamiento a largo plazo a pequeñas empresas en el negocio de la exportación o preparándose para involucrarse en exportar, así como a pequeñas empresas negativamente afectadas por la competencia en importación. La SBA puede garantizar hasta $1.25 millones por una combinación de financiamiento de activos fijos y capital de trabajo. El capital de trabajo no puede exceder $750,000. Contacte a la SBA al 303-844-6622 para más información.

Programa Export Express de la SBA, un Programa de Préstamo 7(a)
Ahora las pequeñas empresas exportadoras pueden obtener préstamos de hasta $250,000 a través del programa de préstamo expreso SBAExpress, con la SBA garantizando un 75-85% de la cantidad del préstamo. Los recursos del préstamo pueden ser usados para las instalaciones de producción, equipo, u otro activo fijo, costos de participación en programas de comercio exterior, traducción de la documentación de la compañía, costos de transacciones de exportación, u otras necesidades de capital de trabajo. Los solicitantes deben haber estado en el negocio por lo menos un año y deben demostrar que el préstamo ayudará a sus empresas a ingresar a un nuevo mercado de exportación o expandir en un mercado de exportación existente. Contacte a la SBA al 303-844-6622 ext. 18 para más información.

Programa de MicroCrédito
Este programa proporciona préstamos a corto plazo de hasta $35,000 a pequeñas empresas para capital de trabajo o compra de inventario, suministros, muebles, muebles fijos, maquinaria y/o equipo. Los recursos no pueden ser usados para pagar deudas existentes o para comprar propiedad inmobiliaria. Los préstamos son hechos a través de intermediarios sin fines de lucro aprobados por la SBA. Estos intermediarios también reciben subvenciones de la SBA para prestar asistencia técnica a sus solicitantes del préstamo. Para obtener una lista de micro-prestamistas en Colorado, contacte la oficina de la SBA del distrito de Colorado al 303-844-2607.

USDA-Desarrollo Rural (USDA-RD por sus siglas en inglés)
El programa de préstamo USDA-RD para el negocio e industria, proporciona préstamos garantizados y préstamos directos limitados para el desarrollo de negocios e industrias en áreas rurales del estado. Las áreas rurales incluyen todo el territorio de un estado que 1) No está dentro del límite exterior de una ciudad que tiene una población de 50,000 ó más, y 2) No está dentro de un área urbanizada o en proceso de ser urbanizada. La prioridad es dada a las comunidades rurales y pueblos de 25,000 ó menos. El porcentaje máximo de garantía es 80 por ciento para préstamos de $5 millones o menos, 70 por ciento para préstamos entre $5 millones y $10 millones, y un 60 por ciento para préstamos excediendo $10 millones hasta $25 millones. Los recursos del préstamo pueden ser usados para capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo o para la compra de activos fijos. Para más información, contacte a la Sección de Programas de la Comunidad y Negocio para el Desarrollo Rural al 720-544-2903 ó visite su página web www.rd.usda.gov.

Autoridad en Vivienda y Financiamiento de Colorado (CHFA por sus siglas en inglés)
CHFA ofrece un número de programas de préstamo para pequeñas empresas.

PROGRAMAS DE PRÉSTAMO DIRECTO

SBA 504
Con un mínimo de hasta 10% de pago inicial, las empresas pueden financiar una propiedad inmobiliaria comercial ocupada por el dueño. Una típica estructura de préstamo incluye una primera hipoteca del CHFA representando el 50% del proyecto total, con la SBA proporcionando una segunda hipoteca por un 40%. Ambos préstamos incluyen una tasa de interés fija de 20 años y pueden ser usados para financiar maquinaria(s) hasta por 10 años. Con un bajo y limitado requisito de pago, las empresas pueden mantener dinero en efectivo para volver a invertir en sus negocios.

CHFA Directo
Proporciona a los dueños ocupando una propiedad inmobiliaria, financiamiento por cantidades de préstamo que varían de $50,000 a $20,000,000 con un bajo pago inicial de hasta 15%. Destaca una amortización completa de tasa fija con términos de préstamo por hasta 20 años. Este programa también permite financiamiento de equipo de fabricación. Las empresas interesadas deben aplicar directamente al CHFA. Las empresas de fabricación con proyectos que exceden los $2 millones pueden calificar para un financiamiento especial exento de impuestos.

Programa de Propiedad Inmobiliaria Sin Fines de Lucro
CHFA proporciona una tasa de interés fija a largo plazo combinada con un requisito de bajo pago inicial, creando la oportunidad para organizaciones sin fines de lucro de adquirir propiedad inmobiliaria. Las entidades 501(c)3 también pueden calificar para financiamiento exento de impuestos a una tasa fija por debajo del mercado. Los prospectos solicitantes de préstamo deben aplicar directamente a CHFA.

El Programa de Préstamo para el Desarrollo Rural (RDLP por sus siglas en inglés)
Para empresas existentes ubicadas en áreas rurales del estado, el CHFA proporciona tasas y términos especiales en sus productos de préstamo directo. Con un pago inicial de hasta un 10%, las empresas reciben una tasa fija por un término de hasta 20 años para dueños ocupando una propiedad inmobiliaria comercial.

PROGRAMAS DE MERCADO SECUNDARIO

Programa de Calidad de Inversión de Capital (QIC por sus siglas en inglés)
Es un programa en la cual el CHFA compra la porción garantizada de los préstamos SBA 7(a) que son originados por bancos locales a través del estado. Al comprar la porción garantizada de los préstamos, el solicitante del préstamo puede tomar ventaja de un préstamo a largo plazo con tasa fija. El banco gana liquidez al vender la porción garantizada del préstamo, y hace un ingreso de cargos por servicios pagados a la entidad de crédito (del CHFA).

El Programa de Calidad de Préstamo de Agricultura (QAL por sus siglas en inglés)
Es un programa en la que el CHFA compra la porción garantizada de préstamos de agricultura garantizados por la Agencia de Servicio Agrícola (FSA por sus siglas en inglés). Los banqueros en todo el estado originan los préstamos, y luego venden la porción garantizada al CHFA; de este modo permitiendo al solicitante del préstamo tomar ventaja de un préstamo a largo plazo (hasta 30 años) con una tasa fija para propósitos relacionados con granjas y ranchos.

Empresas e Industrias II (B&I, II)
Es un programa donde el CHFA compra la porción garantizada de préstamos para empresas e industrias garantizados por Servicios de Negocios Rurales (RBS por sus siglas en inglés). El programa es dirigido a empresas en ubicaciones rurales del estado y permite al solicitante del préstamo tomar ventaja de una tasa de interés fija por hasta 25 años.

PROGRAMAS ESPECIALES

Programa de Bonos para Ingresos por Fabricación
Es un programa que proporciona una favorable exención de impuestos en la actividad privada de financiamiento de bonos dirigido a pequeños fabricantes en Colorado. El programa provee el financiamiento de propiedad inmobiliaria, maquinaria y equipo asociado con la expansión de proyectos específicos a fabricantes. El solicitante del préstamo debe cumplir con todos los requisitos de elegibilidad, todos los requisitos federales de código de impuesto, y frecuentemente debe competir por la cantidad de exención de impuestos para financiamiento disponibles.

Fondo de Préstamo Rotativo Brownfield
Es una nueva sociedad establecida entre el CHFA, el EPA, el Departamento de Salud Pública y Ambiental de Colorado, y varias municipalidades a través del estado donde los fondos son agrupados por los socios y usados para financiar la limpieza de propiedades comerciales contaminadas ambientalmente, para su futuro reúso o desarrollo. Los términos financieros incluyen tasas por debajo del mercado, términos flexibles de préstamo y estructuras creativas de préstamo. El CHFA sirve como el agente fiscal para el fondo. Para más información en programas de préstamo del CHFA, contacte la Autoridad en Vivienda y Financiamiento de Colorado, 1981 Blake St., Denver, CO 80202, 303-297-2432 ó 800-877-2432.

LA OFICINA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO INTERNACIONAL DE COLORADO (OEDIT)

El OEDIT ofrece asistencia financiera a empresas existentes y/o a empresas reubicándose en Colorado.

SUBVENCIÓN GENERAL PARA EL DESARROLLO DE LA COMUNIDAD (CDBG POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

Estas subvenciones son proporcionadas al estado de Colorado por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD). En retorno, el OEDIT usa estos fondos para asistir a las comunidades rurales con sus esfuerzos de desarrollo económico. Las empresas que reciben asistencia del CDBG necesitan crear o retener trabajos para personas de bajos y moderados ingresos. En algunas situaciones, las empresas pueden calificar para este tipo de subvención si el dueño de la empresa es de bajo a moderado ingreso económico y el negocio califica como una microempresa. El OEDIT usa estos fondos para mejorar el desarrollo económico en dos formas: Primero, el programa de infraestructura del CDBG en apoyo de un negocio específico o negocios. Los proyectos patrocinados por el gobierno local generalmente pueden recibir subvenciones de infraestructura hasta de $500,000. Sin embargo, se pueden requerir fondos locales. Segundo, el OEDIT proporciona

OFICINAS DE FONDOS DE PRÉSTAMOS PARA EMPRESAS (BLF POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

Noreste Colorado BLF	970-848-3150	6 Condados del Noreste
Weld/Larimer BLF	970-356-4565	Weld & Larimer
Condado Clear Creek BLF	303-569-2133	Condados Clear Creek & Gilpin
Condado Lincoln BLF (Corporación Prairie Development)	719-348-5562	4 Condados de la Planicia del Noroeste
Condado Prowers BLF (SECED)	719-336-3850	5 Condados del Sureste
Condado Pueblo BLF	719-545-8680	Condado Pueblo
Condado Otero BLF	719-241-4992	Condados Otero & Las Animas
Condado Chaffee BLF (UAADC)	719-395-2602	6 Condados de Colorado Central
Condado Rio Grande BLF (SLVDRG)	719-589-6099	6 Condados San Luis Valley
Condado La Plata BLF (Region 9 EDDSC)	970-247-9621	5 Condados del Suroeste
Condado Montrose BLF Region (Region 10 LEAP)	970-249-2436	6 Condados del Oeste
Condado Mesa BLF (WCBDC)	970-243-5242	Condado Mesa
Condado Summit BLF (Fondos de Préstamo del Noroeste)	970-468-0295 ext.119	9 Condados del Noroeste
Condado El Paso BLF (P.P.R.D.C)	719-471-2044	Condado El Paso
Condado Huerfano BLF (inactivo)	719-738-2380	Condado Huerfano

recursos financieros a 15 Fondos de Préstamo Rotativos (BLF por sus siglas en inglés) regionales, los cuales usan estos fondos para hacer préstamos a empresas dentro de sus áreas de servicio. Los programas del BLF están disponibles localmente, cada uno con su propio comité de revisión de préstamos y mesa directiva. Los BLFs tienen una flexibilidad considerable para hacer préstamos pequeños desde unos miles de dólares hasta $250,000. En algunos casos, préstamos mayores a $250,000 han sido aprobados. Para la infraestructura y los programas de BLF, los solicitantes pueden tener negocios existentes o nuevas empresas. El OEDIT y, cuando es apropiado, el Comité de Revisión Financiera del Gobernador, revisa y aprueba todas las peticiones de fondos.

NOTA: El programa del estado de CDBG no cubre ninguna de las áreas metropolitanas de Colorado (conocidas como áreas "con derecho") porque esas áreas reciben su propia asignación de fondos del CDBG directamente del HUD. Para más información en los programas del CDBG por favor contacte al equipo de finanzas del OEDIT al 303-892-3840 ó para préstamos, contacte al BLF en su área de servicio directamente (vea el listado del BLF).

AUTORIDAD DE CAPITAL DE RIESGO (VCA POR SUS SIGLAS EN INGLÉS)

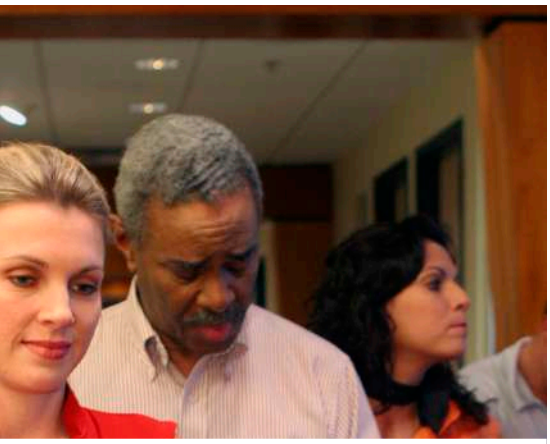
En el año 2004, la Legislatura del Estado de Colorado redirigió $50 millones en primas de créditos tributarios al nuevo programa de Capital de Riesgo de Colorado. La legislación ha creado una Autoridad de Capital de Riesgo (Autoridad) para supervisar el nuevo programa, con asistencia de la oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado (OEDIT). La Autoridad convertirá las primas de créditos tributarios a dinero en efectivo a través de un proceso de licitación competitiva y luego usará el dinero para dar fondos de capital de riesgo a empresas selectas. Los fondos de capital de riesgo usarán el dinero para hacer inversiones en empresas ubicadas en Colorado de la siguiente manera: 25% para empresas rurales; 25% para empresas ubicadas en comunidades urbanas en desgracia; y 50% para empresas ubicadas en cualquier parte del estado.

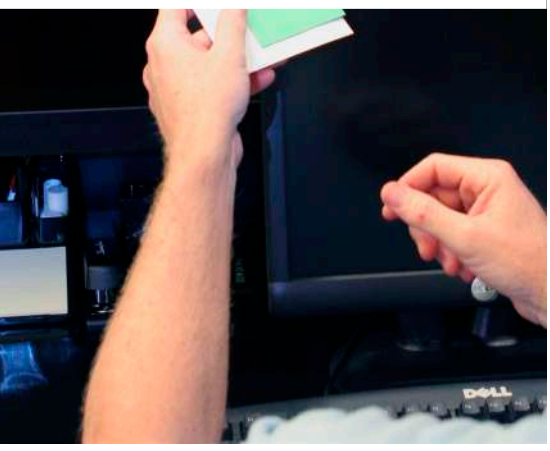
Para información general acerca del programa de VCA, contacte el equipo de finanzas del OEDIT al 303-892-3840. Para ser considerado para fondos del VCA, contacte a Colorado Fund 303-381-2646.

FINANCIAMIENTO MEDIANTE LA EMISIÓN DE ACCIONES

Este tipo de financiamiento permite a los inversionistas comprar una parte de la propiedad de su empresa.

Ventajas — El financiamiento mediante la emisión de acciones proporciona capital de una manera permanente sin un requisito de reembolso del principal o interés. Suma al patrimonio neto de su empresa, de este modo mejora





la estabilidad financiera de la empresa y su habilidad para obtener un financiamiento de deudas. También puede resultar en una adición de experiencia externa a la administración o mesa directiva de su empresa.

Desventajas — Se lleva a cabo con un costo de capital más alto y por lo tanto es más costoso. Diluye su capacidad de control como dueño de la empresa y las ganancias deben ser compartidas. El financiamiento mediante la emisión de acciones es una inversión permanente y puede ser difícil de obtener. Puede crear un conflicto de intereses entre usted, el fundador de la empresa y los inversionistas. También requiere reportes más detallados y oportunos.

Inversionistas Privados

Estos incluyen familia, amigos y colegas, así como sofisticados inversionistas privados, como individuos adinerados o los llamados "ángeles". Esta última categoría representa una excelente fuente de capital para pequeñas empresas en crecimiento. Usualmente el tamaño, índice de crecimiento y cantidad de inversión de una pequeña empresa, son muy pequeños para atraer a una firma de capital de riesgo. Sin embargo, esto puede representar una excelente oportunidad para un individuo adinerado o empresario exitoso quien está buscando asistir a otro empresario. Los inversionistas privados son difíciles de encontrar y requieren detallados planes de negocios. Los inversionistas pueden ser identificados contactando a contadores, banqueros, corredores de bolsa, inversionistas de riesgo o clubs de empresarios. Debe determinar que sus metas sean compatibles con las de su posible inversionista.

Firmas de Capital de Riesgo

Estos son los inversionistas orientados a un mayor riesgo. Muchas firmas de capital de riesgo tienen preferencias específicas de inversión - ambos en términos de la etapa del negocio (variando desde la etapa de creación hasta compras de la empresa y adquisiciones) e industria. Adicionalmente, los inversionistas de riesgo tienen generalmente un requisito de cantidad mínima de inversión. Ellos buscan un rápido crecimiento y altos retornos. El factor más importante que un inversionista de riesgo considera es el equipo de administración y la habilidad para recapturar su inversión con un retorno substancial dentro de cinco a siete años. El capital de riesgo está típicamente disponible para menos de la mitad del uno por ciento de todas las empresas nuevas.

PROGRAMAS DE CAPITAL DE RIESGO DE LA SBA

Compañías de Inversión de la Pequeña Empresa (SBICs por sus siglas en inglés)

Estas proporcionan capital de patrimonio neto, préstamos a largo plazo, inversiones de deuda-patrimonio neto y asistencia en la administración para pequeñas empresas, particularmente durante la etapa de su crecimiento. El papel de la SBA consiste en dar licencias a los SBICs y suplementar su capital con títulos de crédito garantizados por el gobierno de los Estados Unidos o títulos de valor participantes. Los SBICs son de propiedad privada y administradas por compañías motivadas por ganancias, invirtiendo con la posibilidad de compartir en el éxito de las pequeñas empresas financiadas como vayan creciendo y prosperando. Para más información, revise www.sba.gov/financing/investment.html.

Red Electrónica de Capital de Ángel (ACE-Net por sus siglas en inglés)

Esta red proporciona un servicio seguro de listado en línea para empresarios buscando financiamiento mediante la emisión de acciones de $250,000 a $5 millones de inversionistas "ángeles" acreditados. Los "ángeles" quienes usan el ACE-Net pueden negociar directamente con compañías listadas para proporcionarles fondos de capital de patrimonio neto y asesoría por un interés en la corporación del empresario. La ACE-Net es operada como una sociedad entre la oficina de Apoyo de la SBA y un número de organizaciones sin fines de lucro a nivel nacional. Para más información, vaya a la página web de la SBA o ace-net.sr.unh.edu/pub.

Ofrecimiento Privado o Limitado de Acciones

Esta es una forma de financiamiento mediante la emisión de acciones que puede ser ideal para la pequeña empresa. Permite a la empresa tener la oportunidad de aumentar cantidades significantes de patrimonio neto proveniente de los inversionistas externos, sin el alto costo y la carga reguladora de una oferta pública de acciones a toda escala. Estas ventas son sujetas a algunos reglamentos estatales y federales, y debe asegurarse que estas cumplan con todas las provisiones que las hagan exentas del proceso de registro más rigoroso que involucra una oferta pública. Su oferta privada debe consistir en patrimonio neto, deuda o una combinación de ambas. La venta privada puede ser ofrecida a individuos adinerados, firmas de capital de riesgo o inversionistas institucionales, como las compañías de seguro, fondos para jubilados, fideicomiso o fondo común de inversión. Los inversionistas institucionales prefieren comprar acciones privadas en forma de instrumentos de deuda porque ellos prefieren recibir un retorno sobre la inversión fijo y relativamente seguro debido a sus responsabilidades fiduciarias.

COMENZAR A COTIZAR EN BOLSA

Aunque no muchas pequeñas empresas eligen comenzar a cotizar en bolsa ofreciendo partes de las acciones de la compañía al público en general, es ciertamente una opción para la pequeña empresa lucrativa, bien administrada y en crecimiento. Hay varias razones por las cuales usted podría decidir en comenzar a cotizar en bolsa. Por ejemplo, proporciona a la empresa acceso a incrementar el capital y puede permitirle obtener liquidez de su patrimonio neto en la empresa. A través del crecimiento en base al patrimonio neto, la empresa puede incrementar su capacidad de pedir préstamos. Los fondos del mercado público no son restringidos y planes de incentivo más atractivos pueden ser estructurados. También puede realzar su reputación. Sin embargo, los aspectos negativos de comenzar a cotizar en bolsa incluyen la pérdida de control de su empresa y una mayor presión para crecer y producir mayores ganancias. También puede haber presión para cambiar el énfasis de su negocio para incrementar el valor de las acciones y generar ganancia. Adicionalmente, habrá un aumento de documentación, reportes, reglamentos y gastos legales y contables más altos. El proceso de oferta pública es costoso y lleva tiempo.

¿Considerado un Negocio? Taller gratis de 3 horas en donde se exploran los riesgos, las recompensas y la realidad de ser el dueño de su propio negocio.

MiCasa Resource Center

CENTRO DE NEGOCIOS
@Central Denver

Exito para Negocios: Curso de14 semanas para ayudar a los empresarios a comprender los pros y contras de ser dueños de una empresa y como crear un plan de negocios.

Business Breakthrough (En Inglés): Curso de capacitación de 10 semanas para empresarios experimentados que desean ampliar su negocio, mejorar la rentabilidad y desarrollar sus habilidades de liderazgo.

Programa de Micro Préstamos: Este programa ofrece préstamos de $500 a $3,000 a empresarios que no pueden obtener prestamos convencionales. Los prestamos pueden ser utilizados para iniciar el negocio o hacerlo crecer.

Asesoría Legal Gratuíta: Consultas jurídicas gratuitas para pequeñas empresas de mujeres, de minorías y de empresarios con medianos o bajos ingresos.

ProBono Patent - Programa de Patentes: Programa para empresarios e inventores que buscan patentar un invento. Se les conecta con abogados para la preparación de patentes en forma gratuita.

Más Información: MiCasaResourceCenter.org
Llame 303.573.1302 o businessdenver@MiCasaResourceCenter.org

SBA U.S. Small Business Administration

RESPONSABILIDADES Y SEGUROS

Antes que empiece su negocio, debe estar consciente de las responsabilidades potenciales que pueden incurrir cuando la opere. Debe averiguar qué tipos de seguro debe obtener o pueden existir en su mejor interés para proteger su inversión, propiedad comercial e ingreso. Las compañías de seguro pueden armar un paquete de seguro especializado para satisfacer las necesidades exactas de su empresa. Aunque frecuentemente es una buena práctica el comprar varias formas de cobertura de seguro, ¡no compre lo que no necesita! A continuación, algunos tipos generales de seguro para su consideración.

RESPONSABILIDADES COMERCIALES BÁSICAS

Cuando opera su propio negocio, hay un número de diferentes responsabilidades que pueden incurrir como parte de las operaciones de su empresa. Si la empresa tiene empleados, la empresa es responsable por el pago oportuno de todos los impuestos a la nómina. Si recauda impuestos sobre la venta, estos deben ser remitidos correctamente. Si la nómina o los impuestos sobre la venta no se pagan, el gobierno puede apoderarse del negocio y vender los activos para recaudar los impuestos adeudados. Su empresa también puede ser hecha responsable por lesiones a sus empleados y clientes que ocurran en el lugar de trabajo o debido a productos que usted fabrica. La empresa puede incurrir en responsabilidades donde quiera que haya un contrato por el rendimiento de servicios o por la compra o venta de productos. Su responsabilidad civil será determinada por la estructura legal de su empresa y/o garantía personal que haga en nombre de la empresa.

RESPONSABILIDADES AMBIENTALES

Las pequeñas empresas que producen residuos peligrosos son requeridas de obtener un permiso apropiado, registro y eliminación de residuos bajo las reglas federales y estatales. Como empresario, debe tener conocimiento acerca de los materiales que usa y produce como parte de las operaciones de su empresa. Si está comprando una empresa existente, las responsabilidades de las operaciones del dueño anterior pueden ser transferidas a usted si está comprando una propiedad inmobiliaria que fue usada por una empresa que usó/produjo materiales peligrosos y puede ser hecho responsable por cualquier contaminación como nuevo dueño. Es importante que sea consciente de todos los reglamentos acerca de las responsabilidades del medio ambiente para proteger su inversión y las operaciones de su negocio.

PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN

Prevención significa reducir la contaminación en su origen sustituyendo materiales contaminantes o cambiando el proceso o el equipo usado para que la contaminación y los productos residuales sean reducidos o evitados. El Departamento de Salud Pública y Ambiental de Colorado (CDPHE por sus siglas en inglés) y el Programa de Prevención de la Contaminación (P2 por sus siglas en inglés) ayuda a las empresas a identificar alternativas en el proceso de producción, cambios en la materia prima y alternativas tecnológicas para reducir la contaminación. El uso de estas alternativas en las prácticas de trabajo puede reducir sus emisiones y residuos, al punto donde los permisos u otros requisitos reglamentarios dejan de ser necesarios. Para información técnica de P2 o asistencia, llame al CDPHE, Oficina del Programa de Prevención de la Contaminación al

303-692-2977 ó en el sitio web www.colorado.gov/cdphe/general-apen.

RESIDUOS SÓLIDOS Y MATERIALES PELIGROSOS

La División del CDPHE Materiales Peligrosos y Manejo del Residuo, regula residuos peligrosos y sólidos. Las empresas que podrían necesitar cumplir con los reglamentos de residuos, pero NO están restringidas, incluyen tiendas de procesamiento fotoquímico, taller de reparación de autos más cualquier negocio que usa y elimina baterías y tubos fluorescentes. Para determinar si su empresa debe cumplir con las reglas y reglamento de residuos, llame a la División de Asistencia Pública al 303-692-3320. Este servicio le ayudará a determinar si su empresa tiene el requisito de cumplir con cualquier reglamento de residuos y responder cualquier pregunta que tenga acerca de residuos sólidos y peligrosos.

CONTAMINACIÓN DEL AGUA Y CALIDAD DEL AGUA POTABLE

La División de Control de Calidad del Agua del CDPHE maneja la calidad del agua en Colorado. Hay dos tipos de actividades reguladas por la División que son aplicables a las pequeñas empresas: 1) Emisión de agua residual o aguas vertidas de tormenta, y 2) Cumplimiento con los reglamentos del sistema de agua pública. Cualquier emisión de contaminantes (que van desde bombear agua subterránea de una excavación hasta sacar agua usada en procesos industriales) puede necesitar un permiso. Adicionalmente, los sitios industriales y de construcción pueden necesitar permisos para controlar contaminantes lavados dentro de vertido de tormentas. Los sistemas de agua pública que proveen agua potable a 25 ó más personas por más de 60 días del año, deben cumplir con la Ley del Agua Potable Saludable y los Reglamentos Principales del Agua Potable de Colorado. Para más información y asistencia en determinar si su empresa necesita cumplir con los reglamentos de calidad, llame a la División de Control de Calidad del Agua al 303-692-3500.

CONTAMINACIÓN DEL AIRE

La Ley de Enmienda Federal de Aire Limpio de 1990 expandió el número y tipos de empresas que deben cumplir con los estándares de calidad del aire. Las empresas que podrían necesitar cumplir con los reglamentos de calidad del aire, pero NO están restringidas, incluyen tintorerías, imprentas, servicios de refrigeración y aire acondicionado, fabricantes de muebles, unidad de engorde y compañías de cemento/asfalto. Como pequeña empresa, es probable que deba presentar una Notificación de Emisiones de Contaminación del Aire (APEN por sus siglas en inglés) y posiblemente obtener un permiso bajo la "Ley del Aire Limpio y la Prevención de la Contaminación de Colorado". Si su empresa necesita o no presentar un APEN, depende de la cantidad

NÚMEROS DE TELÉFONO ÚTILES Y PÁGINAS DE INTERNET PARA PROGRAMAS AMBIENTALES

Air Pollution Emission Notice Forms (Formularios de Notificación de Emisión de Contaminación del Aire)
303-692-3175 | www.colorado.gov/dphe/apenforms

Clean Air Small Business (Programa de Asistencia de Aire Limpio para Pequeñas Empresas)
303-692-3175 | www.colorado.gov/dphe

CDPHE Hazardous/Waste Division (CDPHE División de Residuos Peligrosos)
303-692-3175 | www.colorado.gov/hazwaste

CDPHE Water Quality Control Division (CDPHE División del Control de Calidad del Agua)
303-692-3500 | www.colorado.gov/dphe/wqcd

CDPHE Office of Pollution Prevention (CDPHE Oficina de Prevención de la Contaminación)
303-692-3175 | www.colorado.gov/dphe/pollution-prevention

y tipo de emisiones de aire anual producidos y la ubicación de su empresa. Una vez que su formulario APEN es completado y enviado a la División de Control de Contaminación del Aire del CDPHE, es usado para determinar si su empresa debe obtener un permiso. Hay una cuota de $119.96 por presentar un APEN, Sin embargo, las empresas pueden estar sujetas a multas de hasta $500 por fallar en presentar APENs y hasta $15,000 por día por fallar en obtener un permiso. La División presta asistencia técnica a través del Programa de Asistencia a la Pequeña empresa (SBAP por sus siglas en inglés). El SBAP ha desarrollado documentos para ayudar a las empresas a calcular sus emisiones. El programa también han desarrollado algunos formularios APEN específicos a la industria. El SBAP puede asistirlo en comprender y cumplir con los requisitos de contaminación del aire. Para información o asistencia, llame al SBAP al 303-692-3175 ó visite su página web: www.cdphe.state.co.us/ap/sbap/index.html.

SEGUROS DE PROTECCIÓN

OTROS TIPOS

Seguro de Automóvil Comercial

La ley de Colorado requiere esta cobertura. Por lo tanto, si tiene cualquier tipo de vehículo con título a nombre de su empresa, usted debe tener el seguro bajo el nombre de la empresa también.

Seguro General de Negocios

Esta es la forma más amplia de cobertura que puede protegerlo contra pérdidas cuando hay lesiones, daños o hasta muerte de otra persona en su propiedad debido a la negligencia de la empresa. Puede ser responsable por las obligaciones de gastos médicos y discapacidad y hasta compensación de muerte y funeral a los dependientes de la persona que fue lesionada. Sus obligaciones podrían extenderse más allá de la responsabilidad general de la que usted asume ser responsable. Lea los términos del contrato de seguro cuidadosamente.

Seguro de Responsabilidad del Producto

Si fabrica un producto, el seguro de responsabilidad del producto puede también cubrir los bienes que produce. La cobertura usualmente aplica una vez que da el producto a alguien más que lo modificará o alterará en alguna manera, o distribuirá para la venta al mayoreo o menudeo. La cobertura del seguro típicamente se relaciona al producto en sí, pero también podría protegerlo a usted como fabricante, si es que alguien sufre una lesión personal o daño a la propiedad debido al uso de su producto.

Seguro de Operaciones Finalizadas

Si es un contratista, puede ser asegurado para eventos que pueden ocurrir fuera del lugar de trabajo. Los problemas que pueden tener cobertura incluyen lesiones personales o daño a la propiedad de alguien como resultado de algo malo en el trabajado realizado. Esto es llamado Seguro de Operaciones Finalizadas.

Seguro a la Propiedad

Esto cubre la propiedad de la empresa, ambos, el establecimiento y los contenidos. También puede cubrir la propiedad de sus clientes. Puede ser protegido contra pérdidas en el caso que su negocio sea dañado como resultado de un desastre natural, fuego, robo o vandalismo que puede destruir todo o parte de su propiedad.

Seguro de Interrupción de Negocios (También referido como "Cobertura de Elemento de Tiempo Específico")

Este seguro puede pagar por pérdidas de ingreso como resultado del daño a la propiedad que puede ocurrir a su negocio debido a factores ambientales, desastres naturales o destrucción por terceros, hasta que pueda empezar sus operaciones nuevamente. Los límites de la cobertura varían y son solamente por la cantidad de las pérdidas actuales. La cobertura es limitada por una cantidad de tiempo específico y una cantidad de reembolso específico (por ejemplo, puede comprar una cobertura por 30, 60, 90 ó 365 período de días y le podrían reembolsar 50 por ciento de sus ganancias). El seguro puede ayudarlo a pagar por sus constantes gastos de negocios.

Seguro Inland Marine

Este seguro puede cubrir artículos de alto valor, como una computadora, o cualquier artículo de propiedad que tiene movilidad, como un motor de camión de carga, y equipo del contratista. También puede cubrir su propiedad mientras está fuera del sitio del negocio.

Seguro de Errores y Omisiones/ Responsabilidad Profesional

Este seguro es siempre recomendado para empleados, dueños y directores de las empresas. La cobertura de errores y omisiones y responsabilidad profesional ofrece protección para empleados y dueños de la empresa contra demandas que pueden surgir como resultado de sus acciones, o inacciones, o por deberes realizados durante el curso del negocio.

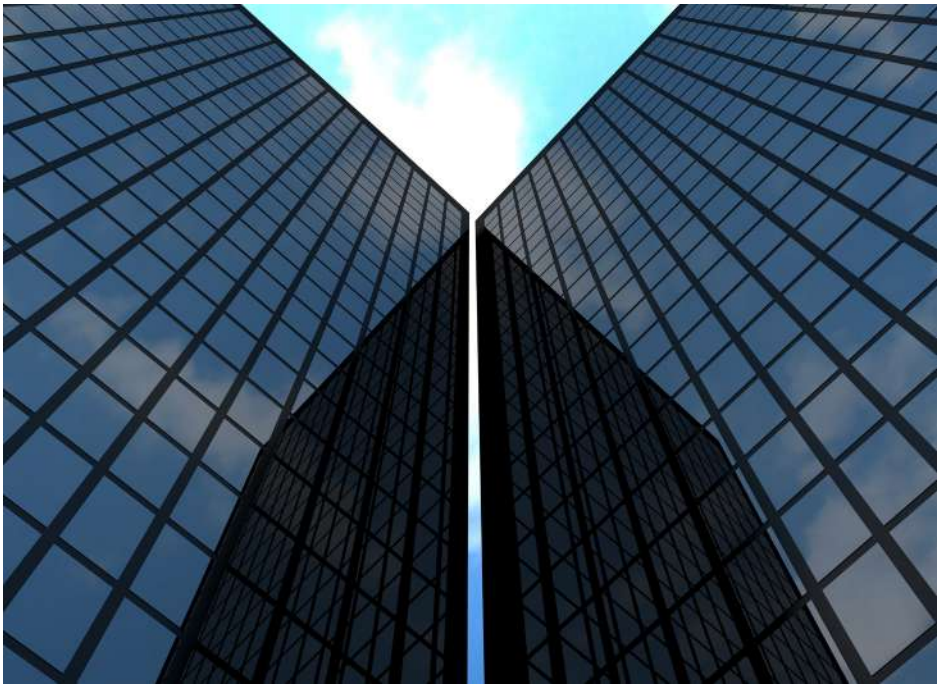
Fianzas

Este no es un contrato de seguro. Sin embargo, hay varios tipos de fianza de garantía que puede comprar que cubren una amplia gama de pérdidas. Los seguros de fianza de fidelidad de empleados son diseñados para proteger una empresa o empleador de las pérdidas debido a la deshonestidad de los empleados, socios o funcionarios en la empresa. Sin embargo, la cantidad de la cobertura puede ser limitada, así que debe revisar con su agente de seguro acerca de la cantidad específica de cobertura necesaria. La garantía de cumplimiento garantiza a la empresa el rendimiento de un trabajo debido a una

obligación o contrato. Si no cumple un contrato o acuerdo de trabajo, la garantía de cumplimiento, garantizará el pago a la persona quien le ha contratado por el trabajo restante. Las leyes estatales y/o locales frecuentemente requieren que ciertas ocupaciones (como trabajadores de construcción o vendedores de carros) pongan una garantía antes que puedan tener licencia o antes que reciban una concesión de un contrato con el estado. Las fianzas no son usualmente obligatorias. Sin embargo, muchas compañías privadas requieren que pague una fianza antes que empiece el trabajo.

Los anteriores son clases muy generales de seguros que pueda necesitar y quiera considerar. Las necesidades particulares de su empresa pueden variar. No hay un paquete único con todo incluido que puede aplicar a todos los empresarios. Para satisfacer las necesidades individuales de su empresa, debe consultar con un agente o corredor de seguro quien está calificado para revisar las diferentes opciones disponibles para usted. Las compañías de seguro frecuentemente ofrecen a las pequeñas empresas paquetes de cobertura en una sola póliza. Estos paquetes de pólizas, que tienen diferentes nombres, a veces ofrecen coberturas que no pueden ser compradas separadamente, y usualmente son ofrecidas a precios más baratos que si fueran compradas individualmente. Puede añadir la cobertura específica que necesita o incrementar los límites para cubrir los niveles de protección necesarios de su empresa.

Seguro de Desempleo y Seguro de indemnización por accidente laboral
Este seguro es obligatorio por ley si tiene empleados en su empresa. Refiérase al capítulo de Responsabilidades del Empleador de esta Guía.



LO SIGUIENTE ES SÓLO UN PEQUEÑO EJEMPLO DE EMPRESAS QUE PUEDEN SER SUJETAS A RESPONSABILIDADES Y REGLAMENTOS DEL MEDIO AMBIENTE:

- Tienda de productos automovilísticos, incluyendo baterías, gasolina, aceite, pintura y llantas
- Pastelerías, fábrica de enlatados, plantas de empaquetamiento de carne y otros procesadores de comida
- Cervecerías y destilerías
- Cemento, asfalto, brea y otros materiales de pavimentación
- Fabricantes de químicos y procesadores
- Tintorerías
- Fabricantes de muebles
- Fabricantes de explosivos
- Madereras y productores de elaboración de papel
- Laboratorios médicos
- Fabricantes de plásticos y materiales sintéticos
- Tiendas de pintura y fabricantes
- Control de plagas
- Imprentas, casas editoras, casas de fotografía y copiadoras
- Fabricación/reparación de refrigeradoras y aire acondicionado

MARCA REGISTRADA, DERECHO DE AUTOR Y PATENTES

Las marcas registradas, derechos de autor y patentes, son formas de proteger su trabajo. Este capítulo le ayudará a determinar qué tipo de registro necesita y dónde puede ser registrada.

MARCA REGISTRADA

¿QUÉ ES UNA MARCA REGISTRADA?

Una marca registrada es una palabra, nombre o símbolo usado para identificar sus bienes o servicios y distinguirlos de aquellos vendidos por otras personas. Indica quién hizo el producto y a través de la publicidad, debe garantizar la calidad de los artículos con la marca en ellos. Una marca registrada permite al titular impedir que alguien más pueda usar esta marca de una manera sustancialmente parecida para los mismos bienes o servicios. Recuerde, una marca registrada identifica un producto o servicio; un nombre comercial identifica a la empresa. Una marca registrada NO previene a las empresas nuevas de registrar el mismo nombre con el Departamento de Tesorería o la Secretaría del Estado. El empresario debe ejercitar una acción legal privada para hacer cumplir sus derechos del nombre comercial registrado.

¿CÓMO SE ESTABLECEN LOS DERECHOS DE LA MARCA REGISTRADA?

En Colorado, no puede registrar la marca hasta que la haya usado completamente en su negocio. A nivel federal, puede presentar el registro basado en una intención de buena fe o fiable de usar la marca. Sin embargo, requiere documentación y cuotas adicionales cuando es puesto en uso.

¿CUÁLES SON LOS TÉRMINOS DE UNA MARCA REGISTRADA?

Las marcas registradas en Colorado son válidas por diez años y pueden ser renovadas por un término adicional de diez años, siempre y cuando los bienes y servicios sigan siendo usados en el negocio. Las marcas registradas con el gobierno federal son válidas por diez años. Entre el quinto y sexto año, debe presentar una "declaración jurada de uso" que certifique que todavía está usando la marca registrada en el comercio. Cada diez años puede presentar una "declaración jurada de renovación."

SECRETOS COMERCIALES

¿QUÉ ES UN SECRETO COMERCIAL?

Un secreto comercial es un derecho de propiedad reconocida por el gobierno con relación a una información confidencial. Un secreto comercial puede ser mantenido en secreto por toda la vida siempre y cuando la información se mantenga en secreto y no esté disponible a través de un recurso público. Un secreto comercial puede aplicarse a una idea, un concepto o cualquier producto o servicio que tiene valor como resultado de ser mantenido en secreto y por lo tanto creando una ventaja sobre aquellos que no tienen acceso al secreto. Un secreto comercial representa una forma limitada de protección en la que cualquiera es libre de descubrir independientemente un secreto o determinar el secreto a través del análisis de cualquier producto en la cual el secreto puede ser obtenido.

¿DÓNDE SE REGISTRA UN SECRETO COMERCIAL?

Un secreto comercial no es registrado con el gobierno. Requiere la existencia de un programa interno de secreto comercial. El programa debe incluir guías para quienes puedan tener acceso a la información y control para prevenir revelaciones sin autorización. El mantenimiento apropiado de un programa de secreto comercial puede ser costoso.

DERECHOS DE AUTOR

¿QUÉ ES UN DERECHO DE AUTOR?

Un derecho de autor es una forma de protección proporcionada por las leyes de los Estados Unidos a los autores de un "trabajo original de obras de autor", incluye trabajos literarios, dramáticos, musicales, artísticos y otros trabajos intelectuales. Esta protección está disponible para ambos trabajos publicados y no publicados. La sección 106 de la Ley de Derecho de Autor de 1976 generalmente da al dueño de un derecho de autor registrado, el derecho exclusivo de hacer y autorizar a otros en lo siguiente:

- Reproducir el trabajo en copias o fonogramas
- Preparar trabajos derivativos basados en su trabajo
- Distribuir copias o fonogramas del trabajo al público para la venta u otra transferencia de posesión, renta, alquiler o préstamo
- Realizar el trabajo públicamente, en el caso de trabajos literarios, musicales, dramáticos y de coreografía, pantomimas, películas y otros trabajos audiovisuales
- Mostrar el trabajo de derecho de autor públicamente, en el caso de trabajos literarios, musicales, dramáticos y de coreografía, pantomimas y pictóricos, gráficos o trabajos de escultura incluyendo las imágenes personales de una película u otro trabajo audiovisual
- En el caso de grabaciones de sonido, para realizar el trabajo públicamente por medio de una transmisión digital de audio

¿DÓNDE SE REGISTRA UN DERECHO DE AUTOR?

Puede recibir un formulario de solicitud y más información contactando a la Oficina de Derecho de Autor – Biblioteca del Congreso, 101 Independence Ave. S.E., Washington, DC 20559-6000, 202-707-3000 ó visite la página web de la Oficina de Derecho de Autor de los EE.UU. al www.copyright.gov.

PATENTES

¿QUÉ ES UNA PATENTE?

Una patente es un derecho exclusivo subvencionado por el gobierno para proteger una tecnología y controlarla por un período de 20 años. Le permite derechos exclusivos para excluir a otros de hacer, usar, ofrecer en venta o vender el invento en los Estados Unidos, o impórtalo a los Estados Unidos. Las patentes pueden ser emitidas por artículos que son nuevos, útiles y no obvios.

¿QUÉ SE PUEDE PATENTAR?

Una patente puede ser otorgada para cualquier máquina, proceso y/o composición de material o diseño que sea novedoso, no obvio y útil. Una máquina es definida como cualquier pieza de un equipo, sea mecánico, eléctrico o hidráulico. Un proceso es definido como cualquier método o procedimiento para obtener un resultado. Una materia de composición incluye cualquier combinación de materia en la forma de un compuesto químico, una aleación metálica o un compuesto de cerámica. Un diseño podría involucrar una forma o arreglo.

Novedoso significa que el artículo es único en su clase, nunca antes construido o concebido. No obvio significa que el artículo representa un paso adelante más allá del progreso esperado dentro de un área de la ciencia. Útil significa que algún beneficio debe ser derivado del artículo.

¡Todos tenemos opciones! Los empresarios deben determinar el mejor método para proteger sus ideas, productos e inventos. Esos tipos de protección o registros no son obligatorios, pero son opcionales.

¿DÓNDE SOLICITA UNA PATENTE?

Una patente es obtenida a través de una solicitud al gobierno federal. La solicitud es una descripción del invento y explicación de cómo trabaja con algunos diagramas o ilustraciones. La solicitud debe incluir una descripción de la idea con suficiente detalle para permitir a cualquier persona entrenada en la apropiada área de ciencia, a reproducir el artículo.

Antes de solicitar una patente, debe revisar la lista de patentes existentes para ver si alguien más ha patentado un invento similar. La Biblioteca Pública de Denver, Sección de Negocios y Documentos del Gobierno, 10 W. 14th Ave. Parkway, Denver, CO 80204, 720-865-1111, tiene el listado de todas las patentes existentes. Sólo abogados o agentes registrados con la Oficina de Patente y Marca Registrada de los EE. UU. pueden representar a inventores ante la oficina. Puede obtener un formulario de solicitud contactando a la Comisión de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU. al 571-272-1000 ó 800-786-9199 ó descárguelo en línea en www.uspto.gov. Conjuntamente con la solicitud escrita, debe enviar:

- Una descripción del invento
- Un dibujo
- Un juramento testificando que usted es el creador original de su invento
- Una cuota por la solicitud (que varía dependiendo del tipo de patente)

¿CUÁNTO CUESTA PRESENTAR UNA PATENTE?

El tiempo y gasto requerido para obtener una patente puede ser grande relativo a su valor. El tiempo promedio para obtener una patente después de presentar la aplicación es cerca de 24 meses. El costo promedio para presentar una patente puede oscilar entre $5,000 a $10,000. Aunque el monopolio de control de la patente tiene un potencial de grandes ganancias financieras, una patente NO garantiza un potencial comercial o ganancias.

¿CUÁL ES EL TÉRMINO DE UNA PATENTE?

Las patentes tienen una vigencia de 20 años, excepto por ciertos diseños ornamentales que pueden ser emitidos por un término de 14 años. La patente proporciona al inventor el derecho de excluir a otros de usar la tecnología por la vida de la patente.

¿DÓNDE SE OBTIENE INFORMACIÓN ADICIONAL ACERCA DE PATENTES?

El folleto "Información General Acerca de las Patentes" está disponible en la Librería del Gobierno de los EE.UU. llamando al 866-512-1800 ó en línea en www.bookstore.gpo.gov.

"Management Aids #6.005, Introduction to Patents," está disponible en la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, escribiendo o llamando al SBA 721 19th Street, Suite 426, Denver, CO 80202, 303-844-2607 ó en su página web www.sba.gov.

La Oficina de Patente y Marca Registrada de los Estados Unidos, Información General en Seminarios, Washington, DC 20231 www.uspto.gov.

¿DÓNDE SE REGISTRA UNA MARCA?

Las marcas son registradas con la Secretaría del Estado de Colorado si su marca es usada en Colorado. Si su marca será usada en más de un estado, puede ser registrada con la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los Estados Unidos.

Colorado: Secretaría del Estado de Colorado, División de Registros Comerciales
1700 Broadway, Suite 250
Denver, CO 80290
303-894-2200
TDD 303-869-4867
www.sos.state.co.us

Gobierno Federal: Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los Estados Unidos
800-786-9199
TDD 571-272-1000
www.uspto.gov

INDUSTRIAS EMERGENTES

AEROESPACIAL

OPORTUNIDADES

Todavía no es muy conocido, pero el sector aeroespacial es un ambiente rico para nuevas empresas. Los siguientes elementos claves juegan un papel importante:

Fondos del SBIR y STTR

Los programas de Investigación en Innovación de Pequeñas Empresas (SBIR por sus siglas en inglés) y la Transferencia de Tecnología para Pequeñas Empresas (STTR por sus siglas en inglés), comprenden las fuentes más grandes de financiamiento en los EE.UU. para R&D (Investigación y Desarrollo) aeroespacial de alto-riesgo, y la etapa inicial. El gobierno federal actualmente da una concesión de $2.2 billones en fondos de SBIR/STTR para pequeñas empresas cada año – de la cual una gran porción es una concesión del Departamento de Defensa. El total de fondos del SBIR/STTR DOD a empresas nuevas en Colorado fue $10.24 millones en 2006.

Capacidad de la Fabricación

Muchos productos desarrollados por pequeñas empresas en el sector aeroespacial, no requieren instalaciones de fabricación extensas – por lo menos durante la etapa de lanzamiento y desarrollo temprano. A menudo, todo lo que se necesita son muebles de laboratorio y equipo de pruebas.

Entorno de Apoyo

El cliente de un lanzamiento aeroespacial es frecuentemente una de las compañías más importantes de aeroespacial/defensa, como la NASA o el Departamento de Defensa. A diferencia de otros sectores, hay siempre una relación paternal de parte del cliente hacia el lanzamiento aeroespacial, que a menudo se manifiesta en términos financieros favorables y continuo entrenamiento durante el desarrollo del producto. Muchos lanzamientos aeroespaciales son empezados por ingenieros con talento en el desarrollo del negocio llevando al desarrollo del producto, patrocinados por una compañía grande aeroespacial. Muy raramente hay un lanzamiento exitoso aeroespacial iniciado por un profesional en negocios que no es de ingeniería, aunque esto también parece estar cambiando debido a que las tecnologías aeroespaciales están siendo aplicadas en un uso-dual con productos "terrenales" del mercado.

LICENCIAS, CERTIFICADOS PARA INDUSTRIAS ESPECÍFICAS

Administración Federal de Aviación

Licencias y Certificados:
www.faa.gov/licenses_certificates

Certificación en Aviación:
www.faa.gov/licenses_certificates/aircraft_certification

Certificación en Aerolínea:
www.faa.gov/licenses_ certificates/airline_certification

Certificación de Piloto:
www.faa.gov/licenses_certificates/airmen_certification

Certificación de Aeropuerto:
www.faa.gov/licenses_certificates/airmen_certification

Transporte Espacial Comercial:
www.faa.gov/licenses_certificates/commercial_space_transportation

Certificación Médica:
www.faa.gov/licenses_certificates/medical_certification

ASOCIACIONES PROFESIONALES

A continuación, una selección de las muchas asociaciones profesionales sirviendo en todos los aspectos de la industria aeroespacial. (Fuente: http://trade.gov/td/aerospace/aerospace_associations.html)

Asociación de Talleres Aeronáuticos de Reparación

www.arsa.org

Presta clarificación en los reglamentos, interpretación y asistencia a compañías y organizaciones alrededor del mundo. En adición a los operadores de grandes y pequeños talleres, la membrecía es compuesta por fabricantes de partes de aviación y aerolíneas, firmas de ingenieros y distribuidores. La asociación fomenta leyes y reglamentos que establecen estándares razonables de seguridad en aviación. Alienta el desarrollo de

guías reglamentarias e interpretaciones que sean claras, concisas, consistentes y uniformes.

Asociación de Industrias Aeroespaciales
www.aia-aerospace.org
Es la asociación de comerciantes representando a los líderes nacionales en fabricación comercial, militar y comercial de aviones, helicópteros, motores de aviones, misiles, astronaves, y componentes y equipos relacionados con esta industria.

Instituto Americano de Aeronáutica y Astronáutica
www.aiaa.org
Es una sociedad profesional para ingenieros y científicos de la industria aeroespacial.

Asociación de Distribuidores y Fabricantes de Aviación
www.adma.org
Representa y presta servicios para promover el mercado de la industria aeroespacial.

Asociación de Aeronave Experimental
www.eaa.org
Representa experimentos y pilotos por deporte a nivel local, estatal y federal.

Fundación para la Exploración Espacial
www.spacex.org
Es una organización filantrópica sin fines de lucro que apoya la investigación aeroespacial, educación y actividades de divulgación.

Asociación de Fabricantes de Aviación General (GAMA por sus siglas en inglés)
www.gama.aero
Es una asociación nacional de comerciantes representando a fabricantes de aeronaves de ala fija, motores, sistemas aviónicas y componentes. Las compañías de los miembros de GAMA también operan flotas de aviones, operaciones de aeropuertos con base fija, escuela de pilotos, y establecimientos de entrenamiento por toda la nación. Las aeronaves en aviación general varían desde aeronaves de entrenamiento de dos asientos, hasta jets comerciales intercontinentales y aviones de línea regionales.

Asociación de Fabricantes de Aeronaves Ligeras
www.lama.bz
Es una asociación nacional de comerciantes sin fines de lucro representando a fabricantes de aviones ligeros, motores, sistemas aviónicas, partes/subconjuntos, y proveedores y distribuidores en la industria y comunidad de aeronaves ligeras.

Asociación Nacional de Aeronáutica
www.naa.aero
Es una organización que representa todas las áreas de vuelo.

Asociación Nacional de Aviación para la Agricultura
www.agaviation.org
Representa la industria de aplicación aérea.

Asociación de Mantenimiento Profesional de Aeronaves
www.pama.org
Busca promover un alto grado de profesionalismo entre el personal de mantenimiento de aeronaves para promover y mejorar métodos, destrezas, aprendizaje, y logros en el campo del mantenimiento de la aviación.

Asociación de la Industria del Satélite
www.sia.org
Trabaja para avanzar los intereses satelitales tanto domésticos como internacionales. La asociación es dedicada a promover el uso de la tecnología del satélite en comunicaciones globales.

Concejo de Empresa Espacial
www.uschamber.com/space
Es un foro para todos los sectores de la industria comercial, civil y compañías militares relacionadas con el espacio. El concejo reúne el poder colectivo de su afiliación con la Cámara de Comercio de los Estados Unidos y sus diversos miembros en una voz unificada que es usada para defender los intereses de los miembros ante los legisladores.

Fundación Espacial
www.spacefoundation.org
Es la organización líder sin fines de lucro que avanza la exploración, desarrollo y uso del espacio y educación espacial para el beneficio de toda la humanidad. La fundación trabaja para avanzar vigorosamente y apoyar iniciativas de seguridad espacial civil, comercial y nacional y excelencia educacional.

Asociación de Transporte Espacial
www.spacetransportation.org
Representa los intereses de organizaciones y gente involucradas en desarrollar, construir, operar y usar vehículos de transporte espacial, sistemas, y servicios para prestar un acceso confiable, económico, seguro y rutinario al espacio para usuarios privados y usuarios gubernamentales, civiles y militares.

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

Lo siguiente es una selección de los muchos recursos disponibles para asistir a las nuevas empresas en obtener financiamiento y consejos para su lanzamiento y crecimiento:

Colorado Small Business Development Center (Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas de Colorado)
www.coloradosbdc.org

Haga Negocio con Denver!

Certifique su empresa pequeña o desventajada para oportunidades ofrecidas a través del programa Disadvantaged Business Enterprise (DBE), Programa de Construcción iniciativa (EBE, M/WBE, SBE), y contrataciones de la cuidad (M/WBE & SBE)

La Oficina de Desarrollo Económico de Denver con La División de Oportunidad para Negocios Pequeños ofrece 2 horas de formación y sesiones informativas cada mes, para certificar su empresa como:

Airport Concessionaire Disadvantaged Business Enterprise (ACDBE)
(Empresa Desventajada de Concesionario de Aeropuerto)

Emerging Business Enterprise (EBE)
(Empresa Emergente)

Disadvantaged Business Enterprise (DBE)
(Empresa Desventajada)

Minority/Women Business Enterprise (M/WBE)
(Empresa de Minoría o Mujer)

Small Business Enterprise (SBE)
(Empresa Pequeña)

Airport Concessionaire Small Business Enterprise (SBEC)
(Empresa Pequeña de Concesionario de Aeropuerto)

Esta formación es gratis y recomendada para quienes buscan certificación a través de la Ciudad y Condado de Denver. Reserve Su Lugar: Regístrate en nuestra página en, www.denvergov.org/dsbo o comuníquese con La División de Oportunidad para Negocios Pequeños, a 720-913-1714.

DENVER
OFFICE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Keiretsu Forum/Denver Chapter (Foro Keiretsu/Capítulo de Denver)
www.k4forum.com/chapters/denver/index.html

Mountain Angel Capital (Capital de Ángel de Montaña) Rocky Mountain Venture Capital Association (Asociación de Capital de Riesgo Rocky Mountain)
www.rockymountainvca.com

Rockies Venture Club (Club de Riesgo Rockies)
www.rockiesventureclub.org/resources.php

Space Commerce Roundtable (Mesa redonda de Comercio Espacial/ Cumbres de Inversión Espacial)
www.spacecommerceroundtable.com

Space Angel Network (Red de Ángeles del Espacio)
www. spaceangelsnetwork.com

TechStars
www.techstars.org

UNIVERSIDAD DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Colorado School of Mines Office of Technology Transfer (Escuela de Minas de Colorado - Oficina de Transferencia Tecnológica)
www.mines.edu/ research/ord/technology_transfer.html

Eighth Continent Aerospace Business Incubator (Incubadora de Empresa Aeroespacial Octavo Continente)
www.8cincubator.com

Office of Technology Transfer at the University of Denver (Oficina de Transferencia de Tecnología de la Universidad de Denver)
www.du.edu/techtransfer

Colorado State University Research Foundation Technology Transfer Office (Universidad de Colorado-Oficina de Transferencia Tecnológica)
www.cu.edu/techtransfer

BIOCIENCIA

OPORTUNIDADES

La industria de la biociencia en Colorado abarca cuatro sectores: biotecnología, instrumentos médicos, tecnología farmacéutica y de agricultura (que incluye el subsector industrial

de combustibles de base biológico). Como una industria de alto crecimiento con trabajos de alto salario, la industria de la biociencia consiste de más de 400 compañías proporcionando aproximadamente 16,000 trabajos para la economía de Colorado y apoya indirectamente a más de 20,000 trabajos adicionales. La biociencia proporciona oportunidades para la creación de nuevas compañías en todos sus sectores, incluyendo trabajos por contrato para individuos y relaciones de proveedor/servicio, ambas para compañías grandes y establecidas y compañías pequeñas de rápido crecimiento.

ASOCIACIONES PROFESIONALES

Asociación de Biociencia de Colorado (CBSA por sus siglas en inglés)
www.cobioscience.com
Esta asociación es la mejor fuente para el establecimiento de contactos personales y recursos de información acerca de la industria de la biociencia y sus oportunidades en Colorado. La CBSA presenta más de 60 programas de diferentes temas al año, incluyendo BioDesayunos y BizBioAlmuerzos mensuales, la conferencia Biowest anual y un número de otras presentaciones sustanciales temáticas que son una condición esencial para los profesionales en la industria de la biociencia, empresarios y estudiantes en Colorado. Los recursos de la CBSA incluyen reuniones de subgrupos de la industria en Colorado Springs (BIOSOCO) y el condado de Larimer. La CBSA es también el mejor recurso directo para información en programas patrocinados por sus miembros, como la reunión Bootcamp de Holland and Hart's Bio para empresarios de biociencia y otros programas.

Asociación de la Industria de Biotecnología
www.bio.org
Esta asociación proporciona una guía de Biotecnología de 140 páginas sobre la amplia industria de la biotecnología, su cultura corporativa y terminología.

Sociedad Internacional para la Ingeniería Farmacéutica (ISPE por sus siglas en inglés) – Sección Rocky Mountain
www.ispe.org/rockymountain

Sociedad de Asuntos Reglamentarios Rocky Mountain
www.rmras.org

Asociación de Desarrollo del Producto y Gestión Rocky Mountain
www.rmpdma.com

APOYO A LA INICIATIVA EMPRESARIAL

El Centro Bard para la Iniciativa Empresarial del Programa de Biociencia
http://thunder1.cudenver.edu/bard/bioscience_program.htm

BioBootcamp
www.biobootcamp.com

Bioentrepreneurs Club
www.hollandhart.com/bioclub.cfm

BioBeers
www.biobeers.com

INFORMACIÓN EN CARRERAS

El Portal de Trabajo BioTech en la Sociedad de Trabajadores de San Diego
www.biotechwork.org
La Guía de Búsqueda de Trabajos del Instituto BayBio
www.baybio.org/institute/wt/page/job_listings

La Guía del Centro de Biotecnología de Nor Carolina
www. ncbiotech.org/resource_center/guide_to_ biotechnology/index.html

RECURSOS ADICIONALES

BioTech Connect
www.natsci.colostate.edu/career/biotech
Es un evento realizado en la primavera en la Universidad del Estado de Colorado para atraer a la comunidad Biotech de Colorado del Norte junto con los estudiantes y facultad para comprender las sociedades que existen actualmente y explorar nuevas oportunidades para colaborar en áreas de investigación.

Flujo de Acuerdos de Ciencias Biológicas de Colorado (CLSDF por sus siglas en inglés)
www.clsdf.com
Es un recurso de blog único que sigue la trayectoria de noticias acerca de acuerdos de compañías (financiamiento, eventos importantes del producto, actividad de fusiones y adquisiciones, etc.) y reportes en el éxito de procesos de transferencia tecnológica e innovación en Colorado.

W3W3.Com
http://w3w3.com/Channels/Bio/index.html
Es un recurso de radio cultural por internet / revista en línea de negocio y agregado de estrategias en desarrollo del negocio. El seguimiento y

recursos de noticias de alguna industria específica en Colorado, pueden ser encontrados en su canal de biociencia.

SBIR de Colorado
www.sbircolorado.org
Ofrece contratos a muchas compañías pequeñas de biociencia confiando en el financiamiento de desarrollo.

ENERGÍA

OPORTUNIDADES

Colorado es una "economía de energía balanceada" con recursos ricos en energía tradicional (petróleo, gas natural y carbón) y energía renovable (viento, solar, biomasa y geotérmica).

ORGANIZACIONES REGULADORAS DEL MEDIO AMBIENTE Y DE POLÍTICA PÚBLICA

Centro de Ciencia de la energía de Colorado (CESC por sus siglas en inglés)
www.energyscience.org
Fué fundada por Battelle, Bechtel y el instituto de investigación del medio oeste, quienes comparten en la administración del Laboratorio Nacional de Energía Renovable, para incrementar la comprensión y apreciación de la ciencia de la energía y tecnología con el fin de habilitar a los que toman decisiones a adoptar prácticas de energía que produzcan beneficios económicos, reduzcan impactos ambientales, e incrementen la sostenibilidad del suministro de energía.

Oficina de Energía del Gobernador de Colorado
www.colorado.gov.energy
Esta oficina dirige a Colorado a una nueva economía de energía impulsando una energía eficiente y recursos de energía limpia y renovable.

Comisión de Conservación de Petróleo y Gas de Colorado
www.cogcc.state.co.us
Esta comisión fomenta el desarrollo responsable de los recursos de petróleo y gas natural de Colorado.

Comisión Reguladora de Energía Federal (FERC por sus siglas en inglés)
www.ferc.gov
Esta comisión es una agencia independiente que regula la transmisión interestatal de gas natural, petróleo y electricidad. La FERC también regula proyectos de gas natural y energía hidroeléctrica.

Proyecto de Acción Climática Presidencial (PCAP por sus siglas en inglés)
www.climateactionproject.com
Este proyecto es una iniciativa nacional para desarrollar un plan de acción climática audaz y decisiva para el próximo Presidente de los Estados Unidos.

LICENCIAS Y CERTIFICACIONES ESPECÍFICAS A LA INDUSTRIA

División de Registraciones de Colorado, Mesa Directiva de Electricidad del Estado
1560 Broadway, Suite 1500
Denver, CO 80202
303-894-2984
Fax: 303-894-2310

Entrenamiento de Obrero y Aprendiz para Ingenieros de Operaciones en Colorado
303-623-8334
Sitio de Entrenamiento:
303-644-3909
Para registrarse:
800-639-2404 ext. 12

Centro de Entrenamiento de Energía Eléctrica (EPTC por sus siglas en inglés)
eptc@wapa.gov
Este centro es un programa de la Administración de Energía del Área Oeste. Proporciona un entrenamiento de alta calidad en operaciones del sistema eléctrico.

Certificación de Construcción Verde De la Universidad del Estado de Colorado
www.learn.colostate.edu/certificates/noncredit/green-building.dot
Esta certificación es ofrecida por el Departamento de Administración de la Construcción y ha sido desarrollado como una respuesta a la necesidad creciente de profesionales entrenados capaces de responder a una industria y cultura cambiante.

Hermandad Internacional de Trabajadores Eléctricos, Local 68
www.ibew68.com

Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental (LEED por sus siglas en inglés)
Por favor mire el Concejo de Construcción Verde de los Estados Unidos

Consejo de Construcción Verde de los Estados Unidos
www.usgbc.org/LEED

Técnicos de Excelencia Norte América (NATE por sus siglas en inglés)
www.natex.org
Es un programa de certificación reconocida por la industria para

técnicos en la industria de calefacción, ventilación, aire acondicionado y refrigeración. (HVAC/r)

ASOCIACIONES PROFESIONALES

Concejo Americano para una Economía de Energía-Eficiente
www.aceee.org
Es una organización sin fines de lucro 501(c)(3) dedicada a impulsar la energía eficiente como medio de promocionar la prosperidad económica y la protección ambiental.

Instituto de Petróleo Americano
www.api.org
Este instituto proporciona a sus miembros programas de certificación, investigación y estadísticas, trabajo político y educación.

Sociedad de Energía Solar Americana (ASES por sus siglas en inglés)
www.ases.org
Esta sociedad es una organización sin fines de lucro dedicada a incrementar el uso de energía solar, energía eficiente, y otras tecnologías sostenibles en los Estados Unidos.

Asociación Americana de Energía Eólica (AWEA por sus siglas en inglés)
www.awea.org
La AWEA es una asociación nacional de comerciantes representando a líderes de proyectos de energía eólica, abastecedores de equipos, proveedores de servicios, fabricantes de partes, empresas de servicio público, investigadores, y defensores de la energía eólica.

Asociación de Minas de Colorado (CMA por sus siglas en inglés)
www.coloradomining.org

Asociación de Petróleo y Gas de Colorado (COGA por sus siglas en inglés)
www.coga.org

Asociación de Industrias de Energía Solar de Colorado (CoSEIA por sus siglas en inglés)
www.coseia.org

Alianza de Energía Interoeste
www.interwest.org
Esta alianza es una asociación de comerciantes conectada con la industria nacional de energía renovable y con grupos de defensa de la comunidad del oeste para apoyar normas públicas a nivel del estado que emplean la energía renovable abundante del oeste y recursos de energía eficiente. Los principales estados de enfoque son Arizona, Colorado, Nevada, New Mexico, Utah and Wyoming.

Asociación Nacional de Compañías de Servicio de Energía (NAESCO por sus siglas en inglés)
www.naesco.org
La NAESCO fomenta la eficiencia como la primera prioridad en un portafolio de recursos de energía económica y ambientalmente sostenible y anima a los clientes y funcionarios a pensar primero en la eficiencia de la energía cuando toman decisiones en obtención de recursos o políticas de energía.

La Asociación Nacional de Fabricación Eléctrica (NEMA por sus siglas en inglés)
www.nema.org
Esta asociación fue creada en el otoño de 1926 por la incorporación del Club de Energía Eléctrica y la Asociación de Fabricantes de Suministros Eléctricos. Proporciona un foro para la estandarización de equipos eléctricos, permitiendo a los consumidores a seleccionar de una variedad de productos eléctricos, seguros, efectivos y compatibles. La organización también ha hecho numerosas contribuciones a la industria eléctrica formando el desarrollo de la política pública y operando como una agencia central y confidencial para obtener, juntar y analizar estadísticas y economías del mercado.

El Grupo de Energía Limpia de Colorado del Norte
www.nccleanenergy.com
Es un grupo impulsado por las empresas, orientado a proyectos de socios regionales que buscan tener un impacto global. A través de una colaboración masiva, el Grupo intenta posicionar a Colorado del Norte como la región "para ir" por una red inteligente de tecnologías, energía renovable y eficiente, y motores más limpios y eficientes.

El Proyecto del Octavo Continente
Este proyecto es una nueva iniciativa de la Escuela de Minas de Colorado. El Octavo Continente proporciona la infraestructura y los recursos para resolver una amplia gama de obstáculos desde el desarrollo de energía renovable, avances biomédicos hasta la seguridad global.

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN

OPORTUNIDADES

La tecnología de la información no sólo es considerada software y hardware. El campo ahora abarca la internet, voz, datos, video, Wifi, interconexión, desarrollo de software, GIS, videojuegos, comercio electrónico, etc. Una cantidad enorme de servicios e infraestructuras apoyan literalmente cada tipo de negocio que existe. Cualquiera que sea su pequeña empresa, la tecnología está en todo. Adicionalmente, Colorado está clasificado segundo en la nación de poseer la "más alta concentración de trabajadores de tecnología" (AeANet).

AMBIENTE REGULADOR

El gobierno federal de los Estados Unidos implementó la Ley de Sarbanes-Oxley de 2002 que impacta

a todas las compañías y cada entidad dentro de estas compañías. La ley de Sarbanes-Oxley o (SOX por sus siglas en inglés) fue "diseñada para identificar fraude, después de una serie de escándalos corporativos en Enron, WorldCom, y otras grandes corporaciones." (inc.com).

RECURSOS

AICPA – El Centro de Calidad de Auditoría
http://thecaq.aicpa.org/resources/Sarbanes+Oxley

SBA – Oficina de Defensa
www.sba.gov/advo/laws/comments/sarbanes_oxley.html

Ley de Sarbanes-Oxley Foro Comunitario
www.sarbanes-oxley-forum.com

Smallbiztrends.com
www.smallbiztrends.com/2006/03/the-time-has-come-toreform-sarbanes-oxley.html

Centro de Microsoft para la Pequeña Empresa
www.microsoft.com/smallbusiness/resources/finance/legal-expenses/small-companiespaying-big-for-the-sins-of-enron.aspx

LICENCIAS Y CERTIFICACIONES ESPECÍFICAS A LA INDUSTRIA

Las certificaciones en IT varían desde aplicaciones de Microsoft Office hasta interconexión Wifi.

Aplicaciones de Microsoft Office

- Microsoft Office Specialist (mOS)

Destrezas Fundamentales de IT

- ComptiA A+
- ComptiA Network+
- ComptiA Linux+
- Microsoft Certified Professional (MCP)

Internet y Diseño Web

- Master Certified internet webmaster (CIW) Designer
- Certificado en Internet webmaster (CIW) Associate
- CompTIA i-Net

Diseño de Base de Datos y Administración

- Oracle Database 10g Certified Professional Database Administrator (OCP DBA)
- Oracle Database 10g Certified Associate (OCA)
- Oracle9i Certified Professional Database Administrator (OCP DBA)
- Oracle 9i Certified Associate (OCA)
- Microsoft Certified Database Administrator (MCDBA)

Ingeniería IT

- Microsoft Certified Systems Engineer (MCSE)
- Microsoft Certified Systems Administrator (MCSA)
- Microsoft Certified Desktop Support technician (MCDST)

Seguridad de IT

- ComptiA Security +
- Certified information Systems Security Professional (CISSP)
- Microsoft Certified Systems Administrator Security (MCSA-S)
- SANS institute

Diseño de Red e Ingeniería

- Cisco Certified Network Professional (CCNP)

Desarrollo de Software

- Microsoft Certified Solution Developer for MS .NET (MCSD .NET)
- Microsoft Certified Application Developer (MCAD)
- Sun Certified Java Programmer (SCJP)

Interconexión Wifi

- Certified wireless Network Associate (CWNA)

Certificación en Sitios Web

- Certificaciones en Microsoft http://www.microsoft.com/learning/mcp/ certifications. mspx
- Certificación en CompTIA http://certification.comptia.org
- Certificaciones en Internet Web www.ciwcertified.com/certifications/ mcd.asp
- Certificaciones de Oracle http://education.oracle.com/pls/web_prod-plq-dad/ db_pages.getpage?page_id=14&p_org_id=1001&lang=uS
- (ISC)2 – International Information Systems Security Certification Consortium, Inc https://www.isc2.org/cgi-bin/content. cgi?category=7
- Profesional Certificado en Sistemas de Seguridad de la Información www.cissp.com/Exam/exam.asp)
- SANS Institute www.sans.org/sans2008/?utm_source=web&utm_medium=-banner&utm_content=featured_ event_large_fe,_index,_sans08&utm_ campaign=-SANS_2008 &ref=21469
- Bicsi| www.bicsi.org/Content/Files/PDF/

PDC_July%202007.pdf)
- Certificaciones de Cisco www.cisco.com/web/learning/le3/learning_certification_overview.html
- Certificaciones de Sun (JAVA) www.sun.com/training/certification/java/index.xml
- Certificaciones de Linux www.lpi.org/en/ lpi/english/certification
- Certificaciones de Red Hat www.redhat.com/certification
- Certificaciones de Profesional en Administración de Proyectos http://www.pmi.org/CareerDevelopment/Pages/Obtaining-Credential.aspx
- Certificaciones de Novell Netware www.novell.com/training/certinfo
- VMWare Certifications http://mylearn.vmware.com/portals/certification

ASOCIACIONES PROFESIONALES

Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado
www.advancecoloardo.com

Corporación de Desarrollo económico de Metro Denver
www.metrodenver.org

Asociación Electrónica Americana Concejo de Estados de la Montaña
www.aeanet. org/AeACouncils/mtCouncilStart.asp

Asociación de Profesionales de la Tecnología de la información – Mile High Chapter
www.denveraitp.org

Asociación de Desarrolladores de Juegos de Colorado
http://coloradogamedev.org

Asociación de Administración de Información de Colorado
www.state.co.us/cima

Asociación de Internet y Software de Colorado
www.csiaonline.com

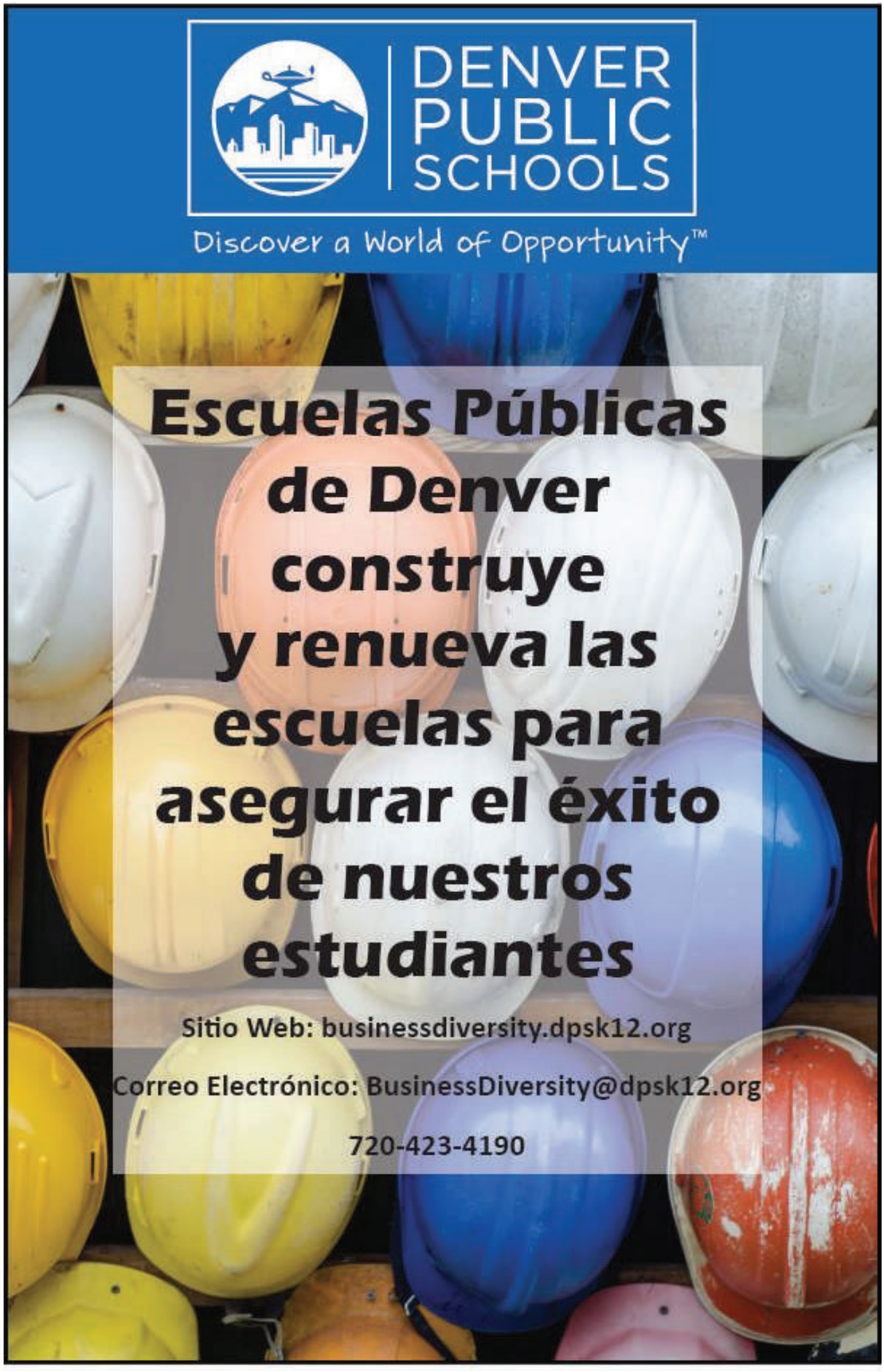
IEEE – Rocky Mountain Region
www.ieee-denver.org

Asociación de Auditoría de Sistemas de Información y Control (ISACA) – Denver Chapter
www.isaca-denver.org

Asociación de Seguridad de Información de Sistemas (ISSA) – Denver Chapter
www.issa-denver.org

Asociación de Gestión de Información Rocky Mountain (RMIMA)
www.rmima.org

Grupos de Usuarios de Almacenamiento de Interconexión (SNUGs) – Colorado Front Range
www.storagenetworking.org/user_groups/ snug_profile.asp?id=145



INFORMACIÓN DE CONTÁCTOS IMPORTANTES

Colorado SBDC Business Hotline (Línea del SBDC de Colorado)
303-592-5920
www.coloradosbdc.org

Minority Business Office of Colorado (Oficina de Negocios de Minorías de Colorado)
303-892-3840
www.mbocolorado.com

Colorado Department of Agriculture (Departamento de Agricultura de Colorado)
Division of Markets
(División de Mercados)
303-869-9170
www.colorado.gov/agmarkets

Colorado Department of Personnel and Administration (Departamento de Personal y Administración de Colorado)
Division of Purchasing
(División de Compras)
303-866-6100
www.colorado.gov/pacific/osc/spo

Colorado Department of Revenue (Departamento de Tesorería de Colorado)
Forms and Publications
(Formularios y Publicaciones)
303-238-FAST (3278)
https://www.colorado.gov/treasury

Colorado Department of Local Affairs (Departamento de Asuntos Locales de Colorado)

Enterprise Zones
(Zonas Declaradas para el Fomento de Actividades Empresariales)
303-892-3840
www.advancecolorado.com

Local Demographics
(Demografía Local)
303-866-4147
www.dola.state.co.us/demog

Colorado Office of Economic Development and International Trade (Oficina de Desarrollo Económico y Comercio Internacional de Colorado)
303-892-3840
www.advancecolorado.com

Colorado Department of Public Health and Environment (Departamento de Salud Pública y Ambiental de Colorado)

Air Quality Pollution Control Division
(División de Calidad de Aire y Control de la Contaminación)
303-692-2000
www.colorado.gov/cdphe

Consumer Protection Division
(División de Protección al Consumidor)
303-692-3645
www.colorado.gov/cdphe/consumer-concerns-and-complaints

Hazardous Materials and Waste Management Division
(División de Administración de Materiales Peligrosos y Residuos)
303-692-3300
www.cdphe.state.co.us/hm

Water Quality Control Division (División del Control de Calidad del Agua)
303-692-3500
www.cdphe.state.co.us/wq

Colorado Office of Certification (Oficina de Certificación de Colorado)
Disadvantaged Business Enterprise Certification
(Certificación de Empresas en Desventaja)
303-512-4140
www.codot.gov/business/civilrights

Colorado Department of Transportation (Departamento de Transporte de Colorado)
Business Program Office
(Oficina de Programas de Negocios)
303-757-9234 ó 800-925-3427
www.codot.gov/business

Colorado Department of Labor and Employment (Departamento de Trabajo y Empleo de Colorado)

Labor Market Information (Información sobre el Mercado Laboral)
303-318-8850
www.coworkforce.com/lab

Labor Standards Office (Oficina de Estándares de la Labor)
303-318-8441
www.coworkforce.com/lab

Unemployment Insurance (Seguro de Desempleo)
To file for benefits
(para solicitar beneficios)
303-318-9000
www.coworkforce.com/uib

Division of Workers' Compensation (División de Compensación del Trabajador)
303-318-8700
www.coworkforce.com/dwc

Federal Govenment Directory (Directorio del Gobierno Federal)

800-688-9889

Internal Revenue Service (Servicio de Impuestos Internos)

Tax Information/Forms and Publications (Información Tributaria/Formularios y Publicaciones)
800-829-1040
www.irs.gov

State Government Directory (Directorio del Estado Gubernamental)

303-866-5000

Sales Tax License and Exemption (Licencias de Impuestos Sobre la Venta y Exención)

Certificate Verification (Certificado de Verificación)
303-238-FAST (3278)

Sales Tax Rates (Tasas de Impuesto Sobre la Venta)
303-238-FAST (3278)

Tax Information (Información Tributaria)
303-238-SERV (7378)
www.taxcolorado.com
www.colorado.gov/pacific/tax/sales-tax-account-license
www.colorado.gov

Secretary of State (Secretaría del Estado)

Corporations Section/ Uniform Commercial Code (Sección de Corporaciones/Código Uniforme de Comercio)
303-894-2200
www.sos.state.co.us

U.S. Small Business Administration (Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos)

303-844-2607
www.sba.gov

U.S. Department of Commerce – Census Bureau (Departamento de Comercio - Oficina del Censo de los Estados Unidos)

720-962-3700 ó 800-852-6159
www.census.gov

U.S. Department of Labor and Employment (Departamento de Trabajo y Empleo de los Estados Unidos)

Division of Labor Management Standards (División de Estándares de las Normas Laborales)
303-318-8441
www.dol.gov

Wage and Hour Division (División de Salarios y Pagos por hora)
720-264-3250
www.dol.gov

GRACIAS A LOS SOCIOS OFICINA DE NEGOCIOS DE

ACCION

ACC Asian Chamber of Commerce

colorado enterprise fund

DENVER THE MILE HIGH CITY

COLORADO LENDING SOURCE

cbcc COLORADO BLACK CHAMBER of COMMERCE

CDOT COLORADO Department of Transportation

OEDIT COLORADO Office of Economic Development & International Trade

COLORADO PTAC GOVERNMENT CONTRACT ASSISTANCE

Colorado SBDC Small Business Development Center Network

CONCILIO HISPANO de EMPRESAS de COLORADO SPRINGS

DPA COLORADO Department of Personnel & Administration

COLORADO WOMEN'S CHAMBER of COMMERCE LIMITLESS

connect 2DOT

dglcc Since 1992 Denver Gay & Lesbian Chamber of Commerce Promote. Advance. Connect.

HISPANIC CHAMBER OF COMMERCE OF METRO DENVER

ESTRATÉGICOS DE LA MINORÍAS DE COLORADO

LA ES DE OPORTUNIDAD

MBO

LA OFICINA DE NEGOCIOS DE MINORÍAS DE COLORADO

Consulta gratis. Talleres y entrenamiento. Eventos y mucho más. Nosotros somos su conexión a la orientación, entendimiento y acceso. Somos MBO. Somos su conexión a la oportunidad. #OisforOpportunity

PIDA UNA CITA GRATIS CON UNO DE NUESTROS EXPERTOS EN CERTIFICACIÓN EN WWW.MBOCOLORADO.COM.