

Puerto Rico MBDA Business Center



PROGRAMA FEDERAL AUSPICIADO POR:



DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS

a través de la

AGENCIA PARA EL DESARROLLO DE EMPRESAS MINORITARIAS (MBDA)

Operado por la

ASOCIACIÓN HECHO EN PUERTO RICO, INC

Agencia para el Desarrollo de Empresas Minoritarias— única agencia federal creada específicamente para fomentar la plena participación y la igualdad empresarial de las empresas minoritarias en la economía nacional y global.



OBJETIVOS PRINCIPALES DEL PROGRAMA

- **PROVEER AYUDA CONTINUA Y DE CALIDAD A LAS EMPRESAS CON POTENCIAL DE EXITO**
- **LOGRAR QUE ESTAS ALCANCEN MAYOR PARTICIPACION EN EL DESARROLLO DE NEGOCIOS**

ASISTENCIA DIRIGIDA A:

- **ESTABLECIMIENTO DE NUEVOS NEGOCIOS**
- **EXPANSIÓN DE NEGOCIOS EXISTENTES**
- **NEGOCIOS QUE SE ENCUENTRAN EN PROBLEMAS, PERO QUE TIENEN POTENCIAL DE ÉXITO**



Conceptos

Minority

- Afroamericanos
- Indios Pacíficos
- Eskimos
- Judíos Hasídicos
- Americanos Nativos
- Puertorriqueños
- Hispanoamericanos

Small Business

Cinco Criterios Básicos de elegibilidad

- Ciudadanía Americana
- 51% Acciones
- NAICS codes
 - 236220 Construcción \$45.0
 - 311811 – Repostería detal 500
- Desventaja Social
- Desventaja Económica

Proceso de Mercadeo

- **Identificación y notificación continua de subastas del gobierno federal, estatal y municipal**
- **Ayuda en la preparación de propuestas para participar en subastas del gobierno federal, estatal y municipal**
- **Desarrollo de “Capability Statement” del negocio para lograr una buena representación de la empresa**
- **Coordinación de eventos de “matchmaking” con compradores de corporaciones multinacionales y oficiales de contratación de agencias federales**

REGISTROS Y CERTIFICACIONES

- **System for Award Management (SAM)**
- **FEMA Vendor Profile**
- **Registros Independientes de las Empresas (Farmacéuticas) y/o Municipios**

CERTIFICACIONES

HUBZONE

Programa de SBA para empresas localizadas en zonas de negocios históricamente subutilizadas

Beneficios:

- Participación en subastas reservadas por SBA para empresas certificadas como HubZone. El 5% del presupuesto para contratación federal está separado para estas empresas
- 10% de preferencia en la evaluación de precios al participar en subastas abiertas
- Participación en subastas que se otorguen en otros programas para los que tengan acceso

Requisitos:

- Ser una pequeña empresa, según estándares establecidos por SBA
- 51% de la empresa es controlada y propiedad de ciudadanos americanos
- Oficina principal debe estar localizada en área designada como HubZone (83% de PR está cualificado como HubZone)
- 35% de los empleados deben residir en área HubZone

Certificación 8(a)

Programa de SBA para el Desarrollo Empresarial

Beneficios:

- Participar en subastas reservadas para compañías certificadas 8(a) ("set aside") y contratación "sole source". El 5% del presupuesto para contratación federal está separado para estas empresas
- Participar de proyectos conjuntos con otras empresas ya establecidas, lo que le permite a las empresas certificadas 8(a) obtener contratos mayores.
- Recibir asistencia técnica y administrativa como parte de un proceso de capacitación empresarial

Requisitos:

- Ser una pequeña empresa bajo los estándares establecidos por SBA
- 51% del control y propiedad de la empresa debe pertenecer a individuo(s) social y económicamente desventajados que demuestren:
 - Capital neto menor a \$850,000
 - Ingreso bruto ajustado promedio durante últimos tres años no exceda de \$250,000
 - \$6,000,000 o menos en activos
- 51% de la empresa es controlada y propiedad de ciudadano(s) americano(s)
- El dueño mayoritario tiene que dedicarle el 100% de su tiempo a la empresa

Women Owned

Programa de SBA para el Desarrollo Empresarial

Beneficios:

- Ofrecer igualdad de condiciones a las mujeres dueñas de negocios en sectores de la industria donde están subrepresentadas. Ejemplos:
 - **238160 Roofing Contractors**
 - **238210 Electrical Contractors and Other Wiring Installation Contractors**
- Lograr mayor representación de empresas propiedad de mujeres en las diferentes industrias
- Oportunidad de participar en subastas federales reservadas para este programa
- Acceso a participar en subastas de otros programas socioeconómicos a los que cualifique

Requisitos:

- Ser una pequeña empresa bajo los estándares de SBA
- 51% del control y propiedad de la empresa debe estar en manos de mujeres ciudadanas estadounidenses
- Las operaciones y decisiones a corto y largo plazo de la empresa deben recaer en mujeres
- Para poder cualificar como empresa en desventaja económica bajo este programa hay que cumplir con los requisitos anteriores, y además, cada una de las mujeres que son dueñas y controlan la empresa deben:
 - Tener un capital personal neto menor de \$750,000
 - Un promedio de ingreso bruto ajustado por los últimos tres años de \$350,000
 - Activos personales no deben exceder de \$6 millones

Disadvantage Business Enterprise (DBE)

Beneficios:

- Asegurar la no discriminación en la adjudicación y manejo de contratos con fondos federales otorgados por el Departamento de Transportación y la Autoridad de los Puertos en el área de carreteras, tránsito y aeropuertos
- Proveer a las empresas controladas y propiedad de individuos en desventaja social y económica oportunidades justas al competir por contratos con fondos federales de ambas agencias
- Asistir en el desarrollo de empresas certificadas bajo el programa DBE para que puedan competir en contratos establecidos fuera de este programa

Disadvantage Business Enterprise (DBE)

Requisitos:

- Ser una pequeña empresa bajo los estándares establecidos por SBA y su ingreso bruto anual no debe exceder de \$23.98 millones
- 51% del negocio es controlado y propiedad de individuo(s) social y económicamente desventajado(s), cuyo capital neto no exceda de \$1.32 millones
- Dueños deben ser ciudadanos americanos
- La empresa no debe estar relacionada con otro negocio que comprometa su independencia y control

PREPARACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS Y ESTUDIOS RELACIONADOS



**LO MÁS IMPORTANTE A CONSIDERAR AL
MOMENTO DE DECIDIR PREPARAR UN PLAN
DE NEGOCIOS ES DEFINIR EL OBJETIVO QUE SE
PERSIGUE**



MINORITY BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY
BUSINESSCENTER
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

OBJETIVOS Y BENEFICIOS DE PREPARAR UN PLAN DE NEGOCIOS

- Obtener financiamiento
 - Tipos de financiamiento
 - ✓ Préstamos comerciales con garantías, préstamo 504, líneas de crédito, otros.
- Tener una guía que de dirección
- Se tiene mayor información sobre la rentabilidad del negocio
- Facilita la preparación del presupuesto
- Permite identificar áreas de dificultad o de mayores oportunidades de negocio

ASPECTOS A CONSIDERAR

Algunos aspectos a considerar a la hora de establecer un negocio:

- Tamaño del Negocio
- Planificación
- Experiencia
- Administración (tienda electrónica)

COMPONENTES DE UN PLAN DE NEGOCIOS

- INTRODUCCIÓN
- PROPÓSITO
- METODOLOGÍA
- MARCO JURÍDICO Y REGLAMENTARIO (CIERTOS NEGOCIOS)
- TRASFONDO

COMPONENTES PRINCIPALES DE UN PLAN DE NEGOCIOS

- DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO O PROYECTO PROPUESTO
- LOCALIZACIÓN Y HORARIO DE SERVICIOS
- DESCRIPCIÓN DE LA FIRMA
 - VENTAJAS COMPETITIVAS Y RAZONES POR LAS QUE TENDRÁ ÉXITO
- PERFIL Y ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA
- NÚMERO DE COMPETIDORES
- ÁREA DE MERCADO
- MERCADO POTENCIAL
- CAPTACIÓN DE MERCADO
- INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA
- RECURSOS HUMANOS
- PROYECCIONES FINANCIERAS
- INGRESO NETO



COMPONENTES PRINCIPALES DE UN PLAN DE NEGOCIOS

- PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS
 - ANALIZAR POSIBILIDADES DE ÉXITO DEL PROYECTO
 - CONOCIMIENTO DEL MERCADO
 - OBTENER FINANCIAMIENTO
 - MANEJO DE INCERTIDUMBRE
 - GUÍA PARA CONDUCIR OPERACIONES

METODOLOGÍA



- FUENTES DE INFORMACIÓN
 - INSTITUTO DE ESTADÍSTICAS
 - DEPARTAMENTO DEL TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS
 - COMPAÑÍA DE COMERCIO Y EXPORTACIÓN
 - COMPAÑÍA DE TURISMO
 - RISK MANAGEMENT ASSOCIATION
 - RED CIBERNÉTICA
 - CENSO ECONÓMICO
 - COUNTY BUSINESS PATTERNS
 - ENCUESTAS/ SONDEOS
 - ENTREVISTAS

PERFIL SOCIOECONÓMICO PUERTO RICO



- CRECIMIENTO ECONÓMICO
- INDICADORES DE INGRESOS Y GASTOS
- INDICADORES DEL MERCADO LABORAL
- COSTO DE VIDA
- COMPOSICIÓN DEMOGRÁFICA
- VIVIENDA
- OTROS

PERFIL DE LA INDUSTRIA

- Junta de Planificación
- Censo Económico
- County Business Patterns
- Departamento de Desarrollo Económico
- Risk Management Association
- Otros



PERFIL SOCIOECONÓMICO DEL ÁREA DE MERCADO



- MERCADO A SERVIR
- DATOS SOBRE LA COMPOSICIÓN
DEMOGRÁFICA Y SUS TENDENCIAS
- INDICADORES DE LA INDUSTRIA
SOBRE BASES CENSALES

DELIMITACIÓN GEOGRÁFICA DEL ÁREA DE MERCADO



- ÁREA DE MERCADO
- MERCADO POTENCIAL
- MERCADEO EFECTIVO
- CAPTACIÓN DE MERCADO

COMPETENCIA



- Número de Proveedores
- Localización
- Particularidades y Observaciones

INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA



- Mejoras a la propiedad
- Maquinaria y equipo
- Capital de operaciones
- Inventario
- Contingencias

PROYECCIONES FINANCIERAS



- Fuentes de Ingreso:
 - Ventas
 - Costo de ventas
- Otros Ingresos

PARTIDAS DE GASTOS



- SALARIOS
- CONTRIBUCIONES SALARIALES
- UTILIDADES
- SEGUROS Y FIANZAS
- GASTOS EN PUBLICIDAD
- ALQUILER DE FACILIDADES
- REPARACIONES Y MANTENIMIENTO
- SERVICIOS PROFESIONALES
- GASTOS DE OFICINA
- LICENCIAS Y PERMISOS
- CARGOS BANCARIOS
- DEPREC. Y AMORTIZAC. DE EQUIPO
- GASTOS DE INTERESES
- RECOGIDO DE BASURA
- IMPUESTOS MUNICIPALES
- IMPUESTOS SOBRE LA PROPIEDAD
- GASTOS DE FACTURACIÓN
- OTROS GASTOS MISCELÁNEOS



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



MINORITY BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY
BUSINESSCENTER
U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE

- **ANEJOS**
- **RESUMÉ**
- **CARTAS DE INTENCIÓN**
- **CONTRATOS**
- **COTIZACIONES**
- **ESTADOS FINANCIEROS**
- **OTROS INDICADORES**



RECUERDA EN MBDA BUSINESS CENTER

*...somos la Alianza Estratégica para
tu Negocio!*

¡Llámanos!

¡Queremos y sabemos cómo ayudarte!



tel 787-753-8484 f 787-753-0855

www.mbda.gov/businesscenters/puertorico

tberrios@puertoricombdacenter.com

