

Guía de recursos para pequeñas empresas

Washington, D.C.

313 Hart Senate Office
Building
Washington, DC 20510
Tel: (202) 224-3542

Reno

400 South Virginia Street
Suite 902
Reno, NV 89501
Tel: (775) 686-5750

Las Vegas

333 Las Vegas Boulevard South
Suite 8016
Las Vegas, NV 89101
Tel: (702) 388-5020

Facebook

/SenatorCortezMasto

Twitter

@SenCortezMasto

Instagram

sencortezmasto

Rural Mobile Office

Tel: (775) 225-1457



Guía de recursos para pequeñas empresas



cortezmasto.senate.gov

cortezmasto.senate.gov

UN MENSAJE DE LA SENADORA

Desde las nuevas empresas con ideas innovadoras hasta los negocios familiares que apoyan a nuestras comunidades locales, las pequeñas empresas son el corazón de nuestra nación. Tan solo en Nevada, hay más de 250,000 pequeñas empresas situadas en nuestras zonas rurales, suburbios y núcleos urbanos.

Por desgracia, no siempre es fácil poner en marcha, hacer crecer y mantener una pequeña empresa. Empezar puede ser un proceso intimidante que implica lidiar con el sistema financiero y las normas locales, estatales y federales, así como con los competidores existentes. Con esta guía, espero ayudar a los empresarios de Nevada a tener éxito, permitiendo que nuestras comunidades prosperen creando nuevos puestos de trabajo, invirtiendo en nuestras áreas locales y haciendo crecer la economía del estado.

Esta guía incluye información sobre conceptos importantes como la concesión de licencias, las actividades bancarias, los impuestos y otras operaciones que son vitales para el funcionamiento diario de cualquier empresa. También incluye información de contacto valiosa para organizaciones y agencias gubernamentales que están comprometidas a ayudar a que sus negocios tengan éxito.

Mi oficina está dedicada a ayudar a todos los nevadenses, así que no dude en ponerse en contacto con mis oficinas de Las Vegas, Reno o Washington si tiene alguna pregunta. Aprecio la labor que desempeñan todos los propietarios de pequeñas empresas y los empleados por nuestro gran estado y espero con interés escuchar de usted pronto.

Atentamente,



Catherine Cortez Masto

Senadora de los Estados Unidos



Agradecimientos: La Oficina de la Senadora Cortez Masto agradece a la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, al Departamento de Negocios e Industria de Nevada y a la Federación Nacional de Empresas Independientes por proporcionar gran parte del material de referencia para esta guía.



**BOOST
YOUR
BUSINESS**

WITH
facebook

#SheMea

When
women
succeed,
we all win.

ÍNDICE

INICIAR SU NEGOCIO	5
Asesoramiento a pequeñas empresas	5
Crear un plan de negocio	6
Crear un plan de negocio	6
Elegir una estructura empresarial	11
Obtención de la licencia comercial	17
La ubicación de su empresa	19
Información fiscal	19
Información bancaria	21
Contratación de empleados.....	23
HACER CRECER SU NEGOCIO	25
Acceso al capital.....	25
Incentivos fiscales, deducciones y créditos	29
Contratación.....	30
Certificaciones	32
Publicidad	33
RECURSOS ADICIONALES	35
El departamento de Negocios e Industria de Nevada.....	35
Crear una red de negocios	35
Exportación	43
Desarrollo del Personal	43
Crear una empresa resistente/ prepararse para una emergencia	45
APÉNDICE	46
Agencias de asesoramiento	46
Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa de Nevada (Nevada SBDC).....	46
Recursos estatales.....	47
Recursos federales	47
Instituciones financieras de Desarrollo comunitario (CDFI).....	48
Jurisdicciones locales.....	49



INICIAR SU NEGOCIO

La comunidad de pequeñas empresas de Nevada es la columna vertebral de nuestra economía. El 99% de todas las empresas de Nevada son pequeñas empresas, y emplean alrededor del 42% de la mano de obra del estado. Además de proporcionar puestos de trabajo y el crecimiento económico, las pequeñas empresas en Nevada se encuentran con frecuencia a la vanguardia de la tecnología y el ingenio. Como el Estado de la Innovación, Nevada no solo ofrece incentivos a las empresas nuevas y existentes de todos los tamaños para que puedan prosperar, sino que también busca proactivamente mejorar su infraestructura para satisfacer las necesidades de nuestra comunidad empresarial.

ASESORAMIENTO A PEQUEÑAS EMPRESAS

Por lo general, se recomienda a los propietarios de pequeñas empresas que se reúnan y trabajen estrechamente con un asesor de pequeñas empresas para recibir orientación y apoyo individual en asuntos relacionados con el inicio y la expansión de un negocio.

¿QUÉ FUNCIÓN DESEMPEÑA EL ASESOR DE PEQUEÑAS EMPRESAS?

Un asesor de pequeñas empresas es una persona con experiencia o conocimientos previos sobre las habilidades necesarias para tener éxito como propietario de una pequeña empresa. Los mentores ofrecen a los nuevos propietarios de empresas y a los empresarios una perspectiva informada y minimizan la probabilidad de incurrir en errores comunes. Asesoran a los futuros propietarios durante todo el proceso de apertura o ampliación de una pequeña empresa.

¿QUÉ TIPO DE ASISTENCIA PUEDEN PRESTAR LOS CONSEJEROS?

Los asesores de pequeñas empresas suelen ayudar con:

- Asesoramiento especializado
- Ofrecer una nueva perspectiva
- Red de contactos
- Desarrollar nuevas habilidades
- Reducir o mitigar los riesgos

¿DÓNDE PUEDO ENCONTRAR UN CONSEJERO?

Los mentores están disponibles en todo Nevada y a menudo proporcionan servicios de orientación sin costo alguno. Entre las agencias que ofrecen servicios de orientación se encuentran SCORE y el Centro de Desarrollo de la Pequeña Empresa de Nevada. En la parte del apéndice de esta guía se ofrece una lista completa de mentores empresariales.



CREAR UN PLAN DE NEGOCIO

Un plan de negocio es el currículum de su empresa. Su objetivo es ayudar al futuro propietario de una pequeña empresa a entender y organizar mejor los aspectos de su negocio. La mayoría de los prestamistas exigen un plan de negocio bien redactado antes de considerar una solicitud de fondos y financiación.

Antes de empezar a trabajar en su plan de negocio, considere si quiere elaborar un plan de negocio tradicional o un plan de nuevas empresas simplificado. Los planes tradicionales llevarán más tiempo, serán muy detallados y son los formatos más solicitados. Un plan simplificado para nuevas empresas solo contiene elementos clave y suele requerir menos tiempo.

COMPONENTES BÁSICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO TRADICIONAL

La Federación Nacional de Empresas Independientes ha identificado algunos componentes clave de un plan de negocio. Vea lo siguiente:

Resumen ejecutivo

La primera sección debe ser un resumen conciso de su plan de negocio. Debe ser breve y estar bien escrita. Su objetivo es atraer a los lectores para que quieran saber más sobre su empresa.

Aunque esta sección aparezca en primer lugar, considere la posibilidad de elaborarla al final, una vez que haya elaborado los detalles de su plan y pueda resumir sus ideas de forma sucinta y precisa.

El resumen ejecutivo de un plan de negocios debe incluir:

- El nombre de su empresa y su ubicación
- Productos y/o servicios ofrecidos
- Declaraciones de misión y visión
- El objetivo específico del plan (conseguir inversores, establecer estrategias, etc.)

Descripción de la empresa

Esta visión de alto nivel de su empresa debe explicar quién es, cómo funciona y cuáles son sus objetivos.

La descripción de la empresa debe incluir:

- La estructura jurídica de su empresa (sociedad, empresa individual, etc.)
- Una breve descripción de la historia y la naturaleza de su negocio, y las necesidades o demandas que planea suministrar
- Una visión general de sus productos/servicios, clientes y proveedores
- Un resumen del crecimiento de la empresa, incluyendo los aspectos financieros o de mercado más destacados
- Un resumen de sus objetivos empresariales a corto y largo plazo

Productos y servicios

En esta sección, describa claramente lo que vende, centrándose en los beneficios para el cliente. Debe incluir detalles sobre los proveedores, los costos de los productos o servicios y los ingresos netos previstos por la venta de esos productos o servicios. Considere la posibilidad de añadir imágenes o diagramas.

En general, esta sección debe incluir:

- Una descripción detallada de su producto/servicio que destaque las ventajas para el cliente
- Una explicación del papel que desempeña su producto/servicio en el mercado y de las ventajas que tiene sobre sus competidores
- Información sobre el ciclo de vida del producto/servicio
- Datos pertinentes sobre derechos de autor, patentes o secretos comerciales
- Actividades de investigación y desarrollo que pueden dar lugar a nuevos productos y servicios

Análisis de mercado

En el análisis de mercado, demuestre sus conocimientos del sector y presente conclusiones basadas en un estudio de mercado exhaustivo. También debe incluir los resultados detallados de cualquier estudio en un apéndice.

Su análisis de mercado debe incluir:

- Un esbozo de los segmentos de clientes potenciales, incluyendo el tamaño y la demografía de cada grupo
- Descripción y perspectivas del sector, incluyendo estadísticas
- Datos de marketing históricos, actuales y proyectados para su producto/servicio
- Una evaluación detallada de sus competidores, destacando sus puntos fuertes y débiles

Estrategia y ejecución

En esta sección, resuma su estrategia de ventas y marketing y especifique cómo va a ejecutar la estrategia.



Esta sección debe incluir:

- Una explicación de cómo dará a conocer su empresa a los clientes y cómo se introducirá en el mercado
- Detalles sobre costos, precios, promociones y distribución/ logística
- Una explicación de cómo funcionará la empresa, incluyendo el ciclo de operaciones (desde la adquisición de suministros hasta la producción y la entrega)
- Información sobre las fuentes de trabajo y el número de empleados
- Datos sobre el horario de funcionamiento y las instalaciones

Organización y equipo directivo

También tendrá que esbozar la estructura organizativa de su empresa e identificar a los propietarios, el equipo administrativo y la junta directiva.

Incluye lo siguiente:

- Un organigrama con descripciones de los departamentos y empleados clave
- Información sobre los propietarios, incluyendo sus nombres, porcentaje de propiedad, grado de implicación en la empresa y una biografía que enumere sus antecedentes y habilidades
- Perfiles de su equipo administrativo, con sus nombres, cargos, principales responsabilidades y experiencia anterior
- Lista de cualquier asesor, como miembros de la junta directiva, contadores y abogados

Plan financiero y proyecciones

Esta última sección de su plan de negocios debe ser desarrollada con un contador profesional después de haber completado un análisis de mercado y haber establecido los objetivos para su empresa.

Algunos de los estados financieros importantes que deben formar parte de su plan son:

- Datos financieros históricos (si tiene una empresa establecida), incluyendo declaraciones de ingresos, balances y estados de flujo de caja de los últimos tres a cinco años
- Información financiera prospectiva realista, incluyendo previsiones de declaraciones de ingresos, balances, estados de flujo de caja y presupuestos de gastos de capital para los próximos cinco años
- Un breve análisis de sus datos financieros, con un análisis de ratios y tendencias para todos los estados financieros

Apéndice

Utilice su apéndice para incluir cualquier documento que solicite el prestamista o la agencia en cuestión. Ejemplos de documentos que suelen incluirse en el apéndice son los historiales de crédito, los currículums personales y las fotografías del producto que vende.

COMPONENTES BÁSICOS DE UN PLAN DE NUEVAS EMPRESAS SIMPLIFICADO

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de Estados Unidos ha identificado algunos componentes clave de un plan de nuevas empresas simplificado. Los componentes de este tipo de plan empresarial se listan y detallan a continuación:

Asociaciones clave

Anote las otras empresas o servicios con los que trabajará para dirigir su empresa. Piense en proveedores, fabricantes, subcontratistas y socios estratégicos similares.

Actividades clave

Enumere las formas en que su empresa obtendrá una ventaja competitiva. Destaca aspectos como la venta directa a los consumidores o el uso de la tecnología para aprovechar la economía colaborativa.

Recursos clave

Haga una lista de cualquier recurso que vaya a aprovechar con el fin de crear un valor para su cliente. Sus activos más importantes pueden ser el personal, el capital o la propiedad intelectual. No olvide aprovechar los recursos empresariales que puedan estar disponibles para las mujeres, los veteranos, los nativos americanos y las empresas HUBZone.

Propuesta de valor

Haga una declaración clara y convincente sobre el valor único que su empresa aporta al mercado.

Relaciones con los clientes

Describa cómo van a interactuar los clientes con su empresa. ¿Es automatizada o personalizada? ¿En persona o en línea? Piense en la experiencia del cliente de principio a fin.

Segmentos de clientes

Sea específico al nombrar su mercado objetivo. Su negocio no será para todo el mundo, por lo que es importante tener una idea clara de a quién va dirigido su negocio.

Canales

Haga una lista de las formas más importantes en las que hablará con sus clientes. La mayoría de las empresas utilizan una combinación de canales y los optimizan con el tiempo.

Estructura de costos

¿Su empresa se enfocará en reducir los costos o en maximizar el valor? Defina su estrategia y, seguidamente, haga una lista de los costos más significativos a los que se enfrentará para llevarla a cabo.

Flujos de ingresos

Explique cómo va a ganar dinero su empresa. Algunos ejemplos son la venta directa o las afiliaciones.

ELEGIR UNA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Hay muchos tipos de estructuras empresariales, y todas ellas tienen importantes implicaciones legales y financieras para su negocio. Sus impuestos dependen de la elección de su entidad empresarial, al igual que la facilidad con la que puede obtener un préstamo para pequeñas empresas o conseguir dinero de los inversores. Las ramificaciones legales también difieren según el tipo de empresa que elija.

Los gobiernos estatales de Estados Unidos reconocen más de una docena de tipos de entidades empresariales diferentes, pero el propietario promedio de una pequeña empresa elige entre estos seis:



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LOS DIFERENTES TIPOS DE ENTIDADES EMPRESARIALES

Empresa unipersonal

La empresa unipersonal es la entidad empresarial más sencilla, en la que una persona es la única propietaria y operadora de la empresa. Si abre un nuevo negocio y es el único propietario, la ley determina que es una empresa unipersonal. No es necesario registrar una empresa unipersonal en el Estado, aunque es posible que necesite permisos o licencias comerciales locales en función de su sector.

Los profesionales independientes, los consultores y otros profesionales que prestan servicios suelen trabajar como propietarios únicos. También es una opción viable para negocios más establecidos, como los comercios minoristas, con una persona encargada.

Ventajas de las empresas unipersonales

- Fácil de poner en marcha (no es necesario registrar la empresa en el Estado).
- No hay formalidades corporativas ni requisitos de documentación, como actas de reuniones, estatutos, etc.
- Puede deducir la mayoría de las pérdidas del negocio en su declaración de impuestos personal.
- La declaración de impuestos es fácil: basta con completar y adjuntar el Anexo C- Beneficios o Pérdidas de la Empresa a su declaración de impuestos sobre la renta personal.

Desventajas de las empresas unipersonales

- Como único propietario, usted es personalmente responsable de todas las deudas y obligaciones de la empresa. Alguien que gane un juicio contra su empresa puede quedarse con sus bienes personales (su vehículo, sus cuentas bancarias personales e incluso su casa en algunas situaciones).
- No existe una separación real entre usted y la empresa, por lo que es más difícil obtener un préstamo empresarial y conseguir dinero. Los prestamistas e inversores prefieren las LLC o las sociedades anónimas.
- Es más difícil crear un crédito empresarial sin una entidad comercial registrada.

Las empresas unipersonales son, sin duda alguna, el tipo de estructura empresarial más popular en EE.UU. por lo fáciles que son de crear. Hay un gran contraste entre las finanzas personales y las del negocio, lo que facilita su creación y la declaración de impuestos. El problema es que esta misma falta de separación puede acarrear problemas legales. Si un cliente, un empleado o un tercero demandan con éxito a su empresa, pueden quedarse con sus bienes personales. Debido a este riesgo, la mayoría de los propietarios únicos acaban convirtiendo su negocio en una LLC o una sociedad.

Sociedad colectiva

Las sociedades colectivas tienen muchas similitudes con las empresas unipersonales, pero la principal diferencia es que la empresa tiene dos o más propietarios. Hay dos tipos de sociedades: las sociedades colectivas (GP, en inglés) y las sociedades comanditarias (LP, en inglés).

En una sociedad colectiva, todos los socios gestionan activamente la empresa y comparten los beneficios y las pérdidas. Al igual que la empresa unipersonal, la sociedad colectiva es el modo de propiedad por defecto de las empresas con más de un propietario. No es necesario registrar una sociedad colectiva en el Estado.

Ventajas de las sociedades colectivas

- Fácil de crear (no es necesario registrar la empresa en el Estado).
- No hay que presentar formalidades ni documentación de la sociedad, como actas de reunión, estatutos, etc.
- No es necesario absorber todas las pérdidas del negocio por cuenta propia, ya que los socios se reparten los beneficios y las pérdidas.
- Los propietarios pueden deducir la mayoría de las pérdidas del negocio en sus declaraciones de impuestos personales.

Desventajas de las sociedades colectivas

- Cada propietario es personalmente responsable de las deudas y otras responsabilidades de la empresa.
- En algunos estados, cada socio puede ser personalmente responsable de las acciones o el comportamiento negligente de otro socio (lo que se denomina responsabilidad solidaria).
- Las disputas entre los socios pueden desbaratar la empresa (aunque la redacción de un acuerdo de asociación sólido puede ayudarle a evitarlo).
- Es más difícil obtener un préstamo comercial, conseguir un gran cliente y crear un crédito comercial sin una entidad comercial registrada.

La mayoría de las personas se asocian para reducir el riesgo de crear una empresa. En lugar de hacerlo todo uno mismo, contar con varias personas que compartan las dificultades y los éxitos puede ser muy útil, especialmente en los primeros años.

Si se opta por esta vía, es muy importante elegir al socio o socios adecuados. Las disputas pueden limitar seriamente el crecimiento de una empresa, y muchas leyes estatales hacen que cada socio sea plenamente responsable de las acciones de los demás. Por ejemplo, si uno de los socios celebra un contrato y luego incumple una de las cláusulas, la parte contraria puede demandar personalmente a cualquiera de los socios o a todos ellos.

Sociedad comanditaria

A diferencia de una sociedad colectiva, una sociedad comanditaria es una entidad comercial registrada. Para formar una LP, debe registrarse en el estado. En una LP, hay dos tipos de socios: los que son propietarios, operan y asumen la responsabilidad de la empresa (socios colectivos), y los que actúan solo como inversores (socios comanditarios, a veces llamados "socios silenciosos").

Los socios comanditarios no tienen control sobre las operaciones de la empresa y tienen menos responsabilidades. Suelen actuar como inversores en la empresa y pagan menos impuestos porque tienen un papel tangencial en la empresa.

Ventajas de las sociedades comanditarias

- Una LP es una buena opción para recaudar dinero porque los inversores pueden actuar como socios comanditarios sin responsabilidad personal.
- Los socios colectivos reciben fondos para operar la empresa y mantienen la autoridad sobre las operaciones comerciales.
- Los socios comanditarios pueden marcharse en cualquier momento sin necesidad de disolver la sociedad comanditaria.

Desventajas de las sociedades comanditarias

- Los socios colectivos son personalmente responsables de las deudas y obligaciones de la empresa.
- Los socios comanditarios también pueden enfrentarse a la responsabilidad personal si, por descuido, asumen un papel demasiado activo en la empresa.
- Las LP requieren un registro estatal, por lo que son más caras de crear que una sociedad colectiva.

Las empresas de varios propietarios que quieren obtener dinero de los inversores suelen tener éxito como LP porque los inversores pueden evitar la responsabilidad.

Sociedad de responsabilidad limitada

Es posible que se encuentre con otra estructura de entidad empresarial, denominada Sociedad de responsabilidad limitada (LLP, en inglés). En una LLP, ninguno de los socios tiene responsabilidad personal por la empresa, pero la mayoría de los estados solo permiten que los bufetes de abogados, las empresas de contabilidad, los consultorios médicos y otras empresas de servicios profesionales se organicen como LLP. Estos tipos de empresas pueden organizarse como una LLP para evitar que cada socio tenga responsabilidad por las acciones de los demás. Por ejemplo, si un médico de una consulta médica comete una negligencia, tener una LLP permite a los otros médicos evitar la responsabilidad.

Sociedad C

Una sociedad C es una entidad jurídica independiente que existe por separado de los propietarios de la empresa. Los accionistas (los propietarios), una junta directiva y los directivos tienen el control de la sociedad. (Sin embargo, en una sociedad C una sola persona puede desempeñar todas estas funciones, por lo que es posible crear una sociedad con un solo propietario a cargo de todo).

Con este tipo de entidad empresarial, hay muchas más normas y leyes fiscales que la empresa debe cumplir. Los métodos de constitución, las tasas y los formularios necesarios varían según el estado.

Ventajas de las sociedades C

- Los propietarios (accionistas) no tienen responsabilidad personal por las deudas y obligaciones de la empresa.
- Las sociedades C pueden optar a más deducciones fiscales que cualquier otro tipo de empresa.
- Los propietarios de las sociedades C pagan menos impuestos por cuenta propia.
- Tiene la posibilidad de ofrecer opciones sobre acciones, lo que puede ayudarle a recaudar dinero en el futuro.

Desventajas de las sociedades C

- Son más caras de crear que las sociedades unipersonales y las sociedades colectivas (las tasas de registro oscilan entre \$100 y \$500, dependiendo del estado en el que se decida constituir la empresa).
- Las sociedades C se enfrentan a una doble imposición: La sociedad paga los impuestos sobre los ingresos de la empresa y los accionistas pagan el impuesto sobre la renta de las personas físicas por los dividendos.
- Los propietarios no pueden deducir las pérdidas de la empresa en sus declaraciones de impuestos personales.
- Hay muchas formalidades que las sociedades tienen que cumplir. Algunas de ellas son la celebración de reuniones del consejo de administración y de los accionistas, la elaboración de actas de las reuniones y la redacción de los estatutos.

La mayoría de las pequeñas empresas pasan por alto las sociedades anónimas a la hora de elegir una estructura, pero pueden ser una buena opción cuando su empresa crece y necesita más protección legal. La mayor ventaja de una sociedad anónima es la responsabilidad limitada. Si alguien demanda a la empresa, solo puede quedarse con los activos de la empresa para cubrir la sentencia; no pueden reclamar su casa, su vehículo u otros activos personales.

Las sociedades son una mezcla desde el punto de vista fiscal: hay más deducciones fiscales y menos impuestos sobre el trabajo por cuenta propia, pero existe la posibilidad de doble imposición si se planea ofrecer dividendos. Los propietarios que invierten los beneficios en la empresa, en lugar de obtener dividendos, tienen más probabilidades de beneficiarse de una estructura de sociedad. La formación y el mantenimiento de la sociedad pueden ser complicados, pero los servicios jurídicos en línea pueden ayudarle. Consulte a su asesor empresarial para obtener más información sobre los servicios jurídicos en línea.

Sociedad S

Una sociedad S conserva la responsabilidad limitada que conlleva una sociedad C, pero es una entidad de transferencia a efectos fiscales. Esto significa que, al igual que en el caso de una empresa individual o una sociedad, los beneficios y las pérdidas de una sociedad S pasan a la declaración de impuestos personal de los propietarios. Las sociedades S no están sujetas al impuesto de sociedades.

Ventajas de las sociedades S

- Los propietarios (accionistas) no tienen responsabilidad personal por las deudas y obligaciones de la empresa.
- No existe el impuesto de sociedades ni la doble imposición: una sociedad S es una entidad de paso, por lo que el gobierno la trata de forma similar a una empresa individual o una sociedad.

Desventajas de las sociedades S

- Al igual que las corporaciones C, las corporaciones S son más caras de crear que las empresas unipersonales o las sociedades colectivas, y requieren un registro en el estado.
- La emisión de acciones en las sociedades S está más limitada que en las sociedades C.
- Hay que seguir cumpliendo con las formalidades de la sociedad, como la elaboración de los estatutos y la celebración de reuniones de la junta directiva y de los accionistas.

Para organizarse como una sociedad S o convertir su negocio en una sociedad S, tiene que presentar el formulario 2553 del IRS. Las sociedades S pueden ser una buena opción para las empresas que desean una estructura corporativa pero que prefieren la flexibilidad fiscal de una empresa individual o una sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada

Una sociedad de responsabilidad limitada toma características positivas de cada uno de los otros tipos de entidades empresariales. Al igual que las sociedades, las LLC ofrecen protecciones de responsabilidad limitada. Sin embargo, no necesitan presentar tanta documentación ni requisitos permanentes y, en ese sentido, se parecen más a las empresas unipersonales y a las sociedades colectivas.

Las LLC son populares entre los propietarios de pequeñas empresas, incluyendo los profesionales independientes, porque combinan lo mejor de muchos mundos: la facilidad de una empresa unipersonal o una sociedad con las protecciones legales de una sociedad.

Otra ventaja es que puede elegir cómo quiere que el IRS grave su LLC. Puede elegir que el IRS le trate como una sociedad o como una entidad transitoria en sus impuestos.

Ventajas de las LLC

- Los propietarios no tienen responsabilidad personal por las deudas u obligaciones de la empresa.
- Puede elegir si quiere que su LLC grave como una sociedad o como una sociedad.
- Menos formalidades corporativas que una sociedad S o C.

Desventajas de las LLC

- Es más caro crear una LLC que una empresa unipersonal o una sociedad colectiva, y las LLC requieren un registro en el estado.

Las sociedades anónimas y las sociedades de responsabilidad limitada (LLC) deben presentar los artículos de constitución o los artículos de organización ante el Secretario de Estado de Nevada y mantener todos los registros, actas, etc., tal y como exige la ley. Para obtener más información, visite la Secretaría de Estado en línea en nvsos.gov.

Nombre comercial (DBA)

Si planea operar el negocio bajo cualquier otro nombre que no sea el suyo, necesitará completar un Nombre Comercial (DBA) con el secretario de su condado. En el condado de Clark, puede acudir a www.clarkcountynv.gov para obtener más información. En el condado de Washoe, puede dirigirse a www.washoecounty.us/.

OBTENCIÓN DE LA LICENCIA COMERCIAL

LICENCIA COMERCIAL ESTATAL

Si desea iniciar un negocio, necesita obtener una licencia comercial a través de la Oficina del Secretario de Estado de Nevada. En primer lugar, tendrá que elegir su entidad comercial, como ya se ha dicho. Alrededor del 70% de las pequeñas empresas se abren como una LLC. Es posible que desee hablar con un abogado o un asesor de negocios antes de decidir qué entidad es la mejor para usted. Puede solicitar su licencia comercial en línea en www.nvsilverflume.gov. Tendrá que crear una cuenta y seguir las instrucciones que se indican. También puede ponerse en contacto directamente con la Secretaría de Estado para obtener ayuda.

Secretaría del Estado de Nevada

555 E. Washington Ave. Suite 5200
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 486-2880
Sitio web: www.nvsos.gov

Secretaría del Estado de Nevada

202 North Carson St.
Carson City, NV 89701
Teléfono: (775) 684-5708
Sitio web: www.nvsos.gov

LICENCIAS COMERCIALES LOCALES DE LA CIUDAD Y/O DEL CONDADO

En el Estado de Nevada, todas las empresas están obligadas a obtener una licencia comercial dentro del condado y/o ciudad en la que van a operar. Si usted realiza trabajos en varias jurisdicciones dentro de un condado, es posible que tenga que obtener una licencia municipal de varias jurisdicciones. Las tarifas de las licencias varían según la jurisdicción y el tipo de negocio.

Puede que le convenga ponerse en contacto inicialmente con su condado para determinar las diferentes jurisdicciones a las que puede pertenecer su negocio. Una vez que haya determinado la jurisdicción adecuada, deberá ponerse en contacto con ella para obtener información sobre la concesión de licencias. En el apéndice encontrará una lista de jurisdicciones y sus números de teléfono.

En Nevada se requieren otros permisos especiales de los departamentos de Sanidad, Policía, Bomberos o Construcción. Además, se requieren permisos para la venta de bebidas alcohólicas, los juegos de azar, la ocupación en el hogar, la cosmetología y otros. Póngase en contacto con su(s) jurisdicción(es) local(es) para determinar los requisitos de licencia/permiso.

Permisos especiales

Además de las licencias de la ciudad y el condado, algunos tipos de ocupaciones deben obtener licencias estatales especiales. A continuación encontrará una lista de agencias de licencias a las que puede dirigirse para obtener más información.

Junta Estatal de Contratistas

Sitio web: www.nvcontractorsboard.com

2310 Corporate Circle, Ste. 200
Henderson, NV 89074
Teléfono: (702) 486-1100

5390 Kietzke Lane, Ste. 102
Reno, NV 89511
Teléfono: (775) 688-1141

BUSINESS
NAME

Permisos de transporte público

Sitio web: www.nta.nv.gov

Nevada Transportation Service Authority
3300 W. Sahara Ave., Suite 200
Las Vegas, NV 89102
Teléfono: (702) 486-3303

Nevada Transportation Service Authority
1755 E. Plumb Lane, Suite 229
Reno, NV 89502
Phone: (775) 688-2800

Negocios para la salud

State of Nevada, Department of Health and Human Services
4126 Technology Way, Suite 100
Carson City, NV 89706

Permisos de calidad del aire

500 S. Grand Central Pkwy, First Floor
Las Vegas, NV 89155
Teléfono: (702) 455-5942

1001 E. Ninth St.
Reno, NV 89152
Teléfono: (775) 784-7200

Restaurantes/Servicio de comidas

P.O. Box 3902
Las Vegas, NV 89127
Teléfono: (702) 759-0588

1001 E. 9th St., Building 220
Reno, NV 89520
Teléfono: (775) 328-2434

LA UBICACIÓN DE SU EMPRESA

Los condados y municipios de Nevada se rigen a menudo por leyes de zonificación que restringen los tipos de desarrollos e industrias que pueden establecerse en un lugar determinado. Debe ponerse en contacto con la división de planificación de su jurisdicción local antes de establecer una dirección comercial para asegurarse de que cumple con la normativa.

Debe consultar especialmente con su jurisdicción local si está planeando operar su negocio desde casa. Las restricciones de zonificación habituales en los barrios prohíben las entregas, el almacenamiento de inventario, las restricciones de señalización o el aparcamiento de clientes. Los negocios en casa pueden conllevar otros cargos.

INFORMACIÓN FISCAL

Número de identificación del empleado (EIN)

Si usted es propietario de una empresa que no opera con su propio número de Seguro Social, está obligado a tener un Número de Identificación de Empleador (EIN) con el Servicio de Impuestos Internos. Necesitará este número para abrir una cuenta bancaria comercial, pagar a los empleados y para otros fines fiscales. Para más información, póngase en contacto con el Defensor del Contribuyente de Nevada llamando al (702) 868-5179 o visite www.irs.gov.

Departamento de Impuestos de Nevada

También debe registrar su negocio en el Departamento de Impuestos de Nevada, lo que puede hacerse al mismo tiempo que solicita una licencia comercial estatal a través del portal SilverFlume del Secretario de Estado de Nevada. Por favor, visite www.nvsos.gov o póngase en contacto con el Departamento de Impuestos de Nevada en cualquiera de las siguientes ubicaciones:

Oficina de Carson City

1550 College Parkway, Suite 115
Carson City, NV 89706
Teléfono: (775) 684-2000
Fax: (775) 684-2020

Oficina de Reno

4600 Kietzke Lane, Building L,
Suite 235
Reno, NV 89502
Teléfono: (775) 687-9999
Fax: (775) 688-1303

Oficina de Las Vegas

Grant Sawyer Office Building
555 E. Washington Ave., Suite 1300
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 486-2300
Fax: (702) 486-2373

Oficina de Henderson

2550 Paseo Verde, Suite 180
Henderson, NV 89074
Teléfono: (702) 486-2300
Fax: (702) 486-3377



INFORMACIÓN BANCARIA

Una vez que tenga un EIN, es posible que tenga que abrir una cuenta bancaria comercial para ayudarlo a cumplir con la ley y estar protegido. Consulte las recomendaciones adicionales de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa sobre las cuentas bancarias para empresas a continuación:

VENTAJAS DE LAS CUENTAS BANCARIAS PARA EMPRESAS

En cuanto empiece a aceptar o gastar dinero de su empresa, deberá abrir una cuenta bancaria comercial. Las cuentas comerciales más comunes incluyen una cuenta corriente, una cuenta de ahorro, una cuenta de tarjeta de crédito y una cuenta de servicios comerciales. Las cuentas de servicios comerciales le permiten aceptar transacciones con tarjetas de crédito y débito de sus clientes.

La mayoría de las cuentas bancarias para empresas ofrecen ventajas que no ofrece una cuenta bancaria personal estándar.

- **Protección** - Los servicios bancarios para empresas ofrecen una protección limitada de la responsabilidad personal al mantener los fondos de su empresa separados de sus fondos personales. Los servicios para comerciantes también ofrecen protección de compra para sus clientes y garantizan que su información personal esté segura.
- **Profesionalidad** - Los clientes podrán pagar a su empresa directamente con tarjetas de crédito o cheques. Además, podrás autorizar a los empleados para que se encarguen de las tareas bancarias cotidianas en nombre del negocio.
- **Preparación** - Los servicios bancarios para empresas suelen incluir la opción de una línea de crédito para la empresa. Puede utilizarse en caso de emergencia o si su empresa necesita nuevos equipos.
- **Poder adquisitivo** - las cuentas de tarjetas de crédito pueden ayudar a su empresa a realizar grandes compras iniciales y establecer un historial de crédito para su negocio.

ENCONTRAR UNA CUENTA CON COMISIONES BAJAS Y BUENAS PRESTACIONES

Algunos empresarios abren una cuenta comercial en el mismo banco que utilizan para sus cuentas personales. Los tipos, las comisiones y las opciones varían de un banco a otro, por lo que conviene comparar para asegurarse de encontrar las comisiones más bajas y las mejores ventajas.

Estos son los aspectos que hay que tener en cuenta a la hora de abrir una cuenta corriente o de ahorro para empresas:

- Ofertas iniciales
- Tipos de interés de las cuentas de ahorro y de las cuentas corrientes
- Tipos de interés de las líneas de crédito
- Comisiones de transacción
- Comisiones por cancelación anticipada
- Comisiones por saldo mínimo en cuenta

Estas son las cosas que hay que tener en cuenta a la hora de abrir una cuenta de servicios comerciales:

- Tasa de descuento: El porcentaje que se cobra por cada transacción procesada.
- Comisiones de transacción: El importe que se cobra por cada transacción con tarjeta de crédito.
- Comisiones del Servicio de Verificación de Direcciones (AVS).
- Comisiones de lotes diarios de ACH: Las comisiones que se cobran cuando se liquidan las transacciones con tarjeta de crédito de ese día.
- Comisiones mínimas mensuales: Comisiones que se cobran si su empresa no cumple con el número mínimo de transacciones requeridas.

Las empresas de procesamiento de pagos son una alternativa cada vez más popular a las cuentas de servicios comerciales tradicionales. Las empresas de procesamiento de pagos a veces ofrecen funciones adicionales, como aplicaciones que permiten utilizar el teléfono para aceptar pagos con tarjeta de crédito. Las categorías de tarifas que debe tener en cuenta serán similares a las de las cuentas de servicios comerciales. Si encuentra un procesador de pagos que le guste, recuerde que tendrá que conectarlo a una cuenta corriente comercial para recibir los pagos.

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA ABRIR UNA CUENTA BANCARIA COMERCIAL

Abrir una cuenta bancaria para empresas es fácil una vez que haya elegido su banco. Simplemente acceda a Internet o a una sucursal local para comenzar el proceso. Estos son algunos de los documentos más comunes que piden los bancos al abrir una cuenta bancaria comercial. Algunos bancos pueden pedir información adicional.

- Número de identificación de la empresa (EIN) (o número de Seguro Social, si se trata de una empresa individual)
- Los documentos de constitución de su empresa
- Acuerdos de propiedad
- Licencia comercial



CONTRATACIÓN DE EMPLEADOS

COMPENSACIÓN A LOS TRABAJADORES

Si decide contratar empleados, también deberá obtener un seguro de indemnización por accidente laboral. La mejor manera de asegurarse de que está cubierto es trabajar con un agente de seguros para empresas. La División de Relaciones Industriales de Nevada, así como su asesor comercial, pueden ayudarle con este importante paso. Puede ponerse en contacto con la Sección de Compensación de Trabajadores de la División de Relaciones Industriales llamando a los números de teléfono que figuran a la derecha:

Sección de Compensación de los Trabajadores (WCS)

Oficina de Las Vegas
Teléfono: (702) 486-9080
Correo electrónico:
WCSHelp@business.nv.gov

Oficina de Carson City
Teléfono: (775) 684-7270

Seguro de desempleo: Tal y como describe el Departamento de Empleo, Formación y Rehabilitación de Nevada, los empresarios que inician un nuevo negocio en Nevada deben pagar un impuesto de seguro de desempleo (UI) a una tasa del 2.95 por ciento de los salarios pagados a cada empleado hasta el límite salarial imponible. El empresario conserva esta tasa durante un periodo de 14 a 17 trimestres naturales (dependiendo del trimestre en el que quede sujeto a la ley), tras lo cual la tasa se determinará según el sistema de "Valoración de la experiencia".

Leyes laborales: Tendrá que cumplir con las leyes laborales del estado local cuando gestione y contrate personal. Para obtener más información, llame a la Oficina del Comisionado de Trabajo a los números de teléfono que aparecen a continuación o visite www.laborcommissioner.com

Oficina de Carson City

Office of the Labor Commissioner
1818 College Parkway, Suite 102
Carson City, NV 89706
Teléfono: (775) 684-1890
Fax: (775) 687-6409

Oficina de Las Vegas

Office of the Labor Commissioner
3300 West Sahara Ave., Suite 225
Las Vegas, NV 89102
Teléfono: (702) 486-2650
Fax: (702) 486-2660



HACER CRECER SU NEGOCIO

Uno de los mayores retos a la hora de dirigir una pequeña empresa es encontrar los recursos para crecer. Afortunadamente, tanto el gobierno federal como el estatal ofrecen recursos que pueden ayudar a las pequeñas empresas a acceder al capital, obtener subvenciones y aprovechar los incentivos que pueden darles una ventaja.

ACCESO AL CAPITAL

Uno de los mayores obstáculos para el crecimiento de las pequeñas empresas es el acceso al capital. A nivel federal, la SBA ofrece una serie de oportunidades para facilitar el acceso al capital para las pequeñas empresas de Nevada. De 2006 a 2015, casi 5,000 pequeñas empresas de Nevada recibieron más de \$1,270 millones en financiación de la SBA, con un promedio de \$262,152 cada una. La SBA ofrece una variedad de opciones de financiación, desde microcréditos hasta inversiones de capital de riesgo de un promedio de \$2 millones. Los programas más importantes son el programa de garantía de préstamos SBA 7(a) y el programa de garantía de préstamos 504/CDC. En el marco de estos programas, la SBA garantiza los préstamos

emitidos por prestamistas autorizados para ofrecer oportunidades a comunidades de empresarios desatendidas que, de otro modo, no podrían acceder al capital que necesitan. Estos préstamos ayudan a las pequeñas empresas a acceder al comercio mundial y ofrecen un apoyo clave a las pequeñas empresas propiedad de mujeres, veteranos y minorías.

Programa de garantía de préstamos SBA 7(a)

Este programa ofrece préstamos respaldados por el gobierno para las pequeñas empresas que tienen la capacidad de reembolsar los préstamos, pero tienen una capacidad limitada para garantizarlos. En lugar de conceder un préstamo directo, los socios de la SBA garantizan los préstamos concedidos a través de prestamistas privados a los propietarios de pequeñas empresas que se acogen al programa para conseguir el capital que necesitan. El importe máximo de los préstamos disponibles para las pequeñas empresas elegibles a través del programa es de \$5 millones, con un plazo máximo de 25 años. El programa de garantía de préstamos 7(a) de la SBA es una de las mayores fuentes de capital a largo plazo en los Estados Unidos, lo que permite a las pequeñas empresas distribuir los pagos a lo largo del tiempo y mantener un flujo de caja saludable.

Programa de garantía de préstamos SBA 504

Este programa ofrece préstamos a largo plazo con una tasa de interés fija para apoyar grandes inversiones en bienes raíces, infraestructura y equipos pesados. Las pequeñas empresas pueden obtener hasta \$5.5 millones para apoyar inversiones en activos críticos con la condición de que creen o mantengan puestos de trabajo. La SBA trabaja con la financiación privada y la garantiza a través de empresas de desarrollo privadas certificadas (CDC).

Programa de microcréditos de la SBA

Este programa financia a prestamistas intermediarios sin fines de lucro para que concedan pequeños préstamos de hasta \$50,000 para ayudar a las pequeñas empresas y guarderías sin fines de lucro a financiar suministros, equipos, marketing, gestión o asistencia técnica. El programa de microcréditos de la SBA tiene el mandato de ayudar a los empresarios y propietarios de negocios que no son atendidos por los prestamistas convencionales. Como resultado, el programa atiende a una mayor proporción de minorías, mujeres y propietarios de pequeñas empresas rurales que otros programas de préstamos convencionales.

Programa de sociedades de inversión en pequeñas empresas (SBIC)

Estas entidades proporcionan capital inicial para ayudar a poner en marcha nuevas pequeñas empresas. Las SBIC invierten cantidades más pequeñas en una fase más temprana que muchas empresas privadas de capital riesgo. Lo hacen utilizando su propio capital más fondos prestados con una garantía de la SBA para realizar inversiones de deuda en pequeñas empresas que reúnen los requisitos necesarios.

El Estado de Nevada también ofrece programas para ayudar a ciertas pequeñas empresas a acceder al capital. Asegúrese de consultar con un asesor local a la hora de decidir qué programa podría funcionar para usted.

Iniciativa estatal de crédito a las pequeñas empresas

Esta iniciativa proporciona cuentas de garantía en efectivo a las instituciones financieras con sede en Nevada para cubrir la totalidad o una parte de un déficit de garantía calculado. Las entidades con un déficit de garantía pueden solicitar la cobertura a través de sus instituciones financieras y en coordinación con la Oficina del Gobernador para el Desarrollo Económico (GOED). Normalmente, las empresas que mejor se adaptan a este programa son las que tienen un fuerte flujo de caja histórico y una proyección de negocio futura.

Bonos de desarrollo industrial

Se trata de bonos municipales con ventajas fiscales emitidos por el Departamento de Comercio e Industria de Nevada que están diseñados para ayudar al prestatario a conseguir el menor costo de capital. Los ingresos son utilizados por los fabricantes privados que están interesados en la ubicación de una instalación en Nevada o la ampliación de un negocio con sede en Nevada.

Aunque tanto el gobierno federal como el estatal gestionan los numerosos programas descritos anteriormente, también hay una serie de opciones en el sector privado para ayudar a su empresa a acceder al capital. A continuación se resumen algunas de estas opciones, pero es importante investigar y consultar con un asesor u otra fuente de información de confianza para elegir la vía que mejor se adapte a su empresa.

Instituciones financieras de desarrollo comunitario (CDFI)

Las CDFI son instituciones financieras privadas que ofrecen créditos a poblaciones que suelen estar desatendidas por los bancos tradicionales, como las de bajos ingresos. Las CDFI están certificadas por el Departamento del Tesoro de EE.UU. y pueden ser bancos comunitarios, cooperativas de crédito, organizaciones sin fines de lucro u otras fuentes de fondos. Las CDFI suelen ofrecer tipos de interés competitivos. Aunque a menudo exigen una garantía y suelen ofrecer solo pequeños préstamos, pueden ser una buena opción en lugar de los préstamos bancarios tradicionales.

Cooperativas de crédito y bancos comunitarios

Las cooperativas de crédito y los bancos comunitarios se definen como bancos con menos de \$10 millones en activos, pero realizan una parte desproporcionada de todos los préstamos a pequeñas empresas. Las cooperativas de crédito y los bancos comunitarios pueden ofrecer buenas tasas de interés y a menudo son conocidos por su gran servicio al cliente, pero a veces carecen de la flexibilidad y la gama de productos que ofrecen las instituciones más grandes.

Capital de riesgo (VC)

El capital de riesgo (VC, en inglés) es un conjunto de capital procedente de inversores institucionales que se le entrega a usted a cambio de proporcionar a los inversores un porcentaje de capital en su empresa. Es raro que las pequeñas empresas reciban este tipo de financiación, ya que suele hacerse en empresas nuevas con gran potencial de crecimiento. Sin embargo, el capital de riesgo puede suponer un cambio de juego para su empresa, ya que le proporciona prestigio, una red de inversores experimentados y no tiene que pagar ninguna deuda. El capital de riesgo está muy concentrado en las principales ciudades de nuestro país, pero también puede encontrarse en Nevada, así que asegúrese de consultar con los asesores sobre qué opción puede ser la adecuada para usted.

Inversión ángel

Es similar al capital de riesgo, pero en lugar de un conjunto de fondos tomados de múltiples inversores, lo hace una persona rica. Este tipo de financiación también es más difícil de encontrar, pero también puede dar grandes resultados.





INCENTIVOS FISCALES, DEDUCCIONES Y CRÉDITOS

El código fiscal federal ofrece una serie de incentivos para las pequeñas empresas a través de deducciones y créditos fiscales. Dadas las grandes diferencias en la forma en que los incentivos fiscales pueden aplicarse a empresas de diferentes tamaños, tipos e industrias, es importante mantenerse al día con los cambios en el código tributario para asegurarse de que su negocio se beneficie de todas las deducciones y créditos disponibles que pueden afectar a sus resultados. A continuación, le presentamos algunos de los incentivos federales más comunes que debe tener en cuenta.

Deducción de ingresos empresariales cualificados

Esta deducción se aplica a muchas empresas unipersonales, sociedades colectivas y sociedades S, así como a algunos fideicomisos y patrimonios. Esta disposición del código fiscal federal, a menudo denominada deducción 199A, permite a los contribuyentes que reúnen los requisitos necesarios deducir hasta el 20% de sus ingresos empresariales cualificados, más el 20% de los dividendos de los fideicomisos de inversión inmobiliaria cualificados y los ingresos de las sociedades cotizadas cualificadas.

Deducción de gastos de la Sección 179

Permiten al propietario de una empresa deducir hasta \$1 millón de determinadas compras de bienes y equipos en el año en que el activo se pone en servicio, en lugar de repartir la deducción en varios años. Esta deducción puede ayudar a las empresas que adquieren activos importantes en un corto periodo de tiempo, como las nuevas empresas que necesitan comprar vehículos, maquinaria u otros bienes.

Crédito fiscal por oportunidad de trabajo

Este crédito está disponible para los empresarios que contraten a personas de ciertos grupos que se han enfrentado sistemáticamente a importantes obstáculos para el empleo. Esto incluye a ciertas personas que han sido encarceladas, a los veteranos, a los que reciben ayuda por desempleo a largo plazo, a los que reciben beneficios del Programa de Asistencia Nutricional Suplementaria (SNAP) y a otros.

Crédito fiscal para nuevos mercados

Diseñado para ayudar a fomentar la inversión en las comunidades desatendidas, el Crédito Fiscal para Nuevos Mercados ofrece una reducción de impuestos por realizar inversiones elegibles en entidades de desarrollo comunitario (CDE), que son sociedades nacionales o asociaciones diseñadas para proporcionar a las comunidades de bajos ingresos capital de inversión. Las empresas pueden trabajar con recursos locales para averiguar más sobre las comunidades elegibles y conectarse con las CDE.

Crédito fiscal para la atención sanitaria de las pequeñas empresas

Este crédito puede ayudar a las empresas a cubrir los costos de atención médica de los empleados, dependiendo de los salarios de los empleados y de si la empresa ofrece un plan de salud cualificado. El crédito máximo puede cubrir el 50% de las primas que paga su empresa y funciona con un sistema de escala móvil que ofrece mayores beneficios a las empresas más pequeñas.

Formulario 8882 de créditos

Estos créditos pueden ayudar a las pequeñas empresas a proporcionar servicios de guardería a sus empleados. Una empresa que reúna los requisitos puede recibir un crédito del 25% de los gastos cualificados que la empresa pagó por el cuidado de los niños de los empleados. Una empresa también puede recibir un crédito del 10% por los gastos cualificados pagados por los servicios de recursos y referencias para el cuidado de niños.

INCENTIVOS A NIVEL ESTATAL

Nevada se enorgullece de ser un estado favorable a las empresas, ya que ofrece un entorno fiscal favorable y servicios optimizados a las empresas. La Oficina del Gobernador para el Desarrollo Económico (GOED) ofrece una multitud de incentivos fiscales para crear y hacer crecer pequeñas empresas en todo el estado. Las empresas pueden optar a estas reducciones fiscales si cumplen determinados requisitos de empleo, salario e ingresos. A continuación encontrará una lista de las reducciones ofrecidas por el GOED.



Reducción del impuesto sobre las ventas y el uso

Este incentivo se aplica a las compras de bienes de equipo que reúnan las condiciones necesarias realizadas por las empresas que se instalen o amplíen su negocio en Nevada. Si se aprueba, la reducción del impuesto sobre las ventas y el uso se reduce al 2% durante un período de dos años. La aceptación de cualquiera de estas reducciones también requiere que la empresa

beneficiaria permanezca en Nevada durante al menos 5 años.

Reducción modificada del impuesto sobre actividades económicas

Esta desgravación ofrece una reducción del 50 por ciento del tipo impositivo de los salarios. Todos los empresarios están sujetos a un tipo impositivo del 1.475% sobre los salarios imponibles que superen los \$50,000 en un solo trimestre fiscal. La desgravación puede reducir este tipo impositivo a la mitad durante un máximo de cuatro años. El alcance de esta reducción depende de los niveles salariales en relación con la tasa de desempleo.

Reducción del impuesto sobre bienes inmuebles

Esto proporciona una reducción parcial de los impuestos sobre la propiedad personal durante 10 años. Aunque la reducción del impuesto sobre la propiedad personal varía en función de las empresas, los participantes en este programa de incentivos pueden recibir una reducción fiscal de hasta el 50%.

Otros incentivos incluyen reducciones para el reciclaje sistemático, las empresas de centros de datos, la compra de piezas de aviación y la contratación de empleados cualificados por el Estado.

CONTRATACIÓN

La política federal pretende garantizar que las pequeñas empresas tengan amplias oportunidades de cumplir los contratos del gobierno federal. Las agencias federales también establecen el objetivo de garantizar que al menos el cinco por ciento de todos los dólares de contratación federal vayan a parar a pequeñas empresas desfavorecidas cada año. El gobierno estatal también puede ser contratado y ofrece una serie de recursos útiles para los nevadenses que buscan navegar por el mundo de la contratación.



Programa de desarrollo empresarial SBA 8(a)

Este programa de la SBA ayuda a las empresas social o económicamente desfavorecidas. Una empresa puede acogerse a este programa si es propiedad principalmente de uno o más ciudadanos estadounidenses miembros de minorías raciales o económicamente desfavorecidos. También deben demostrar su potencial de éxito a largo plazo y no poseer más de \$4 millones en activos. Las empresas que son aceptadas en el programa tienen más facilidad para conseguir contratos públicos y también reciben formación en todos los segmentos de la empresa. Además, participar en el programa aumenta la probabilidad de que una empresa propiedad de minorías pueda obtener un préstamo a través del programa de préstamos 7(a) de la SBA.

Programa de contratación federal para pequeñas empresas pertenecientes a mujeres

Este programa reserva contratos públicos para empresas propiedad de mujeres en sectores específicos. Las empresas deben estar certificadas como propiedad de mujeres y también deben tener mujeres que gestionen las operaciones diarias y tomen decisiones a largo plazo. Cada año, la SBA dedica hasta el 5% de todos los dólares de la contratación federal a empresas propiedad de mujeres y a empresas propiedad de mujeres económicamente desfavorecidas.

Contratación de la Agencia Federal de Gestión de Emergencias (FEMA)

La Agencia Federal de Gestión de Emergencias (FEMA) es la principal agencia federal encargada de responder a las catástrofes naturales. Tras estos incidentes, así como en la planificación previa a la catástrofe, la FEMA contrata a pequeñas empresas de todo el país para que realicen trabajos de ingeniería, tecnología de la información, construcción y otros servicios. El Centro de Asistencia Técnica para la Adquisición (PTAC) local, que se describe a continuación, puede ayudar a su empresa a buscar oportunidades para conseguir contratos y ayudar a su comunidad durante una catástrofe.

Programa para pequeñas empresas emergentes (ESB)

La Oficina del Gobernador para el Desarrollo Económico (GOED) gestiona el programa ESB, que proporciona certificación a las empresas que pretenden contratar trabajos de las agencias gubernamentales estatales o locales. La certificación ESB permite a las pequeñas empresas distinguirse como empresas prósperas cuando compiten por contratos dentro del estado. El GOED también toma todas las decisiones de certificación para el programa ESB.

Asistencia a la contratación pública de NV y programa de ayuda de extensión

El Centro de Asistencia Técnica para la Adquisición (PTAC) de Nevada es un recurso disponible para todas las pequeñas empresas de Nevada interesadas en conseguir contratos gubernamentales locales, nacionales e internacionales. La misión principal del PTAC es aumentar el número de empresas de Nevada capaces de realizar trabajos contractuales para el gobierno. El centro de recursos lo hace proporcionando talleres, eventos de creación de redes y asesoramiento individual. Aunque todas las pequeñas empresas son elegibles para recibir los servicios, PTAC recomienda que las empresas interesadas tengan al menos dos años de funcionamiento exitoso.



CERTIFICACIONES

Hay una variedad de agencias, entidades y oficinas que proporcionan certificación a las pequeñas empresas a nivel estatal y nacional. La certificación es valiosa porque permite a las empresas acceder a nuevas oportunidades y aumenta su competitividad en el mercado. A continuación encontrará algunos programas con sede en Nevada que ayudan a la certificación. Para una lista más extensa, visite el sitio web del Departamento de Negocios e Industria de Nevada y vaya al directorio de recursos para encontrar la sección de Certificaciones de Negocios.

El Mercado Electrónico del Gobierno de Nevada (NGEM)

NGEM es un intercambio en línea administrado por los organismos gubernamentales locales participantes. Las pequeñas empresas pueden registrarse como participantes en NGEM de forma gratuita. La pertenencia al mercado electrónico permite a las empresas recibir solicitudes de ofertas o propuestas de clientes que buscan servicios o proveedores. NGEM aumenta la eficiencia y supone un importante ahorro de costos, ya que las empresas compiten en un único mercado electrónico centralizado.

El Programa de Certificación Unificada de Nevada (NUCP)

El NUCP está gestionado por las agencias regionales de transporte de Nevada. La NUCP trata de ayudar a las pequeñas empresas a solicitar la certificación de Empresas en Desventaja (DBE). La organización ofrece oportunidades de contratos equitativos para trabajos de construcción, servicios profesionales y concesiones aeroportuarias.

PUBLICIDAD

Para hacer crecer su negocio, las personas tienen que conocerlo. Pero la publicidad puede ser confusa. A continuación, encontrará diferentes formas de dar a conocer su negocio. Asegúrese de consultar con un mentor sobre lo que funciona mejor para su negocio.

Publicidad en las redes sociales

Este tipo de publicidad suele ser una opción de bajo costo para que su empresa ofrezca publicidad altamente dirigida. En la mayoría de las plataformas, puede seleccionar el público al que desea llegar en función de su ubicación o sus características demográficas. Además, crear un perfil para su empresa suele ser gratuito y puede ser una forma de relacionarse con su público y ampliar el conocimiento de su negocio.

Publicidad de pago por clic

Se trata de un modelo en el que su empresa paga una cuota cada vez que alguien hace clic en su anuncio en línea. Suelen aparecer en motores de búsqueda como Google o Bing y, por lo general, tienen la ventaja de que solo se cobra cuando una persona se compromete con el anuncio.

Publicidad impresa

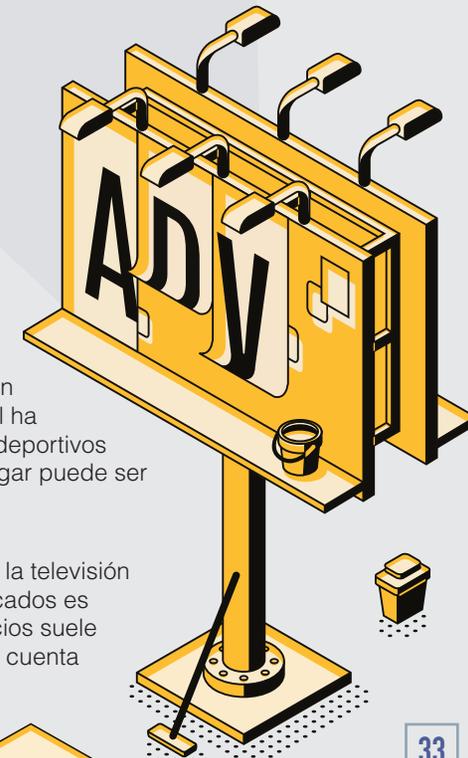
Este tipo de publicidad incluye cosas como anuncios en periódicos y revistas. Antes del auge de la publicidad digital, este método era la principal forma en que las empresas se relacionaban con el público deseado. Es más difícil hacer un seguimiento del éxito de estos anuncios en comparación con los de Internet, pero los anuncios impresos pueden ser una forma de llegar a audiencias que están menos conectadas que otras.

Publicidad exterior

Estos anuncios llegan a su público cuando está fuera de su casa. Esta categoría de publicidad incluye cosas como vallas publicitarias y anuncios en autobuses. También existe una subcategoría conocida como publicidad digital fuera del hogar, que tiene lugar en medios dinámicos en lugares donde la publicidad tradicional ha dado paso a la digital, como estadios deportivos o quioscos. La publicidad fuera del hogar puede ser lucrativa, pero también costosa.

Publicidad de difusión

La publicidad de difusión se realiza en la televisión y la radio. Llegar a estos grandes mercados es lucrativo, por lo que este tipo de anuncios suele ser muy caro, sobre todo si se tiene en cuenta el elevado costo de su producción.





RECURSOS ADICIONALES

EL DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS E INDUSTRIA DE NEVADA

El Departamento de Comercio e Industria de Nevada está comprometido a ayudar a las pequeñas empresas a prosperar en el estado. La agencia es un recurso valioso para ponerle en contacto con las entidades y los agentes adecuados a nivel estatal y local. El Departamento también ofrece dos guías para ayudarle a alcanzar sus objetivos.

El primero es el nuevo *Gráfico del Ecosistema de Apoyo Empresarial de Nevada*, un diagrama de una página que describe el ecosistema de recursos de apoyo empresarial de Nevada. Está disponible en línea en business.nv.gov/Resource_Center/Business_Support_Ecosystem/.

El gráfico del ecosistema ofrece una orientación de alto nivel sobre las categorías de recursos empresariales disponibles en el estado. Destaca los recursos gubernamentales federales, estatales y locales, así como los del sector privado. Vea el gráfico tal cual, o descargue el PDF y haga clic en los enlaces interactivos mientras está conectado a Internet.

También hay una *Guía para iniciar y hacer crecer un negocio en Nevada*, disponible en línea en business.nv.gov/Resource_Center/Nevada_Business_Start_Up_Guide/.

La Guía es un PDF interactivo que cubre quince temas esenciales para aquellos que están pensando en iniciar o hacer crecer un negocio en Nevada. Entre otras cosas, la Guía tiene una página de licencias con un mapa del estado para conectar a las personas con los recursos empresariales locales y regionales.

CREAR UNA RED DE NEGOCIOS

La US Small Business Association puede ayudarle a unirse a una comunidad que hace hincapié en el crecimiento y el apoyo mutuo. Al construir su red de negocios, puede llegar a un público más amplio y crear relaciones con otros propietarios de negocios para promover ambos objetivos.





CÁMARAS DE COMERCIO

La pertenencia a la cámara local ofrece numerosas ventajas y mantiene a los empresarios al tanto de las cuestiones y tendencias importantes de su comunidad. Los estudios señalan que es más probable que los consumidores hagan negocios con una empresa si esta es miembro de su cámara de comercio local.

Cámara de Comercio de Austin

P.O Box 212 Austin, NV 89310

Teléfono: (775) 964-2200

Correo electrónico:

chamber@austinnevada.com

Cámara de Comercio de Battle Mountain

625 S. Broad St.

Battle Mountain, NV 89820

Teléfono: (775) 635-8245

Correo electrónico:

Battlemtcommerce@gmail.com

Cámara de Comercio de Beatty

P.O Box 956 Beatty, NV 89003

Teléfono: (775) 553-2424

Correo electrónico:

beattychamber@sbcglobal.net

Cámara de Comercio de Boulder City

465 Nevada Way

Boulder City, NV 89005

Teléfono: (702) 293-2034

Correo electrónico:

Kassie@bouldercitychamber.com

Cámara de Comercio de Carson City

1900 South Carson St.

Carson City, NV 89701

Teléfono: (775) 882-1565

Correo electrónico:

admin@carsoncitychamber.com

Cámara de Comercio de Carson Valley

1477 US Highway 395 Suite A

Gardnerville, NV

Teléfono: (775) 782-8144

Correo electrónico:

info@carsonvalleynv.org

Cámara de Comercio del Área de Dayton

89410 P.O Box 2408

Dayton, NV 89403

Teléfono: (775) 246-7609

Correo electrónico:

Daytonncvchamber@gmail.com

Cámara de Comercio del Área de Elko

1405 Idaho St.

Elko, NV 89801

Teléfono: (775) 738-7136

Correo electrónico:

chamber@elkonevada.com

Cámara de Comercio de Fallon

85 N Taylor St,

Fallon, NV 89406

Teléfono: (775) 423-2544

Correo electrónico:

info@fallonchamber.com

Gay and Lesbian Chamber of Commerce Nevada

Correo electrónico:

info@glccnv.org

www.glccnv.org

Cámara de Comercio de Goldfield

PO Box 204

Goldfield, NV 89013

Teléfono: (775) 485-3560

Correo electrónico:

goldfieldnevadachamber@gmail.com

Las Vegas Asian Chamber of Commerce

6431 West Sahara Avenue, Suite 280

Las Vegas, NV 89146

Teléfono: (702)-737-4300

Fax: (702) 737-4343

Correo electrónico:

info@lvacc.org

Cámara de Comercio Metropolitana de Las Vegas

575 W. Symphony Park Ave., Ste. 100

Las Vegas, NV 89106

Teléfono: (702) 641-5822

Latin Chamber of Commerce

300 North 13th Street

Las Vegas, NV 89101

Teléfono: (702) 385-7367

Cámara de Comercio de Laughlin

1585 South Casino Drive

Laughlin, NV 89029

Teléfono: (702) 298-2214

Correo electrónico:

Info@LaughlinChamber.com

Cámara de Comercio de Henderson

400 N. Green Valley Pkwy., 2nd Floor,

Henderson, NV 89074

Teléfono: (702) 565.8951

Correo electrónico:

info@hendersonchamber.com

Cámara de Comercio de Mesquite

11 W. Pioneer Blvd, Suite C

Mesquite, NV 89027

Teléfono: (702) 346-2902

Correo electrónico:

info@mesquitenvchamber.com

Cámara de Comercio del Condado de Mineral

11 W. Pioneer Blvd, Suite C

Mesquite, NV 89027

Teléfono: (775) 945-2507

Cámara de Comercio de Moapa Valley

PO Box 361

Overton, NV 89040

Teléfono: (702) 398-7160

Correo electrónico:

admin@moapavalleychamber.com

NV AAPI Chamber of Commerce

6585 High Street, Ste. 118

Las Vegas, NV 89113

Teléfono: (702) 328-4756

Correo Electrónico:

cfrancisco@aapinevada.com

Cámara de Comercio de North Lake Tahoe

969 Tahoe Blvd

Incline Village, NV 89451

Teléfono: (530) 581-6900

Correo electrónico:

info@gotahoe.com

Cámara de Comercio de Pahrump Valley

1301 S. Hwy 160 Floor #2

Pahrump, NV 89048

Teléfono: (775) 727-5800



Cámara de Comercio de Pioche

644 Main St. P.O box 127
Pioche, NV 89043
Teléfono: (775) 962-5544

Cámara de Comercio de Reno-Sparks

4065 S. Virginia Street, #101
Reno, NV 89502
Phone: (775) 636-9550
Correo electrónico:
info@thechambernv.org

Sri Lanka Chamber of Commerce

3030 South Jones Blvd, #10
Las Vegas, NV 89146
Teléfono: (702) 461-8655
Correo electrónico:
info@slaccomm.com

Cámara de Comercio Urban

(Las Vegas)
1951 Stella Lake St. Suite 26 Las Vegas, NV 89106
Teléfono: (702) 648-6222
Correo electrónico:
info@urbanchamber.org

Cámara de Comercio de Wells Nevada

436 6th St.
Wells, NV 89835
Teléfono: (775) 752-3540

Women's Chamber of Commerce of Nevada

4441 Zev Ct.
Las Vegas, NV 89121
Teléfono: 702-733-3955

INCUBADORAS DE EMPRESAS

Las incubadoras de empresas son organizaciones orientadas a acelerar el crecimiento y el éxito de las nuevas empresas y las empresas en fase inicial. Suelen ser una buena vía de acceso al capital de inversores ángeles, gobiernos estatales, coaliciones de desarrollo económico y otros inversores. Su empresa tiene acceso a un potencial conjunto de opciones de capital, pero también a una serie de beneficios intangibles como la tutoría, la experiencia y la creación de redes.

Adam's Hub

111 W. Proctor St.
Carson City, NV 89703
Teléfono: (775) 222-0001
Correo electrónico:
AdamsHub@CarsonCityLibrary.org

AFWERX Vegas

3773 Howard Hughes Parkway
Las Vegas, NV 89169
Correo electrónico:
support@afwerx.af.mil

American Dream U

9505 Hillwood Dr. #100
Las Vegas, NV 89134

Audacity Institute

Teléfono: (775) 470-7789
Correo electrónico:
info@audacityinstitute.org

Bosma Business Center

401 Ryland St.
Reno, NV 89502
Teléfono: (775) 389-4800
Correo electrónico:
manager@bosmabusinesscenter.com

Bridgewire

1055 Industrial Way, Suite 20
Sparks, NV 89431
Correo electrónico:
info@bridgewire.org

Co-Operate on Main

817 S. Main St.
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 795-5300
Correo electrónico:
info@co-operateon.com

Launchpad

112 S. Water St #100,
Henderson, NV 89015
Teléfono: (702) 209-3967
Correo electrónico:
dhunter@hendersonchamber.com

Elevate Blue

885 Tahoe Blvd.
North Lake Tahoe, NV 89451
Teléfono: (885) 415-BLUE

IDEABOX

6445 S. Tenaya Way, Suite 115
Las Vegas, NV 89113
Teléfono: (702) 332-3156
Correo electrónico:
info@ideabox.com

Incubator Space

3535 Executive Terminal Drive,
Suite 110
Henderson, NV 89052
Teléfono: (702) 483-0892
Correo electrónico:
contact@incubatorspace.vegas

Intelligent Office

5550 Painted Mirage Road, Suit 320
Las Vegas, NV 89149
Teléfono: (702) 952-9500

NV Grow

Teléfono: (702) 895-5019
Correo Electrónico:
Kevin.Raiford@csn.edu
reno@pacificworkplaces.com

Pacific Workplaces

1 East Liberty St., Suite 600
Reno, NV 89501
Teléfono: (775) 360-2000
Correo electrónico:
reno@pacificworkplaces.com

Reno Collective

1515 Plumas St.
Reno, NV 89509
Teléfono: (775) 391-0195
Correo electrónico:
hello@renocollective.com

StartUpNV

Teléfono: 702-550-8950
Correo Electrónico:
info@startupnv.org

The COOP

1925 Village Center Circle, #150
Las Vegas, NV 89134
Teléfono: (702) 636-9101
Email: hello@thecoopcowork.com

The Generator

1240 Icehouse Ave.
Sparks, NV 89431
Correo electrónico:
info@therenogenerator.com

The Innevation Center (Las Vegas)

6795 S. Edmond St., 3rd Flór
Las Vegas, NV 89118
Teléfono: (702) 444-1111

The Innevation Center (UNR)

450 Sinclair St.
Reno, NV 89501
Teléfono: (775) 682-8612
Correo electrónico:
icadmins@unr.edu

The Ozmen Center for Entrepreneurship (UNR)

Ansari Business Building, Room 402
University of Nevada, Reno
Reno, NV 89557

Urban Chamber of Commerce Business Development Center

1951 Stella Lake St., Suite 26
Las Vegas, NV 89106
Teléfono: (702) 648-6222
Correo electrónico:
info@urbanchamber.org

Black Fire Innovation and The Harry Reid Research and Technology Park

Correo electrónico:
info@blackfireinnovation.com

X Co

8400 W Sunset Rd Suite 120,
Las Vegas, NV 89113
Correo Electrónico:
info@x-co.io



ORGANIZACIONES DE DESARROLLO ECONÓMICO

Nevada tiene la suerte de contar con una serie de organizaciones de colaboración público-privada centradas en la creación de puestos de trabajo de calidad y en el fomento del desarrollo económico en el Estado de la Plata. Estas organizaciones pueden proporcionar una valiosa orientación con:

- Permisos y licencias
- Análisis empresarial
- Incentivos fiscales
- Búsqueda de datos
- Relaciones públicas
- Asuntos gubernamentales

Una de estas organizaciones es la Alianza Económica Global de Las Vegas, una asociación público-privada dedicada a desarrollar la economía del sur de Nevada mediante la cooperación y el comercio. Estos son dos de sus programas:

BizCONNECT – Una de las piedras angulares de los esfuerzos de retención y expansión de las empresas locales de la Alianza Económica Global de Las Vegas (LVGEA) es el programa de visitas empresariales individuales de la región, en el que LVGEA se reúne con todo tipo de empresas del sur de Nevada. Este programa está diseñado para ayudar a reducir los retos empresariales locales y catalizar nuevas oportunidades. Los beneficios incluyen:

- Aprovechamiento de la red regional de LVGEA sobre recursos públicos y privados para las necesidades de las empresas
- Conocimiento de la mano de obra disponible, la cadena de suministro local y los datos del nuevo mercado regional
- Contratación de estudiantes y graduados a través de la educación secundaria y superior
- Optimizar las oportunidades de comercio global a través de la Zona de Comercio Exterior nº 89
- Obtención de una puerta de acceso a los incentivos locales, de servicios públicos y estatales, incluyendo determinados programas de asistencia empresarial a través de la Oficina del Gobernador de Nevada para el Desarrollo Económico

Zona de Comercio Exterior #89 - La Zona de Comercio Exterior de la Alianza Económica Global de Las Vegas (FTZ #89) puede dar a su empresa una ventaja competitiva y ayudar a gestionar el flujo de caja mediante el aplazamiento, la reducción o la eliminación de los derechos de aduana, y la reducción de los costos operativos generales. Más del 70% de los usuarios de la Zona de Comercio Exterior son pequeñas empresas. Importadores, exportadores, distribuidores, fabricantes y ensambladores de productos son solo algunos ejemplos de industrias que pueden beneficiarse del uso de una FTZ en sus operaciones.

GRUPOS DE REDES Y ASOCIACIONES COMERCIALES

Las asociaciones comerciales y los grupos de contactos le ayudan a ampliar su negocio y a crear relaciones con otros empresarios. Pertenecer a este tipo de organizaciones puede ayudarle a estar al día de las tendencias del sector, a conocer a posibles clientes y a construir el perfil de su negocio.

EXPORTACIÓN

Las empresas que exportan dependen menos de los mercados nacionales. La exportación también amplía el mercado y estabiliza las ventas de quienes fabrican productos de temporada. Casi el 96% de los consumidores viven fuera de EE.UU., y dos tercios del poder adquisitivo mundial están en países extranjeros.

BANCO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

El Banco de Exportación e Importación de los Estados Unidos apoya a las empresas estadounidenses que quieren dedicarse al comercio internacional. Hay tres tipos diferentes de préstamos que puede recibir para el crecimiento internacional: el Préstamo de Comercio Internacional, que puede ayudarle a entrar o expandirse en los mercados internacionales; el Préstamo Expreso de Exportación, que puede mejorar su desarrollo de la exportación; y el Programa de Capital de Trabajo para la Exportación, que le permite comprar inventario para fabricar los productos que exporta o para financiar cuentas por cobrar.

DESARROLLO DEL PERSONAL

CONTRATACIÓN DE PERSONAL

La contratación y la retención de empleados son esenciales para cualquier empresa en crecimiento. Las universidades locales, los colegios comunitarios e incluso los institutos pueden ser excelentes recursos para encontrar a su próximo empleado de alta calidad. Las escuelas suelen celebrar ferias profesionales e incluso pueden colaborar con usted para crear programas de formación que desarrollen las habilidades que su empresa necesita.

- Las agencias de desarrollo de la mano de obra/formación profesional como JOIN Inc, Workforce Connections y Nevada JobConnect trabajan para desarrollar las habilidades necesarias en la economía contemporánea y poner en contacto a los solicitantes de empleo cualificados con las empresas.



UBICACIONES DE NEVADA JOBCONNECT:

CARSON CITY

1929 North Carson St.
Carson City, NV 89701
Teléfono: (775) 684-0400

ELKO

172 Sixth St.
Elko, NV 89801
Teléfono: (775) 753-1900

ELY

1500 Ave. F, Suite 1
Ely, NV 89301
Teléfono: (775) 289-1616

FALLON

121 Industrial Way
Fallon, NV 89406
Teléfono: (775) 423-5115

HENDERSON

4500 East Sunset Road, Suite 40
Henderson, NV 89014
Teléfono: (702) 486-0300

LAS VEGAS

3405 South Maryland Parkway
Las Vegas, NV 89169
Teléfono: (702) 486-0100

NORTH LAS VEGAS

2827 Las Vegas Boulevard North
Las Vegas, NV 89030
Teléfono: (702) 486-0200

RENO

Reno Town Mall
4001 South Virginia St.
Reno, NV 89502
Teléfono: (775) 284-9600

SPARKS

2281 Pyramid Way
Sparks, NV 89431-2119
Teléfono: (775) 284-9520

WINNEMUCCA

475 West Haskell St., #1
Winnemucca, NV 89445
Teléfono: (775) 623-6520

Satellite Offices at Nevada Partners

710 W Lake Mead Blvd,
North Las Vegas, NV 89030
Teléfono: (702) 924-2100

One Stop Career Center

6330 W. Charleston Blvd, Suite 190
Las Vegas, NV 89146
Teléfono: (702) 822-4200

PASANTÍAS

Las prácticas ofrecen una oportunidad inestimable para que las personas de la comunidad experimenten lo que es trabajar en su campo de actividad. Usted tiene la oportunidad de compartir con ellos los conocimientos que ha acumulado a lo largo de los años de trabajo en su campo, y ellos pueden aportar una nueva perspectiva. Los programas de pasantías suelen ayudar a identificar y cultivar el talento para sus necesidades de contratación a largo plazo.

CREAR UNA EMPRESA RESISTENTE/ PREPARARSE PARA UNA EMERGENCIA

El costo financiero de reconstruir un negocio después de un desastre puede ser abrumador. Sin embargo, con un plan de continuidad del negocio, estará mejor equipado para recuperarse y reabrir rápidamente y contribuir a la recuperación económica de su comunidad.

PRÉSTAMOS PARA CATÁSTROFES DE LA SBA

La SBA concede préstamos a empresas de todos los tamaños, así como a organizaciones sin fines de lucro, propietarios de viviendas e inquilinos, para cubrir la reconstrucción u otros costos no cubiertos por el seguro. Los préstamos pueden cubrir los daños físicos, los perjuicios económicos, el cierre y el desembolso de fondos.

ESTABLECER PROTOCOLOS/CONTACTOS DE EMERGENCIA PARA PROVEEDORES Y CONTRATISTAS

A la hora de construir un negocio resistente y prepararse para una emergencia, es importante establecer un protocolo para comunicarse con los empleados fuera de la oficina. Guarde su plan y todos los documentos relacionados en formato digital, revise la cobertura de su seguro, establezca una cadena de suministro sólida (incluyendo la preparación para poder recibir suministros clave de empresas de fuera de su área, si es posible) y planifique una ubicación alternativa.



AGENCIAS DE ASESORAMIENTO

SCORE (Sur de Nevada)

300 South Fourth St. Ste.
400 Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 388-6104
Correo electrónico: info@scorelv.org
Sitio web: www.scorelv.org

SCORE (Norte de Nevada)

Universidad de Nevada, Reno
Ansari Business Building
College of Business Administration
Mail Stop 0032
Room 411
Reno, NV 89557
Teléfono: (775) 784-4436
Sitio web: www.score-reno.org

CENTRO DE DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DE NEVADA (NEVADA SBDC)

El SBDC de Nevada ofrece servicios gratuitos de tutoría. Esta oficina ofrece servicios similares a los de SCORE. Se reúnen con los individuos uno a uno y pueden proporcionar asistencia en el inicio y el crecimiento de un negocio, la educación empresarial y la formación, la investigación de mercado y más. El SBDC de Nevada ofrece servicios gratuitos. Hay varias sedes en Nevada.

Las Vegas

1951 Stella Lake St., Suite 32
Las Vegas, NV 89106
Teléfono: (702) 876-0003
Sitio web: www.nsbdc.org

Nevada SBDC at UNLV

8400 W Sunset Rd. 4th Floor
Las Vegas, NV 89113
Teléfono: (702) 895-5019
Sitio web: www.nsbdc.org

North Las Vegas Office

2250 Las Vegas Blvd N.,
North Las Vegas, NV 89030

Reno

**University of Nevada, Reno
College of Business**
Ansari Business Building, Room 411
Reno, NV 89557-0032
Teléfono: (775) 784-1717
Sitio web: www.nsbdc.org

Condado de Churchill

**Autoridad de Desarrollo
Económico del Condado de
Churchill**
P.O. Box 1236
Fallon, NV 89407 (mail)
448 W. Williams Ave., Suite 103
Fallon, NV 89406
Teléfono: (775) 423-8587
Sitio web: www.nsbdc.org

Elko

Great Basin College
1500 College Pkwy.
McMullen Hall #102
Elko, NV 89801
Sitio web: www.nsbdc.org

Ely

744 E. North Industrial Way
Ely, NV 89301
Teléfono: (775) 772-2891
Sitio web: www.nsbdc.org

Pahrump

1301 South Highway 160
NSB Building, 2nd Floor
Pahrump, NV 89048
Teléfono: (775) 751-1947
Sitio web: www.nsbdc.org

Winnemucca

City of Winnemucca
90 West Fourth St.
Winnemucca, NV 89445
Teléfono: (775) 623-1064
Sitio web: www.nsbdc.org

RECURSOS ESTATALES

Oficina del Gobernador para el Desarrollo Económico

Sitio web: www.diversifynevada.com/

Oficina del Norte de Nevada

808 West Nye Lane,
Carson City, NV 89703
Teléfono: (775) 687-9900

Oficina del Sur de Nevada

555 E. Washington Ave.,
Suite 5400,
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 486-2700

Departamento de Comercio e Industria de Nevada

Sitio web: business.nv.gov/

Oficina del Norte de Nevada

1830 College Parkway, Suite 100
Carson City, NV 89706
Teléfono: (775) 684-2999

Oficina del Sur de Nevada

3300 W. Sahara Ave., Suite 425
Las Vegas, NV 89102
Teléfono: (702) 486-2750

RECURSOS FEDERALES

Oficinas de distrito de la SBA de Nevada

Minority Business Development Agency

555 N. Maryland Parkway,
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (725) 333-7520;
(702) 660-3336
Sitio web: www.mbdanevada.com

Oficina del Norte de Nevada

300 Booth St., Suite 3065
Reno, NV 89509
Teléfono: (702) 388-6611

Oficina del Sur de Nevada

300 S. 4th St., Suite 400
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 388-6611

Oficina de Distrito de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de Nevada

Oficina del Norte de Nevada
111 West Proctor St., Suite 38
Carson City, NV
Teléfono: (775) 222-0401

Oficina del Sur de Nevada
300 South 4th St., Suite 400
Las Vegas, NV
Teléfono: (702) 388-6611

Sociedad de Desarrollo de Capital de Nuevas Empresas

629 S. 9th St.
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 382-9522

Corporación de Desarrollo del Estado de Nevada

1551 Desert Crossing Ct.
Las Vegas, NV 89144
Teléfono: (702) 877-9111

INSTITUCIONES FINANCIERAS DE DESARROLLO COMMUNITARIO (CDFI)

ACCESS Community Capital

9205 West Russell Rd., Bldg 3
Las Vegas, NV 89148
Teléfono: (855) 758-2334
Correo electrónico:
info@accesscdfi.org
Sitio web: www.accesscdfi.com

Clearinghouse CDFI

Teléfono: (800) 445-2142
Sitio web: www.clearinghousecdfi.com

Nevada Business Opportunity Fund

Teléfono: (702) 734-3555
Sitio web: www.nevadabof.org

Prestamos CDFI Southern Nevada

555 N. Maryland Parkway,
Las Vegas, NV 89101
Teléfono: (702) 207-1614
Sitio web: www.prestamosloans.org

Prestamos CDFI Northern Nevada

450 Sinclair Street
Reno, NV 89501
Teléfono: (725) 333-7520
Sitio web: www.prestamosloans.org

DreamSpring

Teléfono: (800) 508-7624
Correo electrónico:
info@dreamspring.org
Sitio web: www.dreamspring.org

JURISDICCIONES LOCALES

Boulder City

Business License
401 California Ave.
Boulder City, NV 89005
Teléfono (702) 293-9244

Carson City

Business License Division
108 E. Proctor St.
Carson City, NV 89701
Teléfono: (775) 887-2105

Licencia comercial del condado de Clark

500 S. Grand Central Pkwy. 3rd Floor
Box 551810
Las Vegas, NV 89155
Teléfono: (702) 455-4252

Ciudad de Elko

Elko City Business Licenses
1751 College Ave.
Elko, NV 89801
Teléfono: (775) 777-7138

Ciudad de Fernley

Office of the City Clerk
595 Silver Lace Boulevard
Fernley, NV 89408
Teléfono: (775) 784-9830

Ciudad de Henderson

City Hall
240 Water St.
Henderson, NV 89015
Teléfono: (702) 267-1730

Ciudad de Las Vegas

333 N. Rancho Drive
Las Vegas, NV 89106
Teléfono: (702) 229-6281

Ciudad de Mesquite

Business Licensing
10 E. Mesquite Blvd.
Mesquite, NV 89027
Teléfono: (702) 346-2835

Ciudad de Las Vegas Norte

Business License Division
2250 Las Vegas Blvd. North
North Las Vegas, NV 89030
Teléfono: (702) 633-1520

Ciudad de Reno

Reno Business License
1 E 1st St.
Reno, NV 89501
Teléfono: (775) 334-2090

Ciudad de Sparks

City Hall
431 Prater Way
Sparks, NV 89431
Teléfono: (775) 353-5555

CATHERINE CORTEZ MASTO

United States Senator for Nevada

