



LISTA DE VERIFICACION DE INICIO PARA NEGOCIOS EN LA FLORIDA:

Planifique para el futuro preparandose ahora

Ya sea que esté en la etapa de "pensarlo" o esté listo para el lanzamiento, dele a su nuevo negocio la mejor oportunidad de éxito asegurándose de tener estos elementos en regla antes de abrir sus puertas. Aproveche al máximo los recursos gratuitos que le ofrece la Administración de Pequeñas Empresas (SBA) en EE. UU. [US Small Business Administration](#). por sus siglas en ingles

- EVALUACIÓN DE VIABILIDAD EMPRESARIAL:** Este ejercicio le ayudara a crear y definir la hoja de ruta para su negocio: ¿En qué negocio se encuentra? ¿Qué problema estas tratando de resolver? ¿Quiénes y de dónde son sus clientes? ¿Cómo llegarás a ellos? ¿Cuánto le costará operar? ¿Cómo generará y administrará el dinero que entra y sale? ¿Quiénes son sus proveedores y socios clave? Hay varias herramientas fáciles de usar, como [Business Model Canvas](#), para ayudarlo a organizar visualmente sus pensamientos en torno a su misión principal (también conocida como propuesta de valor), identificación del cliente (también conocido como sus mercados objetivo), sus operaciones comerciales y el potencial de rentabilidad. Los recursos comerciales gratuitos como el Centro de Divulgación Empresarial para Veteranos en la Florida (Veterans Business Outreach Center – VBOC <https://vboc.org/>), el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas [Small Business Development Center \(SBDC\) network](#) en la Florida y los mentores comerciales sin costo en [SCORE.org \(https://www.score.org/\)](https://www.score.org/) pueden ayudarlo a desarrollar su hoja de ruta hacia el éxito antes de invertir su tiempo y dinero en ello.
- MONTE SU EQUIPO DE B.A.I.L:** Todo emprendedor necesita un “Equipo de B.A.I.L” por sus siglas en ingles: un Banquero, un Contador, un Agente de Seguros y un Abogado de su lado. Cada miembro del equipo juega un papel importante para ayudarlo a tener éxito en los negocios.
- NOMBRE DEL NEGOCIO:** Paso # 1 antes de hacer algo oficial es crear una lista de los nombres que le gustaría usar para su negocio, luego conéctese en línea y búsquelos. ¿Cuántas otras empresas comparten ese nombre? ¿Hay otros en su misma área de operaciones? El objetivo es facilitar a sus clientes identificar a su negocio y evitar confusiones con otras personas.

También está buscando marcas registradas asociadas con ese nombre. Si su búsqueda en línea revela un ® después del nombre, el nombre de ese negocio o producto no podrá ser utilizado. Marque su próxima opción.

- REGISTRE SU NEGOCIO EN LA FLORIDA:** Realice una búsqueda de nombre “oficial” en [SUNBIZ.org \(https://dos.myflorida.com/sunbiz/\)](https://dos.myflorida.com/sunbiz/), el sitio web de la División de Corporaciones del Departamento de Estado de la Florida para registrar su negocio en el Estado. Este es el sitio donde usted crea una compañía de responsabilidad limitada (LLC) con sede en la Florida, registra corporaciones que hacen negocios en la Florida y/o registra un nombre ficticio (DBA = haciendo negocios como) para propietarios únicos o sociedades. Advertencia: Su LLC no puede tener el mismo nombre que otro negocio activo en la Florida.

Más sobre LLC (Compañía de responsabilidad limitada): en la Florida, debe registrar una nueva LLC en SUNBIZ y pagar la tarifa de presentación inicial. Los certificados son opcionales. Recibirá un correo electrónico con su número de LLC. Guárde este numero en un lugar seguro porque lo necesitará a menudo en los negocios. Siempre puede buscarlo en SunBiz <https://dos.myflorida.com/sunbiz/> ya que ahí estará en el registro público. Debe renovar el estado de su LLC todos los años y pagar la tarifa de renovación anual antes del 1ro de Mayo para mantener su LLC "Activa". Si no renueva/paga a tiempo, su LLC se considerara "Inactiva". Hay un alto recargo por retraso para reactivarlo. Esto no significa que cerró el negocio. Esto es simplemente una falta de pago anual a tiempo. *Tenga*

cuidado con el uso del nombre de una "LLC inactiva" para evitar confusiones con posibles acreedores u otras acciones legales adversas.

¿Qué pasa con DBA o nombres ficticios? Si no utiliza su propio nombre, utilizará un nombre ficticio o DBA. Por ejemplo, John Doe haciendo negocios como DBA JD Plumbing. Su primera parada también deberá ser SUNBIZ.org (<https://dos.myflorida.com/sunbiz/>). Debe presentar una solicitud de registro de nombre ficticio en línea (<https://dos.myflorida.com/sunbiz/start-business/efile/fl-fictitious-name-registration/>) o recoger una solicitud en la oficina del recaudador de impuestos de su ciudad o condado. Pagará una tarifa de presentación inicial (\$50 por un período de 5-años) y publicará un Aviso Legal una vez en un periódico de la ciudad donde se encuentra su negocio. No se requiere ninguna acción de nombre ficticio adicional para corporaciones o LLCs en la Florida.

- Para proteger el nombre de su empresa, puede considerar registrarlo como marca comercial. Puede utilizar el ™ después de los nombres de su empresa y productos. No existe protección legal para una marca registrada simple. Como se mencionó anteriormente, antes de nombrar el negocio o los productos, deberá haber identificado si otros han pagado oficialmente para registrar sus nombres y están usando ®. La prueba de estado comienza con una búsqueda en línea en el sitio TESS de la Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU (US Patent & Trademark Office's TESS) <http://tmsearch.uspto.gov/bin/gate.exe?f=tess&state=4801:wpolah.1.1>. La búsqueda es gratuita, sin embargo, la aplicación tiene un costo. La USPTO tiene un video informativo <http://www.uspto.gov/trademarks-getting-started/trademark-basics/teas-nuts-and-bolts-videos> sobre este tema. Se aconseja asesoría legal.
- NOMBRE DE DOMINIO DE LA EMPRESA:** Casi todas las empresas hoy en día necesitan un nombre de dominio (URL) para su sitio web. Elegir un nombre de dominio es tanto un arte como una ciencia. Facilite la remuneración de sus clientes. Es posible que el nombre exacto de su empresa no esté disponible, así que experimente con diferentes nombres o pruebe con un eslogan (por ejemplo, Robert's Pest Control podría usar NoMoreBugs.com). Las tarifas de nomenclatura y alojamiento de sitios web varían ampliamente y deben renovarse periódicamente. Lea este contrato con atención, si solo desea un correo electrónico comercial: (nombre/título/info@tuempresa.com), considere una suscripción a servicios como Google Apps for Work <https://www.google.com/work/apps/business/>.
- FORMA LEGAL DE NEGOCIOS:** Considere cuidadosamente esta decisión y consulte con un profesional de impuestos para comprender qué estructura funciona mejor para usted; su equipo B.A.I.L. por sus siglas en inglés *debe incluir un profesional de contabilidad o impuestos*. Operar un negocio unipersonal (incluido DBA), como una sociedad, como compañías de responsabilidad limitada (LLC), como corporaciones S o C tiene ramificaciones fiscales, de responsabilidad y de propiedad específicas. Dependiendo de la estructura que seleccione, registrará su entidad comercial en la División de Corporaciones del Departamento de Estado de la Florida <https://efile.sunbiz.org/onlmenu.html>.

Obtenga más información sobre las diversas estructuras legales en: <https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/choose-business-structure>

- FINANCIAMIENTO DE INICIO:** La mayoría de los emprendedores financian sus negocios utilizando sus ahorros personales o el dinero de familiares y amigos. Verifique su informe de crédito personal antes de acercarse a un prestamista para corregir errores. Este servicio es totalmente GRATUITO una vez al año de cada una de las de las tres agencias crediticias (Equifax, Experian y TransUnion) por medio de AnnualCreditReport.com <https://www.annualcreditreport.com/index.action>. Recuerde, los prestamistas buscan la información de las "5 Cs" por sus siglas en inglés que son: su crédito personal, su garantía, su compromiso con el emprendimiento, su credibilidad y el potencial de la empresa o flujo de caja actual". *Asegúrese de que su estabilidad financiera personal esté en orden antes de endeudarse o arriesgar su jubilación en una empresa comercial.*

Obtenga más información sobre la financiación empresarial en <https://www.sba.gov/funding-programs>

- **NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL / NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN DE EMPLEADOR FEDERAL (FEIN):** Cada entidad comercial debe tener su propio número de identificación fiscal. Incluso si es un propietario único que hace negocios en su propio nombre, no use su número personal de Seguro Social; *¡proteja su identidad personal cuidadosamente!* Solicite su número de identificación fiscal comercial en línea en IRS.gov [https://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/Apply-for-an-Employer-Identification-Number-\(EIN\)-Online](https://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&-Self-Employed/Apply-for-an-Employer-Identification-Number-(EIN)-Online). Necesitará un FEIN para abrir una cuenta corriente comercial y pagar sus impuestos.
- **CUENTA BANCARIA DE NEGOCIOS:** Su banquero es otro miembro importante de su equipo B.A.I.L. por sus siglas en inglés. Necesitará una cuenta bancaria comercial a nombre de su empresa para recibir y realizar pagos, pagar impuestos, etc. Como mínimo, use una cuenta separada para los gastos comerciales: *recomendamos encarecidamente mantener separadas sus cuentas comerciales y personales*. Si su negocio involucra comercio electrónico, pagos móviles o sistemas de registro inteligente, elija un banco que admita esos servicios. Algunas cooperativas de ahorro y crédito también ofrecen cuentas comerciales.

Antes de abrir una cuenta comercial, solicite un número de identificación fiscal para su empresa (Lea más arriba). A continuación, decida quién debe estar autorizado para firmar cheques o realizar negocios bancarios para su empresa. ¿Solo usted? ¿Una esposa(so)? ¿Socios comerciales o empleados clave? Se requerirá la identificación de cada firmante. Solicite una tarjeta de débito para comprar suministros para el negocio. *¡No mezcle gastos personales y comerciales!*

Obtenga más información sobre los conceptos básicos de la banca comercial en <https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/open-business-bank-account>

- **LICENCIAS Y PERMISOS ESTATALES Y COMERCIALES:** Los requisitos de licencia de la Florida son dictados por industria. Consulte con el Departamento de Regulación Comercial y Profesional de la Florida <http://www.myfloridalicense.com/dbpr/> (*también consulte con la sección Servicios para Personal Militar <http://www.myfloridalicense.com/dbpr/dbprmilitary.html>*), el Departamento de Agricultura y Servicios al Consumidor de la Florida <http://www.freshfromflorida.com/Divisions-Offices/> o el Departamento de Salud de la Florida <http://www.floridahealth.gov/licensing-and-regulation/>. Además de los requisitos de licencias estatales, consulte con la Oficina del Recaudador de Impuestos local sobre cualquier licencia comercial general o específica de la industria requerida por su ciudad o condado.
- **COBRO DE IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS:** Los impuestos sobre las ventas deben recaudarse sobre una amplia gama de productos comprados en línea o en una tienda en la Florida. Cada vez más, transacciones de ventas fuera del estado/en-línea también pueden incurrir en la recaudación de impuestos sobre las ventas para el estado del comprador. La ignorancia no es excusa cuando se trata de la recaudación de impuestos sobre ventas. Consulte con la oficina local del Departamento de Ingresos de su condado y obtenga más información sobre los impuestos de ventas comerciales en https://floridarevenue.com/Pages/info_business.aspx
- **TELÉFONO PARA NEGOCIO:** Todo negocio necesita un número de teléfono. Servicios de cable que ofrecen Internet para su negocio también pueden proveer servicio telefónico para su tienda o negocio en el hogar. Si usted y su negocio son móviles, ahora puede agregar un número gratuito u otro número local sin comprar otro teléfono celular. Consulte a su proveedor de servicios inalámbricos para obtener ese servicio.

De cualquier manera, piense en su número de teléfono como una herramienta de marketing. Haga que sea fácil para sus clientes recordar con un acrónimo numérico, como 800-GO-FEDEX (463-3339). Es posible que no tenga ningún costo adicional si el número está disponible en su área. Es necesario cambiar el mensaje de voz para reflejar el nombre de su empresa.

- **SEGURO COMERCIAL (o PARA NEGOCIO):** Su agente de seguros comercial (para negocio) es una parte importante de su equipo B.A.I.L. por sus siglas en ingles quien puede ofrecerle seguros para su equipo, inventario, ubicación física y vehículos comerciales. Busque un seguro de responsabilidad profesional específico a través de una asociación comercial de la industria o un agente con experiencia en responsabilidad comercial. Si no conoce a un agente de seguros comercial, solicite una referencia a otras personas de su línea de trabajo. Obtenga más información sobre el seguro comercial en <https://www.sba.gov/business-guide/launch-your-business/get-business-insurance>

Si tiene empleados, el estado de la Florida puede exigirle que tenga un seguro de compensación para trabajadores. Consulte con la División de Compensación para Trabajadores de la Florida <http://www.myfloridacfo.com/division/wc/employer/coverage.htm>.

- **UBICACIÓN DEL NEGOCIO:** Dependiendo de su industria, puede optar por administrar su negocio desde casa. Consulte con su ciudad o condado, así como con su asociación de vecinos (HOA) sobre el cumplimiento y las restricciones de zonificación antes de comenzar a hacer compromisos financieros. También tenga en cuenta a sus clientes. ¿Se sentirán cómodos acudiendo a su casa para recibir servicios? Si su negocio necesita más espacio, considere alquilar una unidad de almacenamiento segura, preferiblemente con climatizador, para suministros, inventario y equipo. También puede alquilar un buzón de correo en la oficina de correos de EE. UU. o en la tienda UPS. Nota: No puede usar un apartado postal o la dirección de una tienda UPS para su negocio físico, solo para su dirección postal.

Si necesita una oficina comercial o minorista, póngase en el lugar del cliente. ¿La ubicación es visible, atractiva y accesible? ¿Qué pasa con el estacionamiento, la iluminación, la seguridad y la señalización exterior? ¿Los negocios circundantes son compatibles con los suyos? Una buena forma de atraer nuevos clientes es ubicarse cerca de otras empresas que su cliente potencial también podría frecuentar, como una tienda de regalos cerca de un salón de belleza o una cafetería cerca de escuelas, consultorios médicos, minoristas importantes, etc.

Antes de firmar un contrato de arrendamiento o contrato, consulte con un abogado comercial (miembro de su equipo de B.A.I.L. por sus siglas en ingles) para comprender los términos y condiciones. Su experto legal puede ayudarlo a evitar errores costosos. Si no conoce a un abogado comercial, pida recomendaciones a otras personas en su campo de trabajo. Es posible que usted, como propietario, deba garantizar personalmente los pagos del arrendamiento aun sea para el negocio.

- **EQUIPO:** El equipo comercial generalmente incluye computadoras y software, impresoras, muebles y accesorios, teléfonos, cualquier equipo especializado para su industria y quizás vehículos. Antes de pagar mucho dinero por un equipo nuevo, comience comprando equipo usado o reacondicionado. *¡A su cliente no le importará si su fotocopidora es reacondicionada!* El arrendamiento puede ser una opción accesible para las compras directas. Al igual que con cualquier contrato, comprenda los términos del acuerdo antes de firmar en la línea de puntos.
- **MATERIALES DE MARKETING:** Los conceptos básicos incluyen un sitio web y redes sociales, además de la señalización del sitio, tarjetas de presentación, folletos, hojas de precios, menús u otros materiales impresos. La ropa con el nombre de su empresa es muy accesible y resuelve el problema de “qué usaran los empleados para trabajar”. Haga de su vehículo una valla publicitaria móvil con letreros o calcomanías magnéticas, si corresponde. Las ubicaciones físicas que requieren señalización pueden enfrentar restricciones locales. Consulte con la oficina local de licencias comerciales para conocer los requisitos.
- **SU NEGOCIO EN LÍNEA:** Ya hemos abordado las opciones de dominio de sitios web. También, considere qué servicios desea brindar a sus clientes en línea, como comprar productos o programar servicios, tener un “Bot de chat” y buscar plataformas que se adapten a sus necesidades. Muchas plataformas son bastante fáciles de crear y administrar. Las redes sociales también son un componente importante. Utilice herramientas como LinkedIn,

Facebook y Twitter para promover su negocio y considere contratar a alguien para administrar y controlar su presencia en línea de manera constante.

- **EMPLEADOS:** Si necesita empleados para que su negocio despegue, tómese el tiempo para contratarlos y capacitarlos antes de abrir. Si no puede pagar o no necesita empleados de tiempo completo, puede contratar empleados estacionales (o de temporada), de medio tiempo o utilizar contratistas independientes para asignaciones especiales o durante su temporada alta.

Encontrar buenos empleados es siempre un desafío. Los CareerSource Centers son una "agencia de empleo" gratuita en todo el estado de la Florida, que conecta a los empleados potenciales con las empresas de todo el estado. Los servicios de CareerSource se adaptan a las necesidades de su negocio y, lo mejor de todo, son gratuitos. Las empresas de arrendamiento de empleados <http://www.entrepreneur.com/encyclopedia/leased-employees> también son una opción para las necesidades de personal a corto o incluso a largo plazo. También puede haber créditos fiscales económicos o incentivos para contratar a grupos específicos, como jóvenes desfavorecidos, trabajadores desplazados de negocios cerrados, delincuentes que regresan, etc.

Si le interesa contratar a un veterano militar o un cónyuge militar, cada oficina de CareerSource contará con un especialista en empleo para veteranos a bordo. Los sitios web específicos para veteranos como Hire Our Heroes y Veterans Florida <https://www.veteransflorida.org/> lo ayudaran a publicar trabajos y reclutar veteranos calificados para su empresa sin ningún costo.

- **APROVECHE LOS SERVICIOS DE ASESORÍA EMPRESARIAL SIN COSTO QUE OFRECE LA ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS (SBA) DE LOS EE.UU.:** La Administración de Pequeñas Empresas (SBA) de los E.U. ofrece asesoramiento y recursos empresariales sin costo a través de sus Socios de recursos: el Centro de Alcance Empresarial para Veteranos (VBOC) por sus siglas en ingles, específicamente para militares y sus cónyuges para iniciar y hacer crecer un negocio, mentores a través de SCORE.org y más asistencia localizada a través de los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) por sus siglas en ingles en todo el estado, y los Centros de Negocios de Mujeres (WBC) por sus siglas en ingles regionales que se enfocan en las mujeres que inician y hacen crecer un negocio. Encuentre los recursos de la SBA cerca de usted en <https://www.sba.gov/local-assistance>



Este documento fue creado por el personal del Florida Veterans Business Outreach Center como una hoja de asesoramiento para la puesta en marcha real. También se puede encontrar en nuestra página de ENTRENAMIENTO BÁSICO (<https://vboc.org/basic-training>) en la sección START-UP <https://vboc.org/start-up/>.

El Florida Veterans Business Outreach Center se financia en parte a través de un acuerdo de cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. Todas las opiniones, conclusiones y / o recomendaciones expresadas en este documento pertenecen a los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la SBA.

Crédito de referencia: