

EMPRESARIOS

Incentivos y financiamiento para tu negocio

Agencias:

- Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico
- Compañía de Comercio y Exportación
- Banco Desarrollo Económico



Escenarios

Descripción	ABC, INC.	XYZ, INC.
Contribución (Ingresos)	\$150,000	\$15,000
Propiedad Mueble	\$10,245	\$1,024
Propiedad Inmueble	\$13,245	\$1,324
Patente	\$10,000	\$4,000
Dividendos de \$40,000	\$4,000	\$0
Total	\$187,490	\$21,348

**Ley de Incentivos Económicos
para el Desarrollo de Puerto Rico
(Ley Num.73 de 28 de mayo de 2008)**

Negocios Elegibles



- Unidad Industrial dedicada a la producción en escala comercial de algún producto manufacturado (se elimina el requisito de que no hubiese estado produciéndose antes del 1ero de enero de 1947)

Producto Manufacturado

- Incluye productos transformados de materias primas en artículos de comercio, los artículos designados bajo leyes de incentivos anteriores o cualquier otro producto sobre el cual se realicen en Puerto Rico operaciones industriales sustanciales.

Servicios Conglomerados

- La prestación en Puerto Rico de un servicio, mediante subcontratación, que sea fundamental para el proceso de producción de un negocio exento de manufactura que pertenezca a los conglomerados clasificados como de alto impacto económico.

Negocios Elegibles

Otros Negocios

- Desarrollo de programas o aplicaciones (“software”) licenciados o patentizados
- Laboratorios de investigación y desarrollo
- Reciclaje parcial o total
- Propiedad dedicada a desarrollo industrial



Negocios Elegibles

Suplidores Claves

La prestación en Puerto Rico de servicios en escala comercial y de forma continua a un negocio exento como suplidor clave de dicho negocio exento que sea una unidad dedicada a la manufactura. Solo aquellos costos directamente relacionados a las actividades de manufactura serán considerados servicios de suplidor clave.



- Almacenaje especializado
- Manejo de inventario de materia prima
- Logística, en cuanto a distribución de productos manufacturados
- Digitalización de documentos
- Servicios de programación y manejo de sistemas de datos
- Logística relacionada a funciones de venta y compra
- Inserción y distribución de material impreso
- Esterilización de instrumentos, equipos y vestimenta de cuartos limpios
- Servicios de control de calidad y validación de procesos, equipos y sistemas
- Reparación y re-manufactura de productos
- Calificación de equipo, utilidades o facilidades, y calibración y mantenimiento de equipo

Requerimiento a Suplidores Claves

- Copia de:
 - Contratos con los negocios exentos dedicados a la manufactura
 - Órdenes de compra de los negocios exentos dedicados a la manufactura
- Hacer “disclosure” en el momento en que la relación contractual con el negocio exento finalice o sea modificada



Tasas Impositivas

Tasas

- 4% (elección de tasa alterna de 8%)
- 1% en actividades pioneras
- 0% si la actividad pionera es desarrollada en Puerto Rico
- 0% si el negocio exento se establece en los municipios de Vieques o Culebra (periodo de 10 años)
- 0.5% de reducción, si el negocio se establece en una zona de bajo o intermedio desarrollo económico

Interés

- 100% exento el ingreso de intereses sobre ciertas inversiones
- 12% Regalías –(si la tasa aplicable al ingreso de desarrollo industrial es de 4%) o 2% (si la tasa aplicable al ingreso de desarrollo industrial es de 8%)

Regalías

Dividendos

- 100% de exención en dividendos si son residentes de Puerto Rico.
- 4% -Tasa aplicable a la ganancia en la venta de acciones

Ganancias

- Cualquier transferencia motivada por la liquidación del negocio exento es 100% exenta del pago de impuestos

Transferencia

Impuestos Sobre la Propiedad



- 90% de exención en el pago de los impuestos sobre la propiedad mueble e inmueble
- 100% de exención en el pago de impuestos sobre la propiedad inmueble durante el periodo de construcción

Impuestos Sobre Volumen de Negocios

- 60% de exención
- 90% de exención en Vieques y Culebra
- 75% de exención en negocios exentos considerados pequeños o medianos (ingreso bruto de \$10 millones o menos durante los últimos 3 años contributivos)



Deducciones Especiales

- Deducción y arrastre de pérdidas netas en operaciones
- Deducción especial por Inversión en edificios, estructuras, maquinaria y equipo – Se permite deducir la totalidad del costo de la inversión en sustitución del ajuste anual por depreciación.



Créditos Contributivos

Crédito por Compra de productos manufacturados localmente

- 25% de crédito por la compra de productos manufacturados localmente de empresas no relacionadas y 35% en el caso de productos reciclados
 - *El crédito puede reducir hasta un máximo de 50% de la responsabilidad contributiva del negocio exento. El mismo no es transferible, pero el exceso no utilizado puede arrastrarse hasta ser agotado. Disponible a negocios exentos bajo leyes anteriores.*

Crédito por creación de empleos

- Crédito de \$1,000, \$2,500 o \$5,000 por cada nuevo empleo creado en zonas de bajo e intermedio desarrollo económico. El crédito de \$5,000 es aplicable solo en los municipios de Vieques y Culebra.
 - *El crédito no puede ser transferido, pero cualquier exceso no utilizado, puede arrastrarse hasta ser agotado. No disponible a negocios exentos bajo leyes de incentivos anteriores. El crédito está disponible a empresas establecidas luego del 1 de julio de 2008.*

Créditos Contributivos

Gastos de investigación y desarrollo

- 50% de Crédito por inversión elegible en actividades relacionadas a investigación y desarrollo, incluyendo gastos operacionales y de infraestructura.

El crédito deberá ser tomado en dos plazos, se podrá transferir y cualquier exceso no utilizado puede arrastrarse hasta ser agotado. Disponible a negocios exentos bajo las leyes de incentivos anteriores. El crédito puede ser utilizado para el pago de agua y luz.

Inversión en maquinaria y equipo para generar energía para consumo propio por:

- 50% de crédito inversión en maquinaria y equipo para generación de energías renovables.

El crédito puede reducir hasta un 25% de la responsabilidad contributiva del negocio exento. El crédito no puede ser transferido y cualquier balance no utilizado no podrá ser arrastrado. Disponible a negocios exentos bajo leyes de incentivos anteriores

Créditos Contributivos

Reducción del gasto neto de energía eléctrica

- 3% de los pagos efectuados por consumo
- 3.5% adicional si el negocio exento tiene 25 empleados o más
- 3.5% adicional si el negocio exento mantuvo durante el año una nómina promedio de \$500,000

Este crédito expira en el año 2017-2018. El mismo no puede ser transferido, pero cualquier exceso no utilizado podrá ser arrastrado a años subsiguientes.

(Límite de \$75 millones de dólares anuales hasta un máximo de \$600 millones de dólares durante 10 años)

Crédito por inversiones de transferencia en tecnología

- 12% ó 2% de crédito por pagos de regalías efectuados a personas no residentes de Puerto Rico por el derecho a utilizar en las operaciones exentas en Puerto Rico cualquier propiedad intangible.

El crédito no es transferible, pero cualquier exceso no utilizado puede arrastrarse por un periodo de 8 años hasta ser agotado. No disponible a negocios exentos bajo leyes de incentivos anteriores.

Créditos Contributivos

Crédito por inversión industrial

- 50% de crédito por inversión elegible realizada en la adquisición de un negocio exento que esté en proceso de cerrar operaciones. La adquisición puede ser de 50% o más de las acciones del negocio o de los activos operacionales de dicho negocio.

El crédito es transferible. El propósito de este crédito es mantener la operación del negocio exento y retener los empleos

Crédito por inversión industrial en la capitalización de un negocio exento considerado como pequeño o mediano

- 50% de crédito por el efectivo aportado (a cambio de acciones corporativas) a ser utilizado en la construcción, mejora de facilidades o en la adquisición de maquinaria y equipo para dicho negocio.

El crédito por inversión industrial tiene un tope de \$8 millones por negocio exento y \$20 millones por año fiscal. El crédito es transferible y cualquier cantidad no utilizada podrá ser arrastrada

Resumen Ley 73

Periodo de Exención

- Los decretos de exención contributiva otorgados bajo la Ley Núm. 73 tendrán una vigencia de 15 años
- La Ley Núm. 73 no tiene fecha de expiración

Contribución Mínima

En términos generales la Ley Núm. 73 requiere un pago mínimo de impuestos:

4% u 8% (regla general)

3% en el caso de negocios exentos de inversión local

1% en el caso de negocios exentos considerados como pequeños o medianos

Ejemplo Comparativo Negocio Tributable (Ingresos)

Ingreso Neto	\$500,000
Tasa Aplicable	30.00%
Contribución Determinada	\$150,000

Ejemplo Comparativo

Negocio Exento (Ingresos)

Ingreso Neto	\$500,000
Tasa Aplicable	4%
Contribución Tentativa	\$ 20,000
Menos: Créditos	\$ 5,000
Contribución Tentativa Neta	\$ 15,000 (A)
Contribución Mínima Tentativa (\$500,000 x 1%*) *Empresa Pequeña o Mediana	\$ 5,000
Menos: Cont. Regalías	\$ 0
Contribución Min. Tent. Ajst.	\$ 5,000 (B)
Pago requerido-Cont. Mínima	\$ 0 (B – A)

Ejemplo Comparativo Negocio Tributable (Patente)

Volumen de Negocios	\$2,000,000
Tasa Aplicable	.005
Patente a Pagar	\$ 10,000

Ejemplo Comparativo Negocio Exento (Patente)

Volumen de Negocios	\$2,000,000
Menos: 60% exento	(\$1,200,000)
Volumen de Negocios Tributables	\$ 800,000
Tasa Aplicable	.005
Patente a Pagar	\$ 4,000

Ejemplo Comparativo Negocio Tributable (Propiedad)

Propiedad Mueble Tributable	\$150,000
Tasa Aplicable	6.83%
Contribución a Pagar	\$ 10,245

Ejemplo Comparativo Negocio Exento (Propiedad)

Propiedad Mueble Tributable	\$150,000
Menos: 90% exenta	(\$135,000)
Propiedad Mueble sujeta al pago de contribuciones	\$ 15,000
Tasa Aplicable	6.83%
Contribución a Pagar	\$ 1,024.50

Ejemplo Comparativo Negocio Tributable (Propiedad)

Propiedad Inmueble Tributable	\$150,000
Tasa Aplicable	8.83%
Contribución a Pagar	\$ 13,245

Ejemplo Comparativo Negocio Exento (Propiedad)

Propiedad Inmueble Tributable	\$150,000
Menos: 90% exenta	(\$135,000)
Propiedad Inmueble sujeta al pago de contribuciones	\$ 15,000
Tasa Aplicable	8.83%
Contribución a Pagar	\$ 1,324.50

Incentivos Económicos (FIE / FEDE)

Programa de Incentivos Industriales

- Consiste en programas dirigidos a proveer ayudas e incentivos para promover el establecimiento, crecimiento y permanencia de:
 - Industrias manufactureras
 - Empresas de servicio para mercados fuera de Puerto Rico
 - Actividades de reciclaje
 - Proyectos de investigación y desarrollo.
- Se ofrecen incentivos contributivos, monetarios, no monetarios y espacio industrial.

Programa de Incentivos Especiales

Básicos y por Localización

- Concesiones económicas a base de la localización de empresas, el número empleos que genere y el valor de la inversión en maquinaria y equipo.
- Depende de la zona de incentivos a la que pertenezca el municipio seleccionado para la ubicación del proyecto.



Incentivos
Especiales

Básico:

- \$400 por empleo negocios nuevos
- \$250 por empleo negocio adicional o expansión

Localización - Basado en Zonas Geográficas:

- \$500 a \$1,500 por empleo negocios nuevos
- \$333 a \$1,000 por empleo en negocios adicionales o expansiones

Programa de Incentivos Especiales

Requisitos para Incentivos Especiales

- 18 meses para lograr empleo comprometido y mantenerlos por 42 meses.
- 36 meses para reclamar beneficios.
- El total del incentivo no será mayor que la inversión de maquinaria y equipo.
- **Desembolso y disfrute de los Incentivos**
 - Los desembolsos se realizan trimestralmente (cada 13 semanas), una vez se cumpla con la inversión comprometida.
 - Se realiza por solicitud escrita y luego de presentar evidencia (cheques cancelados y facturas) que indiquen que los gastos a ser reembolsados fueron pagados por la firma.
 - Todos los proyectos tendrán un período de 36 meses en todas las zonas de incentivos para la utilización de los mismos.

Incentivo para Proyectos Estratégicos

Infraestructura y Mejora a Edificios Basado en necesidades del proyecto

- Líneas eléctricas o subestaciones
- Líneas de comunicación
- Carreteras de acceso
- Alcantarillado sanitario
- Líneas de agua y tanques de almacenaje
- Plantas de tratamiento
- Acondicionadores de aire en áreas para el proceso de producción
- Sistema de rociadores contra incendios
- Instalación de subestaciones eléctricas o generadores de emergencia
- Pozos de agua
- Instalaciones sanitarias
- Facilidades de estacionamiento
- Instalación de rejas, ventanas o puertas de seguridad o corredizas
- Construcción de cuartos limpios

Incentivo para Proyectos Estratégicos

Fondo Especial para el Desarrollo Económico (FEDE)

- La Ley Núm. 8 del 24 de enero de 1987, crea el FEDE. La Ley 73 de 28 de mayo de 2008, mantiene la responsabilidad administrativa de dicho fondo bajo la CFI.
- Según definido en dicha Ley, los ingresos del FEDE dependen de la recaudación por concepto de las contribuciones sobre ingresos de corporaciones exentas y los recaudos por concepto de pagos en regalías de éstas. La Ley establece que un 10% de ambas contribuciones serán asignadas. Sin embargo, define un periodo de transición:
 - ✓ (2009-2012) la proporción aplicable será un 5%
 - ✓ (2013-2016): un 7.5%
 - ✓ (2017-2020): un 10%.
- El FEDE es regido por el “Reglamento para la Administración del Fondo Especial para el Desarrollo Económico” Núm. 7736 del 10 de septiembre de 2009.

Incentivo para Proyectos Estratégicos

La Ley Núm. 73 define usos exclusivos del FEDE entre los que se encuentran:

- Investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos industriales.
- Programa de Incentivos Industriales de la CFI.
- Programas destinados a contrarrestar el problema de las personas o familias que se encuentran en rezago económico (típicamente se ha otorgado al Programa PRES del Departamento de la Familia)
- Establecimiento de industrias de importancia estratégica, incluyendo la inversión de fondos de capital de riesgo que promuevan este tipo de industrias previa autorización del Banco de Desarrollo Económico.
- Adquisición de negocios exentos por su gerencia.
- Incentivos especiales para pequeñas y medianas empresas.
- Apoyo a empresas comunitarias según definido en la Ley Núm. 73.
- Establecimiento y desarrollo de Proyectos Estratégicos
- Incentivos especiales para investigación y desarrollo dirigido a Bio-ciencias, tecnología de información, bio-médica e ingeniería aeronáutica.

Incentivo para Proyectos Estratégicos

La Ley Núm. 73 define usos exclusivos del FEDE entre los que se encuentran (Cont.):

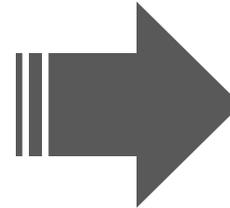
- Apoyo a las iniciativas regionales (PRTEC, INTECO, INDUNIV, entre otras definidas en el inciso (v) de la Sección 2 de la Ley Núm. 73).
- Establecimiento de redes de acceso público de Internet y otras iniciativas dirigidas a reducir la brecha digital.
- Servicios de asesoría en el campo de sistemas de información para pequeñas y medianas empresas.
- Establecimiento de centros de incubación para el establecimiento y desarrollo de nuevas empresas mediante recursos especializados.
- Establecimiento de centros y programas de adiestramiento en sistemas de información y comunicación para personas desempleadas.
- Establecimiento de programas educativos a todos los niveles con énfasis en idiomas, ciencias y matemáticas.
- 20% de los ingresos del FEDE deben destinarse al Fideicomiso de Ciencia, Tecnología e Investigación, de los cuales no menos del 40% se utilizarán para proyectos de investigación en instituciones de educación superior privadas sin fines de lucro.

Incentivo Cualificación

¿Quienes cualifican para el incentivo?

Empresa Cliente

Cualifican para recibir los incentivos del programa, toda empresa que requiera para propósitos de comercialización ser regulada por una agencia de gobierno, o requiera unos estatutos de calidad establecidos por el cliente para adquirir el producto.

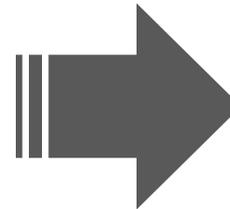


Empresa Suplidora

Empresa que **manufactura en Puerto Rico** un producto necesario para las industrias reguladas.

Servicios de esterilización a las empresas en el area de Biociencias

Empresa local se define como toda empresa que 80% o más de su mano de obra es residente en Puerto Rico.



Incentivo de Cualificación

Manufacturero Local

- Se le reembolsará a la empresa hasta un total de 20% del costo de cualificación dependiendo de cuan crítico es el suministro para el producto final de la empresa cliente.

El incentivo se define en 3 renglones:

No Crítico

10%- Materiales que son de fácil adquisición y que su cualificación es relativamente sencilla. *Por ejemplo empaque **no especializado** para el producto.*

Medianamente Crítico

15% - Materiales que requieren un grado de modificación para que se adapte al producto y ayuda a la proteccion y es requerido que sea auditado para propósitos de calidad debido a la regulación. *Por ejemplo “aisladores” de impacto para empaque de productos electronicos. Instrucciones requeridas para el buen uso del producto que se requiera auditoria.*

Altamente Crítico

20% - Materia prima que es necesaria para la manufactura del producto. *Por ejemplo piezas plásticas ensambladas que se usan como pieza para el producto terminado.*

Incentivo de Cualificación

Propuesta de valor del Programa



Ley para la Inversión en la Industria Puertorriqueña



Ley para la Inversión en la Industria Puertorriqueña (JIIP)



- El 8 de enero de 2004, se crea la Ley Núm. 14, conocida como Ley para la Inversión en la Industria Puertorriqueña, según enmendada por:
 - Ley Núm. 184, 12 de diciembre del 2007
 - Ley Núm. 117, 17 de julio de 2008

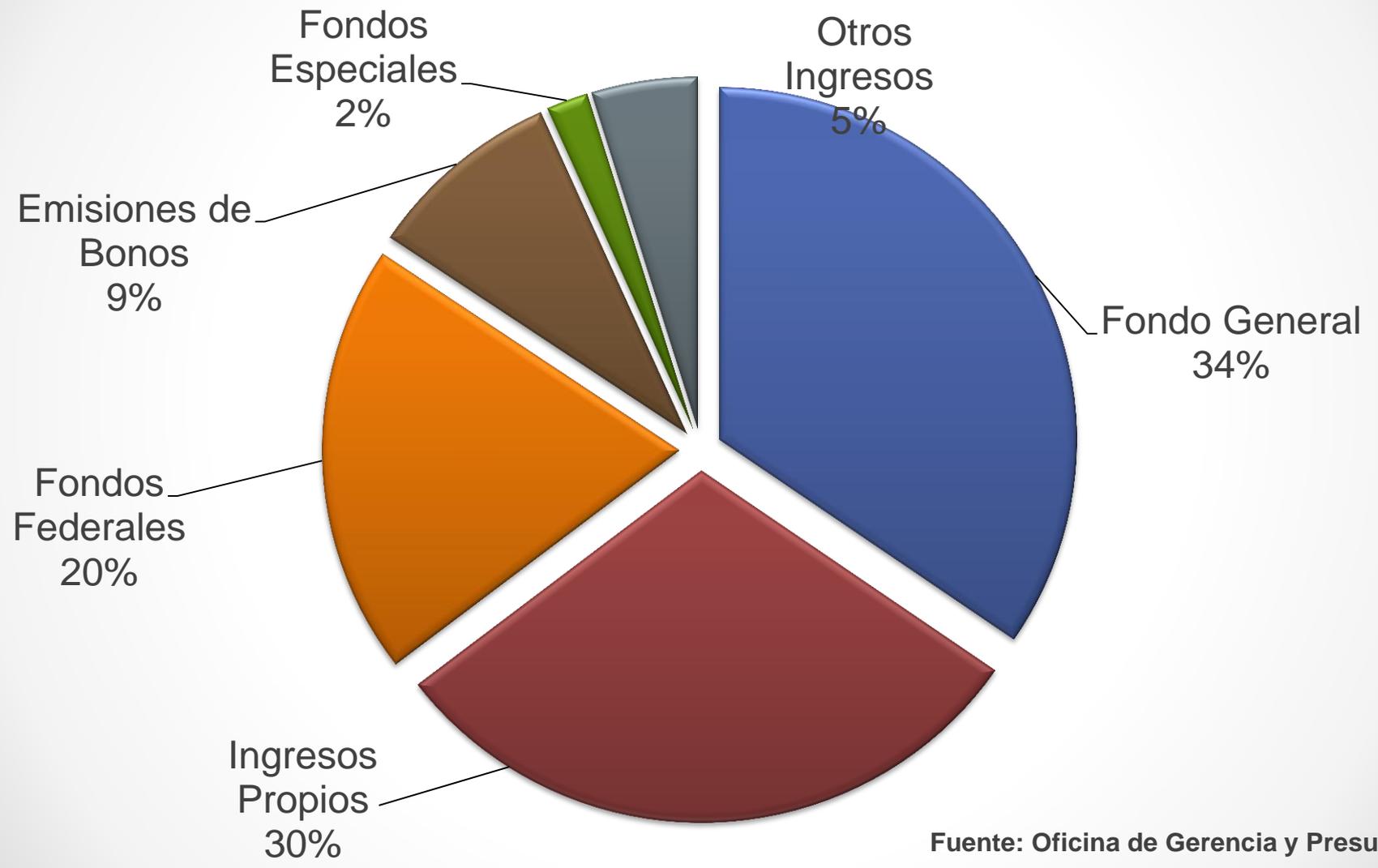
Objetivo de la Ley

- Respalda el crecimiento, desarrollo y fortalecimiento de la industria puertorriqueña, en aras de lograr la máxima **creación de empleos.**
- Fomentar agresivamente la compra de bienes y servicios de nuestros productores locales, con el fin de asegurar que en los procesos de compra del gobierno y sus municipios, cuenten con la flexibilidad y pureza necesaria para garantizar la estabilidad de nuestra industria local.

Aplicabilidad de La Ley

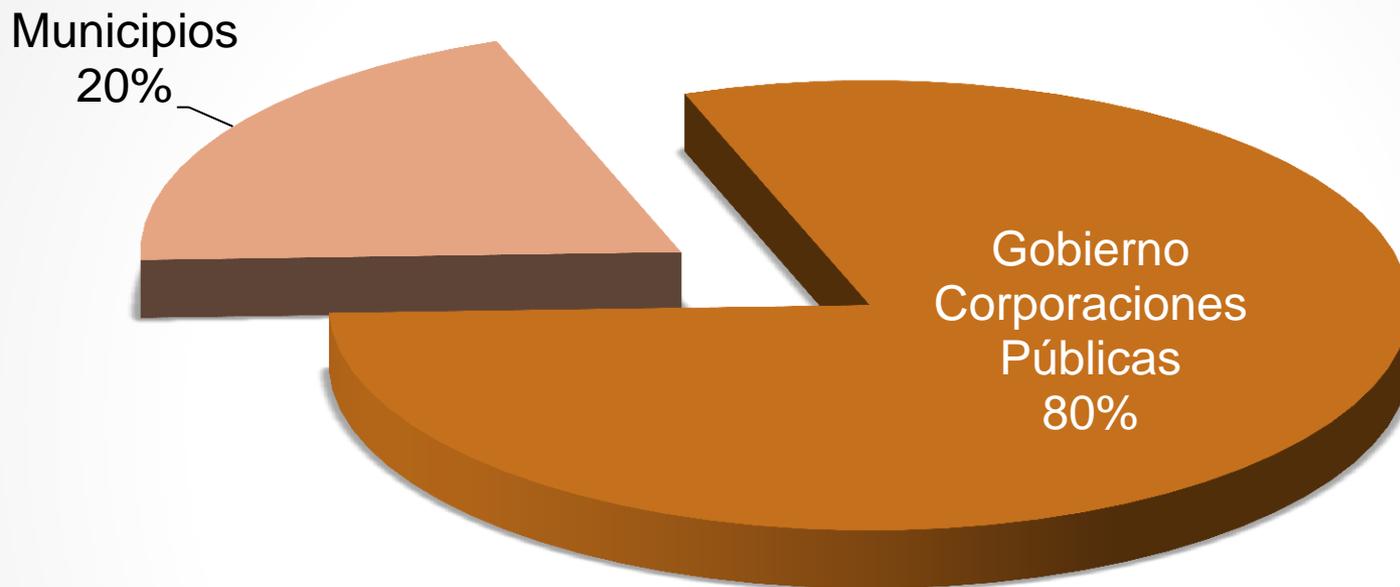
- Todas las dependencias del Gobierno, incluyendo Corporaciones Públicas y Municipios.
- Procedimientos de adquisiciones tales como:
 - Subasta formal o informal
 - Mercado abierto
 - Procedimiento especial (si aplicase)

Distribución de Compras del Gobierno



Fuente: Oficina de Gerencia y Presupuesto

Proporción de Gastos de Consumo del Gobierno



Se estima que por cada millón de dólares de aumento en compras locales del Gobierno, se generan **16** empleos directos e indirectos.

Fuente: Oficina de Gerencia y Presupuesto

Interpretación de Términos

Parámetros de Inversión:

Es un por ciento preferencial que otorga la Junta (JIIP) a los productos de:

1. Manufactura - 10%
2. Distribución - 2%
3. Envasado - 3%
4. Ensamblaje - 4%
5. Servicios no Profesionales - 2%

El parámetro de Inversión estará reconocido mediante Resolución, se aplicará al precio cotizado para determinar el postor más bajo, en toda compra efectuada por el gobierno.

Manufactura

Producto de Puerto Rico” significa todo aquel producto extraído o producido en Puerto Rico, cuya transformación en la materia prima y cuyo valor añadido en mano de obra, no sea menos de un 35% por ciento, Incluyen:

- ✓ Desarrollo de Programas “software”, seguridad, informáticas, contabilidad y otras áreas relacionadas.
- ✓ Maquinaria, equipos, computadoras y otras.
- ✓ Industrias Farmacéuticas.
- ✓ Textiles y derivados.
- ✓ Plásticos o metales o derivados.
- ✓ Muebles, madera y cuero



Manufactura

Artículos que constituyan productos de Puerto Rico, hasta 10%. En caso de Vieques y Culebra podrá obtener hasta un 30%.



La Junta tendrá discreción para conceder un 5% adicional en casos extraordinarios y en productos agrícolas.

Distribución

Tienen que ser un **agente establecido en Puerto Rico** con la capacidad de llevar a cabo actividades relacionadas con la distribución y ventas al gobierno.

- ✓ Oficinas Administrativas
- ✓ Almacén y equipo necesario para la operación que representan.
- ✓ Inventario (considerable con sus ventas generales)
- ✓ Mínimo de (10) diez empleos directos

Distribución:

Artículos distribuidos por agentes establecidos en Puerto Rico hasta un 2%.



Envasado

“**Envasado en Puerto Rico**” significa un producto que ha sido sometido de un proceso a granel y sin envasar, para ser envasado en recipientes adecuados, sin que se ejerza ninguna acción significativa que altere el producto final para la distribución en Puerto Rico.

Requiere:

- ✓ Unidad Industrial
- ✓ Maquinaria y Equipo apropiado.

Envasados

Artículos envasados en Puerto Rico hasta un 3%.
En caso de Vieques y Culebra podrá obtener hasta un 9%.



Ensamblaje

“**Ensamblaje en Puerto Rico**” significa aquel producto que se amerite como un proceso de manufactura, en las que se incorporan varios componentes y se finalizan en un producto final.

- Inventario en materia prima o componentes disponibles para realizar un producto final.
- Herramientas, sean manuales o especializadas conformes con el producto a ensamblar.
- Un mínimo de (10) diez empleos directos en la operación del producto final.

Ensamblaje

Artículos ensamblados en Puerto Rico hasta un 4%. En caso de Vieques y Culebra, se podrá obtener hasta un 12%.



Servicios

Servicios en pequeñas y medianas empresas o de base cooperativa radicadas en Puerto Rico, hasta un 2%.

Empresa Pequeña y Mediana

“Servicios rendidos en Puerto Rico” significa aquellos servicios no profesionales .

Que no consistan en una labor intelectual o altamente técnica a los cuales es difícil asignarle un valor.



Aplicación de Parámetro de Inversión

	Compañía	Precio de Cotización	Por Ciento de Preferencia
1.	A	\$1.10	10%
2.	B	\$1.08	2%
3.	C	\$1.02	0

Aplicación de Parámetro de Inversión

	Compañía	Precio de Cotización	Por Ciento de Preferencia	Precio Final
1.	X	\$1.10	10%	.99¢
2.	Y	\$1.08	2%	\$1.06
3.	Z	\$1.02	0	\$1.02

Facultades de la Junta

La Junta tendrá, entre otras: (Artículo #6)

Asignar y aprobar parámetros de Inversión (%), al igual que términos, condiciones, reglamentación e instrucciones generales, en los procedimientos de compras o subastas.

Inicial Investigaciones, asistir y orientar a las industrias, Agencias de Gobierno, y Municipios, en función de resolver o aclarar controversias sobre la aplicación y violaciones de esta Ley y cumplan en forma estricta el fiel mandato de esta Ley.

Responsabilidad de las Agencias

Artículo # 9 ReLey #184, 12 de diciembre de 2007

Los secretarios de departamentos, jefes de agencias y los alcaldes, velarán por que el personal profesional y técnico encargado de la preparación de las especificaciones de artículos y servicios, realice su labor tomando en consideración la disponibilidad de artículos y servicios de empresas que operan en Puerto Rico.

Federal Contracting Center (FeCC)

...

Federal Contracting Center a Procurement Technical Assistance Center

- División de la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico (PRIDCO, siglas en inglés)
- Acuerdo Cooperativo entre PRIDCO y DoD
- Pertenece a la APTAC, la cual agrupa sobre 90 PTAC's
- 26 años de experiencia
- 6 empleados con una sola meta:
 - **Aumentar la contratación federal en PR**
- Único programa en proveer una certificación en contratación federal

Criterios para participar del FeCC

1. Negocio establecido
2. Operación en Puerto Rico
3. E-mail activo
4. Acceso a Internet
5. Interés en hacer negocio con el gobierno federal.



Servicios

- Ayudar a las compañías a decidir si este mercado es para ellos

Investigación de Mercado

Registros y Certificaciones:

- Registración Duns & Bradstreet
- Registración de Contratista Central (CCR)
- ORCA
- Programa de verificación para veteranos (VetBiz)
- Programa 8(a)
- Certificación HUBZone
- Mujeres dueñas de Negocios (WOB)

- Aplicación GSA schedules
- Programa Mentor-Protégé
- Mercadeo de sus productos y servicios
- Ayuda en la preparación de propuestas
- Servicio de pareo de subastas (Bid Matching)
- Oportunidades de sub-contratación
- Adiestramientos

Todos los Servicios son Libre de Costo

www.prlohacemejor.com

Herramientas de Negocio

- Federal Business Opportunities
- Federal Procurement Data System
- USA Spending
- Central Contractor Registration
- Input
- Partsbase
- Y otros, visita: www.federalcontractingpr.com

Programas SBA

SBA

8a

- Ciudadano americano
- Pequeño Negocio (NAICS Codes)
- Desventaja Social
- Desventaja Económica
- Control del 51%

HubZone

- Ciudadano americano
- Pequeño Negocio (NAICS Codes)
- Ubicación Oficina Principal
 - Zona HubZone
- 35% empleados

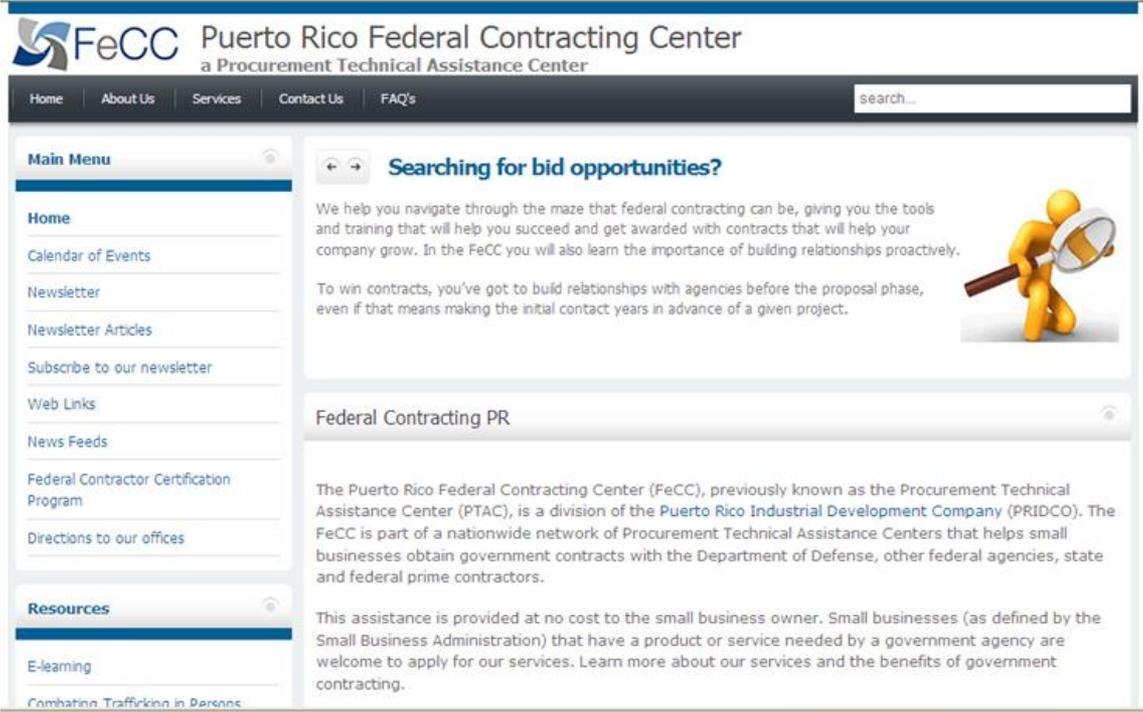
Mujeres dueñas de Negocio

- Ciudadano americano
- Pequeño Negocio (83 NAICS Codes)
- Trabajo a tiempo completo
- Manejar las operaciones diarias del negocio
- Posición más alta en la junta de directores
- Toma de decisiones
- Desventaja Económica
- Control del 51%

Municipios totalmente HubZone: Adjuntas, Coamo, Culebra, Jayuya, Las Marías, Maricao, Salinas, Santa Isabel, Utuado y Vieques.

Portal FeCC

Descubra un nuevo mercado en el Gobierno Federal



www.federalcontractingpr.com

www.prlohacemejor.com

Apoyo Técnico a la Industria de Alimentos ...

OBJETIVOS

1^{ra} Cumbre de Alimentos

- Capacitar a industriales del sector de alimento y bebidas sobre temas relevantes a sus operaciones.
- Facilitar el establecimiento de alianzas estratégicas
- Auscultar sus necesidades y preocupaciones relacionadas a Fomento.
- Fomentar un plan estratégico que facilite el desarrollo de la manufactura del sector de alimentos en Puerto Rico.



**PRIMERA CUMBRE DE
ALIMENTOS**

La Compañía de Fomento Industrial
y su oficina de Industrias y Servicios Estratégicos,
le invitan a participar de la
Primera Cumbre de Alimentos,
a celebrarse el jueves,
24 de junio de 2009.
Teatro de Fomento, 4^{to} Piso
8:00 a.m. – 4:30 p.m.

Durante la cumbre tendrán la oportunidad de recibir
información importante y relevante para
sus operaciones. Además, contaremos con los
representantes de diversas organizaciones
renombradas, lo cual brindarán
una excelente oportunidad para
intercambiar información y
crear las alianzas necesarias.

Espacios limitados haga su reservación.
RSVP
Myma Rodríguez y Suhail Sierra
al Tel. 787 758. 4747 ext. 2513 o 2623

Necesidades Industria de Alimentos

1. Evaluación de etiquetas*
2. Calidad y consistencia*
3. Cumplimiento regulatorio*
4. Seguridad de alimentos*
5. Análisis del mercado (cambios demográficos)
6. OSHA
7. Análisis del costo del producto
8. Acceso a tecnología de alimento*
9. *Standard* Gobierno Federal*
10. Estudio de mercado
11. Lista de agricultores existentes y activos
12. Laboratorio de alimentos*
13. Análisis de materia prima*

*Relacionadas al Laboratorio de Alimento de la UPR de Mayagüez

Causas de Preocupación



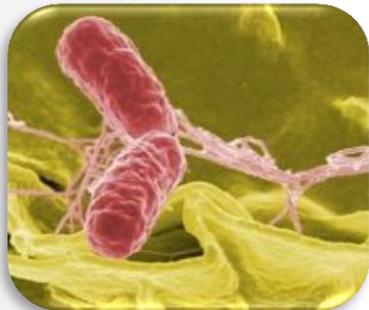
CONTAMINACIÓN DE MANI CON SALMONELLA 2008-09

Peanut Corporation of America- Brote de Salmonella en el Maní - Nacionalmente

Al menos 714 personas en 46 estados confirmaron haberse infectado por Salmonella Typhimurium después de consumir maní y los productos de mantequilla de maní producida por Peanut Corporation of America (PCA) en 2008 y 2009. El Departamento de Salud de Minnesota envió un aviso el 9 de enero de 2009, cuando la presencia de Salmonella se detectó en la mantequilla de maní King Nut. La cepa del brote de Salmonella se remonta entonces a la Peanut Corporation of Blakely de Estados Unidos, GA planta de procesamiento. El brote comenzó con mantequilla de maní que se distribuye comercialmente, pero la lista de productos retirados del mercado creció rápidamente para incluir a más de 3,600 productos hechos con mantequilla de maní y pasta de maní producida por PCA en sus facilidades en Blakely, Georgia y Plainview, TX desde 1 de enero de 2007. PCA se declaró en bancarota del capítulo 7 en febrero de 2009.

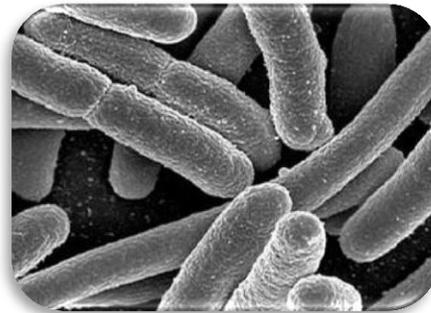
Recogido de Productos de Maní

El 23 de marzo de 2009 el Food and Drug Administration solicitó a Irvington, New Jersey, Westco Fruit & Nut Co., Inc. de (Westco / Westcott) el retiro voluntario de todos sus productos que contenían maní de PCA, debido a la amenaza de contaminación. Westco / Westcott se negó. El 8 de abril de 2009, la FDA envió a Westco / Westcott una orden de inspección en un intento de ganar acceso a los registros de distribución de la compañía.



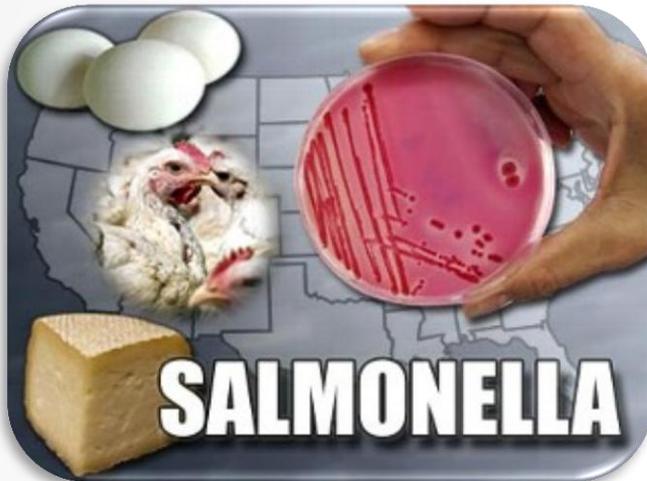
Causas de Preocupación

CONTAMINACIÓN DE ESPINACAS CON E. COLI 2009



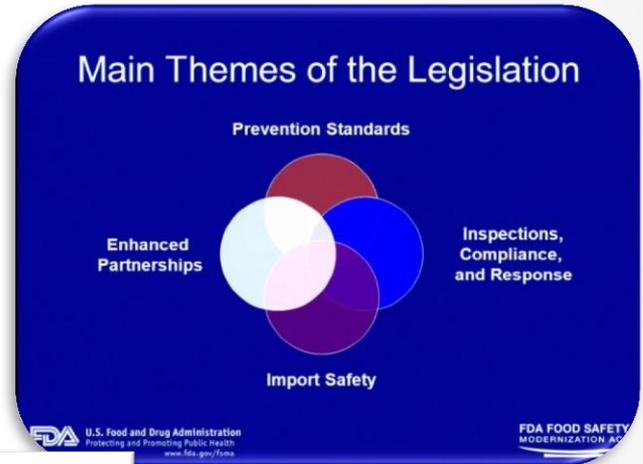
Causas de Preocupación

CONTAMINACIÓN DE HUEVOS CON SALMONELLA 2010



Food Modernization Safety Act

4 DE ENERO DE 2011



Proyecto de Apoyo técnico a la Industria de Alimentos y Bebidas



Nutrition Facts	
Serving Size: 2 oz. (60 ml)	
Servings Per Container 1	
Amount Per Serving	
Calories 68	Calories from Fat 0
% Daily Value*	
Total Fat <1g	0%
Saturated Fat 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 30mg	1.5%
Total Carbohydrate 17g	4%
Dietary Fiber 0g	0%
Sugars 7g (from natural fruit juices)	
Protein 1g	2%
Vitamin A 45 IU <1%	Vitamin C 2mg <1%
Vitamin B-12 6mcg 100%	Calcium 0%
Iron 0%	Niacin 20mg 100%

*Percent Daily Values are based on a 2,000 calorie diet.

Ingredients: Purified Water, Organic Agave, Proprietary blend of the following concentrates: Cranberry, Pomegranate, Passion Fruit, Aronia Berry, Lime, Orange, Ginger, Rose, Ylang Ylang, Neroli, Geranium, Frankincense, Tulsi, Turmeric, Peppermint, Nutmeg and Astaxanthin, Guarana Powder, Rosemary Antioxidant, Niacin, Vitamin B-12, Ionic Sea Trace Minerals.



Incentivo para Apoyo Técnico a la Industria de Alimentos y Bebidas

- **Incentivo de \$100,000 aprobado por la Junta de Directores de Fomento**
 - Uso para tablas nutricionales
 - Pruebas de Laboratorio de Alimentos y bebidas
- Los costos son divididos en partes iguales (50%) entre el industrial y Fomento

Proyecto de Apoyo Técnico a la Industria de Alimentos y Bebidas

Procedimiento



Nutrition Facts	
Serving Size: 2 oz. (60 ml)	
Servings Per Container: 1	
Amount Per Serving	
Calories 68	Calories from Fat 0
% Daily Value*	
Total Fat <1g	0%
Saturated Fat 0g	0%
Cholesterol 0mg	0%
Sodium 30mg	1.5%
Total Carbohydrate 17g	4%
Dietary Fiber 0g	0%
Sugars 7g (from natural fruit juices)	
Protein 1g	2%
Vitamin A 45 IU <1%	Vitamin C 2mg <1%
Vitamin B-12 6mcg 100%	Calcium 0%
Iron 0%	Niacin 20mg 100%
*Percent Daily Values are based on a diet of 2,000 calories.	
Ingredients: Purified Water, Organic Agave, Proprietary blend of the following concentrates: Cranberry, Pomegranate, Passion Fruit, Aronia Berry, Lime, Orange, Ginger, Rose, Yang Yang, Neroli, Geranium, Frankincense, Tulsi, Turmeric, Peppermint, Nutmeg and Astaxanthin, Guarana Powder, Rosemary Antioxidant, Niacin, Vitamin B-12, Ionic Sea Trace Minerals.	

Strain designation	Origin	MSHA [®] / culture medium /temperature														
		BHI		CFA		CYE		LB		TSA		MM		PBA		
		16°C	37°C	16°C	37°C	16°C	37°C	16°C	37°C	16°C	37°C	16°C	37°C	16°C	37°C	
A.101	Chicken	-	-	-	512	-	16	-	32	-	16	-	-	-	-	256
A.109	Chicken	-	16	-	256	-	32	-	256	-	64	-	-	-	-	128
A.163	Chicken	-	32	-	512	-	-	-	16	-	32	-	-	-	-	512
A.164	Chicken	-	32	-	128	-	-	64	64	-	8	-	-	-	-	-
A.166	Chicken	16	32	-	512	-	-	-	64	32	-	-	-	-	-	512
A.177	Chicken	8	64	-	256	-	32	128	256	-	32	-	-	-	-	256
A.186	Chicken	-	-	-	32	-	-	16	32	-	-	-	-	-	-	32
A.189	Chicken	-	-	-	256	-	-	32	128	-	32	-	-	64	-	512
A.200	Chicken	-	-	-	256	-	-	32	32	8	16	-	-	-	-	32
A.212	Chicken	-	8	-	256	-	-	128	256	8	128	8	64	-	-	256
A.213	Chicken	-	64	-	256	-	-	8	16	8	16	-	16	-	-	32
A.242	Chicken	8	32	8	512	-	-	64	64	-	16	-	-	-	-	256
A.436	Chicken	-	128	16	256	-	-	16	32	8	16	16	64	8	-	256
A.054	Chicken	32	64	8	256	32	64	8	256	-	8	-	-	-	-	32
A.232	Egg	8	16	-	32	-	-	16	16	-	16	-	-	-	-	32
A.108	Feed	-	8	-	256	-	-	32	32	32	64	-	-	-	-	256
A.150	Feed	-	128	-	256	-	-	8	8	-	16	-	-	-	-	32
A.145	Food	-	32	-	64	-	-	16	16	8	16	-	-	8	-	32
A.091	Human	16	32	32	256	-	32	128	256	8	64	-	-	-	-	32
A.103	Human	-	32	-	256	-	256	32	256	-	16	-	-	-	-	128
A.104	Human	-	32	-	256	-	256	32	256	-	32	-	-	-	-	128
A.183	Human	16	128	-	1024	-	-	16	256	8	16	8	64	-	-	32
A.153	Pig	-	16	-	256	-	32	32	64	-	64	-	-	-	-	64
A.155	Pig	-	-	-	512	-	-	-	256	-	32	-	64	-	-	256
A.235	Pig	-	32	-	512	32	64	64	128	-	16	-	-	-	-	-
total positive		7	19	5	25	2	10	20	25	8	24	3	6	2	23	23
total negative		18	6	20	0	23	15	5	0	17	1	22	19	23	2	2

Proyecto de Apoyo Técnico a la Industria de Alimentos y Bebidas

Evaluación

- Contenido de alcohol
- Ph
- Acidez total
- Hongos y Levaduras
- Contenido Vitamina c
- Contenido de Fibra
- Grado Brix
- Listeria Monoytogenes
- Staphylococcus Aureus
- Determinación de Parametros de Color (colorímetro)
- Pruebas de Catado:
 - ✓ Diferencia General

Proyecto de Apoyo Técnico a la Industria de Alimentos y Bebidas

Resultados Esperados

- Cumplir con los requisitos federales y estatales sobre etiquetado apropiado de los alimentos
- Mejorar la calidad, seguridad y presentación de los productos manufacturados localmente
- Aumentar la producción local de alimentos y bebidas y la creación de nuevos empleos

Puerto Rico EXPORTA

Visión

“Fomentar el desarrollo del comercio,
con especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas, y
las exportaciones
de productos y servicios de Puerto Rico”.

(Ley Número 323 del 28 de diciembre de 2003, según enmendada)

Puerto Rico EXPORTA

Tu negocio más allá de 100 x 35...

- Incentiva y promueve la actividad de exportación de las empresas puertorriqueñas
- Busca lograr que la exportación de las empresas se convierta en una actividad continua y permanente que contribuya al desarrollo económico de Puerto Rico
- Ofrece al sector empresarial herramientas básicas para una formación en comercio internacional
- Enfatiza en los conceptos y prácticas esenciales para que los empresarios desarrollen la toma de decisiones estratégicas en las áreas de mercadeo internacional, finanzas, negociación, contratación, logística y transporte.

Puerto Rico Exporta



Puerto Rico Exporta consta de cuatro etapas que ayudarán al empresario a iniciar y desarrollar la actividad exportadora.



De este programa puede participar toda empresa o individuo:

Establecido en Puerto Rico de manera "bonafide" con todos los documentos y permisos al día	Con un producto o servicio exportable	Que tenga compromiso para exportar	Con capacidad de producción y financiera para entrar en el mercado internacional de interés
--	---------------------------------------	------------------------------------	---

Ley para Fomentar la Exportación de Servicios (Ley 20)

¿Porqué Puerto Rico?

Nuestra Excelente Ubicación Estratégica



Trasfondo de Puerto Rico

- Sirve como puerta de entrada al territorio continental de Estados Unidos y América Latina
- Tiene el aeropuerto más grande y activo en el Caribe
- Vuelos directos a muchas ciudades importantes, como Nueva York (3.5 horas), Miami (2.5 horas), Madrid, Panamá, Londres, Toronto y Caracas.

Base sólida para crecimiento económico

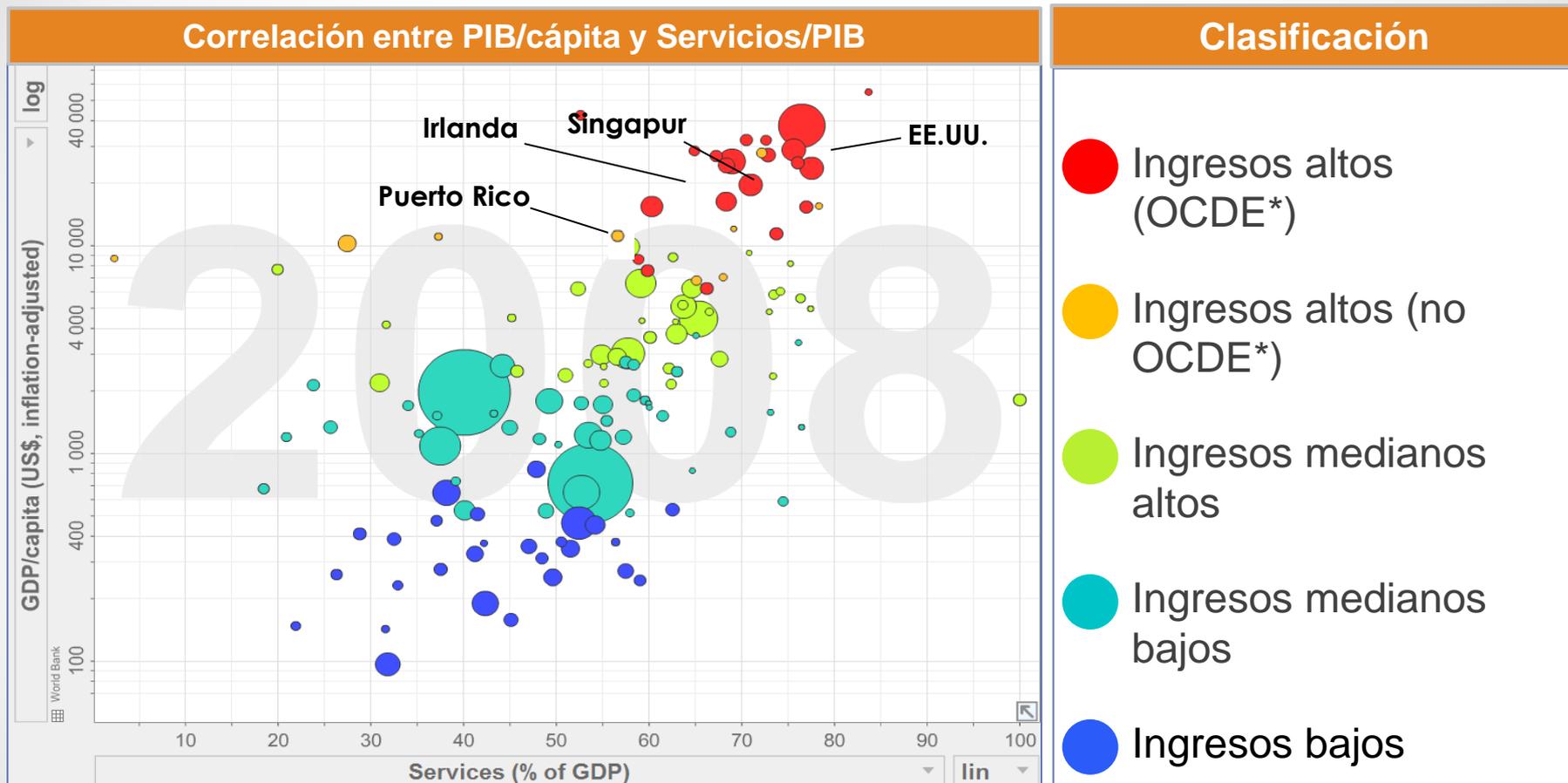
Somos parte de EE.UU. = beneficios y protecciones para la inversión

- **Puerto Rico cuenta con muchos atractivos para atraer inversiones**
 - Aplicabilidad de la Constitución de EE.UU. y presencia del tribunal federal
 - Protección de propiedad intelectual bajo leyes de EE.UU.
 - Moneda de EE.UU. y banca regulada bajo el sistema de EE.UU. (FDIC)
 - Parte integral del sistema aduanal de los EE.UU.
 - Parte integral de todos los acuerdo de comercio de los EE.UU.
 - Acceso a fondos federales para infraestructura, programas sociales, educación, e investigación, entre otros

Perfecto para hacer negocios

- Puerto Rico tiene muchos atractivos para hacer negocios
 - **Ambiente sólido y flexible:** Puerto Rico cuenta con un marco legal y regulatorio sólido y flexible, con todas las leyes y reglamentos publicados en inglés y español
 - **Población bilingüe:** El inglés y el español son los idiomas oficiales de Puerto Rico, y el inglés es ampliamente hablado en toda la isla
 - **Profesionales altamente calificados:** Puerto Rico cuenta con instituciones educativas de la más alta calidad y con profesionales altamente cualificados en todos los ámbitos, incluyendo derecho, finanzas e ingeniería, entre otros

Existe una fuerte correlación entre el PIB per cápita y el sector de servicios como porcentaje del PIB



Nota: OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

El Gobierno de Puerto Rico está incentivando la promoción de la exportación de servicios para de esta manera incrementar GDP per capita

Nuevos incentivos para diversificar la fuente de crecimiento económico

- **Ley para Fomentar la Exportación de Servicios**

- **Objetivo:** Proveer el ambiente y las oportunidades adecuadas para convertir a Puerto Rico en un centro de servicios internacional, enfocándonos en:

- impulsar a proveedores locales de servicios a expandir sus negocios con ofrecimientos al exterior, y lograr que proveedores de servicios extranjeros trasladen sus negocios a Puerto Rico

- **Política Pública:** Bajo la Ley, el Gobierno de Puerto Rico declara como política pública el desarrollo de una industria local de servicios dedicada a la exportación de todo tipo de servicios

Ley 20
de 2012

La Ley para Fomentar la Exportación de Servicios convertirá a Puerto Rico en un centro de servicios internacional

- Ley 20 de 2012 fue firmada el 17 de enero de 2012

Incentivos de servicios de exportación

- ✓ 4% tasa fija de contribución sobre ingresos que podrá reducirse a 3%
- ✓ 100% de exención en dividendos o distribución de beneficios
- ✓ 100% de exención en pago de contribuciones sobre propiedad a call centers, *corporate headquarters* y *shared services center*.
- ✓ Decreto por **20 años** que se puede extender por **10 años adicionales**.

Estrategia Promocional

Servicios de Exportación

Investigación y desarrollo

Publicidad y relaciones públicas

Consultoría

Artes comerciales y servicios gráficos

Servicios relacionados a construcción

Servicios profesionales

Servicios gerenciales centralizados

Centro de procesamiento electrónico de información

Desarrollo de programas computarizados

Centro de llamadas / "call centers"

Servicios hospitalarios y de laboratorios



Servicios Elegibles

- Investigación y desarrollo
- Publicidad y relaciones públicas
- Consultoría
- Asesoramiento sobre industrias o negocios
- Artes comerciales y servicios gráficos
- Producción de planos de construcción, servicios de ingeniería y arquitectura, y gerencia de proyectos
- Servicios profesionales, tales como servicios legales, contributivos y de contabilidad
- Servicios gerenciales centralizados
- Centro de procesamiento electrónico de información
- Desarrollo de programas computarizados
- Telecomunicación de voz y data entre personas localizadas fuera de Puerto Rico
- Centro de llamadas (“call centers”)
- Centro de servicios compartidos (“shared services”)
- Centros de almacenamiento y distribución (“hubs”)
- Servicios educativos y de adiestramiento
- Servicios hospitalarios y de laboratorios
- Banca de inversiones y otros servicios financieros
- Cualquier otro servicio que luego se designe como elegible por ser en el mejor interés de Puerto Rico

Requisitos para los incentivos

- Negocios locales proveyendo servicios en el exterior sobre temas no puertorriqueños

Compañías de Puerto Rico

- La Ley aplica a cualquier entidad con una oficina o establecimiento “bona fide”, localizado en Puerto Rico, que lleve o pueda llevar a cabo servicios elegibles.

Servicios para exportación

- Los servicios elegibles tienen que ser prestados para el beneficio de un individuo que no sea residente de Puerto Rico o de una entidad extranjera; y no pueden tener un nexo con Puerto Rico.

Ningún nexo con Puerto Rico

- Los servicios elegibles no pueden tener, ni podrán tener, una relación con la realización de una actividad industrial, comercial o de otra índole en Puerto Rico.

Incentivos de Exportación de Servicios

- Para los negocios puertorriqueños

4% tasa fija de contribución sobre ingresos

- Negocios puertorriqueños que provean servicios para la exportación podrán disfrutar de un 4% de tasa fija de contribución sobre ingresos relacionados con dichos servicios.
- Este porcentaje podrá ser reducido al 3% cuando más del 90% del ingreso bruto del negocio elegible se derive de servicios de exportación y dichos servicios sean considerados "servicios estratégicos", como se establece en la Ley.

100% de exención sobre ingresos por dividendos

- Las distribuciones de dividendos o beneficios de las utilidades derivadas de la exportación de servicios de negocios elegibles bajo esta Ley no estarán sujetas a contribución sobre ingresos para residentes de Puerto Rico.

100% de exención de contribuciones sobre la propiedad

- Los negocios elegibles en las categorías de servicios gerenciales centralizados ("headquarters"), centros de llamadas ("call centers") y centros de servicios compartidos ("shared services") disfrutarán de una exención del 100% de las contribuciones sobre la propiedad mueble e inmueble durante los primeros cinco años de operaciones
- Después de dicho período de 5 años, la exención será de un 90% durante el período que resta en el marco del decreto de exención contributiva.

Reglas e incentivos para promotores y para empresas locales existentes

- Ley establece normas especiales para promotores

Incentivos especiales para promotores:

- La Ley provee incentivos a aquellos negocios locales que provean servicios de promotor:
 - **Servicios de promotor** son servicios elegibles prestados a no residentes de Puerto Rico o a entidades extranjeras relacionados con al establecimiento de un “negocio nuevo” en Puerto Rico, tal como se define en la Ley.

Incentivos

- Los negocios que ofrezcan servicios de promotor recibirán los mismos incentivos fiscales, pero únicamente respecto al ingreso neto derivado de servicios de promotor prestados durante el período de doce (12) meses que termine el día antes de lo que ocurra primero:
 - El comienzo de la construcción de facilidades en Puerto Rico a ser utilizadas por un negocio nuevo;
 - El comienzo de actividades del negocio nuevo, o
 - La adquisición u otorgamiento de un contrato para adquirir facilidades o el arrendamiento de facilidades en Puerto Rico por el negocio nuevo.

Promotores

Reglas e incentivos para promotores y para empresas locales existentes

- Ley establece normas especiales para negocios existentes

Negocios Existentes

- **Negocios existentes puertorriqueños** podrán solicitar los incentivos bajo la Ley si se dedican o tienen intención de dedicarse a la exportación de cualquiera de los servicios elegibles, o si quieren cualificar como promotores.
- **Período Base:** Para los negocios existentes puertorriqueños el incentivo fiscal aplicará únicamente en cuanto al incremento del ingreso neto derivado de un servicio elegible o de promotor sobre el ingreso neto promedio generado por dicho negocio durante los tres años fiscales anteriores a la fecha de solicitud para un decreto de exención contributiva bajo la ley ("período base").

Decretos de exención contributiva

Certeza contributiva para negocios elegibles

- **Decreto:** Para disfrutar de los incentivos bajo la Ley, los proveedores de servicios de exportación y los promotores deben solicitar y obtener un decreto de exención contributiva, el cual será firmado por el Secretario del Departamento de Desarrollo Económico y Comercio de Puerto Rico.
- **20 Años:** El decreto tendrá una duración de 20 años, renovable por 10 años adicionales, bajo ciertas condiciones.
- **Certeza:** El decreto de exención contributiva constituye un contrato con el Gobierno de Puerto Rico y sus términos no están sujetos a futuros cambios en las leyes.

Proceso para obtener un decreto de exención contributiva

Proceso fácil y rápido

- **Solicitud:**
 - Las personas interesadas pueden obtener una solicitud de exención contributiva de la Oficina de Exención Contributiva Industrial.
 - La solicitud estará disponible en su página web <http://www.oeci.pr.gov> en febrero de 2012.
 - Los solicitantes deben asegurarse de que su solicitud inicial está completa y correcta con el fin de evitar demoras en el proceso de revisión y la concesión del decreto de exención contributiva,
- **Consideración Interagencial de las solicitudes:**
 - Las solicitudes serán evaluadas por varios departamentos y organismos gubernamentales con jurisdicción sobre el tema.
 - Sus evaluaciones buscarán principalmente el cumplimiento de los criterios de elegibilidad aplicables, tal como se establece en la Ley.
- **Firma de decretos:**
 - El Secretario de Desarrollo Económico y Comercio firmará el decreto de exención contributiva para los negocios elegibles.
 - Los negocios que cualifiquen y presenten una solicitud completa podrán obtener su decreto de exención contributiva en aproximadamente 45 a 60 días.

Fondo Especial

Objetivo del Fondo

- ✓ Incentivar y promover inversión y capacitación de negocios elegibles
 - ✓ Facilitar el establecimiento en Puerto Rico de negocios nuevos
 - ✓ Proveer incentivos especiales a Promotores en sustitución y/o en adición a los beneficios de un decreto bajo esta Ley
 - ✓ Educar y capacitar en áreas relacionadas a servicios para exportación
 - ✓ Contratar profesionales para promover esta Ley
 - ✓ Incentivos especiales para educación, desarrollo y establecimiento de industrias de servicios para exportación
- El Fondo Especial para el Desarrollo Económico de la Ley Núm. 73 de 2008 aportará al Fondo la cantidad de **\$5 millones** para el año fiscal en que se apruebe esta Ley y **\$5 millones** para el año fiscal subsiguiente
 - Se enmienda el Código de Seguros para que el **10% de los recaudos** provenientes de la contribución sobre ingresos que paguen las Aseguradoras Internacionales con un decreto bajo esta Ley se **transferirá al Fondo Especial para el Desarrollo de Servicios de Exportación**

Step Grant

Capacita

Expande

Exporta

- ✓ La Compañía de Comercio y Exportación, con el apoyo de la Administración de Pequeños Negocios instauró el *State Trade and Export Promotion Grant Program* (STEP), una iniciativa del Gobierno Federal que consiste en una subvención de la Administración de Pequeños Negocios, otorgada con el fin de aumentar la exportación de las pequeñas empresas.

Esta iniciativa está dirigida a la consecución de dos objetivos:

- ✓ aumentar el número de pequeñas empresas que quieren exportar
- ✓ aumentar el valor de las exportaciones de las pequeñas empresas que actualmente exportan.

Step Grant

Beneficios para las empresas locales

- ✓ Talleres de capacitación, entre otras iniciativas de exportación establecidas por la Administración de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés)
- ✓ Apoyo a la participación de pequeñas empresas en misiones comerciales al exterior y viajes de negocios
- ✓ Exhibiciones en ferias
- ✓ Suscripción a los servicios del Departamento de Comercio Federal

STEP Grant

www.prlohacemejor.com

Step Grant

Requisitos

- ✓ Ser una empresa establecida en Puerto Rico con al menos tres años de experiencia y cinco empleados
- ✓ Generar ventas de sobre \$500,000; aquellas con ventas menores estarán sujetas a revisión
- ✓ Estar exportando o que tengan la capacidad para exportar a corto plazo según lo determine el “Export Readiness Assessment Tool”

Expo Partners

Apoyo directo a las exportaciones

- ✓ La Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico en unión con AIESEC creó el servicio, **Expo Partners**.
- ✓ Este servicio tiene el propósito de brindar a las empresas establecidas en Puerto Rico, acceso a talento internacional para desarrollar un plan de exportación mediante un programa de internado de seis meses en las empresas participantes.
- ✓ **Expo Partners** está dirigido a empresas establecidas en Puerto Rico que deseen profesionalizar sus procesos de exportación, que tengan un producto/servicio exportable y la capacidad financiera y de producción para entrar al mercado internacional.



Expo Partners

Beneficios

Preparación de un plan de exportación y asistencia para su implementación

Información de oportunidades existentes para sus productos y/o servicios en mercados extranjeros de su interés

Mentoría y capacitación en comercio internacional provista por la Compañía de Comercio y Exportación y PRIMEX, a través del servicio ExporTech

Membresía por un año al Puerto Rico World Trade Center

Servicio costo efectivo

Expo Partners

Criterios de selección

Empresas capacitadas para exportar

10 EMPRESAS
PARTICIPANTES
AÑO FISCAL
2011-2012

No ha exportado o exporta de manera esporádica

Carece de recursos humanos con conocimiento
y/o experiencia en comercio internacional

Completar debidamente la solicitud del servicio

Expo Partners

Proceso



Incentivos CCE

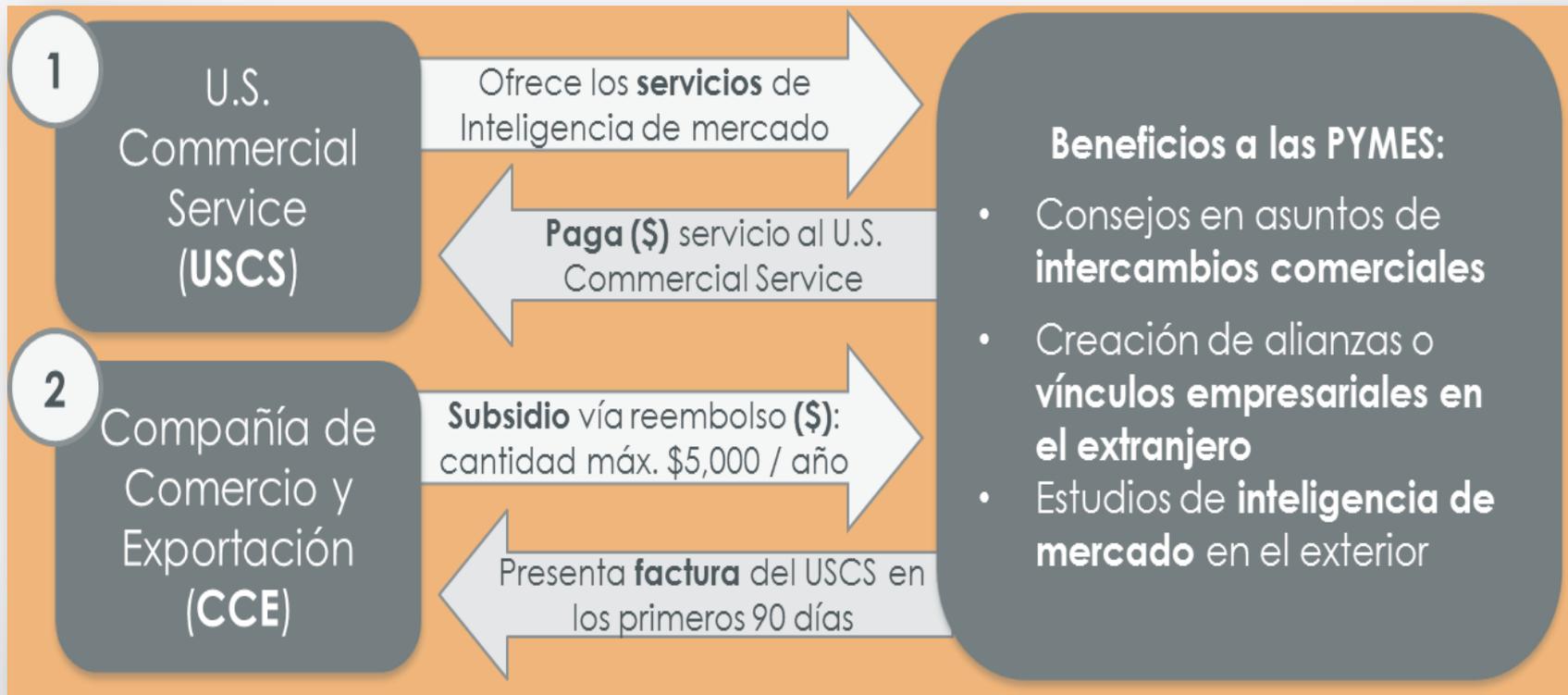
Incentivo de Acceso a Mercados Internacionales

- ✓ Concede reembolso del 100% de los gastos incurridos al utilizar cualquiera de los servicios que ofrece el United Sates Commercial Service.
- ✓ Reembolsa hasta \$5,000 por empresa, en un término de un año; ampliable a \$9,000 a discreción del director ejecutivo de la CCE.
- ✓ Requisito – ser considerada una pequeña y mediana empresa, es decir que sus ventas brutas anuales no excedan los \$10 millones.



Incentivos CCE

Acceso a Mercados Internacionales



Incentivo de Exportación

Proveer a las pequeñas y medianas empresas puertorriqueñas un incentivo para el transporte marítimo



Requisitos
<ul style="list-style-type: none"> • Menos de 500 empleados • Diagnosticada como N-1 por CCE o promocionada por PRIDCO

Estructura y funcionamiento
<ul style="list-style-type: none"> • Puertos autorizados: Jacksonville (Florida), Santo Domingo (República Dominicana) y Manzanillo (Panamá) • Subsidio de 20%, hasta un máximo de \$2,000 por envío, con un límite de \$50,000 anuales • Negociación de tarifas reducidas con navieros

	AF 2012	AF 2013	AF 2014	AF 2015
PUERTO DESTINO ELEGIBLE	Subsidio 25% adicional exceso exportación año anterior			
Máximo anual	Subsidio 20%	Subsidio 15%	Subsidio 10%	Subsidio 10%
Máximo por envío	\$50,000 anual	\$50,000 anual	\$50,000 anual	\$50,000 anual
	\$2,000 envío	\$2,000 envío	\$2,000 envío	\$2,000 envío

Programa a ser lanzado en septiembre 2011

Proveer a las pequeñas y medianas empresas puertorriqueñas un incentivo para el transporte marítimo

Logística



Export Transportation Assistance Program

- Otro problema importante para la Pyme cuando se introduce en mercados al exterior son los **costes de flete** de mercancías que no llenan un contenedor en su plena capacidad. Esos costes fijos incrementan demasiado el coste medio del producto en el exterior y hace que **la Pyme pierda competitividad en el exterior en sus etapas iniciales** de expansión.
- Recordemos la **evolución de los precios del petróleo**: En 12/08: \$36 el barril de Brent a 05/11 a \$110 (actualmente está a \$85)
- El programa está negociando **precios preferentes con navieras**. Tenemos confirmado una de ellas con tarifas preferentes (sin ningún tipo de contrato con el gobierno).
- El programa se ha centrado en **Jacksonville en Florida (Centro neurálgico de logística hacia el resto de los EEUU), República Dominicana y Panamá**

Promocionar la presencia de la isla en el exterior para incrementar el reconocimiento de Puerto Rico en la economía global

Mercados



Oficinas, Representantes y US Commercial Service

Estrategia sectorial

- Alta tecnología
- Ciencias Vivas
- Servicios avanzados
- Cine y servicios creativos

Estrategia geográfica: Estados Unidos

- Noroeste pacífico: aeroespacial y defensa
- Norte de California: tecnología informática
- Los Ángeles: servicios de entretenimiento
- Sur de California: ciencias vivas
- Texas: dispositivos médicos y tecnología informática

Estrategia geográfica: Internacional

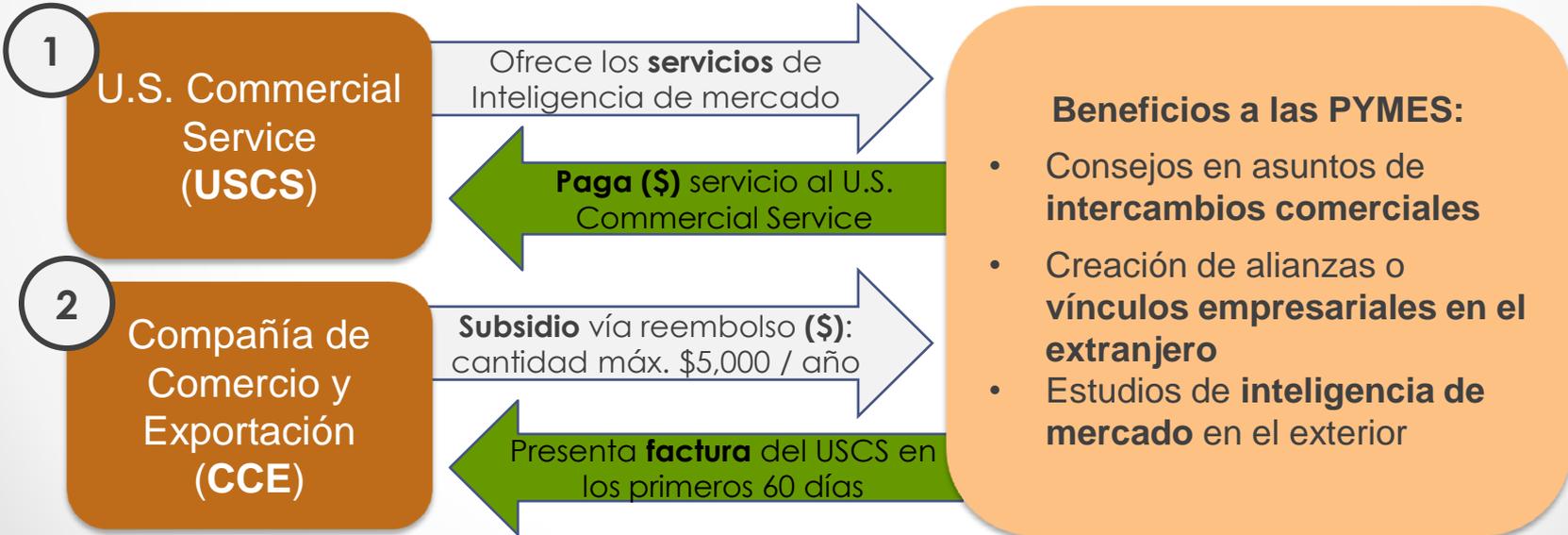
- Alemania y Suiza: farmacéutica y otra manufactura
- España: energía y turismo
- Reino Unido: finanzas y seguros
- Centro y Sur América: servicios avanzados



MOU con el Servicio Comercial de EE.UU. y programa de incentivos

Proveer a las pequeñas y medianas empresas puertorriqueñas un incentivo para adentrarse en nuevos mercados en el exterior

Mercados	 Export Market Intelligence Assistance Program
Requisitos	Estructura y funcionamiento
<ul style="list-style-type: none"> • Menos de 500 empleados (Pyme) • Clasificada N-1 (que ya exporta) por la CCE 	<ul style="list-style-type: none"> • La Pyme se beneficia de un subsidio de la CCE sobre los servicios del US Commercial Service • Subsidio de CCE de los servicios del U.S. Commercial Service: \$5,000 por Pyme y año



Programa a ser lanzado en septiembre de 2011

www.prlohacemejor.com

Receso

Inventario de Propiedades PRIDCO

Inventario de Propiedades PRIDCO

- Somos la agencia de Bienes Raíces Industriales más grande en Puerto Rico
- 24 millones de pies cuadrados de edificios industriales
- Nuestros cánones de arrendamiento están por debajo del mercado local
- 1,600 unidades rentables
- Presencia en toda la Isla, Vieques y Culebra



Variedad de usos e Industrias

Arrendatarios de PRIDCO

Industrias Puertorriqueñas	Ciencias Vivas (farmacéuticas, dispositivos médicos)	Tecnología Informática y Telecomunicaciones	Otros
Pastelería Cidrines	CooperVision	Hamilton Sunstrand	Caribex
Chicharrones Pacheco	Baxter	Honeywell	Fedex
Avanti Kitchens	AMO	Microsoft	John Dewey College
La Scala Bedding	Edwards Life Sciences	Infotech	Metropolitan Lumber

Construcción Nuevos Edificios



Construcción Nuevos Edificios



Mayagüez (Planta de Bioprocesos)

Proceso de Arrendamiento

Elegibilidad

- No tener deudas con PRIDCO
- No estar involucrado en litigio, querrela, reclamación o acción judicial o administrativa contra PRIDCO
- Cumplir con todas las leyes y reglamentos aplicables

Condiciones Generales

- PRIDCO tendrá 30 días para notificar decisión
- Pago de reservación debe ser recibido antes de 5 días laborables
- Depósito equivalente a **1 mes de renta**
 - ✓ Cheque certificado, giro o transferencia electrónica
 - ✓ 60 días de término
 - ✓ Restricciones para la devolución



Condiciones Generales

- Formulario Reservación
 - ✓ *Location Questionnaire (LQ)*

- Plan de uso/negocio

- Depósitos adicionales
 - ✓ 1 mes de renta por cada 30 días adicionales
 - ✓ Proyectos sobre 6 meses serán autorizados por el Director Ejecutivo

Resumen Proceso de Arrendamiento



Propiedades y Almacenes CCE

Propiedades y Almacenes CCE

División de Bienes Raíces

- ✓ Tiene como objetivo principal ofrecer facilidades de almacenamiento para la distribución de productos, así como instalaciones comerciales a empresarios en tres puntos estratégicos.
- ✓ Asimismo, sirve como brazo de apoyo a Promoexport en cuanto a empresarios del extranjero que necesitan espacio de almacén para guardar sus productos o servicios de terceros (3PL's).
- ✓ La Compañía de Comercio y Exportación (CCE) administra almacenes y facilidades comerciales estratégicamente localizadas en los municipios de San Juan, Ponce y Mayagüez.
- ✓ Desde estos almacenes los inquilinos distribuyen a mercados locales y regionales productos de consumo, tales como: comestibles, productos farmacéuticos, productos químicos y madera.

Propiedades y Almacenes CEE

Facilidades de Comerciales



Centro Regional de Distribución, Mayaguez



Centro Mercantil Internacional, Guaynabo



Centro Regional de Distribución, Ponce

Actualmente contamos con 3.6 millones de pies cuadrados de almacenaje y facilidades comerciales a través de la Isla, en los Municipios de San Juan, Ponce y Mayagüez.

Propiedades y Almacenes CCE

Facilidades Comerciales

SAN JUAN, PONCE Y MAYAGÜEZ

- ✓ Espacios comerciales estratégicamente localizados cerca de autopistas, puertos de trasbordo y aeropuertos
- ✓ Almacenes con área de carga y descarga con pisos en concreto reforzado
- ✓ Sistema de rociadores con tanque de 200,000 gals.
- ✓ Facilidades de conexión para agua, electricidad y teléfono
- ✓ Espacios fluctúan desde 2,000.00 p.c. , 7,000.00 p.c. hasta espacios de 94,000.00 p.c
- ✓ Acceso 24/7 y área de estacionamiento



Instalaciones comerciales en Mayagüez y San Juan cuentan con los beneficios de la Zona Libre de Comercio Exterior 61

- ✓ Permite reducir costos operacionales de la empresa
- ✓ \$0 pago de aranceles y arbitrios por mercancía importada o exhibida
- ✓ Exenciones de pago de aranceles y arbitrios, entre otros



Propiedades y Almacenes CCE

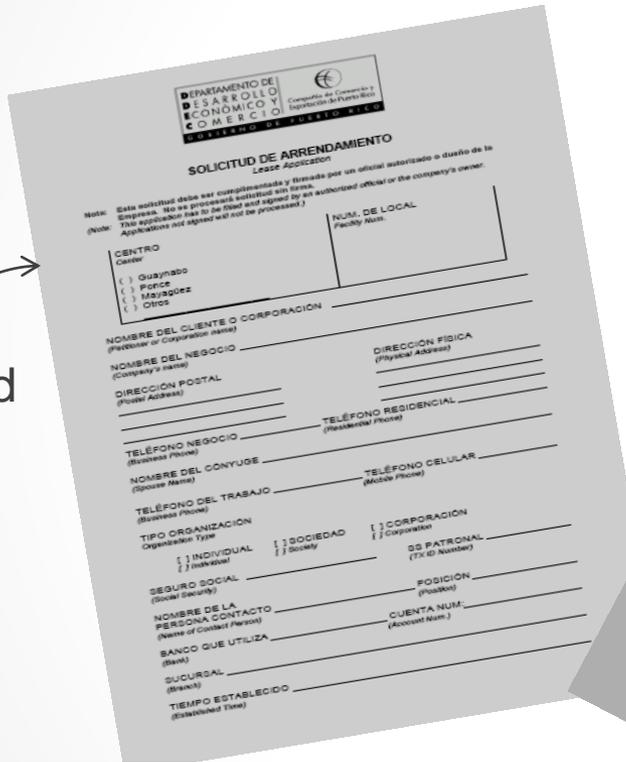
Requisitos para poder arrendar...

- ✓ Llenar **Solicitud de Arrendamiento** provista por la CCE;
- ✓ Presentar copia de **Estados Financieros ó Planillas Contributivas**;
- ✓ Entregar **Carta de Intención**, explicando tipo de negocios y empleos a ser generados, de ser una empresa de nueva creación;
- ✓ Una vez evaluado positivamente por el Comité de Facilidades Comerciales, el prospecto arrendatario deberá **entregar los documentos** estipulados en la lista;
- ✓ **Firmar contrato** de arrendamiento y entregar fianza solicitada.

Propiedades y Almacenes CCE

Requisitos para poder arrendar...

Solicitud



DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO
GOBIERNO DE PUERTO RICO
Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico

SOLICITUD DE ARRENDAMIENTO

Lease Application

Note: This application must be completed and signed by an authorized official or the company's owner. Applications not signed will not be processed.

NUM. DE LOCAL
Facility Num.

CENTRO
Center
 Guaynabo
 Ponce
 Mayagüez
 Otros

NOMBRE DEL CLIENTE O CORPORACIÓN
(Individual or Corporate Name)

NOMBRE DEL NEGOCIO
(Company's Name)

DIRECCIÓN FÍSICA
(Physical Address)

DIRECCIÓN POSTAL
(Postal Address)

TELÉFONO NEGOCIO
(Business Phone)

TELÉFONO RESIDENCIAL
(Residential Phone)

NOMBRE DEL CONYUGE
(Spouse Name)

TELÉFONO CELULAR
(Mobile Phone)

TELÉFONO DEL TRABAJO
(Business Phone)

TIPO ORGANIZACIÓN
Organizational Type
 INDIVIDUAL
 SOCIEDAD
 CORPORACIÓN
 PATRONAL
(TK-10 Number)

SEGURO SOCIAL
(Social Security)

POSICIÓN
(Position)

NOMBRE DE LA PERSONA CONTACTO
(Name of Contact Person)

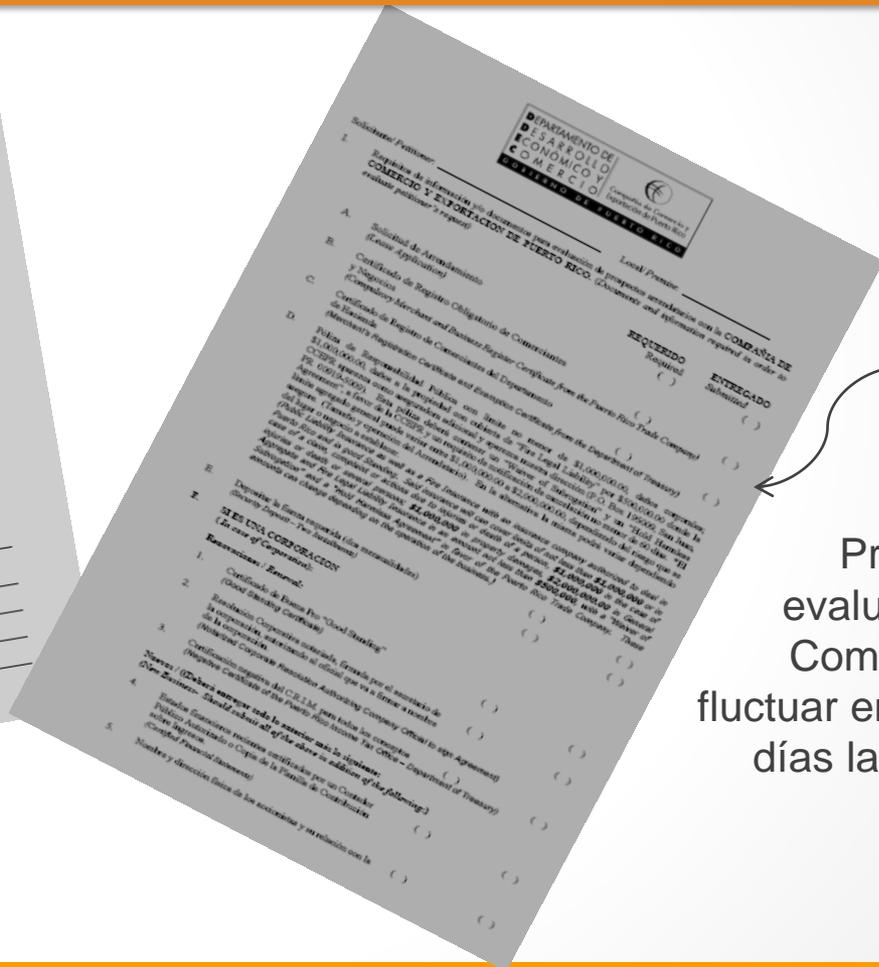
CUENTA NUM.
(Account Num.)

BANCO QUE UTILIZA
(Bank)

SUCURSAL
(Branch)

TIEMPO ESTABLECIDO
(Established Time)

Listado



DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO
GOBIERNO DE PUERTO RICO
Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico

LISTADO

Property List

Requisitos de información para evaluación de propuestas arrendatarias con la COMPAÑÍA DE COMERCIO Y EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO (Company and information required in order to evaluate publisher's request)

Local/Facility: _____

REQUERIDO
Required

ENTREGADO
Submitted

A. Solicitud de Arrendamiento
(Lease Application)

B. Certificado de Registro Obligatorio de Comerciantes
y Negocios
(Mandatory Merchant and Business Register Certificate from the Department of Treasury)

C. Certificado de Registro Obligatorio de Comerciantes
de Inmobiliarios
(Mandatory Registration Certificate from the Department of Treasury)

D. Faltas de Responsabilidad
El/LOS/AQUÉL/LAS que a la propiedad que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe ser cubierto por una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00.

E. Depósito de Fianza
El/LOS/AQUÉL/LAS que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe depositar un depósito de fianza de \$1,000,000.00 en el momento de la aceptación de la oferta de arrendamiento. El/LOS/AQUÉL/LAS que no deposita un depósito de fianza de \$1,000,000.00 en el momento de la aceptación de la oferta de arrendamiento, no será considerado para la oferta de arrendamiento.

F. Seguro de Responsabilidad
El/LOS/AQUÉL/LAS que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00.

G. Seguro de Responsabilidad
El/LOS/AQUÉL/LAS que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00.

H. Seguro de Responsabilidad
El/LOS/AQUÉL/LAS que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00.

I. Seguro de Responsabilidad
El/LOS/AQUÉL/LAS que se ofrece al "For Lease Listing" por \$1,000,000.00 debe proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00. Si el/los/aquel/las no tiene(n) una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00, el/los/aquel/las debe(n) proporcionar una póliza de seguro de responsabilidad general para un monto de \$1,000,000.00.

Proceso de evaluación del Comité puede fluctuar entre 3 a 5 días laborables.

Propiedades y Almacenes CCE

Cánones de Arrendamiento

- Los cánones para las Facilidades Comerciales son establecidos por la Junta de Directores de la Compañía de Comercio y Exportación y están basados en estudios de valoración de mercado en las áreas.

Zona Libre CCE

Zona Libre CCE

Zona Libre 61: alternativa a altos costos operacionales y puerta a la exportación

- ✓ El Programa de Zona Libre es una alternativa de desarrollo económico para la Isla y de crecimiento para las empresas.
- ✓ Los beneficios de operar en una zona libre pueden generar ahorros significativos en los costos operacionales y esto a su vez les abre camino a considerar nuevas oportunidades de negocios y hasta nuevos mercados (*Cash Flow*)
- ✓ La CCE es el operador de la Zona Libre # 61, por lo que las instalaciones de la compañía en el Área Metro y Mayagüez pueden beneficiarse del programa.
- ✓ Una Zona Libre de Usos Múltiples (General Purpose Zone) es un área definida, de acceso controlado, considerada como si estuviera fuera del territorio del Servicio de Aduana de los Estados Unidos y Puerto Rico; donde existen procedimientos aduaneros especiales para admitir mercancía a la misma.

Zona Libre CCE

Beneficio para las empresas

- ✓ Exención del pago de aranceles (duties) y arbitrios para la mercancía extranjera que sea admitida en la Zona Libre.
- ✓ Sin límite de tiempo para el almacenaje de la mercancía, ni el requisito de especificar su destino final.
- ✓ Desde la Zona Libre la mercancía puede ser exportada o transportada a otra Zona Libre o Subzona sin pagar aranceles ni arbitrios.
- ✓ Los aranceles y arbitrios son pagados solamente cuando la mercancía es introducida en el país; o sea, que el pago de aranceles y/o arbitrios puede ser diferido al momento de la venta.

Beneficio para las empresas

- ✓ La mercancía que se mueve a la Zona Libre para el propósito de su eventual exportación puede ser objeto de reembolso de los aranceles pagados.
- ✓ Libre elección de pagar la tasa más baja aplicable, ya sea de los componentes o del producto terminado.
- ✓ No se pagan aranceles por el valor añadido que pueda ser atribuido a procesos de manufactura y ensamblaje en la Zona Libre.
- ✓ No se pagan aranceles ni arbitrios por la mercancía, componentes o productos que son destruidos en la Zona Libre, ni por la pérdida de materia prima en los procesos de manufactura.
- ✓ La Ley Núm. 159 de 2004, según enmendada, también exime del pago de contribuciones toda propiedad mueble o inmueble que se encuentre en una zona activada; incluyendo, sin limitarse, inventarios y equipos.

Entre otros beneficios.

Más alternativas para participar del Programa



Subzonas

Es un área de acceso controlado, dentro de las propias instalaciones de la empresa, usualmente de manufactura, cuyas actividades de zona libre no pueden ser trasladadas o establecidas en una Zona Libre General. En este caso, los predios de la empresa se convierten en sus colindancias. Esto le permite a compañías manufactureras disfrutar de los beneficios que ofrece el programa de Zona Libre desde sus propias instalaciones.

Las subzonas están sujetas a las mismas reglamentaciones y parámetros como si fuesen una Zona Libre General.

Zone - Sites

Mecanismo de expansión a terrenos privados, que se logra a través de la autorización del dueño de los terrenos para que éstos puedan ser utilizados bajo el programa de Zona Libre. Por lo tanto, el negocio podrá operar como zona libre desde sus instalaciones obteniendo los beneficios que el programa tiene.

Estas expansiones son utilizadas generalmente para negocios de almacenaje y distribución.

Programa Zona de Libre Comercio Exterior PRIDCO

Zona Libre – Iniciativa Adicional

División de Administración de Zona Libre Núm. 7

Misión

La misión es procurar el interés público al proveer a empresas locales y foráneas la oportunidad de operar bajo la concesión de zona libre a un costo justo y razonable; ofreciendo servicios de calidad en gestión de mercadeo de zona, asistencia técnica, mejora de procesos, cumplimiento de reglamentos y búsqueda de soluciones pro-activas a asuntos relacionados con zona libre.

Visión

“Ser la zona de libre comercio con más participación geográfica y diversidad representativa de los sectores industriales y comerciales de los Estados Unidos”.

Zona Libre - Definición y Propósito

- Una **zona libre** es un área designada como tal, con acceso restringido al público general y legalmente considerada fuera del territorio de la Aduana Federal para efectos de leyes tarifarias y procedimientos de entrada de aduana.
- Desde sus comienzos ha pretendido **estimular** el comercio, crear empleos e inducir la inversión en los Estados Unidos.
- El propósito de **interés público** es retener empleos alentando que actividades comerciales e industriales se realicen en Estados Unidos y evitar que se transfieran y se conduzcan en otro país.

Zona Libre

Actividades permitidas

En una zona se puede admitir materia prima, componentes o productos terminados para **ensamblar, almacenar, probar** (“test”), **limpiar, mostrario** (“samples”), **re-etiquetar, manipular, mezclar, procesar, recuperar, destruir** (limitado), **manufacturar** (requiere permiso adicional) y **exportación**.



Zona Libre – Iniciativa Adicional

Actualmente, las compañías en Puerto Rico buscan alternativas de negocios que les permita ahorrar dinero y/o disminuir gastos. Una de esas alternativas puede ser

El programa de zona libre, que permite

- **Retardar el pago** de aranceles federales (y arbitrios) sobre la mercancía importada de países foráneos.
- **Ahorro de flujo de efectivo** al almacenar—en forma indefinida mercancía, materia prima, componentes o producto terminado en una zona libre.
- Alcanzar una **eficiencia operacional mayor** a la actual, al mejorar ciertos procesos, según requiera la aduana federal.
- Un **ahorro del 100%** en el pago del **CRIM** sobre el inventario que permanezca en una zona libre activada

Zona Libre - Oportunidades

- Convertirse en operador de un **“zone site”** de manufactura o de distribución
- Convertirse en operador de una **subzona** de manufactura o de distribución
- Almacén público ofreciendo **servicios** de almacenaje y zona libre
- Ofrecer a terceros (usuarios cualificados) **espacio disponible** para almacenaje dentro de un “zone site”



Zona Libre - Beneficios

- **Diferir** o eliminar el pago de aranceles federales
- **Diferir** o eliminar el pago de arbitrios
- 100% de **exención** en el pago de impuestos sobre el inventario, y propiedad y equipo usado en zona;
- 60% de **exención** en el pago de impuestos sobre la propiedad inmueble (valor de la tasación)
- 100% de **exención** en el pago de Patente Municipal en la porción del negocio que exporte a un país extranjero—no Estados Unidos
- **Transferencias** de productos o materia prima de zona a zona
- Opción de **tarifa invertida** en la manufactura
- No se paga aranceles sobre mercancía dañada o expirada.

Zona Libre – Otros Beneficios

- **Ayuda** a facilitar y acelerar el comercio internacional.
- **Permite** continuar con los empleos existentes
- Ayuda a **crear** oportunidades de empleo
- Estimula y **facilita** la exportación
- Ayuda a **atraer** actividad y **fomenta** la retención de actividad doméstica
- Es parte de los esfuerzos estatales y locales de **desarrollo económico**

Zona Libre - Requisitos

Para ser **Operador**

- **Importar** mercancía, materia prima, componentes o producto terminado de un país foráneo (no Estados Unidos) (pago de \$75K + anual en aranceles)
- **Activación** como operador de zona
- **Cumplimiento** con la reglamentación federal y estatal para la operación de zona
- **Reportar** actividad de zona
- **Contrato** entre operador y el concesionario de zona

Para ser **Usuario**

- **Importar** mercancía, materia prima, componentes o producto terminado de un país extranjero y/o Estados Unidos
- **Notificación** a la Aduana y a Hacienda por parte del operador sobre los usuarios dentro de la zona
- **Cumplimiento** / observar la regulación federal y estatal y acuerdo con el operador

Zona Libre

División de Administración

- La División de Administración de Zona Libre de la Compañía de Fomento Industrial administra y mantiene el proyecto de zona libre número 7
- La División está adscrita al Área de Desarrollo de Negocios de la CFI (2006 al presente)
- Localización: edificio PRIDCO (355 Ave. Roosevelt, Hato Rey, Oficina 304)

Zona Libre – División de Administración

Servicios Ofrecidos

- Estudio de viabilidad de zona
- Preparación de solicitudes de expansión, modificación, y de subzona; radicación ante la Junta de Zonas Libres
- Preparación de solicitud de activación de zona ante la Aduana federal local
- Preparación y entrenamiento al operador
- Preparación de manual de operaciones
- Representación del cliente ante la JZL, la Aduana, Hacienda
- Servir de enlace y representar (en forma limitada) al operador y la Aduana
- Auditoría al operador
- Seguimiento de cumplimiento al operador



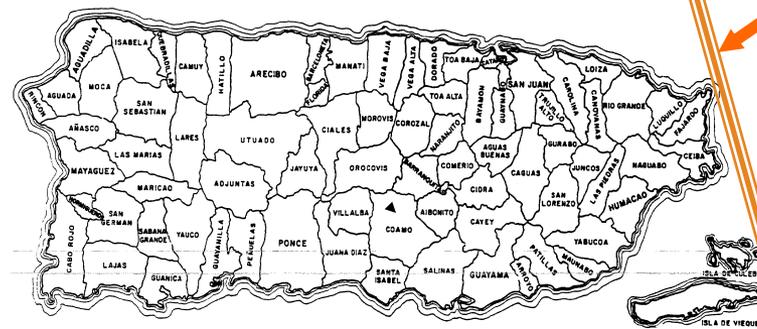
Zona Libre - Costo

Para el Operador

- **Solicitud** de designación de zona o subzona
 - Manufactura - \$1,600 a \$6,500
- **Activación** mejoras al la infraestructura de seguridad (la inversión generalmente se recupera en el primer año de operaciones)
- **Sistema de información** – mejoras al sistema para poder acceder datos de la operación de zona
- **Pago de cuota** anual por uso de la franquicia - \$10K, \$15K o \$25K
- Recomendable – inversión en **educación continuada** sobre asuntos de zona (promedio \$2K anual)

Zona Libre - Pago de Aranceles

- Arancel federal (customs duty) – es el derecho pagado por entrar a un país
- Arbitrio estatal (excise tax) – es el derecho pagado por entrar a un estado del territorio norteamericano



Zona Libre - Ejemplos

Situación # 1: Importación para venta local (sin zona libre)

Producto X - Inversión de \$15,000,000 en importación de

- Madera (clasificación HTS 4412.31.4050)
- Paga arancel de 8% ($\$15,000,000 \times .08 = \$ 1,200,000$)
- Patente municipal .005 ($\$15,000,000 \times .005 = \$ 75,000$)
- CRIM (Cataño) ($\$15,000,000 \times 6.83\% = \underline{\$ 1,024,500}$)

Costo de la importación \$ 2,299,500

Situación # 2: Importación para exportación foránea (en zona libre)

Producto X - Inversión de \$15,000,000 en importación y exportación de

- Madera (clasificación HTS 4412.31.4050)
- Arancel de 8% (No pagará por ser exportación foránea) = \$ 0
- Patente municipal .005 (No pagará por ser venta al extranjero) = \$ 0
- CRIM 6.83% (No pagará por haber estado en una zona libre que es equivalente a un país extranjero) = \$ 0

Costo de la importación \$ 0

Zona Libre - Ejemplos

Situación # 3: Importación para venta local y exportación foránea (con zona libre)

Producto X - Inversión de \$15,000,000 en importación (35% venta local y 65% exportación foránea): Madera (clasificación HTS 4412.31.4050)

- Paga arancel de 8% cuando salga de zona para venta local
 $(\$5,250,000 \times .08 = \$420,000)$

No pagaría arancel por la exportación foránea)

$$(\$9,750,000 \times .0 = \$0)$$

- Patente municipal .005 (60% de exención del pago de patente en ventas locales o exportaciones a Estados Unidos)

$$(\$5,250,000 \times 40\% = \$ 2,100,000 \times 5\% = \$10,500)$$

Patente municipal .005 (100% de exención del pago de patente en exportaciones/ventas foráneas)

$$(\$9,750,000 \times 0\% = \$0)$$

- CRIM (100% de exención en inventario) $(\$15,000,000 \times 0\% = \underline{\$0})$

Costo de la importación \$ 430,500

Ejemplo Comparativo 2

Negocio Tributable (Patente)

	Sin exención* no ZL	Sin exención con ZL	Con exención (Ley 73)** no ZL	Con exención (Ley 73) con ZL
Volumen de Negocios Venta en PR y EU = \$500,000 Venta a Japón = \$1,500,000	\$2,000,000 (volumen total)	\$2,000,000	\$2,000,000	\$2,000,000
Volumen de negocios sujeto a tributación	\$2,000,000	\$500,000 (Venta en PR y EU)	\$800,000 (\$2,000,000 x 40%)	\$200,000 (\$500,000 x 40%)
Tasa Aplicable	.005	.005	.005	.005
Patente a Pagar	\$ 10,000	\$ 2,500 por Venta en PR y EU Venta a Japón \$ 0	\$ 4,000	\$ 1,000 por Venta en PR y EU Venta a Japón \$ 0

* Sin exención por servicio de exportación = Ley 20

** Con exención de pago del 60% = Ley 73

Ejemplo Comparativo 3

Negocio Tributable (Propiedad/ Inventario)

	Sin exención no ZL	Sin exención pero en ZL	Con exención no ZL	Con exención y en ZL
Propiedad Mueble (Inventario) Tributable	\$150,000	\$150,000	\$150,000	\$150,000
Menos: 90% exención (Ley 20 y Ley 73)	No aplica	No aplica	(\$135,000)	(\$135,000)
Propiedad mueble sujeta a pago de contribuciones	\$150,000	\$150,000	\$15,000 (Ley 20 y Ley 73)	\$15,000 (Ley 20 y Ley 73)
Tasa Aplicable (Ej. Cataño) CRIM	6.83%	6.83%	6.83%	6.83%
Contribución a Pagar CRIM	\$ 10,245	\$0	\$1,024.50	\$0

Ejemplo Comparativo 4

Negocio Tributable (Propiedad Inmueble)

	Sin exención no ZL	Sin exención en una ZL*	Con exención** no ZL	Con exención en una ZL
Propiedad Inmueble Tributable	\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000	\$3,000,000
Menos: 90% exención	No aplica	No aplica	(\$2,700,000)	(\$2,700,000)
Propiedad inmueble sujeta a pago de contribuciones	3,000,000	\$1,200,000 ($\$3,000,000 \times 40\%$)	\$300,000	\$120,000 ($\$300,000 \times 40\%$)
Tasa Aplicable (Ej. Cataño)	8.83	8.83	8.83	8.83
Contribución a Pagar CRIM	\$ 264,900	\$ 105,960	\$ 24,490	\$10,596

*Se paga 40% de valor tributable

**Exención por Ley 20 o Ley 73

Zona Libre – *Enlaces de interés en la red*

- **Junta de Zonas Libres (Washington, DC)**
<http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/index.html>
- **National Association of Foreign-Trade Zones**
<http://www.naftz.org/>
- **US Customs and Border Protection (Aduana)**
<http://www.cbp.gov/>
- **Ley 34 de zona libre**
<http://ia.ita.doc.gov/ftzpage/19uscftz/ch1a.html>
- **Manual de zona –versión 2011**
http://www.cbp.gov/xp/cgov/trade/cargo_security/cargo_control/ftz/

Alianzas Estratégicas

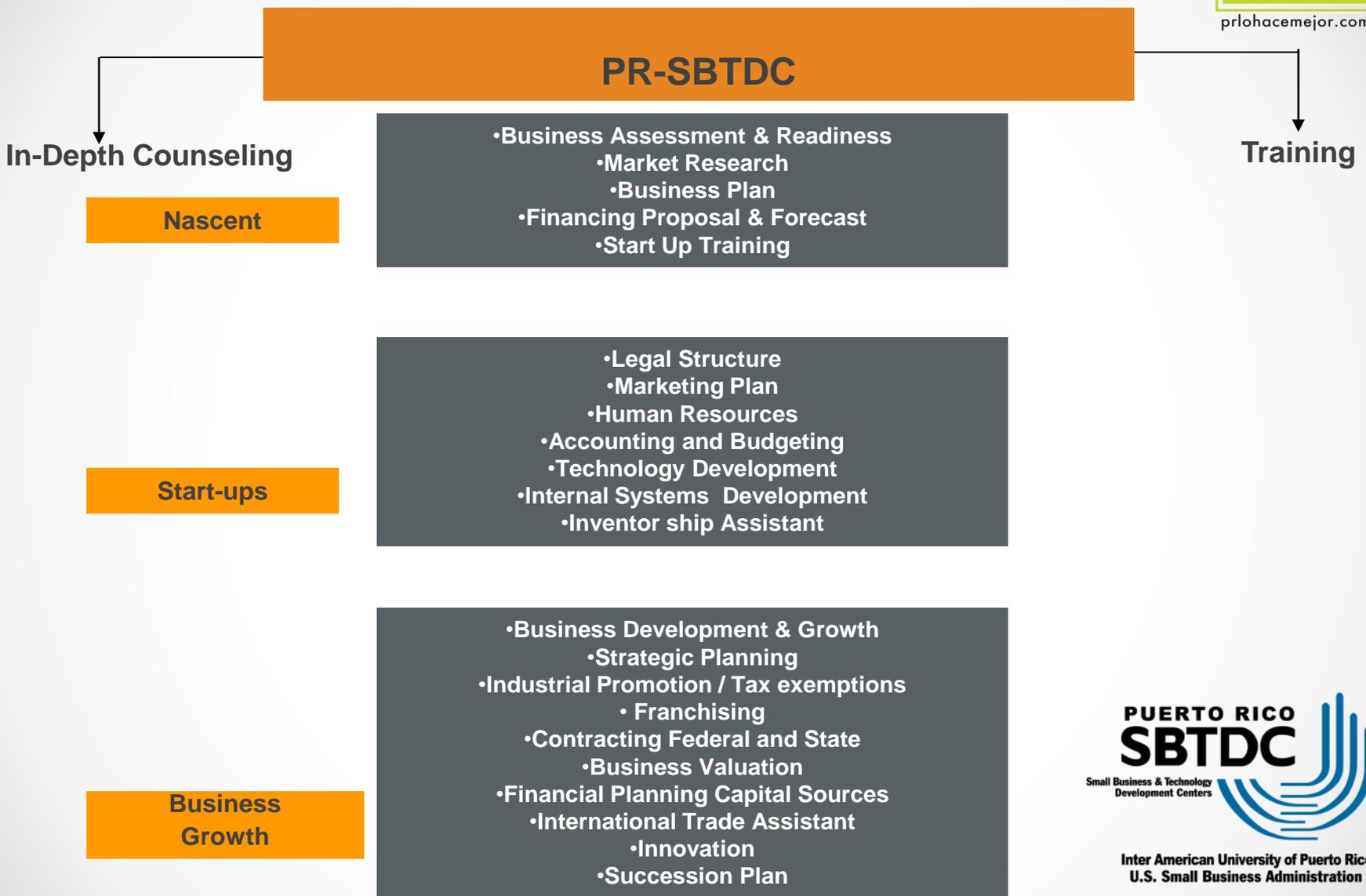
Small Business & Technology Development Center (SBTDC)

Puerto Rico Manufacturing Extension (PRIMEX)

Centro Internacional de Diseño (CDI)

Puerto Rico Supply Chain (PRSCO)





SBTDC

- **Programa Malcolm Baldrige**

- Es una herramienta de capacitación bajo los parámetros de calidad total los cuales ayudan a que las empresas locales implanten estándares de excelencia para aumentar su productividad
- Dirigido a las empresas locales que tengan un mínimo de tres años de operaciones, diez empleos y mínimo de un millón de dólares en ventas anuales



- ✓ Liderazgo
- ✓ Planificación estratégica
- ✓ Enfoque al cliente y al mercado
- ✓ Información y análisis
- ✓ Desarrollo y gestión de Recursos Humanos
- ✓ Estandarización
- ✓ Resultados de Negocio

Strategy to Grow, Innovate & Export

Solutions / Business Tools:

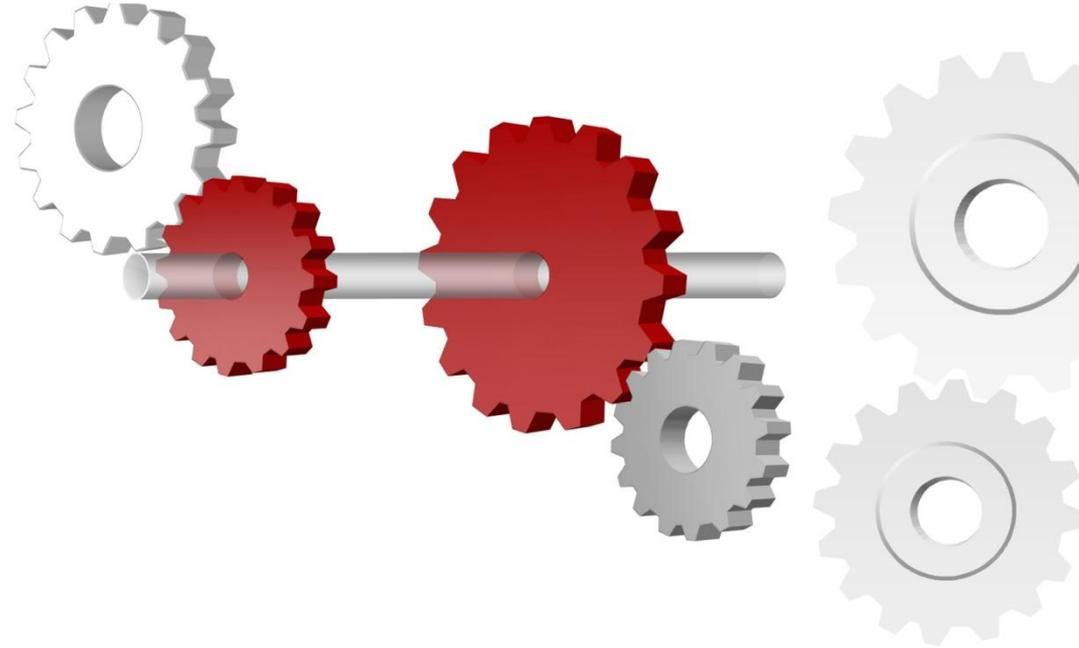


PUERTO RICO
LO HACE MEJOR

prlohacemejor.com



PRIMEX
PUERTO RICO MANUFACTURING EXTENSION



www.prlohacemejor.com

PRIMEX

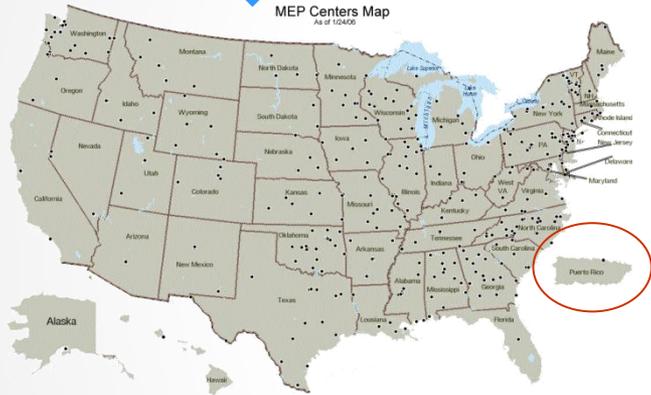
- Organización sin fines de lucro enfocada a pequeñas y medianas empresas
- Asistir en mejorar la competitividad y productividad del pequeño y mediano empresario.
- Proporcionando soluciones costo efectivas en nuevas tecnologías y prácticas de negocios.
- Establecida desde 1996
- Auspiciado por Programa MEP/NIST & PRIDCO



Fondos Estatales y Federales utilizados para apoyar a las PyMES



National Institute of Standards and Technology



Programa Federal MEP
("Manufacturing Extension Partnership")



MEP • MANUFACTURING
EXTENSION PARTNERSHIP

NATIONAL INSTITUTE OF
STANDARDS AND TECHNOLOGY



- Red de Consultoría más grande para la PyMES
- >20 años de servicio (1987)
- >2,000 consultores técnicos

NIST Hollings Manufacturing Extension Partnership *Making an Impact on U.S. Manufacturing*



Compañía de Comercio y
Exportación de Puerto Rico
PUERTO RICO TRADE
ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO



Alianzas

www.prlohacemejor.com

Mercados y Sectores

Manufactura:

- Inicio de Empresas (“Start-up”)
- Empresas Pequeñas y Medianas

Otros Sectores:

- Servicios, Gobierno, Salud
- Comercios, Distribución
- Empresas e Industria Verdes, Alimentos Orgánicos

Sectores (Manufactura)	# Empresas
Alimentos, Bebidas y Tabaco	661
Aguja	102
Muebles y Madera	217
Farmacéutica y Químicos	151
Goma & Plásticos	53
Metales	267
Electrónicos	45
Instrumentos Médicos	79
Total	1,575

Visión 360°

Desde la Estrategia hasta la Rentabilidad



Fuerza Laboral (Capacitación)

Crecimiento

- Desde la Idea al Negocio
- Cómo Establecer Precios
- Reenfocando las Ventas
- Ventas y Mercadeo
- Informa, Conecta y Vende a través de las Redes Sociales

Mejoramiento Continuo

- Auditor Interno ISO 9001:2008
- Gerencia de Proyectos
- Manejo Efectivo del Tiempo y Prioridades
- Solución de Problemas: Metodología A3
- “Lean Office” con Simulación
- “Lean Healthcare” con Simulación
- “Lean Enterprise” 101
- “Lean Accounting”
- Introducción a las 5'S

Sustentabilidad

- Programa de Reciclaje Empresarial
- Eficiencia Ambiental
- Combata los Altos Costos Energéticos
- OSHA Industria General

Certificación por MEP/NIST



Fuerza Laboral (Academias)

Academias

- “Good Manufacturing Practices”
- Lean Six-Sigma (“Lean Green Belt”)
- Excelencia en Supervisión y Gerencia
- “Lean Healthcare”
- “Lean Champion”



Centro Internacional de Diseño

Centro Internacional de Diseño

- Las compañías que forman parte del programa de PRIDCO podrán acceder gratuitamente a una amplia gama de servicios de diseño industrial, tras una alianza entre la Universidad del Turabo, el Municipio de Barceloneta e INTENOR.
- Se proveen los siguientes servicios:
 - diseño de producto, empaque
 - desarrollo de logotipos, identidad corporativa
 - diseño industrial
 - estudio de mercado

Puerto Rico Supply Chain (PRSCO)

¿Qué es PRSCO?

- Puerto Rico Supply Chain Online (PRSCO), es una alianza entre la Compañía de Fomento Industrial (PRIDCO), la Asociación de Industrial de Puerto Rico (PRMA), y Phidelix Technologies Corporation que surge ante la necesidad de establecer una red empresarial en línea que facilitara la manera de hacer negocios a los empresarios locales.

¿Quiénes pueden formar parte de PRSCO?

Toda empresa establecida en Puerto Rico
que ofrezca productos y/o servicios.

Oportunidades PRSCO

Esta red virtual le permite a las empresas de Puerto Rico:

- Presentar su perfil de productos y servicios
- Ampliar las oportunidades de negocio
- Identificar nuevas necesidades dentro de la cadena de suministro
- Posibilidad de competir en igualdad de condiciones entre las compañías de la red
- Proveer información a inversionistas prospectos

Datos PRSCO

- Actualmente PRSCO, cuenta con más de 8,000 mil empresas en la red y el proceso de registro es completamente gratis.
- Para formar parte de esta herramienta tecnológica debes acceder a www.prsupplychainonline.com.
- Para más información puede comunicarse al 787-833-8701 o vía email a info@prsupplychainonline.com.

Banco Desarrollo Económico

Nuestra Misión es:

Facilitar productos financieros a pequeños y medianos empresarios contribuyendo principalmente a la creación y retención de empleos, apoyando así el desarrollo económico de Puerto Rico.

Empresarismo

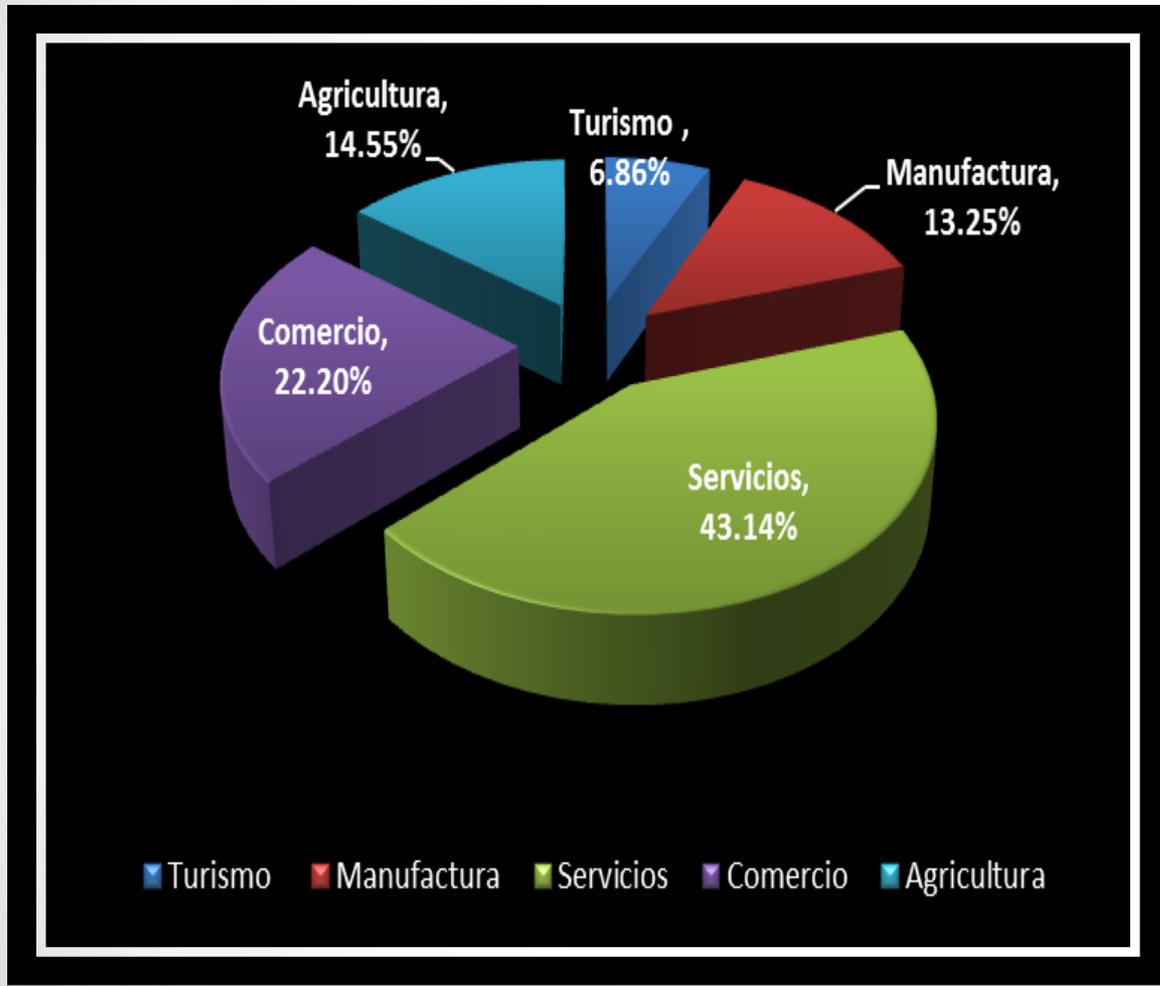


Implementar programas que fomenten el empresarismo y la innovación y ayudar a empresarios de alto potencial para lograr una mejoría económica y social

Descripción:

- El rol del Gobierno debe ser reducir los obstáculos gubernamentales para facilitar la creación de empresas. Para el Gobierno no es cuestión de crear empresarismo, sino de facilitarlo, encontrarlo y permitirle que florezca
- Un ciclo económico virtuoso recaerá sobre Puerto Rico en la medida en que el mensaje de que cualquiera puede ser un empresario sea internalizado por la población
- Sentar las bases para que una vez dada la consecución de nuestras metas, el sistema empresarial en Puerto Rico pueda continuar corriendo por sí solo y se cree un cambio positivo económico y social
- Integrar y coordinar los esfuerzos dirigidos al empresarismo para lograr una revolución empresarial en Puerto Rico durante los próximos tres años
- Para lograr estos objetivos, es indispensable:
 - Poner objetivos específicos de concreta medición
 - Establecer una organización profesional encargada de lograr estos objetivos de concreta medición
 - Dependier del sector privado para la mayoría de los fondos

Sectores Económicos al 31 de marzo-2012



♦Turismo	6.86%
♦Manufactura	13.25%
♦Servicios	43.14%
♦Comercio	22.20%
♦Agricultura	14.55%

Resultados enero 2009-24 de abril 2012



Resultados Financieros

Julio 2011 hasta 24-abril-2012

Total préstamos



Empleos Impactados: 22,766

Nos Enfocamos en el Empresario...

PUERTO RICO
LO HACE MEJOR

prlohacemejor.com

- No tradicional
- Emergente
- El empresario nuevo
- La mujer empresaria



Somos más flexibles...

- En el diseño de programas de crédito
- En el manejo de dificultades



Asumimos más Riesgo. . .

- Buscamos el negocio con futuro
- Medimos nuestro éxito con el progreso de cada negocio



www.prlohacemejor.com

Algunos Productos de Financiamiento que Ofrece el BDE

El BDE cuenta con una variedad de alternativas de programas, tales como:

Mujer
Empresaria



Hasta \$500,000

Préstamo
Directo



Hasta \$5,000,000

Nuevos
Empresarios



Hasta \$500,000

Crédito
Agrícola



Hasta \$5,000,000

**DESARROLLO
PARA EL PUEBLO**

¡Vamos a ti!

Hasta \$20,000

¡Porque tu puedes!

PUERTO RICO
LO HACE MEJOR

prlohacemejor.com



¡Porque tú puedes!

Contratistas Federales

Línea de crédito a empresas acreditadas como contratistas en subastas de programas federales a través de PRIDCO.
HASTA \$750,000

PYMExporta

Línea de crédito a empresas establecidas para exportar sus productos y expandir sus negocios.
HASTA \$750,000

Préstamo UNIVERSITARIO

Estudiantes recién graduados de universidad acreditada que deseen establecer o crecer su propio negocio.
HASTA \$35,000

Préstamo ALFA

Confinados a punto de cumplir su condena o están en la Junta de Libertad Bajo Palabra y deseen establecer su propio negocio.
HASTA \$2,500

Préstamo ProSalud

Para profesionales de la salud que deseen establecer o crecer su negocio.
HASTA \$250,000

Préstamo DesarrollArte

Respaldo empresarial para aquellas personas que deseen establecer o crecer su negocio dentro de las cinco disciplinas del arte.
HASTA \$50,000

Para información y requisitos adicionales:
787-641-4300 Ext. 1025
Libre de costo 1-866-641-4300
www.bdepr.org

PUERTO RICO
LO HACE MEJOR

Esfuerzo Interagencial a favor del Empresarismo

- Respaldar la exportación
- Retener el talento y el profesional del patio
- Estimular el ecosistema empresarial e impulsar el desarrollo económico.

www.prlohacemejor.com

Movimiento Empresarial

Descripción:

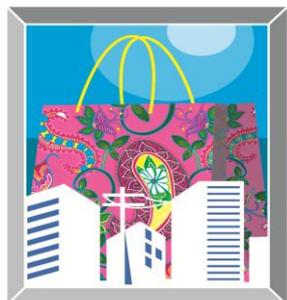
- Actividad de orientación y capacitación para pequeños y medianos empresarios con el propósito de desarrollar este importante sector de nuestra economía
- Pagina cibernética disponible: www.movimientoempresarialpr.com/
- Socios Fundadores:
 - FirstBank
 - Banco de Desarrollo Económico
 - Instituto Empresarial para la Mujer
 - Small Business & Technology Development Center (SBTDC)



Resultados:

- De septiembre 2009 a octubre 2010, se realizaron seis actividades en diferentes regiones de la Isla: Área Metropolitana (San Juan (2), Oeste (Mayagüez), Este (Río Grande) y Norte-Centro (Dorado), Sur (Ponce).
- A través de Movimiento Empresarial el Banco ha atendido cerca de 8,500 empresarios y/o futuros empresarios participantes.

Ventana al Desarrollo



**BAZAR
URBANO**



**MERCADO
URBANO**



Actividad de Impacto Económico Municipal

Mercado Urbano



Descripción:

Mercado Urbano se estableció con tres propósitos primordiales, cónsonas al Plan Agrícola: Siembra Futuro de nuestro Gobernador Luis Fortuño:



MERCADO URBANO
Celebrando nuestra cosecha
Aprobado por la Comisión
Estatal de Elecciones
CE SA-12-1550

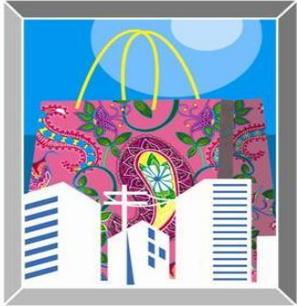
- Brindarle la oportunidad al agricultor puertorriqueño de presentar su trabajo y producto directamente al consumidor.
- Desarrollar un enlace entre los restaurantes y hoteles del área para promover el producto de nuestro país y la compra de productos de alta calidad
- Crear conciencia al consumidor para que pida siempre el producto local primero.
- Más de 40 agricultores y/o artesanos gastronómicos. Se han realizado **46** ediciones sumamente exitosas en la Ventana al Mar (Condado), donde han asistido hasta 6,000 personas.

Resultados:

- Las ventas de los agricultores por actividad han alcanzado más de \$30,000 por actividad.
- Desde el pasado 5 de junio de 2011, Mercado Urbano se presenta en Condado, Canóvanas, Guaynabo, Ponce y Mayagüez

Bazar Urbano

Descripción:



**BAZAR
URBANO**
Ventana al desarrollo

Aprobado por la Comisión
Estatad de Elecciones
CE SA-12-1542

- Brindarle la oportunidad al empresario Puertorriqueño a presentar su trabajo y producto directamente al consumidor.
- Crear una ventana de oportunidad para tener un punto de venta y tener mayor exposición.

Resultados:

- Las ventas de los comerciantes por actividad han alcanzado más de \$25,000 por actividad.
- Desde el pasado 3 de diciembre de 2011 se han realizado cinco eventos.
- El Bazar Urbano se presenta todo los domingos primeros de mes en La Ventana al Mar junto a Mercado Urbano; creando de esta forma el concepto de **Ventana al Desarrollo**.

Financiamiento Banca Comercial

Financiamiento Banca Comercial

Los pequeños y medianos negocios son uno de los factores principales de creación de empleo y crecimiento del producto interno bruto. Realizan una gran aportación a la diversificación económica y a la estabilidad social, y desempeñan un papel importante en el desarrollo del sector privado.



- Sin embargo, mencionan sistemáticamente la falta de acceso al financiamiento como una de las principales barreras para su crecimiento.

Financiamiento Banca Comercial

A través de este Consejo Asesor, la industria bancaria se une para ofrecer una guía informativa para orientar a pequeños y medianos negocios en el proceso de solicitar financiamiento.

El Consejo Asesor al Gobernador en Financiamiento para PYMES fue creado por Orden Ejecutiva en septiembre del 2011, con el propósito de implementar iniciativas conjuntas entre el sector público y el sector privado para aumentar el financiamiento a las pequeñas y medianas empresas.

Contenido

- **La función prestataria del banco.**
- **Como evalúa un banco el potencial prestatario de una empresa.**
 - ✓ Documentación requerida
 - Solicitud
 - Cuando la solicitud es aprobada
- **Como evalúa un banco la capacidad de la empresa de cumplir con el pago.**
- **Estructura de financiamiento y ejemplos.**



Financiamiento Banca Comercial

La función prestataria del banco

- Los bancos tienen capital para financiar a pequeños y medianos negocios
 - ✓ Los seis (6) bancos principales que operan en Puerto Rico tienen un capital que suma \$7,032 millones.
 - ✓ Son bancos que activamente mercadean financiamiento comercial a este sector.

Financiamiento Banca Comercial

El negocio de los bancos es prestar dinero

- ✓ El banco obtiene ganancia únicamente si el préstamo se repaga en la cantidad y en las fechas que se acuerdan al cierre del préstamo.
- ✓ El banco no gana dinero:
 - Si no cobra el total
 - Si cobra más tarde



Financiamiento Banca Comercial

- Los bancos solicitan documentación del empresario para asegurar que van a hacer un buen negocio.

- ✓ Los bancos son instituciones altamente regulados y tienen la responsabilidad de cumplir con las leyes y regulaciones.
 - Si interesa acceso a financiamiento, los récords contables de la empresa deben evidenciar correctamente los flujos de efectivo y ganancias de la empresa.

Financiamiento Banca Comercial

Los empresarios deben prepararse para acceder al capital, que está disponible.

- En todos los bancos, para obtener financiamiento el empresario tiene que documentar los detalles de su negocio.
 - ✓ Debe tener un plan completo, bien pensado.
 - Para qué se va a usar el dinero
 - Cómo se convierte esa inversión en ganancias futuras para la empresa
 - Cómo se va a repagar al banco (en cuánto tiempo)

Etapa inicial

Solicitud de financiamiento

Documentación requerida por todos los bancos

- Solicitud y entrevista inicial
- Breve historial de la empresa
- Resumé de cada socio/accionista/empleados clave
- Copia del certificado, artículos y estatutos de incorporación
- Estados financieros del negocio por los últimos tres (3) años
- Copia de Planillas de Contribución sobre Ingresos de la corporación para los últimos dos años
- Estado financiero interino del negocio con no más de noventa (90) días
- Estado financiero personal de cada accionista
- Copia de Planillas de Contribución sobre Ingresos personales para el último año
- Proyección anual de ingresos y gastos del negocio para los próximos tres (3) años

Requisitos para desembolso de préstamo

- De aprobarse la solicitud, los bancos solicitan la siguiente información para desembolsar el préstamo:
 - ✓ Certificación del Departamento de Hacienda de no deuda de contribución sobre ingresos
 - ✓ Certificación comerciante (IVU)
 - ✓ Copia del certificado de "Good Standing" de la corporación
 - ✓ Permiso de uso del negocio
 - ✓ Certificación de ASUME



Requisitos para desembolso de préstamo

- Si hay colateral hipotecaria:
 - ✓ Estudio de Título de la propiedad a comprarse y/o ser utilizada como colateral.
 - ✓ Tasación de la propiedad.
 - ✓ Estudio Ambiental de la propiedad a comprarse y/o ser utilizada como colateral.
 - ✓ Copia de la escritura de la propiedad a comprarse y/o ser utilizada como colateral.
 - ✓ Copia del más reciente recibo del CRIM de la propiedad a comprarse y/o ser utilizada como colateral.



Factores que determinan la capacidad de la empresa de cumplir con el pago

- Capacidad de repago
- Capital
- Colateral
- Carácter

Capacidad de repago (La primera fuente de repago)

- Que la empresa obtenga ganancias y repague el préstamo de esas ganancias.
- Los bancos evalúan el historial de la empresa y calculan el efectivo disponible para repagar deudas, relativo a la deuda total. (Se consideran las deudas personales + las comerciales o corporativas)

Flujo de efectivo total disponible

Pagos de deudas



Cobertura de deuda
("debt coverage ratio")

Capital

(La segunda fuente de repago)

- Si al negocio le va mal pero el empresario acumuló capital en el pasado, puede repagar el préstamo con esos ahorros.

$$\text{Capital} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$$

- El empresario demuestra su confianza en el negocio aportando su capital (sus ahorros) al negocio.
 - Se espera un mínimo de 20% en negocios nuevos, 10% en negocios establecidos desde 3 años o más.

Colateral

(La tercera fuente de repago)

- Si al negocio le va mal y el empresario agotó sus ahorros, el banco toma la colateral y la vende para repagar el préstamo.

- Alternativas de colateral

- Efectivo
- Inversiones
- Bienes raíces
- Activos corrientes

(cuentas por cobrar y/o inventario)



Más líquida

Menos líquida

Carácter

- Los bancos buscan un empresario que vaya a cumplir sus obligaciones en las épocas malas tanto como en las buenas.
- Si no conoce al personal del banco, puede presentarle cartas de referencia de suplidores, clientes y otros para establecer su carácter.

Los términos de un financiamiento varían dependiendo del propósito del financiamiento

Estructura de Financiamiento

Propósito	Tiempo de Repago
Para comprar inventario (ventas al detal o al por mayor)	Depende del ciclo de conversión
Para pagar gastos recurrentes mientras recobra las cuentas a cobrar (compañías de servicio o distribución)	Depende del ciclo de conversión
Para comprar un local	15 a 20 años
Para comprar equipo	La vida útil del equipo
Para mejoras a local/oficina	5 a 7 años

Error: Los estados financieros no reflejan la verdadera rentabilidad del negocio

Errores Frecuentes

- ✓ Distribuidor de productos alimenticios especializados a restaurantes, solicita \$300,000 para comprar un local para almacén (serviría de colateral)
- ✓ Ventas de \$2,000,000 en el 2011, estados auditados
- ✓ Efectivo en caja de \$150,000
- ✓ Pérdidas netas en los últimos 3 años

Error: No se ha mantenido capital en la compañía, aumentando el riesgo al banco

Errores Frecuentes

- Venta de productos de iluminación, busca un préstamo de \$200,000 para comprar local
- Ventas de \$800,000
- Ganancia neta de \$150,000
- Efectivo en caja de \$25,000
- Capital negativo

Error: No es organizado; el propósito del préstamo no es claro y no mantiene buenos récords de contabilidad

Errores Frecuentes

- Tienda de piezas para autos en Río Grande, solicita una línea de crédito por \$50,000 “para capital de trabajo”
- Tuvo ventas de \$500,000 en el 2010, ingresos de \$20,000, capital de \$150,000
- No tiene planillas listas (las últimas son del 2010) y no tiene un estado financiera interino

Error: No es organizado; el propósito del préstamo no es claro y no mantiene buenos récords de contabilidad

Errores Frecuentes

- Tienda de piezas para autos en Río Grande, solicita una línea de crédito por \$50,000 “para capital de trabajo”
- Tuvo ventas de \$500,000 en el 2010, ingresos de \$20,000, capital de \$150,000
- No tiene planillas listas (las últimas son del 2010) y no tiene un estado financiera interino

Error: Entrar en una deuda demasiado grande para el negocio

Errores Frecuentes

- Proveedor de servicios de programación y sistemas, solicita un préstamo por \$300,000 para comprar un local. El repago del préstamo sería de \$2,300 mensual.
- La oficina a comprar tasa \$390,000
- Tuvo ventas de \$600,000 en el 2011, ganancia neta de \$25,000. Actualmente no paga renta.

Resumen

Los bancos sirven para ayudar a los empresarios a planificar el crecimiento de su negocio y asegurar el éxito.

El trabajo que pases como empresario hoy para lograr el financiamiento de tu negocio rendirá frutos por años. Te guiará a tomar las acciones y decisiones necesarias para que tu negocio sea viable financieramente y pueda crecer.

EX-IM Bank

EX-IM Bank

Con más recursos las PYMES para exportar

- ✓ La Compañía de Comercio y Exportación (CCE) es **City-State Partner** del Ex-Im Bank, con lo que es nuestra responsabilidad proveer al empresario información y guía sobre los programas de seguros y financiamiento para las exportaciones, disponibles a través del banco.
- ✓ Además, asistimos a los exportadores a preparar su solicitud para los programas del Ex-Im Bank, referimos directamente al banco los exportadores potenciales, entre otras gestiones.



EX-IM Bank

Export-Import Bank (Ex-Im Bank) de los Estados Unidos

- ✓ Es la agencia oficial de crédito para las exportaciones del Gobierno de los Estados Unidos.
- ✓ Su misión es ayudar a financiar las exportaciones de productos y servicios de empresas americanas y puertorriqueñas.
- ✓ Es un organismo federal independiente que ayuda a crear y mantener empleos en los Estados Unidos llenando vacíos en la financiación de exportaciones privadas sin costo alguno para los contribuyentes estadounidenses.
- ✓ El Banco ofrece una variedad de mecanismos de financiación, incluso garantías de préstamo de capital circulante, seguros de créditos de exportación y financiamiento para ayudar a los compradores extranjeros a adquirir bienes y servicios estadounidenses.



Export-Import Bank (Ex-Im Bank) de los Estados Unidos

✓ Programas del *Global Access for Small Businesses*



- ✓ *Export Reinsurance*: seguro internacional
- ✓ *Working Capital Guarantee*: línea de crédito para incrementar la liquidez del exportador
- ✓ *Renewable Express*: financiación de proyectos de energía renovable a pequeña escala
- ✓ *Supply Chain Financing*: incrementa la liquidez

¡Gracias!