



Recursos de la biblioteca para pequeñas empresas



Idea

¿Estrategia?

¡Éxito!

El camino hacia su nueva empresa

Tal vez usted desea seguir la pasión de su vida. Tal vez ve la necesidad de una empresa en su comunidad. O tal vez solo quiere la satisfacción de ser su propio jefe. El Equipo para el éxito económico de la Biblioteca está aquí para ayudar y nuestros consejos pueden servirle para ponerse en marcha. Al iniciar su viaje hacia una nueva y emocionante aventura de negocios, estos son los pasos que usted querrá seguir.

Para empezar, hagámoslo aquí:

toledolibrary.org/economicsuccess

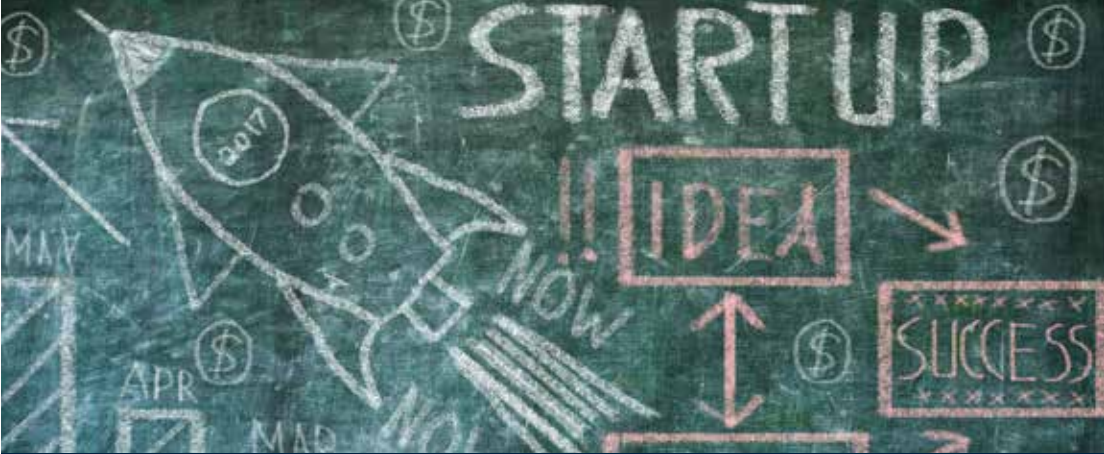
En esta página encontrará enlaces a todas las bases de datos y recursos a los que haremos referencia a lo largo de este folleto. Cuando vea este símbolo:



significa que es un recurso que puede encontrar en esta página web, a menos que se indique lo contrario.

Para acceder a estos recursos, ¡todo lo que necesita es su tarjeta de la Biblioteca Pública del Condado de Toledo Lucas!

También encontrará enlaces a recursos adicionales, incluidas las oficinas federales, estatales y locales que pueden ayudarlo durante todo este proceso.



1. Edúquese a sí mismo

Infórmese sobre su negocio.

Aprenda todo lo que pueda sobre la industria a la que está a punto de ingresar, al acceder a libros, artículos, publicaciones comerciales, bases de datos de la Biblioteca y redes sociales.



Encuentre muchos de estos tipos de materiales en toledolibrary.org/books-and-media.

Conozca a su competencia.

Lo decimos en sentido figurado, es decir, para entender quién más está allí fuera haciendo lo que usted va a hacer. Pero también lo decimos literalmente. Hable con la gente de su industria y aprenda cómo puede diferenciarse aún más.



Para encontrar empresas como la suya en su área, acceda a las bases de datos **ReferenceUSA** y **Mergent Intellect**. Estas bases de datos contienen información detallada sobre millones de empresas en los Estados Unidos y Canadá y tienen acceso a informes sectoriales, información del Censo de los EE. UU. e información sobre los consumidores. Estos son recursos invaluable, que le permiten entender el panorama de negocios en su área y también localizar vendedores, clientes potenciales, oportunidades de negocio y mucho más.



ReferenceUSA y Mergent Intellect

Con una serie de bases de datos útiles que contienen millones de empresas, organizaciones e individuos, estos recursos pueden ser algunas de las herramientas más importantes para su negocio. Es importante primero identificar un negocio por su clasificación industrial, conocida como código del Sistema de clasificación de la industria norteamericana (North American Industry Classification System, NAICS) o Clasificación Industrial Estándar (Standard Industrial Classification, SIC). Conocer la clasificación de su negocio ayuda con el marketing, la planificación, la inteligencia competitiva y a menudo es necesario cuando se solicitan préstamos para empresas o para calificar para contratos gubernamentales. Las bases de datos Plunkett, ReferenceUSA y Mergent Intellect usan estos códigos para categorizar a los negocios y usted puede buscar por palabra clave para identificar sus códigos. También puede buscar estos códigos a través de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, en: <https://www.census.gov/cgi-bin/sssd/naics/naicsrch>

Su código NAICS (Sistema de clasificación de la industria norteamericana):

(La clasificación SIC ha sido reemplazada en gran medida por la NAICS, pero a menudo se utiliza en empresas minoristas y de servicios).

Busque empresas por:

- Geografía
- Código NAICS o SIC (Tipo de negocio)
- Tamaño de la empresa
- Propiedad
- Calificación crediticia
- Dirección web
- Presencia en las redes sociales
- ¡Y más!

Los clientes potenciales pueden ser buscados por:

- Código postal/ZIP
- Ciudad
- Área metropolitana
- Estado

La información se puede presentar en formato de:

- Gráficos circulares, para ver rápidamente el tamaño de la empresa, la propiedad, etc.
- Mapas de calor, para determinar la densidad de empresas u oportunidades en un área determinada.

Descubra las tendencias.

Estudie los últimos desarrollos en su industria. Es probable que haya innumerables artículos de negocios que puede encontrar en una simple búsqueda en Google, pero investigue en numerosas fuentes a través de la Biblioteca, ya que es posible que la gente no siempre esté de acuerdo con el rumbo que está tomando una industria.



Business Source Premier es un recurso completo para todos los aspectos de las empresas, incluida la gestión y mucho más, con textos completos de más de 2,200 revistas.



Mergent Intellect ofrece informes sectoriales de First Research con una extensa investigación de la industria escrita desde una perspectiva de negocio objetiva que cubre los problemas, las tendencias y el potencial de crecimiento.



Plunkett Research Online ofrece inteligencia de negocios, tendencias y análisis de la industria, estudios de mercado, estadísticas, clientes potenciales, perfiles de empresas y contactos para muchas de las principales industrias.



Small Business Resource Center ofrece textos completos exclusivos de muchos de los principales libros de referencia de pequeñas empresas para consumidores, así como herramientas para tratar muchos temas de pequeñas empresas. Este recurso ofrece a los lectores una colección de recursos específicos del estado respaldados con datos demográficos y otra información local. Incluye una sección de ayuda y asesoramiento, detalles sobre cómo crear planes y videos de negocios. Estos videos de negocios incluyen entrevistas, características de “lecciones aprendidas”, conferencias y videos de cómo hacerlo para ayudar a fomentar el éxito en todos los aspectos de la administración de una empresa.



2. Planeamiento



Defina los objetivos generales

Por lo general, estos son los elementos intangibles de su empresa. ¿Cuáles son los diferenciadores clave que usted cree que lo ayudarán a tener éxito?

- **Escriba una declaración de la misión.** ¿Qué es lo que lo diferencia de su competencia? ¿Por qué lo conocerán sus clientes?
- **Cree una declaración del enfoque.** ¿Por qué va a estar en el negocio? ¿Qué creencias piensa que deberían motivar a las personas que trabajan para usted y con usted?
- **Defina sus valores fundamentales.** ¿Qué principios guiarán su trabajo?
- **Establezca objetivos.** ¿Qué quiere que esta empresa logre en su primer año? ¿Y en cinco años? Use el conocimiento que adquirió en su investigación inicial para proponer objetivos que sean realistas y alcanzables.
- **Haga una lista de los proyectos.** Haga una lista de todo lo que necesita tener en su lugar para alcanzar sus objetivos. ¿Qué necesitará obtener de otros vendedores? ¿Qué elementos necesitará en sus instalaciones? ¿Cómo establecerá su presencia en línea? ¿Y su plan de marketing? ¡Sea lo más detallado posible!



Cree su plan de negocios

Si está planeando obtener fondos de fuentes externas, un plan de negocios es absolutamente esencial. Incluso si usted tiene todo el dinero que necesita, identificar sus objetivos para esta empresa le ayudará a alcanzar su sueño y utilizar sabiamente sus recursos. El hecho de tener todos sus planes por escrito lo ayudará a desarrollar estrategias para hacerlos realidad.

Un plan típico incluirá análisis y planes. El análisis apoya la razón por la cual la empresa debe existir y los planes son las acciones específicas involucradas en la realización de esta empresa. Su plan debería tener los siguientes elementos:

1. **Página de portada**
2. **Índice**
3. **Resumen ejecutivo.** Este es un resumen corto (200-500 palabras) del plan de negocios general. Si está buscando financiamiento, incluya la cantidad específica que necesita, con cuánto contribuirá usted y cómo se gastará el dinero.
4. **Descripción del negocio.** Aquí puede entrar en más detalles sobre lo que será la empresa, lo que hará y por qué es necesaria.

5. **Ubicación de la empresa.** ¿Por qué empieza su empresa en Toledo? ¿Por qué eligió esta parte de la ciudad? Este es el lugar para hablar sobre el ambiente general del negocio, incluida la importancia de su ubicación. Puede que aún no tenga un edificio específico, pero conocer la ubicación de su empresa tendrá un impacto en las licencias, el seguro, el horario de operación y la disponibilidad de los empleados.
6. **Análisis de la industria.** ¿Cuál es el estado actual de su industria? ¿Cómo será en el futuro?
7. **Análisis competitivo.** ¿Quién más está haciendo lo que usted hará?
8. **Análisis del mercado.** ¿Qué diferenciará a su empresa de las de sus competidores?
9. **Plan de marketing.** ¿Qué medidas específicas tomará para llegar a nuevos clientes y mantener a los ya existentes?
10. **Plan de operaciones.** Aquí es donde usted entrará en los detalles de su negocio diario. ¿En qué horario operará? ¿Cuántos empleados tendrá? ¿Qué procesos empleará para asegurarse de que el trabajo se haga correctamente?
11. **Plan de gestión.** ¿Cómo dirigirán y mantendrán usted y otras personas la empresa con el personal y/o los contratistas?
12. **Plan financiero.** ¿Cuánto dinero necesitará para iniciar, poner en marcha y mantener la empresa? Tendrá que incluir estados financieros pro forma con estados de resultados para tres años, balances contables para tres años y proyecciones de flujo de caja. Esto es mucho trabajo, pero demostrará a los financiadores e inversionistas con cuánta claridad se ha pensado en todo.
13. **Adenda**
 - a. Su currículum y el de sus socios e inversores
 - b. Su declaración de impuestos y la de todos los socios e inversores al 10 por ciento o más
 - c. Otra información que respalde su futuro éxito
 - d. Su inversión personal y la de sus socios en el proyecto



La **Biblioteca de referencia virtual Gale** incluye la **Serie de manuales de planes de negocios** (Business Plans Handbook Series), que presenta cientos de ejemplos de planes de negocios reales.



El **Business Plan Pro Software** está disponible para su uso en empresas nuevas o ya existentes. Este paquete de software de planificación elimina las conjeturas a la hora de poner por escrito un plan de negocios, con más de 500 ejemplos de planes de negocios, previsiones financieras fáciles y más de 9,000 perfiles de la industria para apoyar su plan. *(Este es un recurso para uso exclusivo dentro de la biblioteca. Llame al 419.259.5244 para saber cómo acceder).*



Sales and Marketing Plan Pro lo ayudará a cerrar más ventas o hacer llegar sus mensajes de marketing a las personas adecuadas. Desde equipos de ventas experimentados que buscan una ventaja hasta propietarios de pequeñas empresas que necesitan planes de marketing dinámicos, Sales and Marketing Pro es la solución para ayudarlo a hacer crecer su negocio como loco. *(Este es un recurso para uso exclusivo dentro de la biblioteca. Llame al 419.259.5244 para saber cómo acceder).*



Small Business Builder proporciona una guía paso a paso para crear y completar un plan de negocios. Explore los intereses y oportunidades de emprendimiento, aprenda sobre el sector sin fines de lucro, y cómo hacer crecer y posicionar su empresa para el éxito a largo plazo y más.



Elija una entidad comercial

Obtenga ayuda para decidir y solicitar la estructura de su empresa

- **Propietario único:** Solo usted haciendo negocios por su cuenta.
- **Sociedad:** Usted y otra persona u otras personas.
- **Sociedad anónima o Sociedad anónima tipo C.** Estas son estructuras de negocios más complejas, y usted debería pedir asesoramiento legal para establecer una de ellas.
- **Sociedad de Responsabilidad Limitada (Limited Liability Company, LLC).** Una empresa registrada en el Estado de Ohio. Puede ser cualquiera de las entidades comerciales mencionadas anteriormente. Hable con un contador para determinar las implicaciones fiscales de convertirse en una LLC.



Adquiera las licencias necesarias

Los requisitos de licencia varían de condado a condado y de estado a estado, y es su responsabilidad obtener la licencia adecuada para su empresa.

- **Registro de nombre comercial/razón social o marca.** Cada uno de estos términos es ligeramente diferente y usted debe consultar con un experto en recursos para pequeñas empresas para determinar qué es lo mejor para la suya.
- **Licencia de vendedor.** Las empresas que venden productos a usuarios finales necesitan una licencia de vendedor. Lo más probable es que usted cobre el impuesto sobre las ventas, que luego enviará al estado.
- **Permiso de construcción o de ubicación.** Las ciudades incorporadas generalmente requieren un permiso de negocios. Si tiene una empresa en su casa, averigüe lo que su ciudad o pueblo exige.
- **Número de Identificación Personal del Contribuyente o Número de Identificación de Empleador (EIN).** Estos números se utilizan con fines bancarios y de empleo. Por lo general, es preferible tener estos números que su número de Seguridad Social. Puede obtener un Número de Identificación Personal del Contribuyente o un EIN de manera fácil y rápida en [IRS.gov](https://www.irs.gov).
- **Licencias estatales especiales.** Algunas industrias requieren licencias estatales especiales. Pueden ser para cualquier campo, desde un abogado hasta un peluquero. Averigüe lo que necesita y obtenga esos documentos, ¡es su responsabilidad hacerlo!

(Vea la página 9 para recursos estatales y federales).



NuWAV Legal Forms le permite navegar, acceder o crear documentos legales para poderes notariales, testamentos, documentos comerciales y más. Aquí puede encontrar acuerdos de no competencia, de confidencialidad, de consultoría independiente y documentos de negocios personalizables.

Además, la Biblioteca ofrece talleres mensuales a cargo de **abogados de patentes, derechos de autor y marcas**; comuníquese con el Equipo para el Éxito Económico al 419.259.5244 para obtener información sobre fechas y horas específicas.



Establezca operaciones

En la sección Plan de Negocios, discutimos cómo usted querrá definir sus operaciones para los financiadores o inversionistas. Aunque no necesita incluir los siguientes documentos en su Plan de Negocios, tenerlos en su lugar le ayudará a determinar los detalles específicos de cómo se llevará a cabo el trabajo.

- Manual de procedimiento
- Directivas de proceso
- Procedimientos operativos estándares
- Guía y Manual del empleado



Business Source Premier es un recurso completo para todos los aspectos de los negocios, incluidos la economía de gestión, las finanzas, la contabilidad, los negocios internacionales y mucho más, con textos completos de más de 2,200 revistas.



Desarrolle un plan de marketing

Hacer correr la voz sobre su empresa es esencial, en especial cuando recién comienza. Considere cuál de estas estrategias le dará el máximo alcance a su público objetivo.

- **Redes sociales:** Facebook, Twitter, Instagram
- **Publicidades:** impresas, en la radio, la televisión, en exteriores, digital
- **Redes de contactos:** LinkedIn, eventos presenciales para establecer redes de contactos, organizaciones de profesionales
- **Promociones:** campañas por correo electrónico, cupones, eventos especiales
- **Sitio web:** Estamos en el siglo 21, ¡necesitará tener un sitio web!



El D&B Business Browser puede ayudarlo a determinar la clasificación de su industria, lo que a su vez puede ayudarlo con la comercialización y la planificación, así como con los préstamos y los contratos gubernamentales.



Lynda.com es una plataforma líder de aprendizaje en línea que ayuda a las personas a aprender de negocios, software, tecnología y habilidades creativas para alcanzar metas personales y profesionales. Es una de las bases de datos en línea de TLCPL y es un gran recurso para aprender una variedad de habilidades de negocios, lo que incluye ventas, contabilidad, marketing en las redes sociales y mucho más. Este recurso proporciona acceso a más de 3,000 cursos y 130,000 videos y, una vez finalizado el curso, se puede cargar el certificado en un perfil de LinkedIn (y también imprimirlo).



3. Obtenga el apoyo que necesita

SITIOS WEB FEDERALES:

Fed BizOpps

Punto de acceso para la contratación con el gobierno federal. [fedbizopps.gov](https://www.fedbizopps.gov)

IRS Business Page (Página de negocios del IRS) Información rápida y completa para pequeñas empresas, que incluye la solicitud del EIN en línea y el enlace para “Suscribirse” al boletín electrónico del IRS. [irs.gov](https://www.irs.gov)

Small Business Administration (Gestión de pequeñas empresas)

Cubre todos los aspectos de las pequeñas empresas, incluidos el financiamiento, la planificación, la puesta en marcha, la gestión y la formación. [sba.gov](https://www.sba.gov)

SITIOS WEB DEL ESTADO:

Entrepreneurship and Small Business (Emprendimientos y pequeñas empresas)

Los Entrepreneurship and Business Assistance Centers (Centros de Asistencia de Emprendimientos y Pequeñas Empresas) proporcionan recursos para iniciar o mantener una pequeña empresa en Ohio. development.ohio.gov/bs/bs_entrepreneurship.htm

Ohio Department of Taxation

(Departamento de Impuestos de Ohio) Formularios de impuestos, leyes, resoluciones y presentación en línea de documentación obligatoria para empresas de Ohio. tax.ohio.gov/

Ohio Development Services Agency Research (Investigación de la Agencia de Servicios de Desarrollo de Ohio)

Datos y análisis sobre las tendencias económicas, industriales, demográficas y de programas del estado de Ohio. development.ohio.gov/reports/reports_research.htm

Ohio Secretary of State (Secretaría del Estado de Ohio)

Incluye la búsqueda de nombres comerciales, solicitudes de registros de

marcas y de constitución de sociedades en Ohio. sos.state.oh.us/businesses

Starting a Business in Ohio (Empezar una empresa en Ohio)

Encuentre información sobre si su empresa necesitará una licencia profesional, una licencia de vendedor y otros requisitos legales para operar en Ohio. business.ohio.gov/starting/

RECURSOS LOCALES:

Servicios de apoyo y creación de redes de contactos para pequeñas empresas

Arts Commission (Comisión de Arte)

La Arts Commission se enorgullece de servir y conectar al público en general y a los artistas locales con información y oportunidades. La asistencia incluye la conexión con otros creativos, el acceso a talleres de desarrollo educativo o profesional y la búsqueda de oportunidades para mostrar y vender arte. 419.254.2787

theartscommission.org/forartists

ASSETS Toledo (ACTIVOS Toledo)

Un grupo sin fines de lucro que ofrece capacitación para la creación de empresas y acceso a microcréditos para los graduados de su programa de capacitación. 419.251.9870

assetstoledo.com

Center for Innovative Food Technology (Centro de Tecnología Innovadora de Alimentos)

Un consorcio de empresas de la industria alimentaria, sus proveedores e instituciones académicas que utilizan la tecnología para mejorar la viabilidad económica del sector agrícola y alimentario de Ohio. El CIFT también proporciona acceso a un servicio de cocina con licencia comercial diseñado para ayudar a los esfuerzos de emprendimiento. 419.535.6000 o 877.668.3472

CIFTInnovation.org

Economic & Community Development Institute (Instituto de Desarrollo Económico y Comunitario, ECDI)

El ECDI proporciona herramientas, asistencia técnica y apoyo para que las empresas tengan éxito. La organización patrocina préstamos para empresas nuevas y establecidas y también puede ayudar a desarrollar una nueva empresa para que se convierta en un cliente listo para obtener un préstamo. 419.214.4182 ecdi.org

JumpStart

JumpStart es una asociación única entre entidades públicas y privadas, encargada de crear la transformación económica a través del crecimiento de un ecosistema de emprendimiento. La organización proporciona capital de riesgo y asistencia intensiva y de alto impacto a diversos emprendedores y propietarios de pequeñas empresas, con un trabajo individualizado para establecer y lograr hitos de crecimiento que generen valor. 567.209.0011

jumpstartinc.org

Ivy Entrepreneur Institute (Instituto de Emprendedores Ivy) Una organización local sin fines de lucro que ayuda a personas subrepresentadas de ingresos bajos a moderados a concretar el sueño de tener una empresa propia mediante la validación de ideas, el desarrollo de modelos/planes de negocios, el suministro de información acertada, la organización de seminarios educativos y la provisión de acceso a expertos en negocios. 419.989.6771

www.ivyinstitute.org

Minority Business Assistance Center (Centro de Asistencia para Empresas de Minorías)

Provee servicios de desarrollo de negocios, administración y técnicos a dueños de empresas nuevas y existentes. También ayuda con solicitudes de certificación estatales, municipales y federales y ofrece recursos para ayudar en la estimación y preparación de licitaciones. 419.530.3170 Correo electrónico: MBDC@utoledo.edu utoledo.edu/incubator/mbdc/

Northwest Ohio SCORE

Una organización sin fines de lucro dedicada a la educación de emprendedores y a la formación, crecimiento y éxito de pequeñas empresas. Ofrece consejería gratuita y talleres de bajo costo con la participación de ejecutivos de negocios activos y jubilados. 419.259.7598 northwestohio.score.org

Toledo Small Business Development Center (Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Toledo, SBDC)

Parte de la Cámara de Comercio Regional de Toledo, el SBDC ofrece asesoramiento personalizado y gratuito centrado en el

proceso de planificación de negocios, lo que incluye la financiación, la investigación de mercado, las estrategias de marketing, la gestión y el análisis de flujo de caja. 419.243.8191

toledochamber.com/small-business-development-center.html

Women of Toledo (Mujeres de Toledo)

Provee educación, compromiso y empoderamiento a las mujeres y jóvenes de nuestra comunidad, impulsada por la diversidad en un 100 por ciento, con un impacto positivo en la calidad de vida, un cambio económico transformador y el progreso social de nuestra comunidad femenina. 567.970.7172 womenoftoledo.org

Women's Entrepreneurial Network (Red de Mujeres Emprendedoras, WEN)

WEN está comprometida con las dueñas de empresas locales y con el estímulo y apoyo de las empresas emprendedoras para lograr un desarrollo exitoso. 419.536.6732

wen-usa.com

**Asociaciones de negocios/
Cámaras de comercio locales**

Anthony Wayne Regional Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Regional Anthony Wayne)
419.877.2747 | awchamber.com

Holland-Springfield Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Holland-Springfield)
419.865.2110 | hscchamber.com

Maumee Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Maumee)
419.893.5805 | maumeeschamber.com

Northwest Ohio Hispanic Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Hispana del Noroeste de Ohio)
419.776.1128 | nohcc.com

Sylvania Area Chamber of Commerce (Cámara de Comercio del Área de Sylvania)
419.882.2135 | sylvaniachamber.org

Toledo African American Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Afroamericana de Toledo)
419.740.0226 | <http://toledoaaacc.com>

Toledo Regional Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Regional de Toledo)
419.243.8191 | toledochamber.com

Waterville Area Chamber of Commerce (Cámara de Comercio del Área de Waterville) 419.878.5188 | watervillechamber.com

SU BIBLIOTECA:

Además de los recursos electrónicos descritos en este folleto, su Biblioteca está aquí para ayudarlo.

■ The Patent and Trademark Resource Center (Centro de Recursos de Patentes y Marcas Registradas, PTRC)

Como un PTRC oficial de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los Estados Unidos (United States Patent and Trademark Office, USPTO), la Biblioteca tiene un acuerdo formal para ayudar al público en general en el uso de los recursos de patentes y marcas comerciales proporcionados por la USPTO. Los recursos incluyen el acceso informático a USPTO.gov más allá del sitio web público, así como materiales educativos sobre patentes de utilidad, patentes de diseño, patentes de plantas y marcas registradas

Al reconocer que la investigación en propiedad intelectual es una tarea compleja con importantes implicaciones legales y financieras, nuestros servicios están diseñados para apoyar los esfuerzos de los investigadores individuales o corporativos/jurídicos para llevar a cabo investigaciones autónomas y preliminares. Con frecuencia, lo mejor es programar una cita. Por favor, póngase en contacto con el equipo para el éxito económico al 419.259.5244 para programar una cita.

■ Pregunte a un abogado de patentes, derechos de autor y marcas registradas

Este programa mensual de la Biblioteca ofrece la oportunidad de reunirse con abogados que ofrecen una visión general de la propiedad intelectual, explican las diferencias entre patentes, marcas registradas y derechos de autor, y están disponibles para responder sus preguntas. Llame al 419.259.5244 o visite toledolibrary.org/economicsuccess para obtener más información.

■ Programas

Desde aprovechar al máximo LinkedIn para hacer crecer su empresa hasta cuestiones de patentes y sacar el mayor provecho de las bases de datos gratuitas de la Biblioteca, hay disponible una agenda completa de programas. Llame al 419.259.5244 o visite toledolibrary.org/economicsuccess para conocer la agenda completa.

■ Asistencia personalizada

¡Estamos aquí para ayudar! Tan solo contáctenos para programar una cita. Llame al 419.259.5244 o envíe un correo electrónico a BTsref@toledolibrary.org.

Proteja su empresa: ¡evite estas estafas!

Los estafadores y los tramposos están ahí fuera y, a menudo, las pequeñas empresas son su objetivo. La Oficina del Fiscal General de Ohio ha compilado esta lista de prácticas fraudulentas y engañosas comunes.

- Empresas que cobran una tarifa para ayudarle a cumplir con una “nueva regulación gubernamental”.
- Cargos telefónicos no autorizados o esquemas de facturación falsos, en los que usted recibe facturas falsas o en los que se “renueva” un servicio sin su consentimiento.
- Estafas de suministros de oficina en las que se le envían artículos que no ordenó o se entregan artículos de menor calidad.
- Ofertas falsas para hacer publicidad en nombre de su empresa.

Proteja su empresa al:

- Asegurarse de que solo una persona supervise todas sus facturas. Notificar de inmediato al proveedor las mercancías o facturas no solicitadas.
- Pedir confirmación por escrito de sus transacciones con todas las condiciones claramente establecidas.
- Conseguir información de contacto de los proveedores que ofrecen servicios por teléfono o por correo electrónico siempre.

Si usted ha experimentado una transacción comercial engañosa o injusta, denúnciela a la oficina del Fiscal General al 800.282.0515.

BIRMINGHAM, 203 Paine Ave. 419.259.5210
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a viernes: 9 a. m. a 5:30 p. m.

HEATHERDOWNS, 3265 Glanzman Rd. 419.259.5270
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.
domingos: mediodía a 5 p. m.

HOLLAND, 1032 S. McCord Rd. 419.259.5240
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.;
domingos: mediodía a 5 p. m.

KENT, 3101 Collingwood Blvd. 419.259.5340
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.;
domingos: mediodía a 5 p. m.

KING ROAD, 3900 King Rd. 419.259.5380
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

LAGRANGE, 3422 Lagrange St. 419.259.5280
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

LOCKE, 703 Miami St. 419.259.5310
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

BIBLIOTECA PRINCIPAL, , 325 Michigan St. 419.259.5200
CERRADA POR REFORMAS

MAUMEE, 501 River Rd. 419.259.5360
Lunes a miércoles: 9 a. m. a 9 p. m.; jueves a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

SERVICIOS MÓVILES 419.259.5350

MOTT, 1085 Dorr St. 419.259.5230
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

OREGON, 3340 Dustin Rd. 419.259.5250
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.
domingos: mediodía a 5 p. m.

POINT PLACE, 2727-117th St. 419.259.5390
Lunes a miércoles: 9 a. m. a 9 p. m.; jueves a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

REYNOLDS CORNERS, 4833 Dorr St. 419.259.5320
Lunes a miércoles: 9 a. m. a 9 p. m.; jueves a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

SANGER, 3030 W. Central Ave. 419.259.5370
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.;
domingos: mediodía a 5 p. m.

SOUTH, 1736 Broadway St. 419.259.5395
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

SYLVANIA, 6749 Monroe St. 419.882.2089
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.
domingos: mediodía a 5 p. m.

TOLEDO HEIGHTS, 423 Shasta Dr. 419.259.5220
Lunes y martes: 9 a. m. a 9 p. m.; miércoles a viernes: 9 a. m. a 5:30 p. m.

WASHINGTON, 5560 Harvest Ln. 419.259.5330
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

WATERVILLE, 800 Michigan Ave. 419.878.3055
Lunes a miércoles: 9 a. m. a 9 p. m.; jueves a sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.

WEST TOLEDO, 1320 Sylvania Ave. 419.259.5290
Lunes a jueves: 9 a. m. a 9 p. m.; viernes y sábados: 9 a. m. a 5:30 p. m.
domingos: mediodía a 5 p. m.

