

Resumen de Desempeño e Información Financiera



Año Fiscal 2014

La SBA de hoy: Inteligente, Audaz y Accesible

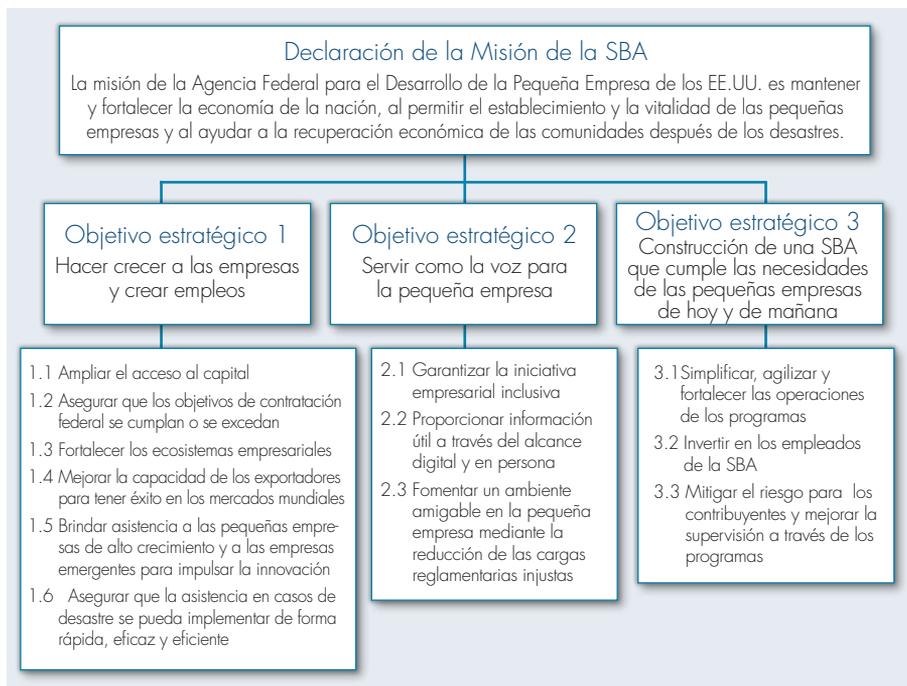


DESCRIPCIÓN GENERAL

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los EE.UU. es una fuente vital para las pequeñas empresas y un importante motor de crecimiento económico de los Estados Unidos. La SBA facilita el acceso al capital, asesoramiento, oportunidades de contratos y asistencia en casos de desastre a fin de promover, apoyar y hacer crecer a 28 millones de pequeñas empresas de la nación, las cuales crean dos de cada tres nuevos empleos en el sector privado.

En el año fiscal 2014, la SBA hizo un relanzamiento de su oferta como parte de una campaña de difusión en toda la Agencia la cual es "Inteligente, audaz y accesible". La Agencia apoyó casi \$29 mil millones en préstamos a través de los programas de préstamos 7(a) y 504. Estos préstamos generaron casi 600,000 empleos en todo el país. Los fondos de inversión autorizados como SBIC proporcionaron casi \$5.5 mil millones en capital a las pequeñas empresas. La SBA autorizó 30 nuevos fondos de SBIC, y los plazos de autorización de licencias promediaron 7.4 meses. Esto ayudó al programa de SBIC a ejecutar más de \$2.5 mil millones en nuevos compromisos: un récord de la Agencia. En el año fiscal 2013, por primera vez en ocho años, el gobierno federal superó su objetivo de contratación principal de regulación, y la SBA cumplió su objetivo prioritario mediante la concesión de más de 23 por ciento de contratos federales primarios a las pequeñas empresas. El gobierno federal también superó sus objetivos de contratación de las pequeñas empresas para empresas propiedad de veteranos discapacitados (3.4 por ciento) y las empresas consideradas social y económicamente desfavorecidas (8.6 por ciento). La SBA ofrece orientación, asesoramiento empresarial, y asistencia para capacitación a más de 1.2 millones de empresarios y pequeñas empresas cada año. Estos esfuerzos ayudan a los empresarios a crear planes de negocios visibles, adquirir capital, iniciar negocios, y acceder a cadenas de suministro a nivel federal, corporativo e internacional. La SBA capacitó a más de 15,000 miembros del servicio de transición en 165 instalaciones militares a nivel nacional a través del programa Boots to Business (Botas para los negocios), aprobó más de 6,000 préstamos por desastre por un total de \$332 millones de dólares y trabajó en 192 declaraciones de activos en todo el país. Para obtener más información detallada, consulte el Informe financiero de la Agencia (AFR) del año fiscal 2014 y la Justificación del presupuesto del Congreso del año fiscal 2016 y el Informe de desempeño anual (CJB/APR) del año fiscal 2014 en www.sba.gov/performance.

La sede principal de SBA está ubicada en Washington, D.C., y sus productos y servicios de negocios se entregan con la ayuda del personal de campo y una amplia red de socios sin fines de lucro del sector privado, en cada estado y territorio de los EE.UU. El 7 de marzo de 2014, la SBA publicó su *Plan estratégico para los años fiscales 2014-2018*, cuyos puntos destacados se presentan a continuación.



LA SBA EN CIFRAS

(Dólares en millones)

		FY 2011	FY 2012	FY 2013	FY 2014
Cartera total ⁽¹⁾	Saldo de capital pendiente	\$ 99,704	\$ 104,443	\$ 109,758	\$ 114,450
Capital ⁽²⁾					
Préstamos 7(a)	Dólares de préstamos brutos aprobados	\$ 19,638	\$ 15,153	\$ 17,868	\$ 19,191
Préstamos 504	Dólares de préstamos brutos aprobados	\$ 4,845	\$ 6,712	\$ 5,227	\$ 4,199
Micro-préstamos	Dólares de préstamos brutos aprobados a micro-prestataarios	\$ 47	\$ 46	\$ 55	\$ 55
Fianza	Dólares de oferta y Bonos finales garantizados	\$ 3,660	\$ 3,920	\$ 6,150	\$ 6,413
Contratación ⁽³⁾					
Contratación principal	Dólares de contratos adjudicados a pequeñas empresas	\$ 91,468	\$ 89,923	\$ 83,143	N/A
Pequeñas empresas de HUBZone	Dólares de contratos adjudicados a las pequeñas empresas de HUBZone	\$ 9,915	\$ 8,140	\$ 6,245	N/A
Pequeñas empresas en desventaja HUBZone	Dólares de contratos adjudicados a las pequeñas empresas en desventaja	\$ 32,412	\$ 32,334	\$ 30,616	N/A
Empresas propiedad de mujeres Pequeñas empresas	Dólares de contratos adjudicados a pequeñas empresas propiedad de mujeres	\$ 16,807	\$ 16,180	\$ 15,365	N/A
Empresas propiedad de veteranos discapacitados Pequeñas empresas	Dólares de contratos adjudicados a pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados	\$ 11,206	\$ 12,256	\$ 12,023	N/A
Asesoramiento, Orientación y Capacitación ⁽⁴⁾					
SBDC	Número de clientes asesorados y capacitados	557,698	543,512	532,377	485,487
WBC	Número de clientes asesorados y capacitados	138,923	136,951	133,765	140,037
SCORE	Número de clientes orientados y capacitados	356,837	458,773	345,902	442,374
Centro de Aprendizaje de la SBA	Número de clientes entrenados en línea	234,000	220,596	150,355	182,002
VBOC	Número de clientes asesorados y capacitados	63,908	88,614	73,062	75,393
Exportación					
Préstamos para exportación	Dólares de préstamos brutos aprobados	\$ 925	\$ 926	\$ 1,191	\$ 1,341
Pequeñas empresas de alto crecimiento					
SBIC	Dólares del apalancamiento de obligaciones de la SBA destinados para las SBIC	\$ 1,827	\$ 1,924	\$ 2,156	\$ 2,549
	Dólares del apalancamiento de capital de SBIC para pequeñas empresas	\$ 2,589	\$ 2,950	\$ 3,256	\$ 5,465
Desastre					
Asistencia en casos de desastre ⁽⁵⁾	Dólares de préstamos brutos aprobados	\$ 739	\$ 690	\$ 2,797	\$ 332

(1) La cartera total consiste en préstamos empresariales garantizados pendientes, préstamos comerciales directos, y préstamos directos por desastre. Los datos incluyen todos los préstamos productivos y los préstamos en mora que no han sido contabilizados. En los informes financieros anteriores de la Agencia, la SBA no ha incluido en la cartera total, el ARC 506, Plan para Concesionarios Minoristas, y el 504 de Primer Gravamen. La SBA ha actualizado los datos para los años fiscales 2011-2013 con el fin de incluir esos programas en los totales.

(2) La SBA hace el seguimiento de los datos de los préstamos en tres maneras: Los préstamos brutos aprobados (el total de préstamos aprobados); Los préstamos netos aprobados (los préstamos brutos aprobados más los aumentos de préstamos menos las cancelaciones); Y los préstamos desembolsados (la cantidad que realmente se le da al prestatario). Los préstamos brutos aprobados se presentan en las secciones de Capital y Asistencia en casos de desastre, debido a que es el único dato del préstamo que permanece constante en el tiempo.

(3) Los números de contratación en el año fiscal 2014 se seguirán recopilando y certificando durante el tercer trimestre del año fiscal 2015. Por lo tanto, los números en el año fiscal 2013 son reportados por la Circular A-11 de OMB.

(4) La asesoría se denomina ahora como "asesoramiento" y "orientación". La forma en la que estos números se calculan no ha cambiado. Los datos finales del año fiscal 2014 fueron extraídos el 19 de noviembre de 2014. Estos datos pueden diferir de lo reportado en el Informe Financiero de la Agencia del año fiscal 2014, ya que los socios de recursos de 45 días pueden introducir datos después del cierre del año fiscal que no se había completado en el momento de la publicación.

(5) El aumento significativo de las aprobaciones de préstamos por desastres en el año fiscal 2013 es atribuible al Huracán Sandy.

LOGROS PRINCIPALES

Objetivo estratégico 1.1:

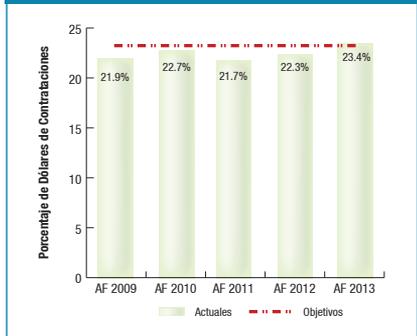
Ampliar el acceso al capital, al agregar 325 prestamistas nuevos y que regresan al programa de préstamos principal 7(a) de la SBA cada año para los años fiscales 2014-2015.

El número de prestamistas nuevos y que regresan disminuyó en el cuarto trimestre. Sin embargo, la comunidad de préstamos ha sido receptiva a la estrategia de SBA de proporcionar alivio para los préstamos en montos inferiores y mejoras del programa de préstamos.

En el año fiscal 2014, la SBA aumentó el acceso de las pequeñas empresas al capital, al agregar 308 prestamistas nuevos y que regresan al programa de préstamos 7(a).

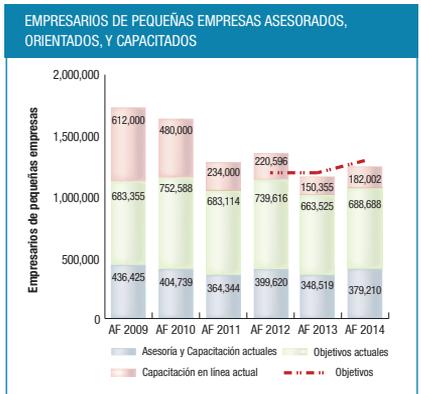


PORCENTAJE DE CONTRATOS FEDERALES PRIME ADJUDICADOS A PEQUEÑAS EMPRESAS

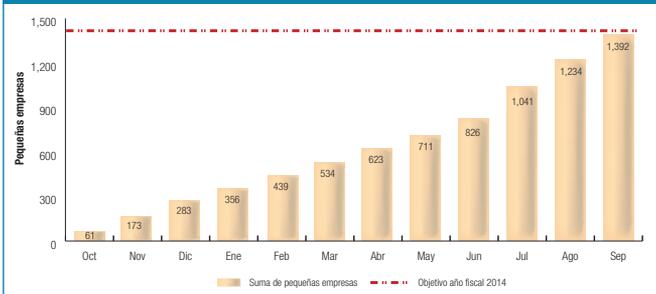


Objetivo estratégico 1.2: *Maximizar la participación de las pequeñas empresas en las contrataciones con el gobierno federal para satisfacer los objetivos de regulación y reducir la participación de las empresas no elegibles.* En el año fiscal 2013, la Agencia superó su objetivo de contratación principal (23%) por primera vez en ocho años y dos de sus sub-objetivos debido al aumento de la colaboración con otras agencias federales. Continuaremos recolectando y certificando los números de contratación del año fiscal 2014 durante el tercer trimestre del año fiscal 2015.

Objetivo estratégico 1.3: *Reforzar los ecosistemas empresariales a través de una variedad de alianzas estratégicas para ofrecer servicios personalizados de capacitación, orientación y asesoría que apoyan a los empresarios durante cada fase de su crecimiento empresarial.* En el año fiscal 2014, la SBA logró el 96 por ciento de su objetivo de desempeño para asesoramiento, tutoría y asistencia de capacitación. Si bien el programa SCORE y el programa del Centro de Negocios de Mujeres experimentaron un aumento de 28 y 5 por ciento, respectivamente, en el número de clientes atendidos desde el año fiscal 2013 hasta el año fiscal 2014, el programa del Centro



CUMULATIVE NUMBER OF SMALL BUSINESSES ASSISTED

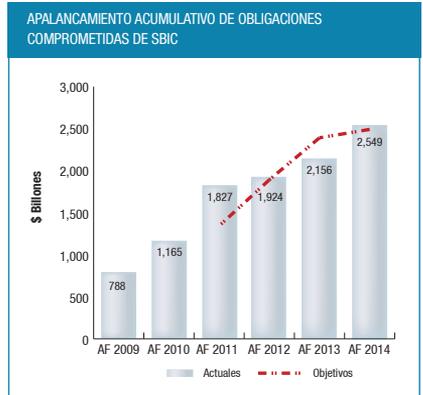


de desarrollo de la pequeña empresa tuvo una disminución del 9 por ciento en el número de clientes asesorados y capacitados en parte debido al embargo.

Objetivo estratégico 1.4: *Ampliar el acceso de las pequeñas empresas a la financiación de las exportaciones, al aumentar el número de prestamistas que frecen soluciones de financiación para exportaciones a 555 y*

el número de pequeñas empresas exportadoras que reciben financiamiento a través de programas de préstamos de la SBA a 1.480 para el año fiscal 2015. Aumentar el acceso a la financiación de las exportaciones, junto con asesoría y capacitación comercial, contribuye al mejoramiento de la capacidad de las pequeñas empresas exportadoras para tener éxito en el mercado mundial. En el año fiscal 2014, la SBA proporcionó asesoramiento en exportaciones a 513 prestamistas y 1,392 pequeñas empresas.

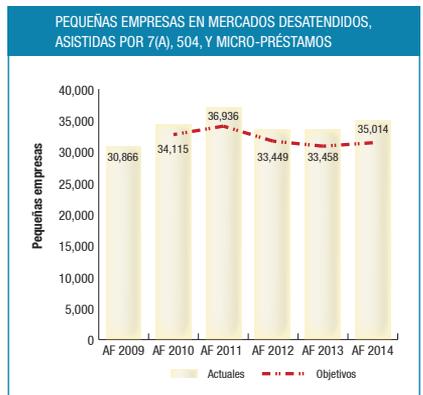
Objetivo estratégico 1.5: Emitir \$2,5 mil millones en apalancamiento de obligaciones para compañías de inversión de pequeñas empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) en el año fiscal 2014. Las SBIC pudieron aumentar el capital privado necesario para recibir el apalancamiento federal a una tasa temprana. Esto llevó a un aumento del dos por ciento sobre el objetivo esperado de \$2,5 mil millones de dólares. Al mismo tiempo que aumentó el apalancamiento de obligaciones, la SBA emitió 30 nuevas licencias para SBIC.



Objetivo estratégico 1.6: Para el 30 de septiembre de 2015, aumentar la tasa de retorno para las solicitudes de los sobrevivientes de desastres en 10 puntos porcentuales (Una tasa de retorno de 24 a 34 por ciento). El nuevo proceso de la SBA para la emisión de las solicitudes en las declaraciones de la Ley Stafford ha ayudado a aumentar la tasa de retorno de solicitud y a mejorar el servicio al cliente, al agregar múltiples puntos para los

sobrevivientes de desastres a fin de solicitar un préstamo de la SBA. La Agencia implementó dos nuevos cambios (aumento de los requerimientos de garantía y el proceso modificado de aprobación del préstamo mediante el uso de las calificaciones crediticias) para mejorar la velocidad de procesamiento de préstamos por desastre. La SBA ha superado su objetivo de desempeño del 34 por ciento.

Objetivo estratégico 2.1: Asegurar la iniciativa empresarial inclusiva mediante la ampliación del acceso y la oportunidad para las pequeñas empresas y los empresarios en las comunidades donde se mantienen las brechas del mercado. Para los programas de asistencia de capital, incluyendo el 7(a), 504, y los microcréditos, la SBA asistió a 35,014 pequeñas empresas desatendidas, superando el resultado del año fiscal 2013 por casi 5 por ciento. La eliminación de las comisiones sobre los préstamos pequeños (\$150,000 o menos) ha contribuido a incrementar el número de pequeñas empresas asistidas. Además, el proceso de solicitud simplificado que utiliza las calificaciones crediticias en lugar del análisis del flujo de caja histórico personal, hizo más eficiente el proceso de solicitud de préstamo.



RESUMEN DE LOS DESAFÍOS DE GESTIÓN

El Inspector general de la SBA presentó su informe número 15-01, titulado: “Informe sobre los desafíos más serios de la gestión y el desempeño que enfrenta la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Año Fiscal 2015”, 17 de octubre de 2014. El informe representa la valoración actual de OIG de los programas y actividades de la Agencia que planteaban riesgos significativos, incluyendo aquellos que son particularmente vulnerables al fraude, despilfarro, error, mala gestión, o ineficacia. A continuación se presenta un resumen del contenido del informe:

Dentro de cada Desafío de gestión, hay una serie de “acciones recomendadas” para resolver el desafío. Cada una de las medidas recomendadas tiene asignada una clasificación del “estado” en color: verde para “implementado”, amarillo para “progreso sustancial”, naranja para “progreso limitado”, y rojo para “ningún progreso”. Una flecha en la casilla de color indica que la clasificación de color subió o bajó con respecto al año anterior.

Challenge	Estado al final del año fiscal 2014				Cambio de Año anterior	
	VERDE	AMARILLO	NARANJA	ROJO	SUBIÓ	BAJÓ
1 Contratación de pequeñas empresas	1	1			1	
2 Seguridad de TI		3	2		1	1
3 Capital humano		3				
4 Compra de garantía de préstamos	1				1	
5 Supervisión del prestamista		2			2	
6 Programa 8(a) de desarrollo empresarial			2	1		1
7 Fraude de agente de préstamo		1	2			
8 Gestión de préstamo y sistema de contabilidad		4			3	
9 Pagos indebidos - programa 7(a)	2	4			1	
10 Pagos indebidos - programa de préstamos ante desastres	1				1	
11 Gestión de las adquisiciones			5			
TOTAL	5	18	11	1	10	2

Para leer el informe completo, visite: www.sba.gov/oig/report-most-serious-management-and-performance-challenges-facing-small-business-administration

PERSONAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL AÑO



Nacido con un espíritu emprendedor, William (Billy) Taylor, Director Ejecutivo (CEO) de Pacifica in Portland, Oregon, inició su carrera trabajando para sus abuelos en una de las primeras granjas comerciales de baya Marion en el mundo. Brook Ann Harvey-Taylor, Presidenta de Pacifica, quedó fascinada con el mágico mundo de los aromas cuando, como adolescente, obtuvo un ejemplar de la novela de Tom Robbins *Jitterbug Perfume*.

El dúo unió sus fuerzas, pidió prestado un poco de dinero a su familia, y comenzó a hacer velas en 1997. En el año 2008, Pacifica había alcanzado \$12 millones en ventas. Sin embargo, un cambio en los canales de

distribución provocó una recesión que los obligó a buscar financiamiento para reposicionar la marca y mantener la propiedad de la empresa. A través de una línea de crédito expresa de \$150,000 dólares, y un préstamo 7(a) de la SBA de \$1.18 millones de dólares, seguido de una CAPLine de la SBA de \$500,000 dólares, Billy y Brook obtuvieron el dinero que necesitaban sin comprometer su propiedad o visión. Un cambio audaz en la línea de productos de fragancias para el hogar a productos de perfume y belleza mantiene a Pacifica en un camino de crecimiento de más del doble de los ingresos en un lapso de cinco años.

PUNTOS DESTACADOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

(Dólares en miles)

	FY 2013	FY 2014	% de cambio
Cartera de préstamos⁽¹⁾	\$ 109,757,990	\$ 114,450,173	7%
Activo total	\$ 13,846,170	\$ 13,184,251	-5%
Pasivos totales	\$ 12,462,316	\$ 11,695,803	-6%
Posición neta total	\$ 1,383,854	\$ 1,488,448	7%
Costo total neto de operaciones	\$ 524,086	\$ (466,394)	-189%
Total de los recursos presupuestarios	\$ 14,059,594	\$ 10,826,659	-25%

⁽¹⁾ La cartera total consiste en préstamos empresariales garantizados pendientes, préstamos comerciales directos, y préstamos directos por desastre. Los datos incluyen todos los préstamos productivos y los préstamos en mora que no han sido contabilizados.

ASPECTOS DESTACADOS DEL PRESUPUESTO

(Dólares en miles)

	FY 2013	FY 2014	% de cambio
Programas de capital	\$ 144,363	\$ 178,921	24%
Programas de contratación	\$ 93,598	\$ 96,176	3%
Programas de emprendimiento	\$ 155,046	\$ 171,169	10%
Programas de exportación	\$ 11,224	\$ 20,048	79%
Programas de inversión	\$ 22,227	\$ 24,786	12%
Programa de asistencia en caso de desastres	\$ 337,144	\$ 246,358	-27%
Programas para veteranos	\$ 9,101	\$ 19,439	114%
Dirección ejecutiva	\$ 2,269	\$ 3,309	46%
Programas de la Oficina de distrito y regional	\$ 45,789	\$ 48,167	5%
Inspector General y promoción	\$ 33,948	\$ 37,423	10%

RESUMEN DEL PERSONAL⁽²⁾

	FY 2013	FY 2014	% de cambio
Empleados regulares	2,148	2,137	-1%
Empleados en casos de desastres	1,628	991	-39%
Total de empleados	3,776	3,128	-17%

⁽²⁾ Excluye la Oficina de Promoción y la Oficina del Inspector General.

CARTERA DE PRÉSTAMOS PENDIENTES DE LA SBA



SITIOS Y NÚMEROS ÚTILES

La página de inicio de la SBA es www.sba.gov. Se puede acceder a la información sobre los programas de la SBA en este sitio. Varios de los sitios más visitados frecuentemente se indican a continuación:

INFORMACIÓN DE LA SBA	
Acerca de la SBA	www.sba.gov/about-sba
Rendimiento, presupuesto y planificación de la SBA	www.sba.gov/performance
Plan estratégico de la SBA	www.sba.gov/AgencyStrategicPlan
Business USA	http://business.usa.gov/

PUESTA EN MARCHA y GESTIÓN DE UNA EMPRESA	
¿Qué es una pequeña empresa?	www.sba.gov/content/am-i-small-business-concern
¿Está pensando en iniciar una empresa?	www.sba.gov/thinking-about-starting
Asistencia local	www.sba.gov/local-assistance
Recursos de prestamistas	www.sba.gov/lender_resources
Financiación del crecimiento	www.sba.gov/content/financing-growth
Explore la exportación	www.sba.gov/exporting
Atención de la salud	www.sba.gov/healthcare

PRÉSTAMOS, SUBVENCIONES y FINANCIACIÓN	
Préstamos para pequeñas empresas	www.sba.gov/financialassistance
Fianzas	www.sba.gov/content/surety-bonds-explained
Capital de riesgo	www.sba.gov/content/venture-capital#
Subvenciones	www.sba.gov/content/facts-about-government-grants

CONTRATACIÓN	
Contratación gubernamental	www.sba.gov/contracting
Oportunidades de contratación	www.sba.gov/contracting-opportunities
Registrarse como un Contratista	www.sam.gov
Normas de tamaño	www.sba.gov/size

ASESORAMIENTO, ORIENTACIÓN y CAPACITACIÓN	
Centro de Aprendizaje de la SBA	www.sba.gov/training
Centro de Desarrollo para la Pequeña Empresa	www.sba.gov/sbdc
Centros de Mujeres Empresarias	www.sba.gov/content/womens-business-centers
SCORE	www.sba.gov/score
Alcance para veteranos	www.sba.gov/content/veterans-business-outreach-centers

AYUDA PARA DESASTRES	
Ayuda para desastres	www.sba.gov/disaster
Ubicación de la Oficina de zonas de desastre	www.sba.gov/about-offices-list/4
Ubicación de la Oficinas de respuesta para un desastre declarado	Visite www.sba.gov/content/current-disaster-declarations-y , a continuación, seleccione el área de desastre/afectada
Información de FEMA	www.fema.gov

RECURSOS ADICIONALES	
Oficina de promoción	www.sba.gov/advocacy
Oficina del Defensor Nacional	www.sba.gov/ombudsman
Oficina del Inspector General	www.sba.gov/oig

Centro Nacional de Respuesta de la SBA (800) 827-5722

Centro de Servicio al Cliente en Desastres (800) 659-2955