

2016

# GUÍA DE RECURSOS *para la* PEQUEÑA EMPRESA

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa • Edición de Puerto Rico

PÁGINA  
10 **Asesoría**

---

PÁGINA  
19 **Capital**

---

PÁGINA  
31 **Contratación**

---

**i am  
fuerte**

**SBA**

# PEQUEÑA EMPRESA Contenido

PUERTO RICO 2016

- 3** **Introducción**
  - 3 Mensaje de la Administradora
  - 4 Mensaje de la Administradora Regional
  - 6 Mensaje de la Directora de Distrito
  
- 8** **Historias de Éxito**
  - Centro Gomas del Oeste
  - Productos La Finca
  
- 10** **Asesoría**
  - Obteniendo ayuda para Comenzar, Mercadear y Administrar su Negocio
  - 10 Recursos Asociados de la SBA
  - 14 Llegando a las Comunidades Desatendidas
  - 16 ¿Está Listo para ser Dueño de una Pequeña Empresa?
  - 17 Redacción del Plan de Negocios
  - 18 SBA En Línea: Herramientas en la Web para Dueños de Negocios
  
- 19** **Capital**
  - Opciones de Financiamiento para Iniciar o Expandir su Negocio
  - 19 Préstamos de SBA para Negocios
  - 20 Qué Documentos Presentar a la Entidad Financiera
  - 27 Programa de Bonos de Fianza Garantizados
  - 27 Programa de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas
  
- 27 Programa de Investigación para la Innovación en las Pequeñas Empresas
- 27 Programa de Transferencia Tecnológica para Pequeñas Empresas
- 29 Tabla de Programas de Préstamos de la SBA
  
- 31** **Contratación**
  - Solicitando Contratos con el Gobierno
  - 31 Cómo Funcionan las Contrataciones con el Gobierno
  - 32 Programas de Contratación de la SBA
  - 34 Cómo Participar en la Contratación
  
- 35** **Asistencia por Desastre**
  - Conociendo los Tipos de Asistencia Disponibles para la Recuperación de Desastres
  
- 37** **Intermediarios para la Protección de las Pequeñas Empresas**
  - Cuidando los Intereses de la Pequeña Empresa
  
- 38** **Recursos Adicionales**
  - Cuidando de la Logística en la Etapa Inicial
  - 44 Organización Empresarial: Seleccionando la Estructura de su Negocio
  
- 46** **Recursos Locales**

En la portada: Adriana Medina Cagan, presidenta y propietaria de Fuerte Fitness, Seattle, WA



Editores de Recursos para las Pequeñas Empresas

#### Publicidad

Teléfono: 863-294-2812 • 800-274-2812

Fax: 863-299-3909 • [www.sbaguides.com](http://www.sbaguides.com)

#### Directorio

Presidente/Principal Oficial Ejecutivo

Joe Jensen [jjensen@reni.net](mailto:jjensen@reni.net)

Publicidad en Inglés/Español de Recursos para las Pequeñas Empresas

Nicky Harvey [nharvey@reni.net](mailto:nharvey@reni.net)

Martha Theriault [mtheriault@reni.net](mailto:mtheriault@reni.net)

Kenna Rogers [kr Rogers@reni.net](mailto:kr Rogers@reni.net)

#### Producción

Diane Traylor

[dtraylor@reni.net](mailto:dtraylor@reni.net)

#### Oficina de Mercadeo de la SBA:

La Guía de Recursos para las Pequeñas Empresas se publica bajo la dirección de la Oficina de Mercadeo y Servicio al Cliente de la SBA.

Directora de Mercadeo

Paula Panissidi

[paula.panissidi@sba.gov](mailto:paula.panissidi@sba.gov)

Diseño Gráfico

Gary Shellehamer

[gary.shellehamer@sba.gov](mailto:gary.shellehamer@sba.gov)

Revisión Editorial Local

Angelique Adjutant

[angelique.adjutant@sba.gov](mailto:angelique.adjutant@sba.gov)

La participación de la SBA en esta publicación no es un endoso de las opiniones, los puntos de vista, los productos o servicios del contratista o el anunciante u otro participante que figure en la misma. Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público sin ningún tipo de discriminación.

*Impreso en los Estados Unidos de América*

Aunque se han realizado esfuerzos razonables para garantizar que la información contenida en la presente guía sea exacta a la fecha de publicación, la información está sujeta a cambios sin previo aviso. Ni el contratista, el gobierno federal, ni los representantes de estos serán responsables de cualquier daño que resulte del uso o aplicación de la información contenida en esta publicación.

Publicación SBA # MCS 0018

Esta publicación es entregada por contrato de la SBA # SBAHQ05C0014.

## MENSAJE DE LA ADMINISTRADORA



# Trabajemos Juntos

Cuando tomé mi juramento como la nueva administradora de la SBA, estaba llena de energía para trabajar a favor de empresarios como usted. Sé que ha arriesgado mucho para iniciar y hacer crecer su pequeña empresa, porque he estado en sus zapatos. He establecido tres pequeñas empresas, incluyendo un banco comercial de la comunidad que proporcionó capital a otras pequeñas empresas. Esto no sólo fortaleció mi conocimiento de los retos que usted enfrenta, también fortaleció mi determinación para ayudarle a superar los obstáculos y tener éxito.

Cuando comencé mi primer negocio hace casi 20 años, experimenté cambios similares a los que usted se enfrenta hoy día. En un día cualquiera, podía ser llamada a fungir como directora de recursos humanos de mi compañía, oficial principal de finanzas, oficial principal de operaciones, o directora de ventas - al mismo tiempo que competía contra empresas más grandes en mercados altamente competitivos. Sé que usted realiza muchas tareas simultáneamente en días similares para hacer crecer su negocio y ofrecer buenos puestos de trabajo para sus empleados.

Mi mensaje para ustedes es simple: La SBA está aquí para usted, para ayudarle a acceder al capital, asesoramiento, contratos, o la asistencia después de un desastre natural. Tenemos recursos asociados dedicados en cada comunidad de los Estados Unidos, cuyo trabajo es hacer que su trabajo sea más fácil. Ellos trabajarán con usted uno-a-uno para responder a sus preguntas, y le ayudarán a abrir nuevas puertas a nuevas oportunidades de negocios.

Uno de nuestros recursos asociados es SCORE –**For the Life of Your Business**-- que celebra su 50 aniversario este año. Los más de 11,000 mentores voluntarios de SCORE son tanto profesionales jubilados como ejecutivos aún activos que están dedicados a ofrecerle asesoramiento y apoyo clave. Usted puede aprender más acerca de SCORE y nuestros otros recursos asociados, Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) y Centros de Mujeres Empresarias (WBC) en la sección de Asesoría de esta guía. En esta guía también encontrará historias de éxito de pequeños negocios como usted, que se han beneficiado del apoyo de la red recursos de la SBA. Para encontrar la ubicación de la Oficina de Distrito de SBA más cercana o recurso asociado, visite <https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local>.

En la SBA, cuidar de los negocios ha sido nuestro negocio durante 61 años. Esta agencia ha sido un propulsor importante en la recuperación económica de Estados Unidos, pero sólo estamos empezando. Esperamos poder ayudarle a convertirse en la próxima gran historia de éxito de la nación.

Sinceramente,

**Maria Contreras-Sweet**  
*Administradora*  
*Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa*

# MENSAJE DE LA ADMINISTRADORA REGIONAL



¡Asociándonos para el éxito!

Las pequeñas empresas continúan siendo el combustible que propulsa la economía de los Estados Unidos para mantener al país caminando hacia adelante, y reiniciándola cuando se estanca. Desde la creación de dos de cada tres

empleos, hasta el fortalecimiento de las economías locales, la estabilización y el embellecimiento de las comunidades, el crecimiento de la clase media y el impulso de la innovación, el crecimiento de esta nación está intrínsecamente relacionado con el crecimiento y la expansión de las pequeñas empresas.

Como Administradora Regional de la Región II de la SBA, que abarca Nueva York, Nueva Jersey, Puerto Rico y las Islas Vírgenes de Estados Unidos, he sido designada por el presidente Barack Obama para encender el crecimiento a través de toda la región. Como la primera mujer y afroamericana en ocupar este puesto, estoy emocionada de hacer precisamente eso y de colaborar con usted, llevando a sus pequeñas empresas propiedad de minorías, de mujeres o de veteranos a nuevas alturas.

Cuando usted piense en la SBA, quiero que piense primero en nosotros como un socio que puede ayudarle a construir una base para el crecimiento y el éxito a largo plazo. Hacemos esto es a través de nuestras tres C – programas de Capital, Consejería y Contratación. Estas son las herramientas que pueden ayudarle a iniciar o expandir su negocio.

Nuestra extensa red de instituciones financieras participantes le puede proporcionar una amplia gama de productos financieros como capital de trabajo, líneas de crédito y financiamiento a largo plazo para activos fijos, todos vitales para mantener el motor económico en marcha. Nuestras alianzas con SCORE, Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Centros para Mujeres Empresarias nos permiten poner a su disposición mentores que pueden servirle de guía en todos los aspectos de iniciar, administrar y ampliar un pequeño negocio. A través de las sesiones individuales de asesoramiento empresarial y capacitación estos mentores pueden llevar su negocio al siguiente nivel. Y, por último, nuestros programas

de contratación y certificación pueden ayudarle a prepararse para vender sus productos y servicios al gobierno federal. Cada año, el gobierno federal compra de las empresas sobre \$500 mil millones en bienes y servicios. Es un mercado que muchas pequeñas empresas simplemente no pueden ignorar.

Bajo la dirección de la Administradora de la SBA Maria Contreras-Sweet, la SBA está siendo reestructurada para ser tecnológicamente Inteligente y Audaz en nuestro enfoque para satisfacer las necesidades actuales y futuras de las pequeñas empresas, y Accesible a los clientes que servimos. Dos de nuestras más recientes iniciativas demuestran cómo la SBA está utilizando la tecnología para ayudar a los dueños de pequeños negocios como usted. A través de nuestra nueva herramienta de referencia en línea Aprovechamiento de Información y Redes para Acceder Capital (LINC por sus siglas en inglés), estamos conectando prestatarios de pequeñas empresas con instituciones financieras participantes de la SBA. La idea detrás de LINC es simplificar y agilizar el proceso de acceso a capital a través de la SBA. Para aprender más sobre LINC visite <https://www.sba.gov/tools/linc>. La segunda iniciativa es el lanzamiento del sitio web de la SBA en español. Gracias a nuestra Oficina de Distrito de Puerto Rico que proporcionó contenido, asesoramiento y trabajo de traducción, ahora tenemos un sitio web en español de primera clase para nuestros clientes que ahora pueden acceder a los materiales de la SBA y otros recursos en español. Les exhorto a visitar <https://es.sba.gov/> como punto de partida para ayudarle a iniciar o desarrollar su pequeña empresa.

Para concluir, por favor sepan que mi puerta siempre está abierta y que mi equipo de trabajo está listo, dispuesto y capaz de ayudarle a tomar su idea desde su creación hasta su promoción o ayudarle a expandir su pequeño negocio ya existente, lo que nos ayuda a todos a estimular el crecimiento económico en toda nuestra región.

Sinceramente,

**Kellie I. LeDet**  
*Administradora – Región II*

# FINANCIAMIENTO COMERCIAL EN CooPACA

## Le Ofrece Grandes Oportunidades a su Negocio

### ■ Préstamos de Auto

Vehículos Pesados  
Camiones  
Econoline  
Autos de Carga  
Vans y mucho más

### ■ Préstamos con Garantía Federal

SBA (504-7A)  
Rural

### ■ Préstamos Directos

Compraventa de Propiedad Comercial  
Compraventa de Negocio en Marcha  
Compra de Equipos  
Mejoras a la Propiedad

### ■ Otros Servicios

Cuenta Corriente Comercial  
Cuenta de Ahorros y Acciones  
Certificados de Ahorros  
Depósito Directo  
POS (Puntos de Ventas)  
¡Mucho más para el mejor funcionamiento de su negocio!

### ■ Líneas de Crédito

Capital Operacional  
Compra de Inventario  
Reserva para la Chequera

### ■ Préstamos de Proyectos

Construcción  
Mejoras

### ■ Financiamiento de Placas Solares

# COOPACA

## FINANCIAMIENTO COMERCIAL

### ¡Oriéntese hoy!

TELÉFONO 787-878-2095 EXTS. 7270, 7617, 7004, 7342 ó 7333 FAX 787-878-6672

Maneje su cuenta online [www.coopaca.com](http://www.coopaca.com)

[financiamientocomercial@coopaca.com](mailto:financiamientocomercial@coopaca.com)

OFICINA CENTRAL  
Tel. (787) 878-2095

ARECIBO  
SAN DANIEL  
Tel. (787) 815-7631

ARECIBO  
HATO ARRIBA  
Tel. (787) 815-7621

ARECIBO  
BO. SANTANA  
Tel. (787) 815-7622

BARCELONETA  
CRUCE DÁVILA  
Tel. (787) 815-7623

BARCELONETA  
PUEBLO  
Tel. (787) 815-7626

BARCELONETA  
ABBOTT(empleados)  
Tel. (787) 970-1430

CATAÑO  
Tel. (787) 815-7624

TOA BAJA  
LEVITTOWN  
Tel. (787) 815-7625

PONCE  
Tel. (787) 815-7630

SAN LORENZO  
Tel. (787) 815-7627

CAROLINA  
Tel. (787) 815-7628

TRUJILLO ALTO  
Tel. (787) 815-7632



Acciones y Depósitos asegurados  
hasta \$250,000.00 por COSSEC,  
no por el gobierno federal

Todos nuestros préstamos están sujetos a aprobación de crédito. Ciertas restricciones aplican.



# Reglas para el Éxito

*Al igual que los pequeños negocios de hoy día, las historias de éxito de las grandes corporaciones comenzaron con sólo un empresario y un sueño.*

Reciba una cordial bienvenida a la nueva edición de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa de Puerto Rico.

Hemos diseñado la misma con el propósito de proveerle información sobre la variedad de recursos disponibles para ayudar al empresario existente y potencial a establecer y desarrollar su pequeño negocio – desde programas de asistencia técnica, capacitación empresarial y contratación federal, hasta programas de asistencia por desastres y, más importante aún, acceso a financiamiento. En la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa encontrará referencias y enlaces a las agencias gubernamentales que otorgan licencias y permisos a negocios.

Además, conocerá acerca de SCORE: Asesores de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos, los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico y el Instituto Empresarial para la Mujer. Estos recursos asociados de la SBA ofrecen asistencia, no sólo en la fase inicial de un negocio, sino en sus diversas etapas de desarrollo y crecimiento.

Durante el pasado año fiscal ayudamos cerca de 690 pequeñas empresas puertorriqueñas a acceder \$80.5 millones en financiamiento garantizado por SBA. Agradecemos a las instituciones financieras que participan de nuestros programas de préstamos garantizados; su respaldo ha sido instrumental en el alcance de nuestras metas.

Además de nuestros logros prestatarios, en el pasado año logramos por primera vez desde su inceptión, traer a Puerto Rico la iniciativa

Emerging Leaders, sobre la cual podrá conocer más adelante en esta guía; también llevamos a cabo exitosamente el primer pareo entre negocios en la región sur de Puerto Rico con oficiales de contratación federal; trajimos a Puerto Rico el American Supplier Initiative, un evento en el que enlazamos a más de 600 personas, incluyendo a dueños de negocios proveedores de productos y servicios, oficiales de contratación federal, estatal y municipal, y grandes corporaciones multinacionales. Por último, luego de mucho esfuerzo, tuvimos el privilegio de anunciar que la antigua Base Naval Roosevelt Roads en Ceiba ha sido designada una Zona Históricamente Sub-Utilizada (HUBZone), abriendo la oportunidad para que negocios establecidos en esa zona tengan mayor acceso a contratos con el gobierno federal.

Todo el personal de nuestra Oficina de Distrito está sumamente comprometido con la comunidad empresarial de Puerto Rico y el desarrollo económico de nuestra isla. Nuestra labor es gratificante, y nos llena de orgullo poder servirle. Le exhortamos a comunicarse con nosotros o visitarnos para comenzar su camino al éxito empresarial.

Hasta pronto!

**Yvette T. Collazo**

*Directora de Distrito*

**SBA – Ayudando a los pequeños negocios a alcanzar el éxito un día a la vez.**

# HACIENDO NEGOCIOS EN PUERTO RICO



Sentadas: Myriam Rodríguez, Especialista en Oportunidades de Negocios; María de los Ángeles de Jesús, Subdirectora de Distrito; Yvette T. Collazo, Directora de Distrito; y Angélique Adjutant, Oficial de Relaciones Públicas. De pie: Samuel Maldonado, Especialista en Relaciones Bancarias; Enid González, Asistente de Programa; Wilma Sosa, Especialista en Relaciones Bancarias; Germán Hernández, Abogado de la Oficina de Desastre, Operaciones del Este; Jorge Betancourt, Especialista en Desarrollo Económico; y José Luis Rodríguez, Oficial de Administración. Ausente en la foto: Luz M. Torres, Especialista en Oportunidades de Negocios



Liana González, Consejera Legal de la Oficina de Distrito

## OFICINA DE DISTRITO DE PUERTO RICO

La Oficina de Puerto Rico es responsable por diseminar la amplia gama de programas y servicios de la SBA. La directora de Distrito es Yvette T. Collazo. Nuestro horario de oficina es de 8:00 AM a 4:30 PM, de lunes a viernes. Para copias adicionales de esta publicación o para información adicional, comuníquese con nosotros. Estamos localizados en: 273 Avenida Ponce de León Plaza 273, Suite 510 San Juan, PR 00917 787-766-5572 • 787-766-5309 Fax www.sba.gov/pr

## CONTACTOS DE LA OFICINA DE DISTRITO DE PUERTO RICO

**Yvette T. Collazo**  
Directora de Distrito  
787-766-5002 / 5003  
yvette.collazo@sba.gov

**María de los Ángeles de Jesús**  
Subdirectora de Distrito  
787-766-5164  
maria.dejesus@sba.gov

**Angélique F. Adjutant**  
Oficial de Relaciones Públicas  
787-766-5570  
angelique.adjutant@sba.gov

**Samuel Maldonado**  
Especialista en Relaciones Bancarias  
787-766-5220  
samuel.maldonado@sba.gov

**Wilma Sosa**  
Especialista en Relaciones Bancarias  
787-766-5519  
wilma.sosa@sba.gov

**Luz M. Torres**  
Especialista en Oportunidades de Negocios  
787-766-5420  
luz.torres-hernandez@sba.gov

**Myriam Rodríguez**  
Especialista en Oportunidades de Negocios  
787-766-5904  
myriam.rodriguez@sba.gov

**Jorge W. Betancourt**  
Especialista en Desarrollo Económico  
787-766-5556  
jorge.betancourt@sba.gov

**José L. Rodríguez**  
Oficial de Administración  
787-766-5537  
jose.l.rodriguez@sba.gov

**Enid M. González**  
Asistente de Programa  
787-766-5572  
enid.gonzalez@sba.gov

**Liana M. González**  
Consejera Legal  
202-205-7425  
liana.gonzalez@sba.gov

**Germán Hernández**  
Abogado  
Oficina de Desastre  
Operaciones del Este  
787-766-5978  
german.hernandez@sba.gov

# HISTORIA DE ÉXITO

## José A. Irizarry, Centro Gomas del Oeste Pequeño Empresario del Año de SBA en Puerto Rico 2013



José A. Irizarry opera su negocio Centro de Gomas del Oeste hace 17 años. Hijo de una familia humilde de Mayagüez, y el menor de 11 hermanos,

tuvo que comenzar a trabajar desde muy joven. Por un tiempo trabajó como cobrador en una financiera llegando a ser Asistente de Gerente. José siempre soñó con algún día ser dueño de un negocio y cada vez que entraba a alguno, le preguntaba al dueño si lo vendía.

Un día en 1995, el dueño de una gomera llamada Centro Gomas del Oeste, le preguntó “¿todavía quieres comprarme el negocio?” Y José automáticamente le dijo, “lo quiero”. Acordaron el precio de \$6,000 por la llave, convirtiéndose así, José, en empresario.

Centro de Gomas del Oeste operaba desde de un espacio alquilado, utilizando el poste de alumbrado exterior como único método de iluminación, sin comodidades ni divisiones, pero no fue hasta después de completar la compra que José se enteró de que pagaba \$400 en alquiler y que el contrato de arrendamiento debería ser transferido a su nombre. Luego, la máquina se dañó y José tuvo que tomar un préstamo personal de \$2,000 para comprar una nueva. Más tarde se enteró que el negocio debía a un suplidor más de \$4,000 en inventario, que ya estaba obsoleto.

Eventualmente, José compró la propiedad en la que radica la gomera, gracias a un préstamo de Banco Santander Puerto Rico con garantía 7(a) de la SBA y, en 2005, comenzó a hacerle mejoras físicas al edificio y a expandir sus servicios. Mientras que el negocio principal es la venta de gomas, Centro Gomas del Oeste también ofrece una diversidad de productos y servicios, como la más amplia variedad de marcas y tamaños de gomas, reparación y rotación, balance y alineación, baterías, frenos, cambio de aceite y filtro, lubricación y reparación de focos delanteros, entre otros. Centro Gomas del Oeste mantiene contratos de servicio con organizaciones universitarias, el gobierno federal y el sector comercial.

Recientemente, en respuesta a la demanda en el mercado, Centro Gomas del Oeste abrió un segundo local a varias millas de distancia. Para esa tienda, José contrató a tres empleados nuevos, ascendiendo a uno de ellos –de 18 años de edad- a gerente, luego de observar sus cualidades de liderazgo y destrezas interpersonales. Actualmente, Centro Gomas del Oeste cuenta con 15 empleados, algunos de ellos estudiantes de la Escuela Vocacional Pedro Perea Fajardo, que estudian para Técnico Automotriz y todos adiestrados para proveer servicios de calidad.

“El momento de comenzar un negocio es ahora,” dice José. “Es durante tiempos difíciles que tenemos que apoyar a nuestra isla. Si ofreces un buen servicio lo tienes todo. Eso nos ha ayudado a llegar a donde estamos hoy.”

# HISTORIA DE ÉXITO

## Eniel Torres, Productos La Finca, Inc.

### Pequeño Empresario del Año de SBA en Puerto Rico 2014

Nacido en San Germán, uno de los pueblos más antiguos en la costa oeste de Puerto Rico, Eniel Torres conoce el éxito desde temprano en su vida. De ser premiado como Estudiante del Año de San Germán en 1989 a ser invitado a la ceremonia de los Premios Nobel en Suecia ese mismo año por sus logros en Ciencia, Eniel siempre ha sobresalido.

En 1995, se graduó del Recinto de Mayagüez de la Universidad de Puerto Rico con un bachillerato en Ingeniería Mecánica y en 1999 se graduó Cum Laude de la Escuela de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Puerto Rico. Ese mismo año, estableció Productos La Finca Inc., una compañía dedicada inicialmente a producir adobo con sabor a Pavochón. La idea le llegó a Eniel mientras estando en una fiesta le sirvieron un plato de Pavochón, que no es nada más que un pavo adobado de la misma manera en que se prepara un lechón (pernil) en Puerto Rico.

“Me estaba comiendo un pedazo de lechón que resultó ser pavo,” dice Eniel. “Jamás había probado algo así, y pensé que era un concepto mercadeable.”

Luego de crear su adobo Pavochón, desarrolló el de Pollochón, utilizando el mismo concepto pero con pollo. Luego, llegó el momento de diseñar una etiqueta para sus productos.

“Diseñé una etiqueta y visité el Concilio de Diseño de la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico. Me preguntaron si yo tenía una marca, pero yo no tenía idea de lo que eso significaba. Así que me enviaron de regreso a casa con la tarea de compilar una lista de posibles marcas.”

Y fue así como surgió Maga, la marca principal de Productos La Finca. La madre de Eniel sugirió el nombre —inspirado en la flor nacional de Puerto Rico— y fue el ganador, como dice Eniel, porque “es corto y fácil de pronunciar tanto en inglés como en español.”

De hecho, ambos padres de Eniel han sido grandes influencias en la vida del empresario, inculcando en él y en sus hermanos el valor del trabajo desde temprana edad.

“Además de ser un gran maestro de español y agricultor, mi padre ha sido un gran ejemplo a seguir,” declara Eniel. “Cuando éramos chicos, nos llevaba al parque de pelota para vender palomitas de maíz en diferentes eventos públicos. No éramos pobres, pero tampoco ricos. El trabajo duro siempre fue parte de nuestra crianza.”

Ese trabajo duro ha dejado grandes resultados para Eniel. En 2001, su compañía lanzó una línea de cereales calientes y desde entonces Productos La Finca ha desarrollado más de 100 productos, tales como cereales, panqueques, adobo y meriendas, para mencionar algunos, bajo la marca Maga, Jukiao, Buono, Madre, Dulce y La Finca Orgánica. Además fabrica productos para marcas privadas como Selectos, Econo, Del Mejor, Mr. Special, Iberia, Happy Mornings, NutriPlus,

Supermax y FamCoop, entre otros.

Los productos Maga pueden ser adquiridos en Kmart, Walmart, Sams y Walgreens. La compañía cuenta con dos distribuidores en Florida, Pennsylvania, NY, NJ y Massachusetts, además de fabricar productos para una marca privada en EEUU. Productos La Finca también exporta a Barbados y a la República Dominicana. Las ventas de exportación representan un 10% del total de ventas de la compañía.

En 2011, Eniel se encontraba en el proceso de adquirir un terreno cuando el vendedor le preguntó a qué se dedicaba. Al escuchar que Eniel era empresario, el hombre le explicó que él era instructor del Programa de Excelencia en Desempeño Baldrige del Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico (SBTDC), e invitó a Eniel a unirse al curso de ese año.

Administrado por la Universidad Interamericana de Puerto Rico bajo acuerdo cooperativo con la SBA, el Puerto Rico SBTDC ofrece capacitación, asesoramiento individual y asistencia técnica a miles de empresarios existentes y potenciales. Durante los pasados varios años, la organización ha adoptado el Programa de Excelencia en Desempeño Baldrige para ayudar a empoderar a pequeños negocios en el alcance de sus objetivos, mejorar resultados y ser más competitivos.

“Baldrige me cambió la vida por completo,” dice Eniel. “Si lo hubiera tomado cuando comencé el negocio, todo sería muy diferente hoy día. Entré sin expectativas, y encontré todo lo que necesitaba en las áreas de recursos humanos y planificación estratégica de una manera bien integrada.”

Eniel también se benefició de los cursos Profit Mastery del SBTDC, para planificar y evaluar las finanzas de su compañía, y el manejo de su flujo de efectivo. Desde el 2010, las ventas de Productos La Finca han aumentado en un 102% y el ingreso neto ha aumentado en un 396%. De contar con Eniel como único empujador, hoy Productos La Finca emplea a un equipo de 51 personas, a quienes Eniel con orgullo llama “el alma de la empresa”.

“Mi mayor satisfacción es mi familia. Mi esposa y mi hijo, ellos son número uno,” dice Eniel. “En el aspecto de negocios, mi trabajo me ha permitido explorar mi talento, el deseo de desarrollar nuevos productos, experimentar e innovar. Saber que has satisfecho la necesidad de tus clientes es increíblemente gratificante, más allá de la remuneración económica. La satisfacción está en saber que lo lograste.”



# ASESORÍA

## Obteniendo Ayuda para Comenzar, Promover y Administrar su Negocio

ASESORÍA



**T**odos los años, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y su red nacional de recursos asociados ayudan a millones de propietarios actuales y propietarios potenciales de pequeñas empresas a comenzar, prosperar y tener éxito.

Ya bien sea que su mercado objetivo sea a nivel global o tan sólo a nivel de su vecindario, la SBA y sus asociados de recursos pueden ayudarlo en cada etapa para que su sueño empresarial se transforme en un negocio próspero.

Si recién está comenzando, la SBA y sus recursos pueden ayudarlo con préstamos y destrezas para el manejo empresarial. Si ya tiene un negocio, puede usar los recursos de la SBA para manejar y expandir su negocio, obtener contratos con el gobierno, recuperarse de desastres naturales, encontrar mercados internacionales y tener una voz en el gobierno federal.

Usted puede obtener información sobre la SBA en [www.sba.gov](http://www.sba.gov) o visitando una de nuestras oficinas locales para obtener ayuda.

### RECURSOS ASOCIADOS DE LA SBA

Además de nuestras Oficinas de Distrito que brindan servicios en todos los estados y territorios, la SBA trabaja con una variedad de recursos locales para atender a las necesidades de las pequeñas empresas. Estos profesionales pueden ayudarlo a redactar un plan formal de negocios, encontrar fuentes de asistencia financiera, manejar y expandir su negocio, encontrar oportunidades para vender sus productos o servicios al gobierno y recuperarse de desastres naturales. Para encontrar la Oficina de Distrito de su localidad o los recursos asociados de la SBA, visite [www.sba.gov](http://www.sba.gov).

### SCORE

SCORE es una red nacional de más de 14,000 empresarios, líderes de negocios y ejecutivos que de manera voluntaria actúan como mentores para las pequeñas empresas de los Estados Unidos. SCORE aprovecha las décadas de experiencia de los profesionales de negocios experimentados para ayudar a las pequeñas empresas a iniciar sus operaciones, desarrollar sus empresas y crear puestos de trabajo en las comunidades locales. SCORE trabaja aprovechando la pasión y el conocimiento de personas que han sido propietarios y han dirigido sus propias empresas y desean compartir su experiencia del "mundo real".

Ubicado en más de 370 oficinas y con 800 locales en todo el país, SCORE brinda servicios clave – de manera personal o en línea – a los empresarios dedicados que recién están comenzando o necesitan de un profesional de negocios experimentado que actúa como caja de resonancia para su negocio actual. Al ser miembros de su comunidad, los mentores de SCORE tienen conocimiento de las normas sobre licencias comerciales locales, las condiciones económicas y las redes importantes. SCORE puede ayudarlo tal y como lo ha hecho con más de 9 millones de clientes a:

- Encontrar mentores de negocios adecuados a sus necesidades específicas

### HACIA LA CIMA

*"Es verdad, existen muchas razones para no iniciar tu propio negocio. Pero para la persona correcta, las ventajas de tener un negocio propio superan por mucho los riesgos."*

- Viajar a su lugar de operaciones para una evaluación in situ
  - Reunir a varios mentores de SCORE para brindarle asistencia a su medida en un número de áreas de negocios
- SCORE ofrece en todo el país unos 7,000 talleres y seminarios locales de capacitación comercial en una variedad de temas y enfoques, dependiendo de las necesidades de la comunidad comercial local, tales como una introducción a los fundamentos del plan de negocios, administración del flujo de efectivo y mercadeo de su negocio. Para los negocios establecidos, SCORE ofrece una capacitación más a fondo en áreas como servicio al cliente, prácticas de contratación y negocios establecidos en el hogar.

Para obtener asesoría comercial e información las 24 horas sobre las últimas tendencias, visite la página web de SCORE ([www.score.org](http://www.score.org)). Más de 1,500 mentores en línea con más de 800 grupos de especialización comercial responden a sus preguntas sobre cómo iniciar y manejar un negocio. En el año fiscal 2011, los mentores de SCORE atendieron a 400,000 empresarios.

Para obtener información acerca de SCORE y conseguir su propio mentor de negocios, visite [www.sba.gov/score](http://www.sba.gov/score), acceda a [www.score.org](http://www.score.org), o llame al 1-800-624-0245 para encontrar la oficina de SCORE más cercana.

### SCORE Oficina de Distrito de Puerto Rico

273 Ave. Ponce de León  
Plaza 273, Suite 510  
San Juan, PR 00917  
787-766-5010

### CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

La misión del programa Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDC) es construir, mantener y promover el desarrollo de la pequeña empresa y mejorar las economías locales creando negocios y trabajos. Esto se logra mediante la entrega y la supervisión consiguiente de las

- Te conviertes en tu propio jefe.
- El trabajo duro y las largas horas de trabajo te benefician directamente en lugar de aumentar las ganancias de otra persona.
- Las ganancias y el crecimiento potencial son ilimitados.
- Administrar un negocio ofrece variedad, retos y oportunidades ilimitadas para aprender.

subvenciones a institutos, universidades y gobiernos estatales de manera que puedan brindar asesoría y capacitación comercial a las pequeñas empresas existentes y potenciales.

El programa Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas, vital en las iniciativas empresariales de la SBA, ha estado brindando servicios a las pequeñas empresas por más de 30 años. Es una de las redes profesionales más grandes del país en asistencia técnica y empresarial para la pequeña empresa. Con más de 900 oficinas en todo el país, el SBDC ofrece a los actuales empresarios y a los futuros, de manera personalizada y gratuita, servicios de asesoría comercial calificada y capacitación a bajo costo por profesionales calificados de la pequeña empresa.

Además de sus principales servicios, el programa SBDC ofrece áreas de atención especial como tecnología comercial verde, preparación para y recuperación de desastres naturales, asistencia en comercio internacional, asistencia a veteranos de guerra, transferencia de tecnología y cumplimiento regulatorio.

El programa combina una mezcla única de recursos del sector federal, estatal y privado para proporcionar en cada estado y territorio el fundamento del crecimiento económico de las pequeñas empresas. El programa demostró el retorno de la inversión al brindar durante el 2011:

- Asistencia a más de 13,660 empresarios para iniciar nuevos negocios –equivalente a iniciar 37 nuevos negocios por día.
- Servicios de asesoría a más de 106,000 empresarios emergentes y cerca de 100,000 negocios existentes.
- Servicios de capacitación a aproximadamente 353,000 clientes.

La eficacia del programa SBDC ha sido validada por un estudio de impacto a nivel nacional. De los clientes encuestados, más del 80% informó que la asistencia comercial que recibieron del asesor de SBDC fue valiosa. De manera similar, más del 70% informó que la orientación de SBDC fue beneficiosa para tomar la decisión de iniciar un negocio. Más del 40% de los clientes a largo plazo, aquellos que recibieron 5 horas o más de asesoría, registraron incremento en sus ventas y 38% registró un incremento en los márgenes de ganancia.

Para obtener más información acerca del programa SBDC, visite [www.sba.gov/sbdc](http://www.sba.gov/sbdc).

## Centro De Desarrollo De Pequeñas Empresas Y Tecnología Para Puerto Rico (PR SBTDC)

El Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico (PR SBTDC) satisface anualmente las necesidades de asesoría y capacitación de aproximadamente 6,000 empresas nuevas o ya existentes a través de toda la isla.

Estos centros estratégicamente ubicados utilizan diferentes recursos para capacitar y asesorar a pequeñas empresas, y para ofrecerles soluciones en áreas como: planificación estratégica, acceso a capital, financiamiento, contabilidad, mercadeo, recursos humanos, exportación, innovación y tecnología y contratación federal, entre otros. Los SBTDCs se especializan en el asesoramiento directo y personal, o sea de uno-a-uno, para resolver los problemas de las pequeñas empresas. Para recibir más información o ayuda, póngase en contacto con:

### Oficina Ejecutiva PR-SBTDC

416 Avenida Ponce de León  
Edificio Union Plaza, Suite 912  
San Juan, PR 00918  
787-763-6811 • [www.prsbtcdc.org](http://www.prsbtcdc.org)

### Centro Regional de Arecibo

El Centro Regional de Arecibo provee servicios de asesoría y adiestramiento a los municipios de: Hatillo, Camuy, Lares, Utuado, Arecibo, Manatí, Vega Baja, Ciales, Florida y Barceloneta.  
Dirección: Universidad Interamericana  
Recinto de Arecibo  
P.O. Box 4050  
Arecibo, PR 00614  
787-878-5475 ext. 3304 ó 3305

### Centro Regional de Caguas

El Centro Regional de Caguas provee servicios de asesoría y adiestramiento a los municipios de: Aguas Buenas, Aibonito, Caguas, Cayey, Cidra, Gurabo y San Lorenzo.  
Dirección: Municipio Autónomo de Caguas  
Departamento de Desarrollo Económico  
Apartado 907  
Caguas, PR 00726-0907  
787-744-8833 ext. 2909 ó 2927

### Centro Regional de Fajardo

El Centro Regional de Fajardo provee servicios de asesoría y adiestramiento a municipios de: Río Grande, Luquillo, Ceiba, Naguabo, Fajardo, Juncos, Humacao, Loiza, Canóvanas, Las Piedras, Maunabo, Yabucoa, Vieques y Culebra.  
Dirección: Universidad Interamericana  
Recinto de Fajardo  
P.O. Box 70003  
Fajardo, PR 00738-7003  
787-863-2390 ext. 2360

### Centro Regional de Ponce

El Centro Regional de Ponce provee servicios de asesoría y adiestramiento a municipios de: Ponce, Yauco, Adjuntas, Peñuelas, Guayanilla, Santa Isabel, Coamo, Jayuya, Juana Díaz, Villalba, Guánica, Guayama, Salinas, Arroyo y Patillas.  
Dirección:  
Universidad Interamericana  
Recinto de Ponce  
104 Parque Industrial Turpeaux  
Carr. #1, Km. 123.2  
Mercedita, PR 00715  
787-842-0841 • 787-284-1912 ext. 2023

### Centro Regional de San Germán

El Centro Regional de San Germán provee servicios de asesoría y adiestramiento a los municipios de: San Germán, Mayagüez, Lajas, Cabo Rojo, Maricao, Las Marías, Añasco, Hormigueros, Aguadilla, San Sebastián, Isabela, Moca, Quebradillas, Aguada, Rincón y Sabana Grande.  
Dirección: Universidad Interamericana  
Recinto de San Germán  
P.O. Box 5100 PMB 108-109  
San Germán, PR 00683-9801  
787-892-6760 • 787-264-1912 ext. 7717

### Centro Regional de San Juan

El Centro Regional de San Juan provee servicios de asesoría y adiestramiento a los municipios de: San Juan, Vega Alta, Guaynabo, Carolina, Trujillo Alto, Barranquitas, Morovis, Dorado, Toa Alta, Toa Baja, Naranjito, Comerío, Cataño, Corozal y Orocovis.  
Dirección: 416 Avenida Ponce de León  
Edificio Union Plaza, Suite 1013  
San Juan, PR 00918  
787-763-5108

### Centro de Comercio Internacional

El Centro de Comercio Internacional (ITC por sus siglas en inglés) complementa los servicios básicos ofrecidos por los Centros Regionales del SBTDC y provee apoyo directo a lo largo de toda la Isla. Ofrece asistencia gerencial, técnica y servicios de información a pequeñas empresas en el área de comercio internacional. Estos servicios están enfocados en proveer asistencia directa para integrar la cultura del cliente, su estructura, capacidades y debilidades, antes de entrar en los objetivos de exportación.  
Dirección: 416 Avenida Ponce de León  
Edificio Union Plaza, Suite 1000  
San Juan, Puerto Rico 00918  
787-763-2665 ext. 244

### Centro de Innovación y Tecnología

Promueve y facilita el desarrollo y la comercialización de productos innovadores, resultando en la creación y expansión de las compañías de base tecnológica en Puerto Rico.  
Dirección: 416 Avenida Ponce de León  
Edificio Union Plaza, Suite 1000  
San Juan, PR 00918  
787-763-6922 ext. 233 • 787-763-2690 Fax

### Centro Inter-Empresa (para estudiantes)

Ofrece a los estudiantes universitarios herramientas para capacitarlos en la ruta hacia el desarrollo de un negocio. Este apoya el desarrollo de una mentalidad empresarial entre los estudiantes, identificando oportunidades y experiencias con negocios reales.

Dirección: Universidad Interamericana de Puerto Rico  
Recinto Metropolitano  
Centro de Informática y Telecomunicaciones  
P.O. Box 191293  
San Juan, PR 00919-1293  
787-250-1912 ext. 2217

## CENTROS PARA PARA MUJERES EMPRESARIAS

El programa Centro para Mujeres Empresarias (WBC) de la SBA es una red de 110 centros locales que brindan capacitación empresarial, preparación, servicio de asesoría y otros tipos de asistencia diseñados para mujeres, particularmente aquellas que se encuentran socialmente y económicamente en desventaja. Los WBC están ubicados en casi todos los estados y territorios de los Estados Unidos y están parcialmente financiados a través de un acuerdo de cooperación con la SBA.

Para atender las necesidades de las empresarias, los WBC ofrecen servicios en períodos de tiempo y lugares convenientes, incluyendo noches y fines de semana. Los WBC están ubicados en organizaciones anfitrionas sin fines de lucro que ofrecen una amplia variedad de servicios además de los servicios brindados por los WBC. Muchos de los WBC también ofrecen capacitación y asesoría, y materiales en diferentes idiomas con el fin de atender las diversas necesidades de las comunidades a las que sirven.

Con frecuencia, los WBC brindan servicios a través de cursos de capacitación o asesoría grupal a largo plazo y ambos han demostrado ser efectivos. Por lo general, los cursos de capacitación de WBC son gratuitos o se ofrecen a bajo costo. Algunos centros también ofrecen becas de acuerdo a las necesidades del cliente.

Mientras que la mayoría de los WBC se encuentran ubicados físicamente en un lugar designado, un cierto número de WBC también brinda cursos y asesoría a través de internet, clases móviles y por vía satelital.

Los WBC tienen un registro de logros. En el año fiscal 2011, el programa WBC asesoró y capacitó a casi 139,000 clientes, generando vitalidad y crecimiento económico local. Asimismo, los WBC ayudaron a las empresarias a obtener a más de \$134 millones en capital, lo cual representó un aumento de 400% en comparación con el año

anterior. De los clientes de WBC que han recibido 3 o más horas de asesoría, 15% indicó que los servicios los llevó a contratar personal nuevo, 34% indicó que los servicios le hicieron generar un incremento del margen de ganancias y 47% indicó que los servicios los llevó a generar un incremento en las ventas.

Asimismo, el programa WBC ha tomado el liderazgo en la capacitación de mujeres dueñas de negocios para que soliciten el Programa Federal de Contratación de Pequeñas Empresas de Propiedad de Mujeres (WOSB) el cual autoriza a los oficiales de contratación a reservar ciertos contratos federales para pequeñas empresas calificadas como propiedad de mujeres o pequeñas empresas propiedad de mujeres en desventaja económica. Para más información acerca del programa, visite [www.sba.gov/wosb](http://www.sba.gov/wosb). Para encontrar el WBC de la SBA más cercano, visite [www.sba.gov/women](http://www.sba.gov/women).

Para mayor información, contacte:

### Instituto Empresarial para la Mujer

Dirección Física: Edificio Barat Sur,  
Universidad del Sagrado Corazón  
Calle Rosales  
Santurce, PR 00914  
Dirección Postal: P.O. Box 12383  
San Juan, PR 00914-0383  
787-726-7045 • [www.mujieryempresas.org](http://www.mujieryempresas.org)

## INICIATIVA PARA LÍDERES EMERGENTES (EMERGING LEADERS)

La Iniciativa para Líderes Emergentes (Emerging Leaders) de la SBA se lleva a cabo actualmente en 27 mercados en todo el país, utilizando un currículum basado en la investigación, demostrado a nivel nacional, que apoya el crecimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas que tienen un importante potencial de expansión e impacto en la comunidad. Un proceso competitivo de selección lleva a que los ejecutivos de una compañía participen en capacitaciones de alto nivel y sesiones de redes de ejecutivos del mismo nivel, a cargo de instructores profesionales.

Los resultados del impacto social y económico posterior a la capacitación de los ejecutivos entrevistados que participaron en las clases de capacitación del 2008 al 2010 indican que:

- Más de la mitad de los negocios participantes registraron un aumento de ingresos, con un ingreso promedio de \$1,879,266.
- Los negocios participantes obtuvieron ingresos promedio de \$2 millones, con un nuevo financiamiento acumulado de \$7.2 millones obtenido en el 2010.

- Casi la mitad de los participantes obtuvieron contratos a nivel federal, estatal, local y tribal con un total acumulado de \$287 millones.
- Aproximadamente la mitad de los participantes ha contratado nuevos trabajadores, creando 275 nuevos puestos de trabajo en el 2010.
- Todos los participantes fueron capacitados para ser empresas certificadas 8(a) de la SBA; actualmente casi 25% de los encuestados son empresas certificadas como 8(a) de la SBA, mientras que los otros participantes informaron tener la intención de participar en el programa 8(a).
- Casi el 50% de los participantes encuestados fueron mujeres ejecutivas y 70% fueron ejecutivos de negocios procedentes de grupos minoritarios.
- 85% de los ejecutivos encuestados estuvieron Satisfechos y Muy Satisfechos con la serie general de capacitación y los resultados

Para encontrar más información acerca de esta oportunidad de capacitación a nivel ejecutivo, sírvase visitar [www.sba.gov/emergingleaders](http://www.sba.gov/emergingleaders) para conocer las ciudades sede, horarios de capacitación y criterios de selección.

## CENTRO DE CAPACITACIÓN DE LA SBA

El Centro de Capacitación de la SBA es un campus virtual completo con cursos gratuitos en línea, talleres, "podcasts" y herramientas de aprendizaje.

### Características Principales del Centro de Capacitación de la SBA:

- La capacitación está disponible en cualquier momento y en cualquier lugar - todo lo que necesita es una computadora (o dispositivo móvil) con acceso a Internet.
- Cerca de 50 cursos y talleres gratis, disponibles en línea e interactivos.
- Listas de cotejo y hojas de trabajo para poner su planificación de negocios en marcha.
- Los tópicos de los cursos incluyen cómo redactar un plan de negocios, alternativas de financiamiento que incluyen programas de préstamos de la SBA, el dominio de los mercados extranjeros a través de la exportación, tácticas para contratación con el gobierno, y material especializado para veteranos, jóvenes empresarios y mujeres dueñas de negocios.
- Más de 10 nuevos cursos puestos en marcha en el último año; incluyendo una nueva versión en español de un curso para jóvenes empresarios.

Este portal también incluye contenido de vídeo, plantillas y artículos. Visita [www.sba.gov/learning](http://www.sba.gov/learning) (en inglés) para estos recursos gratuitos.

## INICIATIVA “CLUSTER” DE SBA

Cada pequeña empresa debe conectarse eficazmente con las relaciones clave necesarias para impulsar su éxito en un determinado sector o industria. Los “Clusters” o Grupos Regionales de Innovación actúan como un centro interacción para conectar las pequeñas empresas en un sector industrial en particular y región geográfica con otros negocios innovadores en el mismo sector y con proveedores especializados, instituciones de investigación, grandes contratistas primarios o contratistas e inversionistas que también operan en ese sector. Además, el éxito en el mercado requiere que las pequeñas empresas conozcan a sus clientes y dirijan sus dólares para desarrollo de productos de manera eficiente. Por lo tanto, a través de la asistencia técnica intensiva para industrias específicas, nuestros “Clusters” ayudan a los innovadores de pequeñas empresas comercializar tecnologías prometedoras que necesitan los compradores del gobierno y la industria privada en este sector en particular. Y luego, a través de exhibiciones, actividades de interacción y “eventos de demostración”, ayudan a colocar a estas pequeñas empresas y sus productos frente a inversionistas y otras fuentes de financiamiento, instituciones de investigación y clientes / compradores con el fin de llevar sus productos al mercado.

En todo el país, nuestros recursos asociados trabajan con nuestros “Clusters” Regionales de Innovación: Los recursos asociados proporcionan a las empresas información y capacitación sobre los componentes clave para el éxito, mientras que los expertos de “Clusters” les ayudan con el desarrollo de productos altamente técnicos y la asistencia necesaria para establecer relaciones que les ayuden a obtener y mantener a los clientes e inversionistas en su sector de mercado en particular (por ejemplo, red eléctrica inteligente, almacenamiento de combustible de energía celular, células solares, imágenes, aeroespacial, y tecnologías de procesamiento agrícola y redes).

Para obtener más información sobre la Iniciativa “Cluster” de la SBA, visite [www.sba.gov/clusters](http://www.sba.gov/clusters).

## EDUCACIÓN FINANCIERA

Si desea iniciar un negocio o aprender a manejar mejor el efectivo de su negocio, comience con Money Smart. La SBA y la FDIC ofrecen conjuntamente un programa de capacitación empresarial dirigido por un instructor, “Money Smart for Small Business”, de forma gratuita. Este programa educativo está diseñado para proporcionar una capacitación introductoria para empresarios existentes y potenciales. Los 10 módulos ofrecen la información más esencial sobre la operación de una

pequeña empresa desde un punto de vista financiero. Además de formar a los participantes con los conceptos básicos, el currículo sirve como base para obtener capacitación más avanzada y asistencia técnica. Usted puede encontrar este currículo visitando [www.sba.gov/moneysmart](http://www.sba.gov/moneysmart).

Para obtener más información sobre la Comisión de Educación Financiera, visite [www.mymoney.gov](http://www.mymoney.gov).

**AMERICA'S SBDC PUERTO RICO**  
Technology Accredited

# Transformamos su empresa





Turbo Bay Inn

Ultimate Solutions, Corp.

Ganaderos Borges

**...para crecer, innovar y exportar**

- Plan de Negocios
- Análisis de Viabilidad
- Plan de Mercadeo
- Propuestas de Financiamiento
- Contratación Federal (Procurement)
- Plan de Exportación
- Programas Small Business Innovation Research
- Educación Empresarial (Cursos y Talleres)
- Asistencia en Desastres

**Arecibo** (787) 878-5269  
**Caguas** (787) 744-8833  
**Fajardo** (787) 863-4711  
**Ponce** (787) 842-0841  
**San Germán** (787) 892-6760  
**San Juan** (787) 763-5108  
**Comercio Internacional** (787) 763-2665  
**Innovación y Tecnología** (787) 763-6922

[www.prsbtdc.org](https://www.prsbtdc.org)

CONSULTORIAS INDIVIDUALIZADAS LIBRES DE COSTO  
POR CONSULTORES DE NEGOCIOS CERTIFICADOS POR SBA Y ASBDC



Funded in part through a cooperative agreement with the US Small Business Administration.

# LLEGANDO A LAS COMUNIDADES DESATENDIDAS

La SBA también ofrece una serie de programas dirigidos específicamente a las necesidades de las comunidades no atendidas.

## MUJERES DUEÑAS DE NEGOCIOS

Las empresarias están cambiando el rostro de la economía de los Estados Unidos. En la década de 1970, las mujeres eran propietarias de menos del 5% de los negocios del país.

Actualmente, son propietarias mayoritarias de cerca de un tercio de las pequeñas empresas del país y son al menos propietarias equitativas de casi la mitad de todas las pequeñas empresas del país. La SBA brinda servicios a las empresarias a nivel nacional a través de sus diversos programas y servicios, algunos de los cuales están diseñados especialmente para mujeres.

La Oficina para Mujeres Empresarias de la SBA (OWBO) actúa como defensora de los negocios propiedad de mujeres. La OWBO supervisa una red nacional de 110 centros de negocios de mujeres que brindan capacitación en negocios, asesoría y mentores dirigidos específicamente a las mujeres, especialmente para aquellas que están social y económicamente en desventaja. El programa es una asociación público-privada con instituciones sin fines de lucro con sede local.

Los Centros para Mujeres Empresarias brindan servicios en una diversidad de áreas geográficas, densidades demográficas y ambientes empresariales, incluyendo zonas urbanas, suburbanas y rurales. Las economías locales varían desde deprimidas hasta prósperas y la ubicación desde áreas metropolitanas hasta nivel estatal. Cada Centro para Mujeres Empresarias adecúa sus servicios a las necesidades de su propia comunidad en particular pero todos ofrecen una variedad de programas innovadores, que incluyen con frecuencia cursos en diferentes idiomas. Ofrecen capacitación en finanzas, administración y mercadeo, así como acceso a todos los programas de asistencia financiera y adquisición de la SBA.

## DESARROLLO EMPRESARIAL DE VETERANOS Y RESERVISTAS

Los empresarios veteranos, los veteranos discapacitados durante el servicio y los miembros de la Guardia y Reserva Nacional reciben una consideración especial en todos los programas y recursos empresariales

de la SBA. Cada año, la Oficina de Desarrollo Empresarial para Veteranos (OVBD) llega a miles de veteranos, miembros de la Guardia de Reserva, miembros del servicio transitorio y otros que son -o quieren llegar a ser- empresarios y propietarios de pequeñas empresas. La OVBD desarrolla y distribuye material informativo para empresarios tales como la Guía de Recursos Empresariales para Veteranos, VETGazette y Getting Veterans Back to Work. Asimismo, existen 15 Centros de Desarrollo Empresarial para Veteranos ubicados estratégicamente en toda la nación que ofrecen capacitación tanto personal como en línea, asesoría, mentores, talleres, referidos y más. En cada una de las 68 Oficinas de Distrito de la SBA también hay un oficial designado para asuntos de desarrollo empresarial de los veteranos.

La SBA ofrece asistencia especial para las pequeñas empresas que son propiedad de miembros activos de la Guardia Nacional y la Guardia de Reserva. Cualquier miembro de la Guardia Nacional o de Reserva que trabaje por cuenta propia y tenga un préstamo de la SBA existente puede solicitar a la entidad financiera de la SBA y a las Oficinas de Distrito de la SBA aplazamientos en el pago del préstamo, reducciones de la tasa de interés y otros beneficios después de recibir sus órdenes de activación. Asimismo, la SBA ofrece a las pequeñas empresas un financiamiento especial con tasas de interés bajas cuando un propietario o empleado esencial es llamado al servicio activo. El Programa de Préstamos de Desastre para la Recuperación de Daños Económicos para Reservistas Militares (MREIDL) ofrece préstamos de hasta \$2 millones a las pequeñas empresas calificadas con el fin de cubrir costos que no pueden ser pagados debido a la pérdida de un empleado esencial llamado al servicio activo en la Guardia Nacional o la Guardia de Reserva.

Entre los servicios únicos ofrecidos a los veteranos de la SBA se encuentra: un Campamento de Capacitación Empresarial para Veteranos con Discapacidades en asociación con 6 universidades importantes de los Estados Unidos ([www.whitman.syr.edu/ebv](http://www.whitman.syr.edu/ebv)), un programa para mujeres empresarias - veteranas ([www.syr.edu/vwise](http://www.syr.edu/vwise)) y un programa para los miembros de familias de reservistas llamado Operación Endure and Grow

([www.whitman.syr.edu/endureandgrow](http://www.whitman.syr.edu/endureandgrow)).

Para más información acerca de los programas de préstamos para las pequeñas empresas propiedad de veteranos y miembros de la Guardia o de la Reserva en actividad, incluyendo Micropréstamos y préstamos Advantage, ver la sección Acceso al Capital. Para conocer más acerca del programa Alcance Empresarial para Veteranos de Guerra o encontrar la oficina de VBOC de la SBA más cercana, visite [www.sba.gov/vets](http://www.sba.gov/vets).

## INICIATIVA NACIONAL BOOTS TO BUSINESS

El programa Boots to Business (de las Botas a los Negocios) conecta a empresarios aspirantes con la amplia red de recursos asociados de la SBA, que incluye a los Centros de Ayuda a las Empresas Propiedad de Veteranos (VBOC), Centros de Ayuda a las Empresas Propiedad de Mujeres (WBC), SCORE, y el Instituto para Veteranos y Familias de Militares (IVMF) de la Universidad de Syracuse, para otorgar educación empresarial y capacitación a aquellos miembros del servicio militar en transición, y a sus dependientes, que exploran la posibilidad de convertirse en pequeños empresarios y generar un empleo independiente. Boots to Business está disponible, de forma gratuita, en las instalaciones militares de todo el mundo. Para conocer más acerca del programa Boots to Business, visite la página web en [www.sba.gov/bootstobusiness](http://www.sba.gov/bootstobusiness) (en inglés).

## CENTRO PARA ASOCIACIONES COMUNITARIAS Y RELIGIOSAS

Las Asociaciones Comunitarias y Religiosas conocen a sus comunidades y se han ganado la confianza de las mismas. Debido a su credibilidad, tienen un posicionamiento único para aumentar el conocimiento acerca de los programas que promueven el espíritu empresarial, el crecimiento económico y la creación de trabajo.

La SBA tiene el compromiso de llegar a las asociaciones comunitarias y religiosas que califican para que participen en los programas de la agencia a través de la disseminación de información a sus congregaciones, miembros y vecinos acerca de los programas de la SBA. En particular, muchas asociaciones comunitarias y religiosas sin fines de lucro pueden

# LLEGANDO A LAS COMUNIDADES DESATENDIDAS

ofrecer una opción de financiamiento local para empresarios, convirtiéndose en Intermediarios de Micropréstamos de la SBA. Un Intermediario de Micropréstamos de la SBA funciona con frecuencia como un banco para los empresarios y las pequeñas empresas que de otro modo no podrían tener acceso al capital.

## CENTRO DE ASISTENCIA AL EXPORTADOR DE LOS E.E.U.U.

En los Estados Unidos existen 20 Centros de Asistencia al Exportador de los EE.UU. Cuentan con personal de la SBA, del Departamento Federal de Comercio y del Export-Import Bank de los EE.UU, y en un sólo centro ofrecen asistencia para la promoción comercial y el financiamiento de las exportaciones. Los USEAC también trabajan estrechamente con las organizaciones federales, estatales y locales de comercio internacional para brindar asistencia a las pequeñas empresas. Para encontrar el USEAC más cercano, visite:

[www.sba.gov/content/us-export-assistance-centers](http://www.sba.gov/content/us-export-assistance-centers). Al comunicarse con la oficina local de la SBA, podrá encontrar oportunidades adicionales de capacitación y asesoría en exportaciones.

## JÓVENES EMPRENDEDORES

La SBA reconoce la importancia de fomentar el empresarismo entre nuestros jóvenes, al igual que el papel que desempeñan en nuestra economía. La SBA ofrece diferentes actividades y recursos durante el año, dirigidos a jóvenes empresarios potenciales, incluyendo la promoción de medios sociales y cursos en línea. La SBA también trabaja con otras agencias federales para ofrecer diversas actividades para este mercado (en inglés: [www.findyouthinfo.gov](http://www.findyouthinfo.gov)). Para más información, visite: [www.sba.gov/young](http://www.sba.gov/young) (en inglés).

## INICIATIVA EMPRESARIAL "ENCORE" PARA MAYORES DE 50 AÑOS

Un número cada vez mayor de trabajadores de más de 50 años están transformando sus intereses, pasatiempos y habilidades en una pequeña empresa. Si está interesado en comenzar un negocio de inmediato o tiene la intención de esperar hasta después de jubilarse, ahora es el momento de explorar las posibilidades. Para ayudar a satisfacer las necesidades de negocios de este sector empresarial, SBA y AARP han unido esfuerzos para ofrecer mentoría, asesoramiento, y educación a personas mayores de 50 años, sobre cómo comenzar o desarrollar una pequeña empresa. Mediante esta alianza, SBA y AARP colaboran para conectar a la población de 50+ con recursos de desarrollo de negocios, incluyendo cursos en línea, talleres, conferencias y otras actividades. Para información adicional visite: [www.sba.gov/encore](http://www.sba.gov/encore) (en inglés).



Meet Dan.

Dan is one of thousands of small business owners that need YOUR products and services.

*Small Business Resource* magazine is distributed to small business owners, providing information on lending, services, and solutions that help small business owners start and expand their businesses.

ADVERTISE TODAY!

800-274-2812

Small business owners like Dan need to...

- Hire new staff - Rent or buy an office building
- Purchase a sign - Create marketing materials - Develop a website
- Hire a lawyer - Find an accountant - Purchase office equipment
- Buy office furniture - Purchase vehicles - Find insurance - Open a bank account

...and they start their search in this magazine!

La mayoría de los nuevos propietarios de negocios que tienen éxito han planificado cada etapa de su éxito. Thomas Edison, el gran inventor norteamericano, dijo una vez “El genio es 1% de inspiración y 99% de transpiración.” Esa misma filosofía también aplica a iniciar un negocio.

Primero, tendrá que transpirar un poco para decidir si usted es el tipo de persona correcta para iniciar su propio negocio.

## ¿TIENE USTED EL ESPÍRITU EMPRESARIAL?

Simplemente no hay forma de eliminar todos los riesgos relacionados con el inicio de una pequeña empresa pero se pueden mejorar las oportunidades de éxito con una buena planificación, preparación y entendimiento. Comience por evaluar sus fortalezas y debilidades como propietario y director potencial de una pequeña empresa. Considere cuidadosamente cada una de las siguientes preguntas:

- **¿Tiene iniciativa propia?** Dependerá totalmente de usted el desarrollar proyectos, organizar su tiempo y hacer seguimiento a los detalles.
- **¿Qué tan bien se lleva con personalidades diferentes?** Los propietarios de negocios necesitan desarrollar relaciones laborales con una variedad de personas, incluyendo clientes, vendedores, personal, funcionarios bancarios, empleados y profesionales como abogados, contadores o consultores. ¿Puede lidiar con un cliente exigente, un vendedor no confiable o un recepcionista malhumorado si los intereses de su negocio así lo requieren?
- **¿Qué tan bueno es tomando decisiones?** Se requiere que los propietarios de pequeñas empresas tomen decisiones constantemente -a menudo rápidamente, independientemente y bajo presión.
- **¿Tiene la resistencia física y emocional para dirigir un negocio?** Ser propietario de un negocio puede ser emocionante pero también representa mucho trabajo. ¿Puede enfrentar 12 horas de trabajo diario, seis o siete días a la semana?
- **¿Cuán bien planifica y organiza?** Los estudios muestran que una planificación deficiente es responsable de la mayoría de los fracasos empresariales. Una buena organización — de las finanzas, inventario, horarios y producción — pueden ayudarlo a evitar muchos riesgos.
- **¿Es su motivación lo suficientemente fuerte?** Administrar un negocio puede ser emocionalmente agotador. Algunos propietarios de

negocios se agotan rápidamente al tener que llevar a costas toda la responsabilidad para el éxito de sus negocios. Una fuerte motivación lo ayudará a sobrellevar los altibajos y los períodos de agotamiento.

- **¿Cómo afectará el negocio a su familia?** Los primeros años del inicio de un negocio pueden ser duros para la vida familiar. Es importante que los miembros de la familia sepan lo que deben esperar y que usted pueda confiar en el apoyo que le brindarán durante ese período. También pueden surgir dificultades financieras hasta que el negocio sea rentable, lo cual podría tomar meses o años. Tendrá que adaptarse a un estilo de vida de bajo perfil o arriesgará los bienes de la familia.

Una vez que haya respondido estas preguntas, debe considerar el tipo de negocio que desea abrir. Los negocios pueden incluir franquicias, negocios en el hogar, negocios en línea, tiendas comerciales o cualquier combinación de los mismos.

## FRANQUICIA

Existen más de 3,000 franquicias comerciales. El reto es elegir una que sea de su interés y represente una buena inversión. Muchos expertos en franquicias recomiendan que antes de decidir, se estudien y se comparen las múltiples oportunidades de franquicia antes de decidir la apropiada para usted.

Algunos de los puntos que deberá tomar en cuenta al evaluar una franquicia son: rentabilidad histórica, manejo financiero efectivo y otros controles, buena imagen, integridad y compromiso e industria exitosa.

En el formato más simple de franquicia, mientras usted se convierte en propietario del negocio, el funcionamiento es regido por los términos del acuerdo de franquicia. Para muchos, éste es el beneficio principal de comprar una franquicia. Se puede capitalizar la inversión bajo un formato comercial, nombre comercial, marca y /o sistema de apoyo otorgado por el franquiciador, pero usted opera como contratista independiente con la capacidad de obtener ganancias o soportar una pérdida acorde con su propiedad.

Si tiene dudas respecto a iniciar una empresa independiente, entonces la franquicia puede representar una opción. Recuerde que el trabajo duro, la dedicación y el sacrificio son elementos clave en el éxito de cualquier empresa comercial, incluyendo una franquicia.

Visite [www.sba.gov/franchise](http://www.sba.gov/franchise) (en inglés) para más información.

## NEGOCIOS EN EL HOGAR

Ir al trabajo solía significar trasladarse de la casa a una fábrica, tienda u oficina. Actualmente, muchas personas hacen parte o todo su trabajo en casa.

### Para Comenzar

Antes de estudiar el tema del negocio en el hogar, debe saber por qué lo hace. Para tener éxito, su negocio debe basarse en algo más grande que el deseo de convertirse en su propio jefe; debe planificar y hacer mejoras y ajustes a lo largo del camino.

Trabajar bajo el mismo techo que vive su familia puede no resultar tan fácil como parece. Una sugerencia es montar en su propio hogar una oficina separada con el fin de crear un ambiente profesional.

### Hágase las siguientes preguntas:

- ¿Puedo cambiar fácilmente de las responsabilidades del hogar a las del trabajo comercial?
- ¿Tengo autodisciplina para mantener los horarios mientras estoy en casa?
- ¿Puedo lidiar con el aislamiento que representa trabajar en el hogar?

### Requisitos Legales

El negocio en el hogar está sujeto a muchas de las mismas leyes y reglamentos que rigen otros negocios

#### Algunas áreas generales incluyen:

- **Leyes de Zonificación.** Si su negocio no cumple con ellas, podrá ser multado o clausurado.
- **Restricciones de Productos.** Ciertos productos no pueden ser producidos en casa. La mayoría de los estados prohíbe la producción casera de fuegos artificiales, drogas, venenos, explosivos, productos sanitarios o médicos y juguetes. Algunos estados prohíben los negocios en el hogar para la elaboración de comida, bebida o ropa.

Asegúrese de consultar con un abogado y con los Departamentos de Estado, de Trabajo y de Salud estatales y municipales para conocer las leyes y reglamentos que regirán su negocio. Verifique además los requisitos de registro y de contabilidad necesarios para abrir su propio negocio en el hogar. Tal vez tenga que obtener un certificado de trabajo o licencia estatal; también tendrá que registrar el nombre de la empresa con el estado. Una buena práctica es tener una línea telefónica comercial y una cuenta bancaria separadas.

Si tiene empleados bajo su responsabilidad, recuerde también aplicar las retenciones del impuesto a la renta y los impuestos de seguro social y cumplir con las leyes del salario mínimo y las normas de seguridad y salud del empleado.

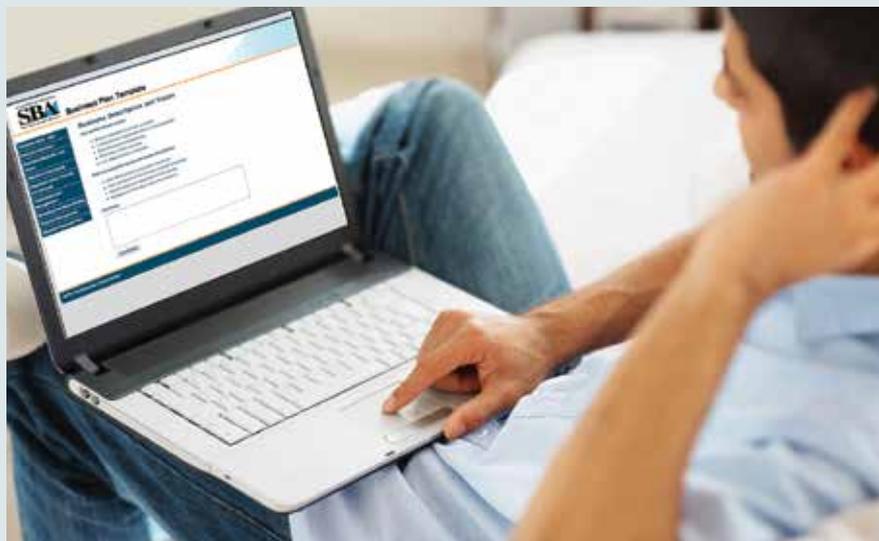
Después de decidir el tipo de negocio que desea iniciar, el siguiente paso es redactar un plan de negocios. Piense en el plan de negocios como un mapa con puntos principales para el negocio. En un principio es una herramienta de evaluación previa para determinar la rentabilidad y participación de mercado; luego se amplía como herramienta de evaluación en plena actividad para determinar el éxito, obtener financiamiento y determinar la capacidad de pago, entre otros factores.

La creación de un plan de negocios detallado puede ser un proceso largo y hay que tener buena asesoría. La SBA y sus asociados de recursos, incluyendo los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros para Mujeres Empresarias, Centros de Desarrollo Empresarial para Veteranos y SCORE, tienen la experiencia para ayudarlo a desarrollar un plan de negocios ganador. La SBA también ofrece modelos en línea para comenzar.

**En general, un buen plan de negocios contiene:**

## Introducción

- Una descripción detallada del negocio y sus metas.
- Análisis de la propiedad del negocio y su estructura legal.
- Lista de las destrezas y la experiencia que aportará al negocio.
- Análisis de las ventajas que usted y su negocio tienen sobre sus competidores.



## Mercadeo

- Presentación de los productos y servicios que su compañía ofrecerá.
- Identificación de la demanda de los clientes de sus productos y servicios.
- Identificación de su mercado, tamaño y ubicación.
- Análisis de la promoción y mercadeo de sus productos y servicios.
- Análisis de su estrategia de precios.

## Gestión Financiera

- Desarrollo del retorno esperado de la inversión y flujo de efectivo mensual durante el primer año.
- Estados de ingresos proyectados y balances financieros para un plazo de dos años.
- Análisis del punto de equilibrio financiero.

- Análisis del balance financiero personal y el método de compensación.
- Detalle de la persona que mantendrá sus registros contables y la manera en que serán trabajados.
- Detalle las cláusulas de eventualidades, abordando enfoques alternativos a problemas potenciales.

## Operaciones

- Estudio del manejo diario del negocio.
- Análisis de los procedimientos de contratación y del personal.
- Análisis de seguros, acuerdos de arrendamiento o alquiler y asuntos pertinentes a su negocio.
- Detalle del equipo necesario para producir sus bienes y servicios.
- Detalle de la producción y entrega de productos y servicios.

## Conclusión

Resuma las metas y los objetivos de su negocio y exprese su nivel de compromiso para que el negocio alcance el éxito. Una vez concluido el plan de negocios, revíselo con un amigo o un socio comercial y un asesor comercial profesional como los representantes de SCORE, WBC o SBDC, los especialistas en desarrollo de negocios de la Oficina de Distrito de la SBA o los especialistas en desarrollo de negocios para veteranos.

Recuerde, el plan de negocios es un documento flexible que debe cambiar a medida que crezca su negocio.



El viejo refrán “el tiempo es dinero” es quizás una de las afirmaciones más relevantes que se pueden aplicar a los dueños de pequeñas empresas. Ya sea que usted está comenzando un negocio o administrando uno en crecimiento, los empresarios y dueños de negocios llevan muchos sombreros y tienen muchas preguntas:

- ¿Qué leyes y reglamentaciones aplican a mi negocio?
- ¿Cómo puedo empezar a escribir un plan de negocios?
- ¿Dónde puedo obtener ayuda con X, Y o Z?

Muchos de nosotros recurrimos generalmente a nuestras redes y a la Internet para encontrar respuestas. Pero ¿cómo se puede confiar en que la información que está recibiendo es realmente aplicable a su negocio y, seamos sinceros, correcta?

Como parte de su misión de ayudar a los dueños de negocios a comenzar, ser exitosos y crecer, la SBA, a través de la página web [SBA.gov](http://SBA.gov) ha desarrollado numerosas herramientas en línea y guías para ayudar a las pequeñas empresas a obtener la información y las respuestas que necesitan de forma rápida y eficiente. Por ejemplo, las guías **10 Pasos para Comenzar una Empresa** y **10 Pasos para Contratar a su Primer Empleado** son esenciales. Luego está la **Herramienta de Búsqueda para Licencias y Permisos** y la **Herramienta de Búsqueda para Préstamos y Subvenciones**.

### **Nuevas Herramientas en Línea para Ayudar a los Dueños de Negocios a Planificar, Administrar y Crecer**

En el último año, ¡la SBA ha ampliado su capacidad y selección de herramientas e información que los dueños de negocios necesitan mediante el desarrollo de toda una serie de nuevas funciones en línea! Écheles un vistazo:

#### **1. Conozca Mejor a su Mercado y Competencia con la Herramienta SizeUp**

¿Quiere saber cómo compite su negocio con la competencia? ¿Dónde se encuentran sus competidores potenciales? ¿Dónde están los mejores lugares para hacer la publicidad de su negocio? Estos son todos los insumos críticos para su plan de negocios y también pueden ayudarle a fortalecer cualquier solicitud de financiamiento.



Ahora, con la nueva herramienta **SizeUp** puede calcular millones de puntos de datos y obtener informes personalizables y estadísticas acerca de su negocio y su competencia. Solo tiene que entrar la industria, la ciudad, el estado y otros detalles. **SizeUp** entonces ejecuta diversos informes y proporciona mapas y los datos relacionados a su competencia, proveedores y clientes. También destaca oportunidades potenciales de publicidad.

#### **2. Herramienta para Construir un Plan de Negocios**

La planificación empresarial puede parecer una tarea desalentadora, pero no tiene por qué ser así. Para ayudarle a planificar y dirigir su negocio, esta nueva herramienta “Construir un Plan de Negocios” le guía a través del proceso de crear y descargar un plan de negocios básico. Lo bueno de esto es que usted puede construir un plan a su propio ritmo, guardar su progreso y regresar en cualquier momento.

Para utilizar la herramienta, basta con acceder a [SBA.gov](http://SBA.gov) y entrar información en una plantilla para cada sección del plan de negocio, incluyendo, análisis de mercado, descripción de la compañía y proyecciones financieras. La herramienta es segura y confidencial y mantendrá su plan archivado hasta seis meses. También puede guardar, descargar o enviar por correo electrónico el plan en cualquier momento.

#### **3. Herramienta para Normas de Tamaño - Entérese Rápido si usted Califica para Contratos con el Gobierno**

Con el fin de ser elegible para venderle al gobierno y competir por contratos

reservados para pequeñas empresas, los empresarios tenían que realizar búsquedas a través de diversas normas para averiguar si su negocio es verdaderamente “pequeño” de acuerdo a las normas de tamaño de la SBA. Ahora, con esta nueva **Herramienta para Normas de Tamaño**, puede seguir tres sencillos pasos para eliminar dudas o conjeturas y rápidamente averiguar si usted califica para las oportunidades de contratación del gobierno. SBA también ofrece otros recursos, incluyendo los  **cursos de capacitación para contratación con el gobierno, y guías para ayudarle registrarse como contratista.**

#### **4. Calendario de Eventos - Encuentre Capacitación Empresarial y Seminarios**

SBA y sus recursos asociados, incluyendo los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros para Mujeres Empresarias y SCORE, mantienen cientos de seminarios de capacitación y talleres para pequeñas empresas en todo el país. Hasta ahora, no había repositorio único para estos eventos. Ahora, con el Calendario de Eventos de la SBA, puede encontrar y registrarse de forma rápida en los adiestramientos. Introduzca un intervalo de fechas y / o su código postal para localizar eventos en su área. Los resultados se filtran por temas como “comenzar un negocio”, “administrar un negocio”, “planificación de negocios”, y “el financiamiento de un negocio.”

# CAPITAL

## Opciones de Financiamiento para Iniciar o Expandir su Empresa



**M**uchos empresarios necesitan recursos financieros para iniciar o ampliar por su cuenta sus pequeñas empresas y deben combinar su patrimonio con otras fuentes de financiamiento. Esas fuentes pueden incluir préstamos de familiares y amigos, financiamiento de capital de riesgo y préstamos comerciales.

Esta sección de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa analiza los principales programas de préstamos comerciales y financiamiento de patrimonio de la SBA, a continuación: Programa de Préstamo 7(a), Programa de Préstamo 504 o de Compañía de Desarrollo Certificada, Programa de Micropréstamos y el Programa de Compañía de Inversión para Pequeñas Empresas. Las características distintivas de los mismos son el monto total que se puede otorgar, el tipo de entidad financiera que puede otorgar dichos préstamos, el uso de los montos desembolsados del préstamo y los términos estipulados para el prestatario.

Nota: La SBA no ofrece subsidios a los propietarios de empresas individuales para iniciar o hacer crecer un negocio.

### PRÉSTAMOS DE LA SBA PARA NEGOCIOS

Si usted ha pensado solicitar un préstamo comercial, familiarícese con los programas de préstamos comerciales de la SBA para analizar si son una opción viable. Tenga en mente la cantidad de dinero que desea

solicitar y la forma en que desea usar los fondos desembolsados del préstamo. Los tres principales actores en la mayoría de estos programas son la pequeña empresa solicitante, la entidad financiera y la SBA. La SBA garantiza una porción del préstamo (excepto para Micropréstamos). El solicitante debe tener listo su plan de negocios antes de solicitar un préstamo. El plan debe especificar los recursos que serán necesarios para alcanzar el propósito comercial deseado, incluyendo los costos asociados, la contribución del solicitante, el uso de los fondos desembolsados del préstamo, la garantía y, lo más importante, una explicación de cómo el negocio podrá restituir el préstamo de manera oportuna.

La entidad financiera analizará la solicitud para ver si cumple los criterios de la misma y los requisitos de la SBA. La SBA procurará que la entidad financiera realice todo o casi todo el análisis antes de garantizar el préstamo otorgado por la entidad financiera. En el caso de las entidades crediticias de Micropréstamos, la SBA presta dichos fondos a los intermediarios con tasas favorables para que ellos vuelvan a prestar a los negocios con necesidades financieras de hasta \$50,000. Los programas de préstamos comerciales de la SBA brindan una fuente de financiamiento clave para las pequeñas empresas viables que tienen potencial real pero no pueden calificar para un financiamiento estable a largo plazo.

### PROGRAMA 7(A) DE PRÉSTAMOS GARANTIZADOS

El Programa 7(a) de Préstamos Garantizados es el principal programa de préstamo comercial de la SBA. Es el programa de asistencia financiera usado con mayor frecuencia en la agencia debido a su flexibilidad en la estructura del préstamo, variedad de uso de los fondos desembolsados del préstamo y disponibilidad; este préstamo no está destinado a la recuperación por desastres. El programa tiene requisitos de calificación y criterios de crédito amplios que se acomodan a un amplio rango de necesidades financieras.

Los préstamos comerciales que la SBA garantiza no provienen de la agencia, sino de bancos y otras entidades financieras aprobadas. Los préstamos son subvencionados por estas organizaciones y son quienes toman la decisión de aprobar o rechazar los pedidos de los solicitantes.

La garantía de la SBA reduce el riesgo de la entidad financiera ante la falta de pago del prestatario. Si el prestatario deja de pagar, la entidad financiera puede solicitar a la SBA que le pague el porcentaje del saldo pendiente garantizado por la SBA. Esto permite a la entidad financiera recuperar de la SBA una porción de lo que prestó en caso de que el prestatario no pueda honrar el préstamo. Aun así, el prestatario queda obligado a pagar el monto total del préstamo.

Para calificar para un préstamo de la SBA, la pequeña empresa debe cumplir los criterios de la entidad financiera, así como los requisitos del préstamo 7(a). Asimismo, la entidad financiera debe certificar que no entregará el préstamo bajo los términos y condiciones propuestos a menos que obtenga una garantía de la SBA. Si la SBA ha de otorgar una garantía a la entidad financiera, el solicitante debe ser calificable y tener solvencia crediticia y el préstamo deberá ser estructurado bajo condiciones aceptables para la SBA.

### Porcentaje de Garantías y Préstamos Máximos

La SBA garantiza solamente una porción de cualquier préstamo en particular de manera que cada préstamo también tendrá una porción no garantizada, así que la entidad

## Qué Documentos Presentar a la Entidad Financiera

La documentación y los requisitos pueden variar; comuníquese con su entidad financiera para conocer la información que debe presentar.

### Los requisitos comunes incluyen lo siguiente:

- Propósito del préstamo
- Historial del negocio
- Estados financieros de los últimos tres años (negocios existentes)
- Esquema de plazo de las deudas (negocios existentes)
- Antigüedad de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar (negocios existentes)
- Balance financiero proyectado para el día de apertura (negocios nuevos)
- Detalles del contrato de arrendamiento
- Monto invertido en el negocio por el (los) propietario(s)
- Proyecciones de ingresos, gastos y flujos de efectivo así como una explicación de los presupuestos utilizados para desarrollar dichas proyecciones
- Estados financieros personales de los propietarios principales
- Résumés de los propietarios y gerentes principales

### Cómo Funciona el Programa 7(a)

Los solicitantes presentan una solicitud de préstamo a la entidad financiera para la revisión inicial. La entidad financiera por lo general revisa los méritos de la solicitud de crédito antes de decidir si van a conceder el préstamo o si necesitarán una garantía de la SBA. Si la garantía fuera necesaria, la entidad financiera también revisará la elegibilidad del solicitante. El solicitante deberá prepararse para proporcionar algunos documentos adicionales antes de que la entidad financiera envíe el pedido de garantía a la SBA. Los solicitantes que piensen que necesitan más ayuda con el proceso, deberán comunicarse con la Oficina de Distrito local de la SBA o con uno de los socios de recursos de la SBA para obtener ayuda.

Hay varias maneras en las que una entidad financiera puede solicitar una garantía para un préstamo 7(a) de la SBA. Las diferencias principales de dichos métodos tienen que ver con la documentación que ofrece la entidad financiera, la cantidad de revisión que la SBA realiza, el monto del préstamo y las responsabilidades de la entidad financiera en caso de que el préstamo no sea pagado y deban liquidarse los activos del negocio. Los métodos son los siguientes:

- Programa Estándar 7(a)
- Programa Certified Lender
- Programa Preferred Lender
- SBAExpress
- Export Express
- Programa Community Advantage

Para los métodos Estándar, Certified y Preferred, los solicitantes deben llenar el Formulario 4 de la SBA y la entidad financiera completará el Formulario 4-1 de la SBA. Cuando los pedidos de garantía se procesan utilizando los métodos Express o Advantage, el solicitante utiliza más de los formularios ordinarios de la entidad financiera y sólo tiene que llenar unos pocos formularios federales. Cuando la SBA recibe una solicitud procesada a través de los procedimientos de los Programas Estándar o de Certified Lender, la SBA vuelve a analizar o revisar la el análisis de calificación y crédito de la entidad financiera antes de decidir aprobar o rechazar. Para las solicitudes procesadas a través de los Programas Preferred Lender o Express, se delega a la entidad financiera la autoridad para tomar la decisión de otorgar el crédito sin la participación de la SBA, lo cual ayuda a acelerar el tiempo de procesamiento.

Al garantizar el préstamo, la SBA asegura a la entidad financiera que, en caso de que el prestatario no pague el préstamo, el Gobierno reembolsará a la institución financiera la porción de su pérdida. Al ofrecer esta garantía, cada año la SBA ayuda a cientos de miles de pequeñas empresas a obtener el financiamiento que de otro modo no podrían obtener.

Después de la aprobación de la SBA, se notifica a la entidad financiera que su préstamo ha sido garantizado. Luego la entidad financiera trabaja con el solicitante para asegurarse de que se cumplan los términos y condiciones antes de cerrar el préstamo, desembolsar de los fondos y asumir la responsabilidad de la cobranza y servicios generales. El prestatario realiza los pagos mensuales del préstamo directamente a la entidad financiera. Al igual que con cualquier préstamo, el prestatario es responsable de pagar el monto total del préstamo de manera oportuna.

### Lo que busca la SBA:

- Capacidad de repago puntual del préstamo con base al flujo de efectivo proyectado.
- Propietarios y funcionarios de buena reputación.
- Plan de negocios factible.
- Experiencia gerencial y el compromiso necesario para el éxito.
- Fondos suficientes, incluyendo el préstamo garantizado de la SBA, para manejar el negocio sobre una base financiera sólida (para los negocios nuevos, esto incluye los recursos para afrontar los gastos iniciales y la fase inicial de funcionamiento).
- Patrimonio adecuado invertido en el negocio.
- Garantía suficiente para obtener el préstamo o toda la garantía disponible en caso de que el préstamo no pueda garantizarse en su totalidad.

### El Impacto de una Empirica de Crédito

La SBA también analiza la puntuación crediticia de cada solicitante de un préstamo garantizado por la agencia. Si el préstamo es de \$350,000 o menos, la puntuación crediticia obtenida tendrá un impacto significativo en la cantidad de trabajo que la institución financiera habrá de completar al solicitar una garantía de SBA. Por lo tanto, es importante para cualquier prestatario potencial tener conocimiento absoluto de su puntuación de crédito y de corregir cualquier discrepancia antes de acudir a cualquier entidad financiera.



financiera comparte cierto grado de exposición y riesgo en cada préstamo. El porcentaje que la SBA garantiza depende ya sea del monto en dólares o del programa del cual la entidad financiera obtendrá su garantía. Para préstamos de \$150,000 o menos, la SBA garantiza hasta el 85% y para préstamos de más de \$150,000, la SBA puede dar una garantía de hasta 75%.

El monto máximo de un préstamo 7(a) es de \$ 5 millones. (Los préstamos otorgados bajo el programa SBA Express, que será explicado más adelante en esta sección, tienen un 50% de garantía.)

### Tasas de Interés y Costos

La tasa de interés actual de un préstamo 7(a) garantizado por la SBA es negociada entre el solicitante y la entidad financiera y está sujeta a los montos máximos establecidos por la SBA. Hay estructuras de tasas de interés fijas así como tasas de interés variables. La tasa máxima está compuesta de dos partes, una tasa base y un margen diferencial permisible. Existen tres tasas básicas aceptables (Tasa preferencial \* de Wall Street Journal \*, Tasa preferencial One Month de London Interbank más 3%, y Tasa Peg de la SBA). Las entidades crediticias pueden agregar un margen diferencial adicional a la tasa base para llegar a la tasa final. Para préstamos con plazos de vencimiento menores a siete años, el diferencial máximo no será más de 2.25%. Para préstamos con plazos de vencimiento de siete años o más, el diferencial máximo será de 2.75%. El diferencial aplicado en los préstamos menores a \$50,000 y préstamos procesados a través de los procedimientos de Express puede ser más alto.

Los préstamos garantizados por la SBA generan un costo de garantía. Este costo se basa en el plazo de vencimiento del préstamo y el monto de dinero garantizado, no en el monto total del préstamo. El costo de garantía es pagado inicialmente por la entidad financiera y luego se pasa al prestatario al momento del cierre. Los fondos que se deben rembolsar a la entidad financiera pueden ser incluidos en los fondos del préstamo.

Para todos los préstamos con un plazo de vencimiento de un año o menos, el costo es sólo el 0.25% de la porción garantizada del préstamo. Para préstamos con plazos de vencimiento de más de un año, el costo de garantía normal es el 2% de la porción

garantizada por la SBA sobre préstamos de hasta \$150,000; 3% sobre préstamos de más de \$150,000 pero no mayores a \$700,000; y 3.5% sobre préstamos superiores a los \$700,000. También existe un costo adicional del 0.25% sobre cualquier porción garantizada superior a 1 millón de dólares.

**\* Todas las referencias a la tasa de interés preferencial se refieren a la tasa base vigente al primer día útil del mes en que la SBA recibe la solicitud del préstamo.**

### Términos de Vencimiento de los Préstamos 7(a)

En general, los programas de préstamos de la SBA están diseñados para promover el financiamiento a largo plazo de las pequeñas empresas, pero los plazos de vencimiento reales del préstamo se basan en la capacidad de pago, el propósito del préstamo desembolsado y la vida útil de los activos financiados. Sin embargo, se han establecido plazos de vencimiento máximos para los préstamos: 25 años para la compra de inmuebles; hasta 10 años para la compra de equipo (dependiendo de la vida útil del equipo); y generalmente hasta siete años para el capital de trabajo. También hay disponibles préstamos a corto plazo y líneas de crédito renovables a través de la SBA con el fin de ayudar a las pequeñas empresas a atender sus necesidades de capital de trabajo cíclico y de corto plazo.

### Colateral

La SBA espera que todos los préstamos 7(a) sean garantizados en su totalidad pero no rechazará una solicitud para garantizar un préstamo si el factor desfavorable es únicamente una garantía insuficiente, siempre y cuando se ofrezca toda la garantía disponible. Lo que estas dos políticas significan es que cada préstamo de la SBA debe ser garantizado con todos los activos disponibles (tanto personales como comerciales) hasta que el valor de recuperación sea igual al monto del préstamo o hasta comprometer en garantía todos los activos hasta el límite razonablemente disponible. Se requieren las garantías personales de todos los propietarios de la empresa. Es posible que se requieran gravámenes sobre los activos personales de los principales.

### Estructura del Préstamo 7(a)

La mayoría de los préstamos 7(a) se pagan mensualmente mediante el pago del principal y del interés. En el caso de

los préstamos con tasa de interés fija, los pagos son siempre iguales, mientras que en el caso de préstamos con tasa de interés variable, la entidad financiera puede restablecer el monto a pagar cuando las tasas de interés cambien o en otro intervalo que se negocie con el prestatario. Los solicitantes pueden pedir a la entidad financiera que establezca el préstamo sólo con el pago de intereses durante la fase inicial y de expansión del negocio (cuando haya calificado) para dar tiempo al negocio para generar ingresos antes de realizar los pagos completos del préstamo. En ninguno de los préstamos 7(a) se permite la amortización total o cláusulas de prepago. La entidad financiera no puede cobrar penalidades por pago adelantado si el préstamo es pagado antes de su fecha de vencimiento; sin embargo, la SBA cobrará al prestatario un costo de pago adelantado en los casos en que el préstamo tenga un plazo de vencimiento de 15 años o más y se pague anticipadamente en los primeros tres años.

### Elegibilidad

La elegibilidad para obtener préstamos 7(a) se basa en cuatro factores diferentes. El primer factor es el tamaño de la empresa, ya que la SBA debe clasificar a todos los receptores de préstamos como “pequeños”. Más adelante se describen los estándares básicos de tamaño; puede encontrar una lista más detallada de los tamaños estándares en [www.sba.gov/size](http://www.sba.gov/size).

### Los estándares de tamaño de la SBA tienen los siguientes rangos generales:

- Manufactura — de 500 a 1,500 empleados
- Comercio Mayorista — Hasta 100 empleados
- Servicios — de \$2 millones a \$35.5 millones en ingresos anuales promedio
- Venta al Detal — de \$7 millones a \$35.5 millones en ingresos anuales promedio
- Construcción — de \$7 millones a \$33.5 millones en ingresos anuales promedio
- Agricultura, Actividad Forestal, Pesca y Caza — de \$750,000 a \$17.5 millones en ingresos anuales promedio

Existe un estándar de tamaño alternativo para las empresas que no califican al financiamiento de la SBA según los estándares de tamaño de su industria— valor neto tangible (\$15 millones o menos) e ingreso neto promedio (\$5 millones o menos durante dos años). Esta nueva alternativa hace que más empresas califiquen a los préstamos de la SBA y soliciten programas de préstamo de la SBA no destinados a la recuperación por

desastres naturales, principalmente los Préstamos Comerciales 7(a) y los Programas de Compañías de Desarrollo.

### Naturaleza del Negocio

El segundo factor de calificación se basa en la naturaleza del negocio y el proceso mediante el cual la empresa genera ingresos o clientes a los que presta servicios. La SBA ha establecido normas generales que prohíben brindar asistencia financiera a empresas dedicadas a actividades como el financiamiento de préstamos, especulación, inversión pasiva, ventas en pirámide, paquetes de préstamos, espectáculos en vivo de naturaleza sexual lasciva, negocios involucrados en juegos de azar y apuestas y cualquier actividad ilegal.

La SBA tampoco garantiza préstamos a entidades sin fines de lucro, clubes privados que restringen la asociación sobre criterios que no sean de cupo, negocios que promueven una religión, empresas de propiedad de personas encarceladas o en libertad condicional, municipalidades y situaciones en las que una empresa o sus propietarios no cumplieron anteriormente el pago de un préstamo federal o un financiamiento con garantía federal.

### Uso de los Fondos Desembolsados

El tercer factor de calificación es el uso de los fondos desembolsados. Los fondos desembolsados del 7(a) pueden ser usados para: comprar maquinaria, equipo, instalaciones fijas y suministros; mejorar inmuebles arrendados, así como terrenos o edificios que serán ocupados por la empresa prestataria.

#### Los fondos desembolsados también pueden ser utilizados para:

- Ampliar o renovar las instalaciones
- Adquirir maquinaria, equipo, instalaciones fijas, muebles y mejoras a inmuebles arrendados
- Financiar cuentas por cobrar y aumentar el capital de trabajo
- Financiar líneas de crédito estacionales
- Comprar empresas existentes
- Iniciar negocios
- Construir edificios comerciales
- Refinanciar deudas existentes bajo ciertas condiciones

Los fondos desembolsados de los préstamos 7(a) de la SBA no pueden ser utilizados para hacer inversiones. Los montos desembolsados de la SBA no pueden ser utilizados para entregar fondos a ninguno de los propietarios de la empresa excepto como compensación ordinaria por servicios realmente prestados.

### Otros Factores

El cuarto factor comprende una serie de requisitos tales como la verificación de la SBA de disponibilidad de crédito en otra institución y uso del requisito de activos personales, donde la empresa y sus propietarios principales deben usar sus propios recursos antes de obtener un préstamo garantizado por la SBA. También incluye las normas antidiscriminatorias de la SBA y las limitaciones para otorgar préstamos a empresas agrícolas, debido a que existen otras agencias del gobierno federal con programas específicos para financiar las mismas.

En términos generales, los préstamos de la SBA deben cumplir los siguientes criterios:

- Cada préstamo debe ser utilizado para un propósito comercial coherente
- Debe existir suficiente patrimonio neto invertido en el negocio para poder funcionar sobre una base financiera sólida
- Debe tener potencial para el éxito a largo plazo
- Los propietarios deben gozar de buena conducta y reputación
- Todos los préstamos deben ser lo suficientemente sólidos como para garantizar el pago de manera razonable

Para más información, visite

[www.sba.gov/apply](http://www.sba.gov/apply).

## PRÉSTAMOS DEL PROGRAMA 7(A) PARA PROPÓSITOS ESPECIALES

El programa 7(a) es el programa de préstamos más flexible de la SBA. La agencia ha creado diversas variaciones del programa 7(a) básico para atender las necesidades financieras particulares de ciertas pequeñas empresas. Estos programas para propósitos especiales no se aplican necesariamente a todos los negocios pero pueden ser muy útiles para algunas pequeñas empresas. Por lo general, se rigen bajo las mismas normas, reglamentos, costos, tasas de interés, etc. que la garantía ordinaria de los préstamos 7(a). Las entidades crediticias pueden informarle sobre cualquier variación.

### Programa de Préstamos para Comercio Internacional

El Programa de Préstamos para Comercio Internacional (ITL) de la SBA ofrece a las pequeñas empresas mejores opciones de financiamiento para sus transacciones de exportación. Está diseñado para ayudar a las pequeñas empresas a ingresar y expandirse en

los mercados internacionales, y cuando sean perjudicadas por la competencia de las importaciones, para realizar las inversiones necesarias para competir en mejores condiciones. El ITL otorga una combinación de activos fijos, financiamiento de capital de trabajo y refinanciamiento de deuda con la garantía máxima de la SBA --- 90% --- sobre el monto total del préstamo. El monto máximo del préstamo es de \$5 millones en financiamiento total.

### Cobertura de la Garantía

La SBA garantiza hasta el 90% de un ITL hasta un máximo de \$4.5 millones, menos el monto de la porción garantizada de otros préstamos de la SBA pendientes del prestatario. La garantía máxima para cualquier componente de capital de trabajo de un ITL es de \$4 millones. Además, cualquier otro préstamo de la SBA para capital de trabajo que el prestatario tenga es contado contra el límite de la garantía de \$4 millones.

### Uso de los Fondos Desembolsados

- Para la porción del préstamo destinada a instalaciones y equipo, el monto desembolsado podrá ser utilizado para comprar, construir, renovar, mejorar o ampliar instalaciones y equipo en los EE.UU. con el fin de producir bienes y servicios destinados para el comercio internacional.
- Bajo los términos del ITL, está permitido invertir el monto desembolsado en capital de trabajo.
- Los fondos desembolsados podrán ser usados para el refinanciamiento de una deuda estructurada con términos y condiciones no razonables, incluyendo cualquier deuda que califica para el refinanciamiento bajo el Programa del Préstamo estándar 7(a) de la SBA.

### Términos del Préstamo

- Los términos de vencimiento sobre la porción de capital de trabajo del ITL están limitados generalmente a 10 años.
- Términos de vencimiento de hasta 10 años sobre el equipo a menos que la vida útil exceda los 10 años.
- Términos de vencimiento de hasta 25 años disponibles para bienes inmuebles.
- Los préstamos con un financiamiento mixto de activos fijos y capital de trabajo tendrán un plazo de vencimiento combinado promedio.

### Tasas de Interés

Las entidades financieras pueden cobrar entre 2.25% y 2.75% sobre la tasa de interés preferencial (publicada en Wall Street Journal) dependiendo del vencimiento del préstamo. Las tasas

de interés sobre préstamos de \$50,000 y menos pueden ser ligeramente más altas.

### Elegibilidad del Exportador

- Los solicitantes deben cumplir con los mismos requisitos que para el Programa de Préstamo estándar 7(a) de la SBA.
- Los solicitantes también deben establecer que el préstamo permitirá a la empresa ampliar o desarrollar un mercado de exportación o demostrar que la empresa ha sido afectada negativamente por la competencia de las importaciones y que el ITL permitirá a la empresa mejorar su posición competitiva.

### Elegibilidad del Comprador Extranjero

Los compradores extranjeros deben realizar operaciones en aquellos países en los que el Export-Import Bank de los EE.UU. tiene autorización para brindar ayuda financiera.

### Requisitos de Colateral

- Sólo se acepta colateral ubicada dentro de los Estados Unidos (incluyendo los territorios y posesiones).
- Se requiere un primer gravamen sobre la propiedad o el equipo financiado por el préstamo ITL o sobre otros activos de la empresa. Sin embargo, se puede otorgar un préstamo ITL por un segundo gravamen si la SBA determina que existe un nivel de seguridad adecuado para el pago del préstamo.
- También puede considerarse apropiada una garantía adicional, que incluya garantías personales y aquellos activos no financiados con los montos desembolsados del préstamo ITL.

### Cómo Solicitar

- Las pequeñas empresas que requieren un préstamo ITL deben solicitarlo a una entidad financiera asociada a la SBA. La entidad financiera presentará a la SBA una Solicitud para Préstamo Comercial (Formulario 4 de la SBA), incluyendo todos los anejos comerciales. Visite [www.sba.gov](http://www.sba.gov) para encontrar la Oficina de Distrito local de la SBA a fin de obtener una lista de las entidades financieras asociadas.
- Las pequeñas empresas exportadoras que desean calificar como empresas afectadas negativamente por la competencia de las importaciones deberán enviar documentación que detalle el impacto y un plan con las proyecciones que expliquen la manera en que el préstamo mejorará la posición competitiva de la empresa.

### Programa de Capital de Trabajo para Exportación

El Programa de Capital de Trabajo para Exportación de la SBA (EWCP) ayuda a las entidades financieras a atender las necesidades de los exportadores que buscan capital de trabajo a corto plazo para la exportación. Los exportadores pueden solicitar los préstamos EWCP antes de finalizar una venta o un contrato de exportación. Con un préstamo EWCP aprobado en curso, los exportadores tienen mayor flexibilidad para negociar los términos de pago de la exportación — contando con la seguridad de que el financiamiento adecuado estará disponible cuando se gane la orden de exportación.

### Beneficios del EWCP

- Financiamiento para proveedores, inventario o producción de bienes de exportación.
- Capital de trabajo para exportación durante ciclos de pago prolongados.
- Financiamiento de cartas de crédito “standby” utilizadas como bonos de oferta o de cumplimiento o garantías de pago inicial.
- Reserva el capital de trabajo interno para las ventas de la compañía dentro de los Estados Unidos.
- Permite una mayor competitividad global al permitir al exportador aplicar condiciones de venta más liberales.
- Aumenta las proyecciones de ventas en los mercados no desarrollados que tienen costos de capital altos para los importadores.
- Costos reducidos y tiempos de procesamiento cortos.

### Cobertura de la Garantía

- El monto máximo del préstamo es de \$5 millones.
- 90% del principal e interés acumulado hasta 120 días.
- Costo de garantía bajo de un cuarto (1/4) del 1% de la porción garantizada para préstamos con plazos de vencimiento de 12 meses o menos.
- Los plazos de vencimiento del préstamo son generalmente de 12 meses o menos.

### Uso de los Fondos Desembolsados

- Pagar los costos de manufactura de los bienes que serán exportados.
- Comprar bienes o servicios que serán exportados.
- Respaldar cartas de crédito “standby” que sirven como bono de oferta o de cumplimiento.
- Financiar cuentas por cobrar de las ventas por exportación.

### Tasas de Interés

La SBA no establece o subsidia las tasas de interés sobre los préstamos. Las tasas de interés pueden ser fijas o variables y son negociadas entre el prestatario y la entidad financiera participante.

### Tasas “Advance”

- Hasta 90% sobre órdenes de compra.
- Hasta 90% sobre cartas de crédito documentarias.
- Hasta 90% sobre cuentas por cobrar de las ventas por exportación.
- Hasta 75% sobre inventario extranjero calificable ubicado en los EE.UU.
- En todos los casos, las tasas no excederán los costos del exportador.

### Requisitos de Colateral

Se considerará una colateral adecuada el inventario relacionado a la exportación y las cuentas por cobrar generadas por las ventas de exportación que han sido financiadas con fondos del EWCP. La SBA requiere la garantía personal de los propietarios que posean el 20% o más de propiedad.

### Cómo Solicitar

La solicitud se hace directamente a las entidades financieras asociadas a la SBA. Se exhorta a las empresas a contactarse con el personal de la SBA en los Centros de Asistencia al Exportador de los EE.UU. (USEAC) para analizar si califican para un préstamo EWCP y si ésta es una herramienta apropiada para atender sus necesidades financieras de exportación. Las entidades financieras participantes revisan / aprueban la solicitud y envían la solicitud al personal de la SBA del USEAC local.

### Programa CAPLines

El programa CAPLines está diseñado para ayudar a las pequeñas empresas a atender sus necesidades cíclicas de capital de trabajo a corto plazo. Los programas pueden ser utilizados para financiar las necesidades estacionales de capital de trabajo; financiar los costos directos de ciertos contratos de construcción, contratos de servicios y suministro, subcontratos, u órdenes de compra; financiar el costo directo asociado a obras de construcción comercial y residencial; o proporcionar líneas de crédito para capital de trabajo. La SBA garantiza hasta el 85% del crédito. Existen cuatro programas distintos de préstamos bajo el marco de CAPLines:

- **El Programa de Préstamos para Contratos** es usado para financiar el costo asociado a los contratos,

subcontratos u órdenes de compra. El monto del préstamo es desembolsado antes del inicio de la obra. Si se utiliza para un contrato o subcontrato, por lo general no es renovable; si es usado para más de un contrato o subcontrato a la vez, puede ser renovable. Generalmente, el plazo de vencimiento se basa en la duración del contrato, pero no excede los diez años. Los pagos del contrato son enviados generalmente de manera directa a la entidad financiera pero existen estructuras alternativas.

- **El Programa de Línea de Crédito de Temporada** es usado para respaldar la formación de inventario, cuentas por cobrar o mano de obra y materiales más allá del uso normal de inventario temporal. La empresa debe haber estado en funcionamiento por un período de 12 meses y debe tener un patrón de producción establecido. El préstamo puede ser usado nuevamente después de un período de 30 días para financiar la actividad en una nueva temporada. Esta temporada también puede tener un plazo de vencimiento de hasta cinco años. La empresa no puede tener otra línea de crédito temporal pendiente pero puede tener otras líneas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo no de temporada.
- **El Programa de Línea de Crédito para Constructores** brinda financiamiento a los pequeños contratistas y desarrolladores para construir o rehabilitar inmuebles comerciales o residenciales. El plazo de vencimiento del préstamo generalmente es de tres años pero puede extenderse a cinco años, de ser necesario, para facilitar la venta de la propiedad. El monto desembolsado puede ser usado únicamente para gastos directos de adquisición, construcción inmediata y /o rehabilitación significativa de estructuras comerciales o residenciales. Puede incluirse la compra de terrenos si no excede el 20% del monto desembolsado del préstamo. Se puede utilizar hasta el 5% del monto desembolsado para mejoras físicas que valoricen la propiedad.
- **La Línea de Capital de Trabajo** es una línea de crédito renovable (hasta \$5,000,000) que otorga capital de trabajo a corto plazo. Generalmente, las líneas son usadas por las empresas que otorgan préstamos a sus clientes. Los desembolsos generalmente se basan en el tamaño del inventario y / o de las cuentas por cobrar del prestatario. El repago proviene de la cobranza de las cuentas por cobrar o de la venta del inventario. La estructura específica es negociada con la entidad financiera. Puede existir servicio y monitoreo adicional de la garantía, por la cual la entidad financiera puede cobrar al prestatario hasta el 2% anual.

## Otras Líneas de Crédito Garantizadas

Los Programas para Propósitos Especiales descritos arriba cuentan con términos estructurados de repago, lo que significa que la SBA le indica a la entidad financiera cómo deben pagarse el principal y los intereses. Estos programas también le requieren a la entidad financiera utilizar ciertos formularios de cierre. Las entidades financieras con la habilidad de obtener la garantía 7(a) mediante cualquiera de los procesos Express se consideran los suficientemente experimentados para poder estructurar sus propios términos de pago y utilizar sus propios documentos de cierre. Con esta habilidad la entidad financiera puede adaptar una línea de crédito a las necesidades del negocio y con la garantía de SBA. Por lo tanto, si un solicitante potencial entiende que los Programas 7(a) o para Propósitos Especiales no cumplen con sus necesidades de negocios, deben discutir sus opciones con una entidad financiera capaz de proveer un préstamo SBAExpress o Export Express con la garantía de SBA.

### SBAExpress

Las entidades financieras pueden acceder a la garantía SBAExpress como una forma de obtener una garantía sobre préstamos pequeños de hasta \$350,000. El programa autoriza a las entidades financieras seleccionadas y experimentadas a utilizar principalmente sus propios formularios, análisis y procedimientos para procesar, entregar y liquidar los préstamos garantizados por la SBA. La SBA garantiza hasta el 50% del préstamo SBAExpress. Los préstamos menores a \$25,000 no requieren garantía. El uso del monto desembolsado del préstamo es el mismo que para cualquier préstamo 7(a) básico. Como en la mayoría de los préstamos 7(a), los plazos de vencimiento son generalmente de cinco a siete años para capital de trabajo y hasta 25 años para compra de bienes inmuebles y equipo. Se permite otorgar líneas de crédito renovable por un máximo de siete años.

### Export Express

El Programa Export Express de la SBA ofrece flexibilidad y facilidad de uso a los prestatarios así como a las entidades financieras. Es el producto de la SBA que otorga los préstamos de exportación más simples y permite a las entidades crediticias asociadas usar sus

propios formularios, procedimientos y análisis. La SBA responde a la entidad financiera en un lapso de 36 horas.

Este préstamo está sujeto a los mismos requisitos de procesamiento de préstamos, cierre, servicio y liquidación así como a los mismos plazos de vencimiento, tasas de interés y costos aplicables que los otros préstamos de la SBA (excepto como se indica más adelante).

### Cobertura de la Garantía

La SBA otorga a las entidades financieras una garantía del 90% sobre préstamos de hasta \$350,000 y una garantía de 75% sobre préstamos mayores a \$350,000 hasta un máximo de \$500,000.

### Uso de los Fondos Desembolsados

Los fondos desembolsados pueden ser usados para fines comerciales que aumenten el desarrollo exportador de la empresa. El Programa Export Express puede tomar la forma de un préstamo a plazos o una línea de crédito renovable. Por ejemplo, el monto desembolsado puede ser usado para financiar la participación en una feria comercial en el extranjero, financiar cartas de crédito "standby", traducir información sobre productos que serán usados en los mercados extranjeros, financiar órdenes de exportación específicas así como financiar la expansión, compra de equipo, inventario o adquisición de bienes inmuebles, etc.

### Uso no Permitido de los Fondos Desembolsados

Los fondos desembolsados no pueden ser utilizados para financiar operaciones en el extranjero que no sean aquellas estrictamente relacionadas con la venta y/o distribución de productos o servicios exportados fuera de los Estados Unidos.

### Elegibilidad del Exportador

Cualquier empresa que haya estado en funcionamiento, a pesar de que no se encuentre necesariamente exportando, durante al menos 12 meses completos y que pueda demostrar que el monto desembolsado financiará su actividad exportadora, califica para recibir el préstamo Export Express.

### Calificación del Comprador Extranjero

El comprador extranjero del exportador debe ser una entidad sujeto de crédito y los métodos de pago deben ser aceptables para la SBA y las entidades financieras de la SBA.

## Cómo Solicitar

Las empresas interesadas deben comunicarse con sus entidades financieras actuales para determinar si éstas califican para el Programa Express de la SBA. Las entidades financieras que participan en el Programa Express de la SBA también pueden realizar préstamos Export Express. La solicitud se presenta directamente a la entidad financiera. Éstas utilizan su propio material de solicitud además del Formulario de Información del Prestatario de la SBA. Las solicitudes aprobadas por las entidades financieras son posteriormente remitidas al Centro Nacional de Procesamiento de Préstamos de la SBA con una determinada cantidad de información sobre la calificación para propósitos de revisión.

## Préstamos Community Advantage

El **Programa Piloto Community Advantage** está dirigido a ayudar a las pequeñas empresas en mercados desatendidos con sus necesidades de capital y asistencia técnica. El programa ofrece a las entidades financieras de la comunidad con una misión – como las Instituciones Financieras de Desarrollo de la Comunidad (CDFI), Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC) y micro entidades financieras – acceso a la garantía de SBA bajo el programa regular 7(a). El proceso de solicitud es el mismo que para un préstamo 7(a), con la garantía del 85% para préstamos hasta un máximo de \$250,000. Encontrará más información en [www.sba.gov/advantage](http://www.sba.gov/advantage).

## Préstamos Veterans Advantage

El **Programa SBA Veterans Advantage** está diseñado para ayudar al sector empresarial de la comunidad militar a lograr préstamos con la garantía de la SBA. El negocio debe estar controlado al menos en un 51% por veteranos, veteranos con impedimentos, miembros del servicio militar activo, miembros de la Reserva y la Guardia Nacional, cónyuges y viudas(os) de miembros fallecidos durante el servicio activo. El proceso de elegibilidad es uno simplificado (similar al de SBAExpress), con garantía de un 50% y un máximo a prestar de \$350,000. Estos préstamos no tienen cargos por garantía.

## BANCOS Y COOPERATIVAS PARTICIPANTES DE LA SBA EN PUERTO RICO

**Banco Cooperativo de Puerto Rico**  
P.O. Box 366249  
San Juan, PR 00936-6249  
787-641-2322 • [www.bancoop.com](http://www.bancoop.com)

**Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico**  
P.O. Box 2134  
San Juan, PR 00922-2134  
787-641-4300 • [www.bde.pr.gov](http://www.bde.pr.gov)

**Banco Popular de Puerto Rico**  
P.O. Box 362708  
San Juan, PR 00936-2708  
787-765-9800 • [www.popular.com](http://www.popular.com)

**Banco Santander Puerto Rico**  
P.O. Box 362589  
San Juan, PR 00936-2589  
787-772-4389 • [www.santander.pr](http://www.santander.pr)

**Banescos**  
255 Ponce de León Ave.  
MCS Plaza, Suite 124  
San Juan, PR 00917  
787-765-1420 • [www.banescousa.com](http://www.banescousa.com)

**Caribe Federal Credit Union**  
195 Calle O'Neill  
San Juan, PR 00918  
787-474-5147 • [www.caribefederal.com](http://www.caribefederal.com)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito de Arecibo (COOPACA)**  
P.O. Box 1056  
Arecibo, PR 00613-1056  
787-878-2095 • [www.coopaca.com](http://www.coopaca.com)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito de Aguada**  
P.O. Box 543  
Aguada, PR 00602-0543  
787-868-2115 • [www.coopaguada.coop](http://www.coopaguada.coop)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito de Maunabo**  
P.O. Box 127  
Maunabo, PR 00707  
787-861-2240 • [www.mauncacooppr.com](http://www.mauncacooppr.com)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito Dr. Manuel Zeno Gandía**  
P.O. Box 1865  
Arecibo, PR 00613-1865  
787-815-2667 • [www.zenogandia.coop](http://www.zenogandia.coop)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito Oriental**  
P.O. Box 876  
Humacao, PR 00792-0876  
787-852-0964 • [www.cooporiental.com](http://www.cooporiental.com)

**Cooperativa de Ahorro y Crédito Vega Alta (Vega-Coop)**  
P.O. Box 1078  
Vega Alta, PR 00692  
787-883-4360 • [www.vegacoop.com](http://www.vegacoop.com)

**FirstBank de Puerto Rico**  
P.O. Box 9148  
San Juan, PR 00908  
787-729-8005 • [www.1firstbank.com](http://www.1firstbank.com)

**Oriental Bank**  
P.O. Box 195115  
San Juan, PR 00919-5115  
787-474-1993 • [www.orientalbank.com](http://www.orientalbank.com)

**Scotiabank de Puerto Rico**  
P.O. Box 362230  
San Juan, PR 00936-2649  
787-625-5166 • [www.scotiabankpr.com](http://www.scotiabankpr.com)

## PROGRAMA DE PRÉSTAMOS PARA COMPAÑÍAS DE DESARROLLO CERTIFICADAS (PRÉSTAMOS 504)

El Programa de Préstamos 504 es un programa de desarrollo económico que apoya el crecimiento de las pequeñas empresas a través de la expansión comercial y la creación de empleos. Este programa de la SBA otorga financiamiento de hipotecas subordinadas a largo plazo y con tasas fijas para la adquisición y/o renovación de bienes de capital, incluyendo terrenos, bienes inmuebles y equipo; también se permiten ciertos refinanciamientos. La mayoría de las pequeñas empresas con fines de lucro califican para este programa. Los tipos de negocio excluidos de los préstamos 7(a) (mencionados anteriormente) también son excluidos del programa de préstamos 504.

Los préstamos se conceden a través de las Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC). Las CDC trabajan con bancos y otras entidades financieras para otorgar préstamos en primera línea bajo condiciones razonables, ayudando a las entidades financieras a retener clientes en crecimiento y otorgar crédito mediante la Ley de Reinversión Comunitaria.

Los préstamos 504 de la SBA se diferencian del programa de préstamos 7(a) de la SBA de la siguiente manera:

### **El bono o préstamo máximo a largo plazo es:**

- \$5 millones para las empresas que generan cierto número de trabajos o mejoran la economía local
- \$5 millones para las empresas que cumplen alguna meta específica de las políticas públicas, incluyendo los veteranos
- \$5.5 millones para empresas manufactureras y proyectos de política pública sobre energía

Las recientes inclusiones al programa incluyen \$5.5 millones para cada proyecto que reduzca el consumo de

energía del prestatario en al menos 10%; y \$5.5 millones para cada proyecto que genere combustibles de energía renovable, como la producción de biodiesel o etanol. Los proyectos que califican para los préstamos de hasta \$5.5 millones bajo uno de estos dos requisitos no tienen que cumplir el requisito de creación de trabajos o retención, siempre y cuando la cartera promedio de la CDC sea de al menos \$65,000.

- Los costos del proyecto que califique están limitados a los activos fijos a largo plazo como terrenos e inmuebles (ocupados por el prestatario) y la maquinaria y el equipo importante. No se puede usar el monto desembolsado para capital de trabajo, excepto cuando se trate de un programa temporal que tenga programado finalizar el 27 de septiembre del 2012.
- Se requiere que la mayoría de los prestatarios realice una inyección (contribución del prestatario) de sólo 10%, lo cual permite a la empresa conservar el valioso capital operativo. Será necesaria una inyección adicional de 5% si la empresa recientemente ha iniciado actividades o es nueva (menos de 2 años de vida), y también otra inyección adicional de 5% si la garantía principal será un edificio para un solo propósito (como un hotel).
- Financiamiento de proyecto a dos niveles: la entidad financiera financia aproximadamente 50% del costo del proyecto y recibe un primer gravamen sobre los activos del proyecto (pero no la garantía de la SBA); la CDC (respaldada por un bono garantizado íntegramente por la SBA) financia hasta 40% de los costos del proyecto, garantizados por un gravamen subordinado. El prestatario proporciona el balance de los costos del proyecto.
- Tasa de interés fija sobre el préstamo de la SBA. La SBA garantiza el 100% del bono. Los bonos son vendidos todos los meses en conjunto a los inversionistas privados. Esta tasa fija y baja es transferida posteriormente al prestatario y establece la base para la tasa del préstamo.
- Se pueden financiar todos los costos relacionados con el proyecto, incluyendo la adquisición (terrenos y predios, terrenos y construcción de edificios, renovaciones, maquinaria y equipo) y costos variables, como el seguro de título y las tasaciones. Pueden financiarse algunos costos de cierre.
- Generalmente, la garantía es un gravamen subordinado sobre los activos financiados; permite que otros activos estén libres de gravámenes y queden disponibles para asegurar otro financiamiento necesario.
- Los préstamos a largo plazo para bienes inmuebles son otorgados por un plazo

de hasta 20 años; los préstamos para equipo pesado, por un plazo de 10 ó 20 años y se amortizan solos.

### Las empresas que reciben préstamos 504 son:

- Pequeñas — valor neto menor a \$15 millones, utilidades netas después de impuestos menores a \$5 millones, o que se satisfagan otros estándares de tamaño de la SBA
- Lucrativas
- La mayoría de las empresas — venta minorista, servicios, ventas al por mayor o manufactura

Las Compañías de Desarrollo Certificadas 504 de la SBA sirven a sus comunidades financiando las necesidades de expansión comercial. Su equipo de profesionales trabaja directamente con los prestatarios para personalizar un paquete financiero que cumpla las pautas del programa y la capacidad de crédito de la empresa del prestatario. Para más información, visite [www.sba.gov/504](http://www.sba.gov/504).

### COMPAÑÍAS DE DESARROLLO CERTIFICADAS (CDCs) EN PUERTO RICO

#### Corporación para el Financiamiento Empresarial del Comercio y de las Comunidades (COFECC)

171 Ave. Chardón, Suite 407  
San Juan, PR 00918-0903  
P.O. Box 191791  
San Juan, PR 00919-1791  
787-756-5080 • [www.cofecc.info](http://www.cofecc.info)

#### Marketing Small Business Finance Corporation

252 Ave. Ponce de León  
City Towers, Suite 301  
P.O. Box 193824  
San Juan, PR 00919-3824  
787-641-0800 • [www.marketingsba.com](http://www.marketingsba.com)

#### North Puerto Rico Local Development Company, Inc.

Parque Industrial Monterrey  
# 2 Esquina Calle Acasia  
San Juan, PR 00920  
P.O. Box 8296  
Fernández Juncos Station  
San Juan, PR 00915  
787-934-9700

#### Puerto Rico Business Development Corporation

406 Capitán Espada, Esq. Las Casas  
Urb. El Vedado  
San Juan, PR 00918  
P.O. Box 363631  
San Juan, PR 00936-3631  
787-753-5786 • <http://hechoenpr.com/servicios-appr/pr-business-development-corp>

### PYMES Financial Partners, Inc.

268 Ave. Ponce de León  
Hato Rey Center, Suite 425  
San Juan, PR 00918  
P.O. Box 9023835  
San Juan, PR 00902-3835  
787-765-1677 • [www.pymesfinancial.com](http://www.pymesfinancial.com)

## PROGRAMA DE MICROPRÉSTAMOS

El Programa de Micropréstamos entrega préstamos pequeños que varían de \$500 a \$50,000, a mujeres dueñas de empresas, empresarios de bajos ingresos, pertenecientes a grupos minoritarios, veteranos y otros propietarios de pequeñas empresas a través de una red de aproximadamente 160 intermediarios en todo el país. A través de este programa, la SBA pone a la disposición de los intermediarios no lucrativos fondos que entregan en pequeños préstamos directamente a los empresarios, incluyendo a los veteranos. El monto desembolsado puede ser utilizado para fines netamente comerciales como capital de trabajo o compra de bienes muebles, instalaciones fijas, maquinaria, suministros, equipo e inventario. Los Micropréstamos no pueden ser utilizados para la adquisición de bienes inmuebles. Las tasas de interés son negociadas entre el prestatario y el intermediario. El plazo máximo de un Micropréstamo es de 7 años.

El programa también ofrece asistencia técnica y capacitación empresarial a microprestatarios y microprestatarios potenciales con el fin de ayudarlos a iniciar exitosamente sus negocios o desarrollarlos. Dicha asistencia técnica y capacitación puede incluir educación comercial, asistencia con capacitación para la planificación de negocios específica para cada industria y otros tipos de apoyo a la capacitación. Los empresarios y propietarios de pequeñas empresas interesados en el financiamiento comercial de montos pequeños pueden contactarse con la Oficina de Distrito de la SBA más cercana para obtener más información acerca de la entidad financiera intermediaria del Programa de Micropréstamos o pueden visitar [www.sba.gov/microloans](http://www.sba.gov/microloans). Los intermediarios en Puerto Rico son:

#### Corporación para el Financiamiento Empresarial del Comercio y de las Comunidades (COFECC)

171 Ave. Chardón, Suite 407  
San Juan, PR 00918-0903  
P.O. Box 191791  
San Juan, PR 00919-1791  
787-756-5080 • [www.cofecc.info](http://www.cofecc.info)

## PathStone

1235 Paseo Las Monjitas  
Urb. Las Monjitas  
Ponce, PR 00730-3901  
P.O. Box 191791  
787-829-6026 • [www.pathstone.org](http://www.pathstone.org)

## PROGRAMA DE BONOS DE FIANZA GARANTIZADOS

El Programa de Bonos de Fianza Garantizados es una asociación público-privada formada por el gobierno federal y los corredores de garantías que ofrecen a las pequeñas empresas la asistencia de garantías a fin de que puedan competir por oportunidades de contratación y subcontratación pública y privada. La garantía proporciona todos los incentivos de garantía para que las pequeñas empresas tengan acceso a garantía que de otro modo no podrían obtener. El programa está dirigido a las pequeñas empresas que carecen de capital de trabajo o un historial de rendimiento necesario para obtener garantías de cumplimiento de manera razonable a través de los canales comerciales ordinarios.

A través de este programa, la SBA garantiza bonos de licitación, de pago, de cumplimiento y garantías auxiliares emitidas por los corredores de garantía para contratos y subcontratos individuales de hasta \$2 millones. La SBA reembolsa garantías entre el 70% y 90% de las pérdidas sufridas si el contratista incumple el contrato.

La SBA tiene dos programas de opciones disponibles, el Programa de Aprobación Previa (Plan A) y el Programa de Bonos de Fianza Garantizados Preferenciales (Plan B). Bajo las condiciones del Programa de Aprobación Previa, la SBA garantiza el 90% de las pérdidas y los gastos pagados de la garantía en los contratos garantizados hasta \$100,000 y en los contratos garantizados mayores a \$100,000 que son adjudicados a las pequeñas empresas social y económicamente en desventaja, los contratistas HUBZone, los veteranos y los veteranos discapacitados durante el servicio que sean propietarios de pequeñas empresas. Todas las demás garantías de cumplimiento del Programa del Plan A tienen una garantía del 80%. Las garantías deben ser previamente aprobadas por la SBA por cada garantía de cumplimiento emitida. Bajo las condiciones del Plan B, la SBA garantiza el 70%, pero se pueden emitir, supervisar y administrar garantías sin la aprobación previa de la SBA.

## PROGRAMA DE COMPAÑÍAS DE INVERSIÓN PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Existen diversas opciones de financiamiento para las pequeñas empresas, que son alternativas al financiamiento otorgado por los bancos. El Programa de Compañías de Inversión para Pequeñas Empresas (SBIC) llena la laguna entre lo que los propietarios pueden financiar de manera directa y las necesidades de capital para desarrollo de las pequeñas empresas. Los programas SBIC, autorizados y regulados por la SBA, son fondos de inversión de propiedad y manejo privado que ofrecen capital a las pequeñas empresas estadounidenses que califiquen. Los fondos están formados por capital privado y pueden recibir un apalancamiento garantizado por la SBA de hasta 3 veces el monto del capital privado, con un tope de apalancamiento de \$150 millones por cada SBIC y de \$225 millones por dos o más licencias bajo control común. Los SBIC autorizados son empresas de inversión lucrativas cuyo incentivo es participar del éxito de las pequeñas empresas. El programa SBIC ofrece financiamiento a una amplia variedad de industrias. Algunos SBIC invierten en un campo o industria particular mientras que otros invierten de manera más general. Para más información, visite [www.sba.gov/inv](http://www.sba.gov/inv).

## PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS (SBIR)

El Programa de Investigación para la Innovación en las Pequeñas Empresas (SBIR) fomenta que las pequeñas empresas desarrollen su potencial técnico utilizando los recursos comprometidos por las agencias federales a través de presupuestos externos amplios para la investigación y el desarrollo. El programa SBIR está diseñado para financiar el inicio decisivo y las etapas de desarrollo de una tecnología y promueve la comercialización de la tecnología, producto o servicio lo cual, a su vez, estimula la economía de los Estados Unidos.

### Requisitos del SBIR

Las pequeñas empresas deben cumplir los siguientes criterios de calificación para participar en el programa SBIR.

- Tener el 51% de propiedad y estar controladas por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o extranjeros con residencia permanente

en los Estados Unidos o ser una empresa comercial lucrativa que tenga al menos el 51% de propiedad y esté controlada por otra empresa comercial lucrativa que tenga al menos el 51% de propiedad y esté controlada por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o tengan residencia permanente de los Estados Unidos.

- Ser lucrativas.
- El investigador principal debe ser contratado por la pequeña empresa.
- El tamaño de la compañía no puede exceder 500 empleados.

### Agencias Participantes

Cada año, a las agencias federales con presupuestos externos para investigación y desarrollo que exceden los \$100 millones se les requiere reservar el 2.9% (2015) de esos fondos para pequeñas empresas, a través del Programa SBIR. Actualmente, 11 agencias participan en el programa SBIR:

- Administración Nacional de Aeronáutica y Aeroespacial (NASA)
- Agencia para la Protección Ambiental
- Departamento de Agricultura
- Departamento de Comercio
- Departamento de Defensa
- Departamento de Educación
- Departamento de Energía
- Departamento de Salud y Servicios Humanos
- Departamento de Seguridad Interna
- Departamento de Transportación
- Fundación Nacional para las Ciencias

Para más información sobre el programa SBIR, visite [www.sba.gov/sbir](http://www.sba.gov/sbir).

## PROGRAMA DE TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS (STTR)

El programa de Transferencia Tecnológica para Pequeñas Empresas (STTR) reserva un porcentaje específico de los fondos federales que son entregados a las pequeñas empresas y a instituciones de investigación sin fines de lucro asociadas para fines de investigación y desarrollo. El objetivo central del programa es la ampliación de la asociación del sector público y privado que incluya oportunidades de "joint venture" (empresa conjunta) para las pequeñas empresas y las principales instituciones de investigación sin fines de lucro del país. Las pequeñas empresas han estado presentes donde han surgido innovaciones y donde los innovadores han progresado, pero el costo y el riesgo de realizar esfuerzos de importancia en el campo de la investigación y el desarrollo pueden ser mayores que los recursos de muchas pequeñas empresas. Los laboratorios de investigación sin fines de lucro también

desempeñan un rol instrumental en el desarrollo de innovaciones de alta tecnología, pero con frecuencia la innovación se limita a la teoría. El STTR combina la fortaleza de ambas instituciones al introducir capacidades empresariales a los esfuerzos de investigación de alta tecnología. Las tecnologías y productos son transferidos del laboratorio al mercado. Las pequeñas empresas se benefician de la comercialización y esto a su vez estimula la economía del país.

### Requisitos del STTR

Las pequeñas empresas deben cumplir los siguientes criterios de elegibilidad para participar en el programa.

- Estar organizadas con fines de lucro, y tener operaciones en los Estados Unidos.
- Tener el 51% de propiedad y estar controladas por una o más personas que sean ciudadanos de los Estados Unidos o que tengan residencia permanente.
- Las pequeñas empresas no requieren contratar al investigador principal.
- El tamaño de la empresa no debe exceder 500 empleados. (No existe límite de tamaño para las instituciones de investigación sin fines de lucro).

### La institución de investigación sin fines de lucro asociada también debe cumplir ciertos criterios de calificación:

- Debe operar en los Estados Unidos y ser una de las siguientes:
- Instituto o universidad sin fines de lucro
- Organización local de investigación sin fines de lucro
- Centro de investigación y desarrollo con fondos federales

### Agencias Participantes

Cada año, a las agencias federales con presupuestos externos para investigación y desarrollo que exceden los \$1,000 millones se les requiere reservar el .40% (2015) de esos fondos para pequeñas empresas, a través del Programa STTR. Actualmente, 5 agencias participan en el programa STTR:

- Administración Nacional de Aeronáutica y Aeroespacial (NASA)
- Departamento de Defensa
- Departamento de Energía
- Departamento de Salud y Servicios Humanos
- Fundación Nacional para las Ciencias

Para más información sobre el programa SBIR, visite [www.sba.gov/sttr](http://www.sba.gov/sttr).



# Congratulations on 35 Years!



*The U.S. Small Business Administration would like to take this opportunity to thank our largest resource partner for its service to the small business community.*

To find your nearest SBDC, visit [www.sba.gov](http://www.sba.gov) and click on "Local Assistance."



## Programa de Préstamos 7(a)

Programa	Monto Máximo	Uso del Monto Desembolsado	Vencimiento	Tasa Máxima de Interés	Estructura	Empresas que Califican	Beneficios para el Prestatario
<b>7(a):</b> Los solicitantes piden a la entidad financiera un préstamo de negocios; la entidad financiera solicita a SBA una garantía del préstamo propuesto si ésta determina que es necesario. El préstamo lo entrega la entidad financiera, no la SBA.	\$5 millones  85% de garantía en préstamos hasta \$150,000; 75% de garantía en préstamos mayores de \$150,000 (garantía máxima de \$3.75 millones).	Ampliación / renovación; construcción nueva, compra de terrenos o edificios; compra de equipo, instalaciones fijas, mejoras de arrendamiento; capital de trabajo; inventario, adquisición de negocio, inicio y refinanciamiento bajo ciertas condiciones (analizar con la entidad financiera).	Depende del uso del monto desembolsado y la capacidad de amortizar. Generalmente, los préstamos para capital de trabajo y compra de maquinaria y equipo tienen vencimientos de 5 a 10 años; para compra de inmuebles hasta 25 años. El plazo es negociado con la entidad financiera.	La SBA establece una tasa máxima para préstamos con tasas tanto fijas como variables (obtener más información de la entidad financiera o la Oficina de Distrito local de la SBA).	Préstamo a plazos con un pago mensual del principal e intereses (P&I). Interés variable o fijo según lo negociado con la entidad financiera. No puede ser renovable. La SBA cobra un Costo de Garantía **	Debe ser lucrativa y cumplir los estándares de tamaño establecidos por la SBA; mostrar buena reputación, crédito, gestión y capacidad de amortización; debe ser un tipo de negocio elegible, usar los montos desembolsados para fines elegibles y demostrar que el crédito no puede ser obtenido de otra manera.	El negocio puede obtener financiamiento que de otro modo no podría ser obtenido debido al plazo, garantía, patrimonio, y / o tiempo de funcionamiento del negocio. Vencimiento fijo, no es préstamo reembolsable al vencimiento; no se paga penalidad si el vencimiento es menor a 15 años. Establece o reafirma una relación con una entidad financiera.
<b>Small Loan Advantage</b>  Préstamos pequeños	\$350,000  Garantía igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a), más un proceso simplificado.
<b>SBAExpress</b>	\$350,000  50% de garantía	Igual al 7(a), pero puede ser utilizado para una línea de crédito renovable para capital de trabajo.	Igual al 7(a) para préstamos a plazos, líneas de crédito renovables hasta 7 años.	Préstamo de \$50,000 o menos: Tasa preferencial + 6,5%  Préstamos superiores a \$50,000: Tasa preferencial + 4,5 %	Igual que el 7(a) excepto que la entidad financiera tiene mayor margen para estructurar el pago conforme a sus propias reglas.	Igual al 7(a)	Igual al 7(a), más un proceso simplificado; línea de crédito fácil de usar y permite hacerlo renovable, lo cual el Préstamo Estándar 7(a) no permite.
<b>Veterans Advantage</b>	Procesado bajo SBAExpress el máximo es \$350,000 con garantía de 50%.  Procesado bajo 7(a). El máximo es \$5 millones con garantía igual al 7(a).	Igual que el SBAExpress.  Igual al 7(a)	Igual que el SBAExpress.  Igual al 7(a)	Igual que el SBAExpress.  Igual al 7(a), excepto que la garantía para préstamos que no sean SBAExpress será reducida en un 50%.	Igual al 7(a)	Igual que el 7(a) y debe ser propiedad y estar controlado al menos en un 51% por: veteranos, militares en servicio activo, reservistas o miembros de la Guardia Nacional o cónyuge de cualquier miembro de estos grupos, o cónyuge viudo de un miembro en servicio activo o veterano que muriera estando en servicio o por una discapacidad relacionada con el servicio.	Igual al SBAExpress.  Igual al 7(a), pero con costo de garantía reducido.
<b>CAPLines</b> 1. Capital de Trabajo 2. Contratos 3. Líneas de Crédito de Temporada 4. Contratistas	Igual al 7(a).  Garantía igual al 7(a).	Para financiar necesidades de capital de trabajo de temporada, costo directo para ejecutar contratos que pueden ser asignados, costos de construcción de estructuras para reventa, o avances contra el inventario existente y de cuentas por cobrar. Puede ser renovable.	Hasta 10 años, excepto para contratistas, que puede ser 5 años.	Igual al 7(a)	Línea de crédito renovable con pago mensual del interés y del principal, a partir del momento en el que el negocio recibe el efectivo para realizar la actividad que financió el monto desembolsado del préstamo.	Igual que el Estándar 7(a) más un negocio que requiere los montos específicos que este programa ofrece.	Igual al 7(a) y ofrece: capital de trabajo como línea de crédito renovable; financiamiento para ejecutar un contrato; para atender necesidades de temporada; y para construir o renovar espacio comercial o residencial.
<b>Community Advantage</b>  Solo para Entidades financieras enfocadas en una misión. Expira 03/15/2017.	\$250,000  Garantía igual al 7(a).	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Tasa preferencial + 6%	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual que el 7(a); además, la entidad financiera debe tener una misión enfocada en la comunidad – como las Instituciones Financieras de Desarrollo de la Comunidad (CDFI), Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC) y micro-prestamistas.

\*\* La SBA cobra a la entidad financiera un costo de garantía basándose en el vencimiento y el monto del préstamo garantizado inicialmente.

La entidad financiera puede transferir este gasto al prestatario y el monto desembolsado puede ser usado para amortizar a la entidad financiera. El Cuadro de Referencia del Costo de Garantía del Préstamo 7(a) (página siguiente) explica los cargos por costo de garantía de la Agencia.

**Préstamos 7(a), continuación**

<b>Comercio Internacional</b>	\$5 millones  Garantía igual al 7(a). El monto máximo de garantía de la SBA para capital de trabajo es \$4 millones.	Adquirir, renovar, modernizar instalaciones o equipo utilizado en la fabricación de productos o servicios de exportación más capital de trabajo permanente, refinanciamiento de deuda no estructurada con términos razonables.	Hasta 25 años	Igual al 7(a)	Igual al 7(a)	Igual al 7(a) y los negocios deben realizar o estar por iniciar actividades de comercio internacional o estar perjudicados por la competencia de las importaciones.	Igual al 7(a) y financiamiento a largo plazo para activos fijos utilizados para crear productos o servicios para exportación.
<b>Capital de Trabajo para Exportación</b>	\$5 millones  90% de garantía	Capital de trabajo de corto plazo para exportadores. Puede ser una transacción única o ser renovable. Cartas de crédito "standby" para fines de exportación.	Generalmente un año, pero puede ser hasta 3 años.	Establecida por la entidad financiera. No existen tasas máximas, establecidas por la SBA.	Línea de crédito renovable a corto plazo sobre una base de préstamo u órdenes de compra para exportación. Pagos mensuales del interés; pago del principal a base del cobro de cuentas por cobrar del extranjero.	Igual al 7(a) y debe estar en el negocio por lo menos un año, y estar preparándose para realizar o aumentar el comercio internacional.	Líneas de crédito para exportadores con una Única Transacción o para Capital de Trabajo adicional para aumentar las ventas de Exportación sin interrumpir el financiamiento y plan de negocios doméstico.
<b>Export Express</b>	\$500,000  90% de garantía para préstamos de \$350,000 o menos;  75% de garantía para préstamos mayores de \$350,000.	Igual que el SBAExpress, más carta de crédito "standby".	Igual al SBAExpress.	Igual al SBAExpress.	Igual al 7(a)	El solicitante debe demostrar que el préstamo le ayudará a entrar nuevos mercados o expandir en mercados de exportación ya existentes. El negocio debe haber estado operando durante 12 meses, pero no necesariamente en exportación.	Solicitud simplificada.

**Otros Préstamos**

<b>Préstamos 504</b> Provistos por Compañías de Desarrollo Certificadas (CDCs) autorizadas por SBA.	Porción de SBA hasta \$5 millones, y \$5.5 millones en casos de manufactura.	Para la adquisición de activos fijos a largo plazo, refinanciamiento de activos fijos a largo plazo bajo ciertas condiciones, y para capital de trabajo por tiempo limitado.	10 ó 20 años en la porción SBA/CDC.	Verifique con la Oficina de Distrito de SBA.	Financiamiento de: 1. Compañía de Desarrollo Certificada – CDC 2. Banco u Otra Entidad Financiera 3. Solicitante	Para negocios con fines de lucro que no excedan \$15 millones en capital tangible neto, y no excedan un ingreso neto promedio de más de \$5 millones por los pasados 2 años.	Cuotas debajo del 3%; tasas para activos fijos a largo plazo; pronto bajo; amortización completa; no hay pagos globales.
<b>Micropréstamos</b>	\$50,000  Garantía no es aplicable.	Bienes muebles, instalaciones fijas, suministros, inventario, equipo y capital de trabajo.	El menor plazo posible, que no exceda los 6 años.	Verificar en la Oficina de Distrito local de la SBA la ubicación de las entidades financieras intermediarias disponibles en su comunidad y luego verificar directamente con ellos.	Préstamos provistos por entidades financieras sin fines de lucro; también se ofrece asistencia técnica.	Igual al 7(a)	Préstamos directos de entidades financieras intermediarias sin fines de lucro; financiamiento de tasas fijas; montos de préstamo muy pequeños; asistencia técnica disponible.

<b>Cuadro de Referencia del Costo de Garantía del Préstamo 7(a)</b>	<b>Monto Bruto del Préstamo</b>	<b>Costos</b>	<b>Notas</b>
	Préstamos de \$150,000 o menos (Ver Nota 1).....	0% de la porción garantizada, la entidad crediticia está autorizada a retener	Vencimientos que exceden 12 meses
	\$150,001 a \$700,000.....	3% de la porción garantizada	Vencimientos que exceden 12 meses
	\$700,001 a \$500,000 (Ver Nota 2).....	3,5% de la porción garantizada hasta \$1,000,000 MÁS 3,75% de la porción garantizada sobre \$1,000,000	Vencimientos que exceden 12 meses
	Préstamos de Corto Plazo – hasta \$5 millones.....	0,25% de la porción garantizada	Vencimientos de 12 meses o menos

NOTA 1: El costo de la garantía sobre un préstamo de \$100,000 con una garantía de 85% sería 2% de \$85,000 o \$1,700, de cuyo monto la entidad financiera retendría \$425. El costo de 0% vence en 09/30/2016.  
NOTA 2: El costo de la garantía sobre un préstamo de \$2,000,000 con una garantía de 75% (porción garantizada \$1.5 millones) sería, 3,5% de \$1,000,000 (\$35,000) MÁS 3,75% de \$500,000 (\$18,750) por el total de \$53,750.

CAPITAL

# CONTRATACIÓN

## Solicitando Contratos con el Gobierno

El Gobierno de los EE.UU. es el comprador de bienes y servicios más grande del mundo que compra de todo; desde tanques blindados hasta presillas para papeles. Anualmente el gobierno federal otorga más de \$500 mil millones en contratos y una parte significativa de los mismos se destinan específicamente a las pequeñas empresas.

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA) trabaja con las agencias para adjudicar al menos un 23% de todos los contratos gubernamentales principales a las pequeñas empresas, con metas estatutarias específicas para las pequeñas empresas en desventaja (SDV, por sus siglas en inglés), las pequeñas empresas propiedad de mujeres (WOSB, por sus siglas en inglés), las pequeñas empresas propiedad de veteranos discapacitados en el servicio (SDVOSB, por sus siglas en inglés) o las empresas que se encuentran en zonas comerciales históricamente subutilizadas (HUBZone, por su acrónimo en inglés).

La agencia garantiza que las pequeñas empresas tengan acceso a oportunidades de desarrollo sostenibles, lo cual significa que trabaja con las pequeñas empresas para ayudarlas a mantenerse competitivas y alienta a las agencias federales a adjudicar más contratos a las pequeñas empresas. La SBA ofrece programas de alcance, encuentros entre empresas y oportunidades de capacitación en línea; además ayuda a las agencias a identificar oportunidades para las pequeñas empresas.

La Oficina de Distrito de Puerto Rico e Islas Vírgenes de la SBA ofrece seminarios mensuales libres de costo sobre los diferentes Programas de Certificación que ofrece la agencia y sobre cómo mercadear su empresa al gobierno federal. Para más información, llame al (787) 766-5572 o visite [www.events.sba.gov](http://www.events.sba.gov) y haga clic sobre el mapa de Puerto Rico.

## CÓMO FUNCIONAN LAS CONTRATACIONES CON EL GOBIERNO

### Licitación en Pliego Cerrado v. Negociación

El gobierno emplea dos métodos para comprar bienes y servicios: la licitación en pliego cerrado y la negociación. El primer método, la licitación en pliego cerrado, consiste en la emisión de una invitación a la licitación a través de una entidad adjudicadora. En el

método de licitación en pliego cerrado, el contrato se otorga a la empresa cuya licitación, de conformidad con el llamado a licitaciones, sea la más ventajosa para el gobierno, teniendo en cuenta sólo el precio y los factores relacionados al mismo incluidos en el llamado a licitaciones. El segundo método, la negociación, consiste en la emisión de una solicitud de propuestas (RFP, por sus siglas en inglés) o una solicitud de cotización (RFQ, por sus siglas en inglés). La empresa con la mejor propuesta en términos del contenido técnico, mejor valor, precio y demás factores, generalmente gana el contrato.

### Tipos de Contratos

Los contratos en firme y de precio fijo colocan la responsabilidad total de los costos y el riesgo de las pérdidas en el contratista. Los contratos en firme y de precio fijo no permiten que se realice ajuste alguno en base de los costos del contratista durante la ejecución del contrato. Ofrece el incentivo máximo para que el contratista controle los costos, se desempeñe de forma efectiva e imponga una carga administrativa mínima a las partes contratantes. Este tipo de contrato se emplea en todas las licitaciones en sobre cerrado y en algunas adquisiciones negociadas.

Los contratos de subvención estipulan el pago de costos permisibles incurridos por el contratista en la medida que sea establecida en el contrato. El contrato fija el precio máximo autorizado que no puede ser excedido por un contratista sin la aprobación del oficial de contrataciones. Los contratos de subvención se emplean en los contratos de investigación y desarrollo.

Algunos contratos no se ajustan a estas dos categorías, tales como los contratos de tiempo y material (el precio del salario por hora es fijo pero las horas son estimadas) y las cartas contrato (autorizan a un contratista a empezar a trabajar en una requisición de urgencia).

### Reservas para Pequeñas Empresas

Las "reservas" para pequeñas empresas separan una adquisición exclusivamente para la participación de pequeñas empresas. Existen dos maneras en las que se pueden designar las reservas. En primer lugar, si una adquisición de bienes o servicios tiene un valor en dólares anticipado de al menos \$3,000 sin exceder los \$150,000, se reserva automáticamente para las pequeñas empresas. La adquisición se reservará sólo si el oficial de

contratación determina que hay dos o más pequeñas empresas aceptables que sean competitivas en términos de precio de mercado, calidad y entrega. En segundo lugar, si una adquisición de bienes y servicios es mayor que \$150,000, y existe la posibilidad de que se obtendrán ofertas de al menos dos pequeñas empresas aceptables, y si las adjudicaciones han de hacerse a precio justo de mercado, la adquisición se reserva exclusivamente para las pequeñas empresas. Las expectativas razonables de que habrá competencia entre las pequeñas empresas se puede evaluar mediante el uso del historial de adquisiciones pasadas de un artículo o de artículos similares.

Hay diversas excepciones y reglas únicas para clases específicas de pequeñas empresas e industrias. Para las reservas de Investigación y Desarrollo (R&D, por sus siglas en inglés) para pequeñas empresas debe haber una expectativa razonable de que se obtendrán las mejores fuentes científicas y tecnológicas de conformidad con las exigencias de adquisición propuestas de estas pequeñas empresas. En las reservas para pequeñas empresas que no sean para servicios de construcción, cualquier empresa que proponga proveer un producto que no fabrique deberá suministrar dicho producto de un fabricante de pequeña empresa, a menos que la SBA haya concedido ya sea una exención o una excepción a dicho requisito. En las industrias en las que la SBA determine que no hay fabricantes de pequeñas empresas, puede emitir una exención a la norma del no fabricante. Las exenciones permiten que las pequeñas empresas suministren cualquier producto de una empresa doméstica.

### Subcontratación

Las oportunidades de subcontratación son un gran recurso para las pequeñas empresas, especialmente para las que no están listas para hacer una licitación como contratistas principales. La experiencia ganada a partir de la subcontratación con un contratista principal federal puede preparar mejor a las empresas para licitar en contratos importantes.

Las regulaciones actuales estipulan que los contratistas principales de las empresas grandes deben ofrecer oportunidades de subcontratación máximas factibles a pequeñas empresas en los contratos que ofrezcan oportunidades de subcontratación de más de \$650,000 para bienes y servicios

o \$1.5 millones para construcción. Los contratistas principales de las empresas grandes deben someter un plan de subcontratación que describa cómo subcontratarán con éxito a las pequeñas empresas.

Para encontrar oportunidades de subcontratación, consulte la lista de solicitudes principales federales que aparece en <http://web.sba.gov/subnet/search/index.cfm> bajo el título Red de Subcontratación de la Administración de las Pequeñas Empresas de EE.UU. (SUBNET, por su acrónimo en inglés) y en [www.gsa.gov/portal/content/101195](http://www.gsa.gov/portal/content/101195) bajo el título de Administración de Servicios Generales (GSA, por sus siglas en inglés). Estudie la lista de contratistas principales y determine cuáles son los más apropiados para su empresa. Desarrolle una estrategia de mercadeo y luego póngase en contacto para una cita con el Oficial de Enlace de la Pequeña Empresa (SBLO, por sus siglas en inglés) que figure en la lista de cada contratista principal.

## PROGRAMAS DE CONTRATACIÓN DE LA SBA

### ZONAS COMERCIALES HISTÓRICAMENTE SUBUTILIZADAS (HUBZONE)

El programa de Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas (HUBZone, por sus siglas en inglés) ayuda a las pequeñas empresas ubicadas en comunidades urbanas y rurales de suma necesidad a tener acceso a contratos federales reservados a contratos de una sola fuente, así como a una preferencia en la evaluación de precios totales y a las competencias de contratos abiertos. Existe un requisito legal que dispone que las pequeñas empresas HUBZone recibirán no menos del 3% del valor total de todos los contratos principales adjudicados. El programa HUBZone también establece la preferencia para otorgar contratos federales a pequeñas empresas en dichas áreas. Para calificar para el programa, una empresa (excepto las que sean de propiedad tribal) deberá cumplir con los siguientes criterios:

- Debe ser una pequeña empresa conforme los estándares de tamaño de la SBA.
- Debe ser de propiedad y estar controlada al menos un 51% por ciudadanos estadounidenses o una Corporación de Desarrollo Comunitario o una cooperativa agrícola o una tribu indígena.
- Debe tener su oficina principal en una "Zona Comercial Históricamente Subutilizada", lo cual incluye las tierras consideradas como "Pueblo Indígena" y las instalaciones militares cerradas por la Ley de Cierre y Realineación de Bases.

- Por lo menos un 35% de sus empleados debe vivir en una HUBZone.

Las empresas existentes que eligen trasladarse a las áreas calificadas son elegibles para solicitar certificación. Para cumplir con el requisito de que el 35% de los empleados de una compañía ubicada en una HUBZone resida en la misma, los empleados deben vivir en una residencia primaria en determinado lugar durante al menos 180 días o ser votante actualmente registrado, y tener la intención de vivir allí indefinidamente.

#### La SBA es responsable de:

- Determinar si los intereses particulares califican o no como intereses de pequeña empresa en una HUBZone;
- Mantener una lista de intereses calificados de las pequeñas empresas en una HUBZone para el uso de las agencias de adquisición al otorgar contratos de conformidad con este programa; y
- Adjudicar protestas y apelaciones de elegibilidad para recibir los contratos para las HUBZone.

Para obtener más información, visite [www.sba.gov/hubzone](http://www.sba.gov/hubzone).

### PROGRAMA 8(A) DE DESARROLLO EMPRESARIAL

El Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial es un programa que se estableció para ayudar a los individuos elegibles que se encuentren social y económicamente en desventaja, a desarrollar y hacer que sus empresas crezcan durante un período de nueve años. La asistencia para el desarrollo empresarial incluye asesoría personal, talleres de capacitación y otros tipos de orientación gerencial y técnica. Existe un requisito reglamentario que establece que las pequeñas empresas en desventaja reciban no menos del 5% del valor total de todos los contratos principales adjudicados. Todas las empresas que llegan a ser elegibles para la asistencia de desarrollo empresarial que ofrece la SBA también son consideradas como pequeñas empresas en desventaja para propósitos de contratación federal.

Para ser elegible para el Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial, la empresa deberá cumplir con los criterios siguientes:

- Debe ser una pequeña empresa conforme los estándares de tamaño de la SBA;
- Debe ser de propiedad (al menos de un 51%) de uno o más individuos que califican como social y económicamente en desventaja y que sean ciudadanos estadounidenses de buena reputación;
- Debe estar controlada, administrada y operada por uno o más individuos que haya calificado como en desventaja, y

- Debe demostrar tener potencial para el éxito (generalmente al estar operando el negocio durante al menos dos años completos) antes de solicitar.

Los individuos en una situación de desventaja social son aquellos que han estado sujetos al prejuicio racial o étnico o al prejuicio cultural debido a su identidad como miembro de un grupo sin tener en cuenta su capacidad individual. Se asume que los siguientes individuos están en una situación de desventaja social: afro-americanos, indígenas de EE.UU., nativos de Alaska o de Hawaii, hispanos, estadounidenses de la región Asia/Pacífico y del subcontinente asiático. Un individuo que no sea miembro de uno de dichos grupos deberá mostrar la desventaja social individual a través de pruebas preponderantes. Los individuos en una situación de desventaja económica son aquellos individuos en una situación de desventaja social cuya habilidad para competir en el sistema de la libre empresa se ha visto perjudicada debido a la reducción de oportunidades de capital y crédito al compararse con otros de una línea de negocios idéntica o similar que no están socialmente en desventaja.

Las empresas de propiedad de Corporaciones de Nativos de Alaska, Tribus Indígenas, Organizaciones de Nativos de Hawái y Corporaciones de Desarrollo Comunitario también pueden solicitar la asistencia 8(a) de la SBA.

A fin de que las empresas aprobadas puedan recibir capacitación, asesoría y asistencia para el desarrollo empresarial, la SBA designa un empleado de la Oficina de Distrito de la SBA que esté geográficamente cerca de la empresa.

#### La SBA es responsable de:

- Determinar si una empresa califica o no para el Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial;
- Determinar si una empresa continúa calificando o no durante el período de nueve años;
- Aprobar los contratos del / de la Mentor(a) / Protegido(a) entre las empresas 8(a) y las empresas grandes.

Para más información, visite [www.sba.gov/8a](http://www.sba.gov/8a).

### PEQUEÑAS EMPRESAS EN DESVENTAJA

Una Pequeña Empresa en Desventaja (SDB, por sus siglas en inglés) es una pequeña empresa cuyo 51% al menos es propiedad y está controlada por uno o más individuos que están social y económicamente en desventaja.

Cada año el gobierno federal tiene como objetivo adjudicar al menos un 5% de los dólares de la contratación principal a las SDB. Los grandes contratistas principales también

deben establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de contratación para las SDB.

Las empresas se auto-certifican como SDB sin necesidad de enviar solicitud alguna a la SBA; sin embargo, las empresas aprobadas por la SBA en el Programa de Desarrollo Empresarial 8(a) se certifican automáticamente como SDB. Para auto-certificarse, las empresas deben actualizar sus perfiles en el Sistema para la Administración de Contratos (SAM, por sus siglas en inglés) y asegurarse de que el perfil refleje su estado como SDB.

## PEQUEÑAS EMPRESAS PROPIEDAD DE VETERANOS DISCAPACITADOS EN EL SERVICIO

El programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en el Servicio (SDVOSB, por sus siglas en inglés) a nivel federal tiene el objetivo anual de adjudicar al menos 3% de los dólares principales de subcontratación a las Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en Servicio. Los grandes contratistas principales deben también establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de contratación para las Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en el Servicio. Estas metas de subcontratación se revisan al momento de la propuesta tanto por el oficial de contratación como por la SBA antes de la adjudicación de un contrato.

La SBA administra el proceso de impugnación de la SDVOSB para garantizar que sólo las empresas propiedad de veteranos discapacitados en el servicio reciban los contratos reservados exclusivamente para ellos. Cuando se impugna la autocertificación SDVOSB de una empresa, la SBA determina si la empresa cumple con los requisitos de estado, propiedad y control.

Para determinar su elegibilidad, póngase en contacto con el oficial local de desarrollo empresarial para veteranos, visite los sitios web de los diversos programas o póngase en contacto con la Oficina de la SBA de Desarrollo de Empresas de Veteranos en [www.sba.gov/about-offices-content/1/2985](http://www.sba.gov/about-offices-content/1/2985).

## PROGRAMA DE CONTRATOS FEDERALES PARA PEQUEÑAS EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES

El 7 de octubre de 2010, la SBA publicó una norma final que entró en vigor el 4 de febrero de 2011 y cuyo objetivo era ampliar las oportunidades de contratación federales para pequeñas

empresas propiedad de mujeres. El programa de Contratos Federales para Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres (WOSB, por sus siglas en inglés) autoriza a los oficiales de contratación a reservar ciertos contratos federales para las empresas elegibles propiedad de mujeres y las pequeñas empresas propiedad de mujeres económicamente en desventaja.

Para calificar, la empresa debe ser al menos 51% propiedad o estar controlada por una o más mujeres. Las mujeres deben ser ciudadanas estadounidenses. La empresa debe ser “pequeña” en su industria primaria de acuerdo a los estándares de tamaño de la SBA para dicha industria. Para que se considere

“económicamente en desventaja”, las propietarias deben mostrar que tienen una desventaja económica de acuerdo a los requisitos establecidos en la norma final. Para obtener más información, visite [www.sba.gov/content/contracting-opportunities-women-owned-small-businesses](http://www.sba.gov/content/contracting-opportunities-women-owned-small-businesses).

Los grandes contratistas principales también deben establecer en sus Planes de Subcontratación una meta de subcontratación para las Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres. Estas metas de subcontratación se revisan al momento de la propuesta tanto por el oficial de contratación como por la SBA antes de la adjudicación de un contrato.

## LO QUE DEBE SABER SOBRE SU EMPRESA

Para ser elegible para participar en la licitación de un contrato federal, debe conocer su empresa. Responda las tres preguntas siguientes:

### 1. ¿Es una pequeña empresa?

Su pequeña empresa:

- ¿Está organizada con fines de lucro?
- ¿Se encuentra en los EE.UU.?
- ¿Opera principalmente en los EE.UU. o hace una contribución significativa a la economía del país mediante el pago de impuestos o uso de productos, materiales o mano de obra estadounidenses?
- ¿Es de propiedad y operación independiente?
- ¿No domina el campo de operación en el cual está ofertando para la contratación gubernamental?
- ¿Es propietario único, una sociedad o corporación o es cualquier otro tipo de entidad legal?

Si los primeros seis criterios aplican a su empresa, hágase la segunda pregunta importante para saber si su empresa cumple con los requisitos del estándar de tamaño.

### 2. ¿Cuál es el estándar de tamaño para su empresa?

Los estándares de tamaño se emplean para determinar si una empresa es pequeña o “de otro tamaño que no sea pequeño”. Los estándares de tamaño varían dependiendo de la industria. Para determinar el estándar de tamaño de su empresa, se necesita un código del Sistema Norteamericano de Clasificación de Industrias (NAICS, por sus siglas en inglés). Cada agencia federal utiliza estos códigos al considerar su empresa. Para determinar su código del NAICS, vaya a [www.census.gov/eos/www/naics/](http://www.census.gov/eos/www/naics/). Algunos programas de la SBA requieren sus propios estándares únicos de tamaño. Para obtener más información acerca de dichos requisitos e información sobre otros estándares de tamaño, vaya a [www.sba.gov/size](http://www.sba.gov/size).

### 3. ¿Clasifica bajo una certificación específica?

Bajo el manto de “pequeñas empresas”, la SBA ha subrayado diversas certificaciones específicas bajo las cuales pueden encontrarse las empresas. Dichas certificaciones se dividen en dos categorías:

#### Certificada por la SBA y Auto-certificada.

Los Programas de Certificación de la SBA fueron creados para ayudar a empresas específicas a adquirir contratos federales y, por ende, sólo son emisibles por los administradores de la SBA. Para los Programas de Autocertificación, puede determinar por sí mismo(a) si su empresa cumple con los requisitos refiriéndose al Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR, por sus siglas en inglés).

Al igual que el Congreso ha establecido como objetivo para las agencias federales la adjudicación del 23% de los contratos federales a las pequeñas empresas, de igual modo las agencias federales deben satisfacer metas de contratación específicas para otras categorías de pequeñas empresas. Dichas metas son las siguientes:

- 23% de contratos de las Pequeñas Empresas;
- 5% de contratos para las Pequeñas Empresas en Desventaja;
- 5% para Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres;
- 3% para Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos Discapacitados en Servicio; y
- 3% para Pequeñas Empresas de la HUBZone.

Las agencias federales tienen un gran incentivo para cumplir con estas metas de contratación. Se debe solicitar a los programas de Certificación y de Auto-certificación de la SBA para los que califique a fin de aprovechar las oportunidades de contratación.

# CÓMO PARTICIPAR EN LA CONTRATACIÓN

Una vez identificada la información importante sobre su empresa, es momento de empezar el proceso de adquirir un contrato gubernamental.

## 1. Identifique su Número del Sistema de Numeración Universal de Datos (DUNS, por sus siglas en inglés)

Para registrar su empresa, obtenga un número del DUNS el cual se emplea para identificar y rastrear millones de empresas. Se puede obtener gratuitamente el número del DUNS al contactar a Dun & Bradstreet en [www.dnb.com](http://www.dnb.com).

## 2. Identifique su Número de Identificación Patronal (EIN, por sus siglas en inglés)

Por lo general, todas las empresas necesitan un EIN, conocido también como el número de identificación federal de impuestos. Para más información, vaya a [www.irs.gov](http://www.irs.gov).

## 3. Identifique los códigos del NAICS (Sistema Norteamericano de Clasificación de Industrias)

Los códigos del NAICS se emplean para clasificar la industria en la que se ocupa una empresa en particular. Se necesita al menos un código del NAICS para completar el registro, pero asegúrese de enumerar cuantos apliquen. También se pueden añadir o cambiar los códigos del NAICS en cualquier momento. Visite [www.census.gov/eos/www/naics/](http://www.census.gov/eos/www/naics/) para encontrar los códigos del NAICS.

## 4. Identifique los códigos de la Clasificación Industrial Estándar (SIC, por sus siglas en inglés)

Los códigos de la SIC son números de cuatro dígitos que se emplean para clasificar la industria en la que se ocupa una empresa en particular. Aunque en su gran mayoría los códigos del NAICS han reemplazado a los códigos de la SIC, siempre tendrá que dar el código de la SIC. Los códigos de la SIC pueden encontrarse en [www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html](http://www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html).

## 5. Regístrese en el SAM (Sistema para la Administración de Contratos)

El SAM es el nuevo registro electrónico libre de costo que consolida algunos de los sistemas electrónicos relacionados a la contratación federal, tales como el

Registro Central de Contratistas (CCR) y la Solicitud de Representaciones y Certificaciones en Línea (ORCA), entre otros.

Una sola cuenta de usuario le dará acceso a CCR y ORCA, y le permitirá completar el registro de SBA y ver oportunidades de negocios. Si usted ya tenía una cuenta activa en el CCR, usted tendrá una cuenta activa en SAM. No necesitará realizar ninguna acción en SAM en este momento, a menos que algún cambio en las circunstancias de su negocio requiera un cambio en SAM para que se le otorgue un contrato o para que usted reciba un pago. SAM le enviará notificaciones al usuario registrado vía correo electrónico 60, 30 y 15 días antes de que expire su cuenta. Usted podrá realizar una búsqueda de las entidades registradas en SAM, entrando el número DUNS o nombre del negocio en el encasillado para búsquedas. El SAM se encuentra en [www.sam.gov](http://www.sam.gov).

## 6. Regístrese en el Plan de la Administración de Servicios Generales (GSA, por sus siglas en inglés)

El Plan de Concesiones Múltiples, conocido como el Plan de Suministro Federal de la GSA se utiliza para establecer contratos de largo plazo para todo el gobierno con empresas comerciales. Una vez establecidos, las agencias pueden ordenar los suministros y servicios que necesitan directamente de las empresas mediante una herramienta de compra en línea. Convertirse en un contratista dentro del Plan de la GSA aumenta sus oportunidades de contratos en todos los niveles gubernamentales. Las empresas interesadas en convertirse en contratistas dentro del Plan de la GSA deben revisar la información disponible en [www.gsa.gov/schedules](http://www.gsa.gov/schedules).

## 7. Asegúrese de que su Empresa sea Financieramente Solvente

Este paso crítico es absolutamente necesario para asegurarse de que financieramente su empresa está preparada para el camino por delante. Aunque logre obtener un contrato gubernamental, no recibirá todo el

dinero de una vez. Es de utilidad tener un plan definido de cómo su empresa manejará las etapas de pago del contrato.

## 8. Busque en Oportunidades de Negocios Federales (FedBizOpps, por su acrónimo en inglés) para Oportunidades de Contratación

FedBizOpps es un servicio en línea a cargo del gobierno federal que anuncia las oportunidades comerciales disponibles. FedBizOpps ayuda a identificar las necesidades de las agencias federales y las oportunidades de contratación disponibles. Para buscar oportunidades de contratación, vaya a [www.fbo.gov](http://www.fbo.gov).

## 9. Promueva su Empresa

Registrar su empresa no es suficiente para obtener un contrato federal; tendrá que promover su negocio para atraer a las agencias federales. Algunas sugerencias de buen mercadeo son:

- Determinar qué agencias federales compran sus productos o servicios y familiarizarse con las mismas.
- Identificar los procedimientos de contratación de dichas agencias.
- Centrarse en las oportunidades en sus nichos de mercado y darles prioridad.

Aunque no es un requisito, tal vez desee obtener un Código de Productos y Servicios (PSC, por sus siglas en inglés) y/o una Clasificación de Suministro Federal (FSC, por sus siglas en inglés). Estos códigos ofrecerán información adicional sobre los servicios y productos que ofrece su empresa.



## RECURSOS ADICIONALES DE ADQUISICIÓN

Los siguientes recursos de adquisición federales pueden también ser de ayuda:

- **El programa de Certificados de Competencia (CoC, por sus siglas en inglés)** permite que la pequeña empresa que aparentemente es el oferente exitoso apele la determinación de no aceptabilidad del oficial de contrataciones de que la misma no sea capaz de satisfacer los requisitos de un contrato gubernamental específico. La SBA realizará una revisión a fondo de la capacidad técnica y financiera de la empresa para ejecutar el contrato. Si la empresa demuestra tener la capacidad para ejecutar el contrato, la SBA emite un Certificado de Competencia que exige la adjudicación del contrato a la pequeña empresa al oficial de contrataciones.

- **Representantes de los Centros de Adquisiciones (PCR, por sus siglas en inglés) y Representantes de Mercadeo (CMR, por sus siglas en inglés):** Los PCR trabajan en el aumento de la participación de la pequeña empresa en la adjudicación de contratos federales. Los CMR ofrecen muchos servicios a las pequeñas empresas, incluyendo asesoría sobre cómo obtener subcontratos. Para encontrar un PCR o un CMR cerca de usted, visite [www.sba.gov/content/procurement-center-representatives](http://www.sba.gov/content/procurement-center-representatives).
- **Centros de Asistencia Técnica para Adquisiciones (PTAC, por sus siglas en inglés):** Los PTAC ofrecen ayuda a las empresas que quieren vender productos y servicios al gobierno federal, estatal y/o municipal. Para

encontrar un PTAC en su estado, visite [www.dia.mil/SmallBusiness/Pages/ptap.aspx](http://www.dia.mil/SmallBusiness/Pages/ptap.aspx).

- **Departamento de Defensa (DoD, por sus siglas en inglés)** (El DoD es el comprador más grande de productos de las pequeñas empresas): [www.acq.osd.mil/osbp/](http://www.acq.osd.mil/osbp/)
- **Oficina de Política Federal sobre Adquisiciones:** [www.whitehouse.gov/omb/procurement\\_default](http://www.whitehouse.gov/omb/procurement_default)
- **Previsiones de Adquisiciones:** [www.acquisition.gov/comp/procurement\\_forecasts/index.html](http://www.acquisition.gov/comp/procurement_forecasts/index.html)
- **Plan de Suministro Federal (FSS, por sus siglas en inglés):** [www.gsa.gov](http://www.gsa.gov)
- **Centro para la Excelencia en Adquisiciones de la GSA:** [www.gsa.gov/portal/content/103487](http://www.gsa.gov/portal/content/103487)

# ASISTENCIA POR DESASTRE

Conociendo los Tipos de Asistencia Disponible para la Recuperación en Casos de Desastre



El Programa de Asistencia para casos de Desastre de la SBA es el programa de préstamos directos más grande y la única forma de asistencia de la SBA que no está limitada a las pequeñas empresas. La SBA es responsable de brindar asistencia financiera oportuna y accesible a los propietarios de viviendas, inquilinos, negocios de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro después de los desastres declarados. Por ley, las unidades gubernamentales y las empresas agrícolas no califican.

La SBA ofrece dos tipos de préstamos para casos de desastre — Préstamos para la Recuperación de Daños Materiales y Préstamos para la Recuperación de Daños Económicos causados por desastres.

## Préstamos para la Recuperación de Daños

Los Préstamos para la Recuperación de Viviendas y Propiedad Personal por Desastre de hasta \$200,000 están dirigidos a reemplazar o reparar a la condición previa los bienes inmuebles dañados

o destruidos por desastres, y están disponibles para los propietarios de viviendas que califiquen y cuyas reparaciones no sean cubiertas completamente por el seguro. Los arrendatarios y propietarios pueden solicitar préstamos hasta \$40,000 para reparar o reemplazar ropa, bienes muebles, autos, electrodomésticos, etc., que hayan resultado dañados o destruidos en el desastre.

Los Préstamos Comerciales para la Recuperación de Daños Materiales por Desastre de hasta \$2 millones están orientados a restaurar o reemplazar bienes inmuebles, inventario, maquinaria, equipo y otros activos comerciales a su condición previa al desastre, y están disponibles para las empresas u organizaciones privadas, sin fines de lucro, de cualquier tamaño, que califiquen.

La SBA también puede prestar fondos adicionales a los propietarios de inmuebles y empresas para solventar el costo de las mejoras para proteger, prevenir o minimizar que ocurra nuevamente el mismo tipo de daño por desastre.

## Préstamos Comerciales para la Recuperación de Daños Económicos por Desastre

El Programa de Préstamos Comerciales para la Recuperación de Daños Económicos por Desastre (EIDL) son préstamos de capital de trabajo disponibles para las pequeñas empresas calificadas, las organizaciones privadas sin fines de lucro de todos los tamaños y las cooperativas agrícolas pequeñas que han sufrido pérdidas financieras debido a desastres, independientemente del daño material. La SBA puede prestar hasta \$2 millones para suministrar el capital de trabajo necesario a fin de ayudar a las pequeñas empresas a pagar deudas fijas, nóminas, cuentas por pagar y otras cuentas que hubieran podido ser pagadas de no haber ocurrido el desastre. El préstamo no está dirigido a reemplazar las ventas o ganancias perdidas. El límite combinado de asistencia para daño material y económico para las empresas es de \$2 millones.

El Programa de Préstamos para Reservas Militares para la Recuperación de Daños Económicos

**por Desastre (MREIDL)** son préstamos de capital de trabajo para las pequeñas empresas perjudicadas cuando un empleado esencial es llamado al servicio activo de la Guardia Nacional o la Guardia de Reserva. El límite del préstamo es de \$2 millones, y los fondos pueden ser usados para pagar los gastos operativos necesarios a medida que vayan venciendo, hasta que se normalicen las operaciones después de que el empleado esencial haya sido relevado del servicio militar activo.

La SBA sólo puede aprobar y entregar préstamos por desastre a los solicitantes con un historial crediticio aceptable para la SBA y que también muestren capacidad de repago. Las condiciones del préstamo son establecidas de acuerdo con la capacidad de repago del prestatario. La ley otorga a la SBA varias herramientas poderosas para hacer que los préstamos por desastres sean accesibles: tasas de interés bajas (cerca de 4%), largos plazos (hasta 30 años), y refinanciamiento de deudas anteriores (en algunos casos). Conforme lo requiere la ley, la tasa de interés para cada préstamo se basa en el análisis que realiza la SBA respecto a si el solicitante tiene crédito disponible en otra institución (la capacidad de solicitar préstamos o usar sus propios recursos para recuperarse después del desastre).

Para obtener más información sobre todos los programas de asistencia de la SBA en casos de desastre, incluyendo información para reservistas militares, visite [www.sba.gov/disaster](http://www.sba.gov/disaster). Solicite en línea utilizando la Solicitud de Préstamos Electrónica (Electronic Loan Application - ELA) en la página segura de la SBA en: <https://disasterloan.sba.gov/ela>.

### Preparación para Casos de Desastres

Para las pequeñas empresas, el sobrevivir un desastre no comienza con recoger los escombros y regresar a trabajar.

Con la planificación apropiada, el sobrevivir comienza mucho antes de que el desastre ocurra—o antes de recibir las órdenes del servicio activo. Su planificación debe incluir cobertura del seguro, electricidad de emergencia, protección de los archivos de la compañía, seguridad contra incendios, emergencias médicas, protección de sus empleados y planificación de continuidad— cómo su negocio continuará operando durante y después de la emergencia o desastre.

Comenzar es tan fácil como ingresar a la página web de la SBA sobre prevención de desastres en [www.sba.gov/content/disaster-preparedness](http://www.sba.gov/content/disaster-preparedness).

La página ofrece enlaces a los recursos que pueden ayudarlo a coordinar su propio plan de emergencia, consejos para estar preparado y hojas de datos sobre asistencia de la SBA para recuperación para los propietarios de inmuebles, inquilinos, negocios de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro.

Además, para ayudar a las pequeñas empresas con el plan de prevención, la SBA se ha aliado a Agility Recovery Solutions con el fin de ofrecer a los empresarios estrategias de continuidad comercial a través de su página web “PrepareMyBusiness”. Además de ofrecer consejos prácticos sobre prevención de desastres, Agility coauspicia (junto con la SBA) un seminario web mensual sobre planificación de desastres para los propietarios de negocios. Los temas de los seminarios web anteriores han incluido conversaciones sobre comunicaciones durante la crisis, poniendo a prueba el plan de recuperación y el uso de las redes sociales para fortalecer la recuperación de su negocio. Visite [www.preparemybusiness.org](http://www.preparemybusiness.org) para obtener las fechas de los próximos seminarios web, ver los seminarios archivados y obtener más consejos sobre la planificación de desastres.

Como las pequeñas empresas están liderando la recuperación económica de los Estados Unidos, muchas están invirtiendo tiempo y dinero en sus planes para crecer y crear trabajos. El desarrollar un buen plan de prevención contra los desastres debe ser parte integral y esencial de dichos esfuerzos. El planificar antes de un desastre es la mejor manera de limitar sus efectos.

Mientras tanto, aquí hay algunos consejos de preparación a considerar:

- Revise su cobertura de seguro. Póngase en contacto con su agente de seguros para averiguar si su cobertura es adecuada para su negocio y asegúrese de entender los límites de la póliza. Pregunte acerca de Seguro para Interrupción de Negocios, que compensa la pérdida de ingresos y cubre los gastos de operación si su empresa tiene que cerrar temporalmente después de un desastre.
- Establezca una cadena de suministro sólida. Si todos sus vendedores y proveedores externos vitales son locales y si el desastre es significativamente amplio, estarán todos en el mismo barco, luchando por recuperarse. Es una buena idea diversificar su lista de proveedores para suministros clave a empresas fuera de su área o internacionales, de ser posible. Desarrolle una lista de contactos para los contratistas y proveedores importantes que va a utilizar en caso de

emergencia y averigüe si los proveedores tienen un plan de recuperación en vigor. Guarde esta lista con otros documentos de archivo en un lugar que sea accesible, y también en un lugar fuera de la zona protegida.

- Planifique para una localización alterna. Haga una investigación mucho antes de la catástrofe para varios lugares alternos para reubicar su empresa en caso de que un desastre le obligue a cerrar indefinidamente. Algunas opciones incluyen ponerse en contacto con un agente de bienes raíces para obtener una lista de espacio de oficina disponible. Haga un acuerdo con una empresa vecina para compartir espacio de oficina en caso de desastre. Si es posible, haga planes para que los empleados puedan trabajar a distancia o desde su hogar hasta que la oficina haya sido reconstruida.

El costo financiero y emocional de la reconstrucción de un negocio después de un desastre puede ser abrumador. Sin embargo, con un plan de continuidad de negocio en su lugar, usted será capaz de recuperarse y volver a abrir rápidamente, y en una mejor posición para contribuir a la recuperación económica de su comunidad.

Como las pequeñas empresas están liderando la recuperación económica de Estados Unidos, muchos de ellos están invirtiendo tiempo y dinero en sus planes para crecer y crear empleo. El desarrollo de un fuerte plan de preparación para desastres debe ser una pieza fundamental e integral de esos esfuerzos. La planificación de un desastre es la mejor manera de limitar sus efectos.

### Recursos Adicionales

El programa de la Cruz Roja Americana Red Cross Ready Rating™ ([www.readyrating.org](http://www.readyrating.org)) es una herramienta en línea gratuita que ayuda a las empresas a prepararse para los desastres y otras emergencias. Con Ready Rating™ usted puede evaluar su nivel de preparación ante desastres y podrá obtener información personalizada sobre cómo establecer o ampliar su plan de desastre. Visite [www.readyrating.org](http://www.readyrating.org).

Hay información adicional sobre el desarrollo de un plan de emergencia en la página web de FEMA sobre prevención: [www.ready.gov](http://www.ready.gov).

El Instituto de Seguridad Empresarial y del Hogar ([www.disastersafety.org](http://www.disastersafety.org)) contiene datos útiles sobre la protección de su hogar y de su negocio.

# INTERMEDIARIOS PARA LA PROTECCIÓN DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Cuidando los Intereses de la Pequeña Empresa



## OFICINA DE APOYO

La Oficina de Apoyo de la SBA, el “perro guardián de la pequeña empresa” en el gobierno, analiza el rol y el estado de la pequeña empresa en la economía y representa de manera independiente las opiniones de las pequeñas empresas ante las agencias federales, el Congreso, el Presidente y las cortes federales de apelación como amigos del tribunal. La Oficina de Apoyo recopila e interpreta las estadísticas sobre las pequeñas empresas y es la entidad principal dentro del gobierno federal que difunde los datos sobre las pequeñas empresas.

Bajo la dirección del Asesor en Jefe, la oficina también subvenciona los estudios externos sobre cuestiones relacionadas a la pequeña empresa y genera numerosas publicaciones para informar



a los legisladores acerca del importante rol de la pequeña empresa en la economía y el impacto de las políticas gubernamentales en las pequeñas empresas. Además, la oficina monitorea la observación por parte de las agencias federales de la Ley de Flexibilidad Reglamentaria— la ley que dispone que las agencias analicen el impacto de las regulaciones propuestas sobre las pequeñas entidades (incluyendo las pequeñas empresas, pequeñas jurisdicciones gubernamentales y las pequeñas organizaciones sin fines de lucro), y estudiar alternativas reguladoras para minimizar la carga económica sobre las entidades pequeñas.

La misión de la Oficina de Apoyo es reforzada por un equipo de representantes regionales en las 10 regiones de la SBA que constituyen el vínculo directo de la Oficina de Apoyo con los propietarios de las pequeñas empresas, las entidades del gobierno local y estatal y las organizaciones que apoyan los intereses de las pequeñas empresas. Los representantes regionales ayudan a identificar las inquietudes de las pequeñas empresas, supervisando el impacto de las políticas federales y estatales a nivel de base.

Conozca más sobre la Oficina de Apoyo en [www.sba.gov/advocacy](http://www.sba.gov/advocacy).

## OFICINA DEL PROCURADOR NACIONAL

Si las multas excesivas, las penalidades o la aplicación injusta de las regulaciones por parte de las agencias federales representan un problema para su pequeña empresa, tiene una voz en Washington, D.C., a través de la Oficina del Procurador Nacional de la SBA.

El Procurador Nacional para la Protección de las Pequeñas Empresas recibe los comentarios de parte de los propietarios de las pequeñas empresas, las organizaciones sin fines de lucro y las entidades gubernamentales pequeñas con respecto a la aplicación de los reglamentos federales. Los comentarios son remitidos a las agencias federales para revisión, y en algunos casos puede que se reduzcan o eliminen las multas y que las decisiones se cambien a favor de los propietarios de las pequeñas empresas. Cada año el Procurador Nacional presenta un informe al Congreso sobre la capacidad de respuesta de las agencias federales respecto a sus acciones en torno a la aplicación y cumplimiento de los reglamentos aplicables a las pequeñas empresas.

Para solicitar ayuda, envíe al Procurador Nacional un Formulario de Comentarios completo sobre Agencias Federales. Puede hacerlo enviando un correo electrónico a [ombudsman@sba.gov](mailto:ombudsman@sba.gov); por fax al 202-481-5719; o por correo a: 409 Third Street S.W., Mail Code 2120, Washington, DC 20416.

El Procurador también coordina con las 10 Juntas Regionales para la Igualdad Reglamentaria que se reúnen con regularidad para recibir comentarios acerca de las regulaciones federales que afectan a las pequeñas empresas. Para saber más acerca del Procurador Nacional, visite [www.sba.gov/ombudsman](http://www.sba.gov/ombudsman) o llame a 888-REG-FAIR.

# RECURSOS ADICIONALES

## Cuidando la Logística en la Etapa Inicial



**A**ún cuando esté administrando una pequeña empresa desde su hogar, tendrá que cumplir con muchas de las leyes locales, estatales y federales. Evite la tentación de pasar por alto los detalles regulatorios; el hacerlo podría ahorrarle algunos problemas burocráticos a corto plazo, pero podría convertirse en un obstáculo a medida que crece su negocio. Tomar el tiempo para investigar las regulaciones aplicables es tan importante como conocer su mercado. Tenga en cuenta que las regulaciones varían de acuerdo a la industria. Si se dedica al negocio de comidas, por ejemplo, tendrá que tratar con el departamento de salud. Si usa solventes químicos, tendrá que cumplir con reglamentos ambientales. Investigue cuidadosamente las regulaciones que aplican a su industria; el incumplirlas podría dejarle sin protección legal, llevar a penalidades elevadas y perjudicar su negocio.

### LICENCIAS COMERCIALES

Existen muchos tipos de licencias, tanto estatales y locales como profesionales. Dependiendo de lo que haga y dónde tiene planeado funcionar, puede que se le pida que el negocio cuente con diversas licencias, certificados o permisos estatales y / o municipales.

Por lo general hay una diversidad de entidades estatales y locales a cargo de

la administración de las licencias. Para asistencia, consulte con su gobierno estatal o municipal para obtener ayuda. También, puede dirigirse a las siguientes agencias:

#### Comisión de Servicio Público

Carretera # 1, Calle Bori # 1608  
(en Río Piedras - antigua Electrónica)  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 190870  
San Juan, PR 00919-0870  
787-756-1919 • 787-756-8086 Fax  
www.csp.pr.gov

#### Cuerpo de Bomberos de Puerto Rico

Edificio Lee, Calle Loíza 2432, Esq. Doncella  
Punta Las Marías  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 13325  
San Juan, PR 00908-3325  
787-725-3444  
787-726-2614 Fax  
www.bomberos.pr.gov

#### Departamento de Agricultura

Ave. Fernández Juncos 1309  
Pda. 19, Piso 2  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 10163  
San Juan, PR 00909  
787-721-2120 • 787-723-8512 Fax  
www.agricultura.pr.gov

#### Departamento de Asuntos del Consumidor

Centro Gubernamental Minillas  
Ave. José de Diego, Pda. 22  
Torre Norte, Piso 4  
Apartado 41059  
Minillas Station  
San Juan, PR 00940-1059  
787-722-7555 • 787-726-5707 Fax  
www.daco.pr.gov

#### Departamento de la Familia

Ave. Barbosa #306  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 11398  
San Juan, PR 00910-1398  
787-294-4900 • 787-294-0732 Fax  
www.familia.pr.gov

#### Departamento de Hacienda

Edificio Intendente Ramírez Parada 1  
Paseo Covadonga #10  
San Juan, PR  
P.O. Box 9024140  
San Juan, PR 00902-4140  
787-721-2020 ó 787-722-0216  
787-723-6213 Fax  
www.hacienda.pr.gov

#### Departamento de Recursos Naturales y Ambientales

Carr. #8838, Km. 6.3  
Sector El Cinco  
San Juan, PR  
P.O. Box 366147  
San Juan, PR 00936  
787-999-2200 • 787-999-2303 Fax  
www.drna.gobierno.pr

#### Departamento de Salud

Calle Maga, Edificio E (Altos)  
Área Centro Médico  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 70184  
San Juan, PR 00936-8184  
787-765-2929  
www.salud.gov.pr  
Oficina de Informática y Avances  
Tecnológicos (O.I.A.T.)  
787-765-6000 • 787-759-6260 Fax

#### Departamento de Transportación y Obras Públicas

Centro Gubernamental Minillas  
Ave. José de Diego  
Torre Sur, Piso 17  
Apartado 41269  
Minillas Station  
San Juan, PR 00940-1269  
787-722-2929 • 787-725-1620 Fax  
www.dtop.gov.pr

### NOMBRE COMERCIAL FICTICIO

El registrar su nombre comercial, después de investigar para asegurarse de que no está en uso, lo protege de otros que podrían querer usar el mismo nombre. Para más información, comuníquese con la oficina administrativa del municipio donde se encuentra su negocio. Si se trata de una corporación, comuníquese con la Sección de Corporaciones del Departamento de Estado de Puerto Rico en: [www.estado.pr.gov](http://www.estado.pr.gov).

## SEGURO COMERCIAL

Al igual que el seguro del hogar, el seguro comercial protege su negocio contra incendios, robos y otras pérdidas. Comuníquese con su agente o corredor de seguros. Es prudente para cualquier negocio comprar cierto número de tipos básicos de seguro. La ley exige algunos tipos de cobertura pero hay otros que hacen sentido desde el punto de vista empresarial. A continuación encontrará una lista de los tipos de seguro usados con más frecuencia; son sencillamente un punto de partida para evaluar las necesidades de su negocio.

**Seguro de Responsabilidad Civil** – Los negocios pueden incurrir en diversas formas de responsabilidad civil al realizar sus actividades normales. Uno de los tipos más comunes es la responsabilidad del producto, la cual se puede incurrir cuando un consumidor sufre daños al consumir un producto comercial. Hay muchos otros tipos de responsabilidad que con frecuencia se relacionan a industrias específicas. Las leyes sobre responsabilidad civil cambian constantemente. Es vital que un profesional competente realice un análisis de sus necesidades de seguro de responsabilidad civil para determinar el nivel adecuado y apropiado de protección para su negocio.

**Seguro de Propiedad** – Hay muchos tipos distintos de seguros de propiedad y niveles de cobertura disponibles. Es importante determinar la propiedad que necesita asegurar para garantizar la continuidad de su negocio y el nivel de seguro que necesita para propósitos de reemplazo o reconstrucción. También debe entender los términos del seguro, incluyendo las limitaciones o exenciones de la cobertura.

**Seguro de Interrupción de Negocios** – Mientras que el seguro de propiedad puede pagar lo suficiente para reemplazar equipo o instalaciones dañadas o destruidas, ¿cómo pagará los gastos como impuestos, servicios públicos y otros gastos corrientes durante el período que transcurre entre que el momento que se produce el daño y cuando la propiedad se reemplaza? El seguro de Interrupción de Negocios (o “ingreso comercial”) puede proporcionar los fondos suficientes para pagar sus gastos fijos durante el período de tiempo en el que no esté funcionando su negocio.

**Seguro de “Hombre Clave”** – Si usted (y /o cualquier otra persona) es tan indispensable para el funcionamiento de su negocio que

éste no podrá continuar en caso de enfermedad o fallecimiento, debe considerar el seguro de “hombre clave”. Este tipo de póliza con frecuencia la requieren los bancos o los programas de préstamos gubernamentales. También puede ser utilizado para dar continuidad a las operaciones durante el período de transición de la propiedad debido al fallecimiento, incapacidad o ausencia de un propietario u otro empleado “clave” por la activación militar bajo el Título 10.

**Seguro de Automóviles** – Es obvio los vehículos que sean propiedad de la empresa deben estar asegurado tanto para fines de responsabilidad civil como de reemplazo. Lo que no es tan obvio es que podría necesitar un seguro especial (llamado “seguro de automóvil que no sea propiedad”) en caso de que use su vehículo particular para fines del negocio. Esta póliza cubre la responsabilidad del negocio por cualquier daño que pueda surgir de dicho uso.

**Seguro para Funcionarios y Director** – Bajo la mayoría de las leyes estatales, los funcionarios y directores de una corporación pueden considerarse directamente responsables por las acciones que realicen en representación de la compañía. Este tipo de póliza cubre dicha responsabilidad.

**Seguro para Oficina en el Hogar** – Si está estableciendo una oficina en su hogar, es buena idea comunicarse con la compañía que asegura su vivienda y actualizar la póliza a fin de incluir cobertura para el equipo de oficina. Esta cobertura no se incluye automáticamente en la póliza estándar para el hogar.

## IMPUESTOS

Los impuestos son un aspecto importante y complejo de ser propietario y administrar un negocio exitoso. Su contador, la persona a cargo de la nómina o su asesor tributario puede ser muy entendido en el asunto, pero aún así hay muchos aspectos del derecho tributario que debe conocer. El Servicio de Rentas Internas es una gran fuente de información tributaria. Centro Tributario para la Pequeña Empresa / Trabajadores por Cuenta Propia: [www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed](http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed).

Cuando se administra dirige un negocio no se necesita ser experto en impuestos pero se deben conocer algunos aspectos básicos. El Centro Tributario del IRS para la Pequeña Empresa / Trabajadores por Cuenta

Propia le brinda la información necesaria para cumplir con las obligaciones tributarias y que su negocio pueda prosperar.

Para Publicaciones y Formularios para la Pequeña Empresa, acceda: [www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Small-Business-Forms-and-Publications](http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Small-Business-Forms-and-Publications).

## IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA (NÚMEROS EIN)

El Número de Identificación Patronal (EIN), conocido también como Número Federal de Identificación Patronal (FEIN), se utiliza para identificar a las entidades comerciales. Generalmente, los negocios precisan de un EIN para depositar la retención de los impuestos federales.

Se puede solicitar un EIN de varias maneras, una de las cuales es solicitando en línea en [www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Employer-ID-Numbers-EINs](http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Employer-ID-Numbers-EINs). La Oficina de Rentas Internas ofrece este servicio gratis.

Llame al 800-829-1040 si tiene alguna pregunta. Debe comunicarse con el Estado para determinar si necesita un número estatal o de carácter.

## IMPUESTO FEDERAL SOBRE EL TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Todo empleado debe pagar por la cobertura de Seguro Social y de Medicare. Si usted trabaja por cuenta propia, las contribuciones se hacen a través del impuesto sobre el trabajo por cuenta propia.

El IRS tiene publicaciones, asesores y talleres disponibles para ayudarlo a resolver este tema. Para más información, comuníquese con el IRS al 800-829-1040 o [www.irs.gov](http://www.irs.gov).

## CERTIFICADO DE EXENCIÓN DEL IMPUESTO DE VENTAS

Si tiene planes de vender productos, necesitará un Certificado de Exención del Impuesto de Ventas el cual le permite comprar a sus proveedores sin pagar impuestos el inventario o los materiales que ha de convertirse en parte del producto que venda. Tendrá la obligación de cobrar el impuesto de ventas a los clientes y remitirlo al estado. Se le impondrá el pago de penalidades de determinarse que ha estado reteniendo impuestos sobre sus productos y ahora le adeuda impuestos al estado. Para obtener más información sobre asuntos relacionados

al impuesto sobre ventas, comuníquese con el Departamento de Hacienda en [www.hacienda.pr.gov](http://www.hacienda.pr.gov).

## IMPUESTOS FEDERALES

Al igual que los impuestos estatales, el método a utilizar para el pago de los impuestos federales depende de la forma jurídica de su empresa.

**Empresa Individual:** Debe presentar el Schedule C del Formulario Federal del IRS junto con su declaración del impuesto federal sobre el ingreso personal (Formulario 1040) y cualquier otro formulario aplicable relacionado con ingresos y pérdidas en la actividad de su negocio.

**Sociedad:** Debe presentar la Declaración Federal de Sociedad (Formulario 1065), la cual es sencillamente de carácter informativo para mostrar los ingresos brutos y netos derivados de las pérdidas y ganancias. Además, cada socio debe declarar en su Formulario 1040 individual la parte de los ingresos de la sociedad que le corresponde, basándose en la información del K-1 presentado con el Formulario 1065.

**Corporación:** Debe presentar una Declaración Federal del Impuesto Corporativo (Formulario 1120). También tendrá que declarar los ingresos recibidos de la corporación, incluyendo salario y otros ingresos tales como dividendos en su declaración del impuesto federal sobre el ingreso personal (Formulario 1040).

## IMPUESTO FEDERAL SOBRE LA NÓMINA

**Retención de Impuestos Federales:** Todo negocio que cuente con empleados deberá registrarse con el IRS y obtener un EIN para depositar trimestralmente al menos el impuesto federal sobre la nómina. Presente el Formulario SS-4 al IRS para obtener su número y los formularios necesarios. Llame al 800-829-3676 o al 800-829-1040 si tiene alguna pregunta.

## PRODUCTOS DEL IRS EN LA WEB PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Para obtener la información tributaria más oportuna y actualizada, visite [www.irs.gov](http://www.irs.gov).

## TALLER VIRTUAL PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

[www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Small-Business-Tax-Workshop](http://www.irs.gov/Businesses/Small-Businesses-&Self-Employed/Small-Business-Tax-Workshop)

El Taller Virtual para Pequeñas Empresas es el primero de una serie de videos diseñados exclusivamente para las pequeñas empresas contribuyentes. Este taller ayuda a los propietarios de negocios a entender las obligaciones tributarias federales. De no poder asistir al taller en persona, el Taller Virtual para Pequeñas Empresas está disponible en CD en [www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html](http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html). Los talleres para pequeñas empresas están diseñados para ayudar a los propietarios de las pequeñas empresas a conocer y cumplir las responsabilidades tributarias federales. Los talleres son auspiciados y presentados por los socios del IRS que son especialistas tributarios federales.

Los temas de los talleres varían desde una visión general sobre impuestos, hasta temas más específicos como la teneduría de libros y los planes de jubilación. A pesar de que la mayoría son gratuitos, algunos talleres tienen un costo asociado que cobra la organización auspiciadora y no el IRS.

El Taller Tributario Virtual para Pequeñas Empresas del IRS es un recurso interactivo que ayuda a los propietarios de pequeñas empresas a aprender acerca de sus derechos y responsabilidades tributarias federales. Este producto educativo, disponible en línea y en CD está compuesto por nueve lecciones autónomas, las cuales pueden seleccionarse y verse en cualquier orden. Hay una función de marcador que le permitirá salir y volver a la lección en un punto determinado. Los usuarios también tienen acceso a una lista de referencias útiles en línea que complementarán la experiencia de aprendizaje, permitiéndoles ver simultáneamente las referencias y las lecciones en video.

El Calendario Tributario para Pequeñas Empresas y Trabajadores por Cuenta Propia (Publicación 1518) [www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html](http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=101169,00.html) contiene información útil sobre impuestos comerciales generales, asistencia al usuario del IRS y SSA, presentación electrónica y opciones de pago, planes de jubilación, publicaciones y formularios comerciales, fechas de presentación para las declaraciones

de impuestos ordinarios y los días feriados federales.

## OBLIGACIONES CONTRIBUTIVAS EN PUERTO RICO

Todo patrono está obligado por ley a retener impuestos a sus empleados. Estas impuestos incluyen: seguro social, medicare y retención de contribuciones sobre ingresos de salario.

Es necesario que el patrono obtenga el panfleto de "Instrucciones a los Patronos," el cual contiene las tablas con la información necesaria para hacerle las deducciones de contribución sobre ingresos al empleado según su situación particular.

La Ley de Seguro Federal de Contribuciones, "Federal Insurance Contribution Act" (FICA por sus siglas en inglés), provee un sistema federal de seguros donde los impuestos por concepto de Seguro Social y Medicare son utilizados para pagar por los beneficios que reciben los trabajadores y sus familias. Los impuestos del Seguro Social pagan los beneficios de edad avanzada, sobrevivientes, y parte del Seguro por Incapacidad de FICA. Los impuestos de Medicare pagan por los beneficios de servicios recibidos en hospitales.

En la mayoría de los casos, cada empleado conjuntamente con su patrono, aporta la mitad de estos impuestos mediante la retención de impuestos sobre el salario. Los contribuyentes con negocio propio, también tienen la obligación de pagar los impuestos de Seguro Social y Medicare. Para esto pagan la totalidad de los impuestos sobre su ingreso.

El patrono deberá obtener del Departamento de Hacienda la Forma SC 4809 (Informe de Número de Cuenta - Organizaciones - Patronos), en la cual someterá el número de identificación patronal de nueve (9) dígitos que le asignó el Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos. El próximo paso será llenar la Forma 499 R-4 (Certificación de Exención para la Retención) para cada empleado.

Los patronos tienen la obligación de reportar los ingresos y los impuestos patronales retenidos a sus empleados mediante una Planilla Trimestral de Patrono de Contribución sobre Ingresos Retenidos, Forma 499R-1B.

Generalmente, un patrono debe depositar los impuestos de Seguro Social y Medicare, mensual o bimensualmente:

- Mensual: Un patrono debe depositar impuestos de empleados cada mes, si la cantidad de impuestos reportados el año anterior fue menor o igual a \$50,000.
- Bisemanal: Un patrono debe depositar impuestos de empleados cada dos semanas, si la cantidad de impuestos reportada el año anterior fue mayor a \$50,000.

Todo patrono obligado a deducir y retener contribuciones sobre salarios bajo la Sección 1062.01 del Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 2011, según enmendado (Código), tiene la obligación de rendir la Planilla Trimestral Patronal de Contribución sobre Ingresos Retenida. Esta planilla deberá rendirse no más tarde del último día del mes siguiente al cierre de los trimestres terminados el 31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre de cada año.

A tenor con las disposiciones de la Sección 6051.12, el Departamento de Hacienda ha dispuesto como requisito el radicar la Planilla Trimestral Patronal de forma electrónica comenzando con la Planilla del trimestre terminado el 31 de marzo de 2013.

Acceda al siguiente enlace: <http://planillatrimstralpatronal.hacienda.pr.gov>, para utilizar la aplicación electrónica gratuita.

## Contribución sobre Ingresos por Servicios Profesionales

El Código de Rentas Internas de Puerto Rico dispone la retención del 7% a una corporación, sociedad o individuo que preste servicios profesionales en Puerto Rico. Se debe aclarar que el pagador está obligado a hacer esta retención si el pago acumulativo efectuado excede \$1,500 en un año calendario, generará actividad de industria o negocio o servirá para la producción de ingresos en Puerto Rico. Si esto es así, la entidad a la que se le prestó el servicio es responsable de hacer el depósito y pago de la cantidad retenida al Secretario de Hacienda. Esta retención, en esencia, es un pago por adelantado de la contribución regular y el proveedor del servicio la podrá reclamar como un crédito a la hora de determinar su responsabilidad contributiva.

- Individuos: Aquellos individuos que realizan actividades de industria o comercio, agricultura, profesión, renta o comisión en su capacidad individual ("por cuenta propia") reflejarán ingresos provenientes de las mismas en su planilla de contribución sobre ingresos.
- Corporaciones y Sociedades: Toda corporación o sociedad haciendo

negocios en Puerto Rico está obligada a radicar una planilla de contribución sobre ingresos sin importar su ingreso bruto en o antes del decimoquinto día del cuarto mes al cierre de su año contributivo.

Para más información, visite:

[www.hacienda.pr.gov](http://www.hacienda.pr.gov).

Formularios, Planillas y Anejos:

<http://www.hacienda.gobierno.pr/planillas-formularios-y-anejos>

Hacienda Virtual: <http://www.hacienda.pr.gov/sobre-hacienda/hacienda-virtual>

### Centro de Llamadas y Correspondencia

P.O. Box 9024140  
San Juan, PR 00902-4140  
787-722-0216

### Centro de Servicios de San Juan

Edificio Intendente Ramírez, Oficina 101  
10 Paseo Covadonga  
San Juan, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Aguadilla

Punta Borinquen Shopping Center  
Calle Bert, Intersección Calle East Parade  
Bo. Malezas Abajo  
Base Ramey  
Aguadilla, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Arecibo

Centro Gubernamental  
372 Ave. José A. Cedeño  
Edif. B, Oficina 106  
Arecibo, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Bayamón

Edificio Gutiérrez, 2do Piso  
Carretera #2  
Bayamón, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Caguas

Centro Gubernamental  
Oficina 507  
Calle Goyco, Esq. Calle Acosta  
Caguas, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Mayagüez

Centro Gubernamental  
Oficina 108  
50 Calle Nenadich  
Mayagüez, Puerto Rico

### Centro de Servicios de Ponce

Edificio Gubernamental, Suite 410  
2440 Blvd. Luis A. Ferré  
Ponce, Puerto Rico

## Municipios

Toda persona que opere una industria o negocio en Puerto Rico está obligada a radicar una declaración de volumen de ventas del negocio en el municipio donde radique su oficina principal y en aquellos otros municipios donde tenga oficinas adicionales. La declaración sobre volumen de ventas deberá radicarse en o antes del 15 de abril de cada año y deberá estar acompañada

por estados financieros cubriendo las operaciones a la fecha del último cierre fiscal previo a la fecha de radicación.

Los estados financieros deberán estar acompañados por una opinión de auditoría de un CPA en el caso que el volumen de ventas exceda \$1 millón. Si el volumen es menor a \$1 millón, se debe incluir una copia de la Planilla de Contribución sobre Ingresos sellada en todas sus páginas por el Departamento de Hacienda. Para más información, acceda el sitio web de la Oficina del Comisionado de Asuntos Municipales en [www.ocam.pr.gov](http://www.ocam.pr.gov) o comuníquese con la oficina del municipio donde radica su negocio.

## Impuestos sobre Ventas y Uso (IVU)\*

El Impuesto Sobre Ventas y Uso (IVU) tiene dos componentes: Impuesto sobre Ventas e Impuesto sobre Uso.

El Impuesto sobre Ventas es la cantidad que el consumidor paga cuando compra artículos, servicios o cuando asiste a algún lugar de entretenimiento, ya sea deporte, recreación o exhibición. Dicho impuesto debe ser cobrado por el comerciante que vende el artículo o boleto (o por el que presta el servicio). Dicho comerciante luego remite el IVU cobrado al Departamento de Hacienda ("Departamento") mediante la radicación de una planilla mensual.

El Impuesto sobre Uso es la cantidad que debe pagar una persona cuando introduce un artículo a Puerto Rico, para uso y consumo en Puerto Rico.

Efectivo el 1 de agosto de 2014, toda partida tributable introducida a Puerto Rico, ya sea por vía aérea o por vía marítima, estará sujeta al pago de IVU. En el caso particular de importaciones por la vía marítima, estas estarán sujetas al pago del IVU previo al levante. Esto incluye tanto partidas para el uso como partidas para la reventa o inventario.

El procedimiento para declarar la importación de una partida tributable y el procedimiento de radicación y pago de las planillas mensuales relacionadas al IVU sólo podrán hacerse por medios electrónicos. A estos efectos, el Departamento ha desarrollado el Portal Integrado del Comerciante (PICO) para que los ciudadanos y comerciantes puedan realizar las siguientes transacciones relacionadas al IVU desde cualquier localización, utilizando una computadora con acceso al Internet:

- Radicar las Declaraciones de Importaciones para Uso para obtener autorización para los levantes de mercancía
- Radicar las Planillas Mensuales de Impuesto sobre Uso en Importaciones
- Radicar las Planillas Mensuales de IVU
- Realizar pagos asociados a dichas declaraciones y planillas
- Ver el historial de dichas planillas y pagos
- Acceder el enlace para verificar el número de comerciante vigente y número de PIN
- Acceder el enlace para que todo nuevo comerciante pueda radicar electrónicamente una solicitud de Registro de Comerciante

Para acceder a PICO, visite:

<https://comerciantes.hacienda.pr.gov>.

El Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 2011 (Código) ha sido enmendado para: (1) modificar la tasa del Impuesto Sobre Ventas y Uso ("IVU") aplicable a la prestación de servicios tributables en Puerto Rico, a partir del 1 de julio de 2015; y (2) establecer un impuesto sobre servicios profesionales designados y servicios rendidos a otros comerciantes, a partir del 1 de octubre de 2015.

Las nuevas Secciones del Código establecen una sobretasa al impuesto sobre ventas y al impuesto sobre uso, respectivamente, de 4.5%, adicional al IVU a nivel estatal de 6% dispuesto en el Código. Además, la porción municipal de dicho impuesto permanece en 1%, por lo que, a partir del 1 de julio de 2015, la tasa total aplicable a la prestación de servicios tributables, será de 11.5% ("IVU-Básico"). No obstante, el IVU-Básico no aplica a los servicios profesionales designados ni a los servicios rendidos a otros comerciantes, debido a que estos servicios no se consideran servicios tributables, de acuerdo al Código.

Además, las nuevas Secciones del Código establecen un impuesto estatal de 4% (en adelante "IVU-Especial"), a partir del 1 de octubre de 2015, sobre la prestación de servicios rendidos a otros comerciantes y servicios profesionales designados. Cabe señalar que estos servicios no estarán sujetos a la imposición del IVU municipal. Por tanto, el IVU-Especial de 4% se deberá remitir en su totalidad al Departamento de Hacienda ("Departamento").

Para más información, visite: <http://www.hacienda.gobierno.pr/publicaciones/determinacion-administrativa-num-15-17>.

**\*Fuente: Portal del Departamento de Hacienda de Puerto Rico**

## Contribución sobre la Propiedad

El sistema contributivo en Puerto Rico provee para la imposición y cobro de contribuciones tanto sobre la propiedad inmueble como mueble por el Centro de Recaudación de Ingresos Municipales (CRIM). Se considera propiedad inmueble la tierra, las edificaciones y aquellos objetos, maquinaria o equipo, que estén adheridos al edificio o a la tierra de una manera que indique permanencia. La propiedad mueble incluye: dinero en efectivo no depositado en bancos; inversiones en bonos y acciones de corporaciones extranjeras; inventario de mercadería para la venta o productos terminados; muebles y enseres; y maquinaria y equipo que no estén adheridos a la tierra o edificio. Cada municipio tiene una tasa contributiva distinta, por lo que debe comunicarse con su oficina municipal para conocer la tasa que le aplica.

### Centro de Recaudación de Ingresos Municipales (CRIM)

Carretera Estatal #1, Km. 17.2  
San Juan, PR  
P.O. Box 195387  
San Juan, PR 00919-5387  
787-625-2746 • 787-625-4060 Fax  
Línea especial del contribuyente:  
888-770-2746 (Isla)  
787-625-4000 (Metro)  
[www.crimpr.net](http://www.crimpr.net)

## TARJETAS DE SEGURO SOCIAL

Todos los empleados deben tener una tarjeta de seguro social la cual deberá estar firmada por su dueño y el patrono debe pedir verla y personalmente tomar nota del número de seguro social. El incumplir este requisito puede hacer que el empleado pierda beneficios y crearle a usted problemas significativos al tener que trabajar en retroceso para descubrir el error.

Cada día de pago, debe entregar a sus empleados una declaración donde se especifique las deducciones realizadas y el monto de dinero retenido para cada propósito legal. Esta información puede presentarse de diversas formas, tales como cheques con una sección desprendible o como un sobre con los elementos impresos y espacios para anotar los montos en dólares deducidos.

## CONSIDERACIONES DEL EMPLEADO

### Impuestos

Si tiene empleados contratados, incluyendo los funcionarios de una corporación que no sean el propietario único o los socios, deberá hacer pagos periódicos y / o presentar trimestralmente declaraciones de los impuestos sobre las nóminas y otras deducciones obligatorias. Puede comunicarse con estas agencias gubernamentales para obtener información, asistencia y formularios.

### Administración del Seguro Social

800-772-1213  
[www.ssa.gov](http://www.ssa.gov)

### Servicios Comerciales En Línea del Seguro Social

La Administración del Seguro Social proporciona actualmente servicios electrónicos en línea gratuitos a través de [www.socialsecurity.gov/employer/](http://www.socialsecurity.gov/employer/).

Una vez registrado en los Servicios Comerciales En Línea, los propietarios de negocios o sus agentes autorizados podrán:

- presentar los W-2 en línea; y
- verificar los números del seguro social a través del Servicio de Verificación del Número del Seguro Social, que se usa para todos los empleados antes de preparar y enviar los Formularios W-2.

### Retención Federal

Servicio de Rentas Internas de los EE.UU.  
800-829-1040  
[www.irs.gov](http://www.irs.gov)

### Seguro de Salud

Compare los planes en su área en [www.healthcare.gov](http://www.healthcare.gov).

### Seguro del Empleado

Si contrata empleados, deberá comprar un seguro de desempleo o seguro de compensación. En Puerto Rico, el patrono deberá llenar el Formulario PR-SD-1, "Solicitud de Número Patronal para Seguro por Desempleo e Incapacidad", el cual puede ser obtenido en la siguiente dirección:

### Departamento del Trabajo y Recursos Humanos

#505 Avenida Muñoz Rivera, Piso 12  
San Juan, PR 00918  
Cuadro: 787-754-5353  
[www.dtrh.gobierno.pr](http://www.dtrh.gobierno.pr)

## PROGRAMAS DE DISCAPACIDAD EN EL TRABAJO

Ley para Estadounidenses con Discapacidades (ADA): Para obtener ayuda con respecto a la ADA, llame al 800-669-3362 o visite [www.ada.gov](http://www.ada.gov).

## COMPENSACIÓN POR ACCIDENTES EN EL TRABAJO

El seguro de compensación por accidentes de los trabajadores es mandatorio para todo patrono. La Forma CFSE-661 (Solicitud de Póliza de Seguro Obrero) debe ser obtenida y radicada con la Corporación del Fondo del Seguro del Estado. Una vez radicada la solicitud, la persona o entidad recibirá por correo la Forma CFSE 693'-Rev. 4/ 96 (Declaración de la Nómina), la cual deberá ser llenada y radicada para el 20 de julio de cada año. Cada compañía individual puede recibir una reducción o incremento en la póliza, basado en el récord de eficiencia individual. Para más información, póngase en contacto con: **Corporación del Fondo del Seguro del Estado**

Oficina Central, Urb. La Riviera  
Carr. #21, Esq. Ave. De Diego  
Bo. Monacillos  
Río Piedras, Puerto Rico  
P.O. Box 365028  
San Juan, PR 00936-5028  
787-793-5959  
[www.cfse.gov.pr](http://www.cfse.gov.pr)

## SERVICIOS DE CIUDADANÍA E INMIGRACIÓN DE EE.UU.

La Ley Federal de Control y Reforma de la Inmigración de 1986 exige que los empleadores verifiquen la elegibilidad para empleo de los nuevos empleados. La ley obliga al patrono a procesar el Formulario I-9 sobre Verificación de la Elegibilidad para Empleo. La Oficina de Enlace Empresarial del Servicio de Ciudadanía e Inmigración de los Estados Unidos ofrece una variedad de boletines informativos y asistencia personalizada a través de la Línea del Empleador. Para formularios, llame al 800-870-3676; para la Línea del Empleador, llame al 800-357-2099.

## E-Verify: Verificación de la Elegibilidad de Empleo

E-Verify, administrado por el Departamento de Seguridad Nacional en colaboración con la Administración del Seguro Social, es la mejor--y la más rápida-- forma para que los patronos determinen la elegibilidad para empleo de los nuevos empleados. Es un sistema seguro, simple y protegido vía internet que verifica electrónicamente el número de Seguro Social e información sobre la elegibilidad para empleo declarada en el Formulario I-9. E-Verify es voluntario en la mayoría de los estados y es libre de costo.

Si es patrono o empleado y quisiera más información acerca del programa

E-Verify, sírvase visitar [www.dhs.gov/E-Verify](http://www.dhs.gov/E-Verify) o comuníquese con el personal de Servicio al Cliente al 1-888-464-4218, de lunes a viernes, de 8:00 AM a 5:00 PM. E-mail: [e-verify@dhs.gov](mailto:e-verify@dhs.gov)

## LEYES DE SALUD Y SEGURIDAD

Se requiere que todas las empresas que tienen empleados cumplan con las leyes estatales y federales relacionadas a la protección de los empleados. La Administración de Seguridad y Salud Ocupacional (OSHA) resume las normas específicas de salud y seguridad que adopta el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos. La misión de OSHA es asegurar la seguridad y salud de los trabajadores en los Estados Unidos, estableciendo y haciendo cumplir normas, ofreciendo adiestramientos y educación, estableciendo asociaciones, y motivando un mejoramiento continuo en la seguridad y salud en el lugar de trabajo. Para más información llame, escriba o visite a:

### Administración de Seguridad y Salud Ocupacional de Puerto Rico (PR OSHA)

Edif. Prudencio Rivera Martínez  
#505 Avenida Muñoz Rivera, Piso 20  
Hato Rey, PR 00919-5540  
787-754-2172 • 787-767-6051 Fax  
Consultas: 1-800-981-5720  
E-mail: [prosha@dol.gov](mailto:prosha@dol.gov)

### También puede visitar:

[www.osha.gov/as/opa/spanish/index.html](http://www.osha.gov/as/opa/spanish/index.html)  
[www.osha.gov/dcsp/osp/stateprogs/puerto\\_rico.html](http://www.osha.gov/dcsp/osp/stateprogs/puerto_rico.html)

## BONO DE NAVIDAD

La Ley Núm. 148 del 30 de junio de 1969, ha sido enmendada como sigue: Todo patrono que emplee uno o más trabajadores o empleados dentro del periodo de 12 meses, comprendido desde el 1ro de octubre de cualquier año hasta el 30 de septiembre del año natural subsiguiente, vendrá obligado a conceder a cada empleado que haya trabajado 700 horas o más, ó 100 horas o más cuando se trate de trabajadores de muelles, dentro del indicado periodo, un bono equivalente al 6% del total del salario hasta un máximo de \$10,000 para el bono que se concederá a partir del año 2008.

Se dispone que todo patrono que emplee 15 empleados o menos concederá un bono equivalente al 3% del total del salario hasta un máximo de \$10,000 para el bono que se concederá a partir del año 2008. El total de las cantidades pagadas por concepto de dicho bono no excederá el 15% de las ganancias netas anuales del patrono, habidas dentro del periodo

comprendido desde el 1 de octubre del año anterior hasta el 30 de septiembre del año a que corresponda el bono.

## CÓDIGOS DE CONSTRUCCIÓN, PERMISOS Y ZONIFICACIÓN

Al seleccionar un lugar para establecer un negocio, es importante considerar las regulaciones sobre zonificación. Se le puede impedir hacer negocios desde su hogar o emprender actividades industriales en un en un distrito minorista. Comuníquese con la oficina de licencias comerciales de la ciudad o localidad donde se encuentre su negocio.

### Solicitud del Permiso de Uso

La Ley de Puerto Rico establece que la Oficina de Gerencia de Permisos (OGPe) será la oficina encargada de emitir determinaciones finales y permisos, licencias, inspecciones, certificaciones y cualquier otra autorización o trámite que sea necesario para atender las solicitudes de la ciudadanía. Para más información llame, escriba o visite:

### Oficina de Gerencia de Permisos

Centro Gubernamental Roberto Sánchez Vilella  
Torre Norte - Pisos P y 13  
Ave. De Diego, Pda. 22  
Santurce, PR 00909  
787-721-8282

### Sistema Integrado de Permisos

[1-855-PERMISO (737-6476)]  
<https://www.sip.pr.gov>

### Permiso de Uso

El Permiso de Uso es una autorización escrita expedida por la Oficina de Gerencia de Permisos (OGPe), que concede una dispensa a nuevas actividades a ser establecidas y a ciertas actividades operando sin el debido permiso de uso, con el fin de generar nuevos empleos.

La Ley de Puerto Rico dispone que la OGPe sea la dependencia encargada de emitir determinaciones finales y permisos, licencias, inspecciones, certificaciones y cualquier trámite u otra autorización que sean necesarios. Se requiere contar con la recomendación de las Unidades de Infraestructura, Salud y Seguridad o las certificaciones del Profesional Autorizado o Inspector Autorizado.

Antes de tomar una determinación final sobre un permiso de uso para una obra en la que se haya expedido un permiso de construcción previo, se requerirá una inspección por un Inspector Autorizado de Obras contratado por el dueño del proyecto

antes de que se emita el permiso de uso. Dicha inspección de obra deberá certificar la conformidad del permiso de uso solicitado con los requisitos del permiso de construcción previamente expedido y deberá radicarse a la OGPe por el propio inspector. Para información sobre el estatus de solicitudes, información sobre formularios, costos por productos, trámites de solicitudes y cualquier otra información general, favor de escribir a [orientacion@ogpe.pr.gov](mailto:orientacion@ogpe.pr.gov).

## CENTROS DE SERVICIO

**Oficina de Aguadilla**  
Centro de Gobierno Piso 9  
Ave. Muñoz Rivera  
Aguadilla, PR 00603  
787-891-0466

**Oficina de Arecibo**  
Calle Marginal  
PR-2 Km. 80.4 Barrio Hato Abajo  
Arecibo, PR 00612  
787-817-2773

**Oficina de Humacao**  
Carretera (Desvío Sur)  
Ave. Boulevard  
Humacao, PR 00791  
787-852-3019

**Oficina de Ponce**  
Centro de Gobierno Piso 3  
Calle Hostos, Esq. Ave. Las Américas  
Ponce, PR 00731  
787-843-9797

## Endosos para el Permiso de Uso

La División de Prevención del Servicio de Bomberos inspecciona el local y, de considerarlo seguro, le otorga su endoso. De encontrar

# ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL: Seleccionando la Estructura de su Negocio

Existen muchas formas de estructura legal que puede seleccionar para su negocio. Cada estructura legal ofrece opciones organizativas con diferentes impuestos y responsabilidades. Recomendamos que investigue a fondo cada estructura legal y consulte en un contador experto en impuestos y /o abogado antes de tomar una decisión.

Las estructuras organizativas más comunes son la sociedad unipersonal, la sociedad colectiva o sociedad comanditaria simple, las corporaciones “C” y “S” y la sociedad de responsabilidad limitada.

Cada estructura ofrece beneficios fiscales y responsabilidades únicas. Si tiene dudas respecto al formato empresarial apropiado, le sugerimos estudiar las opciones con su asesor de negocios o abogado.

## Empresa Individual

La empresa individual está constituida por una persona que maneja el negocio como persona individual; es la forma de organización comercial más común. Las ganancias son gravadas como ingresos personales del propietario. La tasa impositiva personal es usualmente más baja que la tasa impositiva corporativa. El propietario tiene control completo del negocio pero asume la responsabilidad ilimitada frente a las deudas. Para esta estructura comercial, hay muy pocas regulaciones o declaraciones requeridas por parte del gobierno.

## Sociedad General

Se constituye una sociedad cuando dos o más personas se unen en el funcionamiento y administración de un negocio. Las sociedades están sujetas relativamente a pocas regulaciones

y son bastante fáciles de formar. Se recomienda establecer un acuerdo formal de sociedad para tratar potenciales conflictos como: quién estará a cargo de realizar cada tarea, el tipo de consulta necesaria, si la hubiera, entre los socios antes de tomar decisiones importantes y la manera de actuar ante el fallecimiento de un socio. Bajo los términos de la sociedad general, cada socio es responsable por todas las deudas del negocio. Para los socios, las ganancias son gravadas como ingresos basándose en el porcentaje de propiedad que poseen.

## Sociedad Limitada

Al igual que la sociedad colectiva, la sociedad limitada se constituye mediante un acuerdo entre dos o más personas. Sin embargo, existen dos tipos de socios.

- El socio gestor tiene mayor control en ciertos aspectos de la sociedad. Por ejemplo, sólo el socio gestor puede disolver la sociedad. Los socios gestores no tienen límites con respecto a los dividendos que reciben de las utilidades, por lo que asumen una responsabilidad ilimitada.
- Los socios comanditarios sólo pueden recibir una porción de las ganancias basándose en el monto proporcional de su inversión; la responsabilidad está igualmente limitada en proporción a su inversión.

## Corporación “C”

La corporación “C” es una entidad jurídica creada bajo la ley estatal mediante la presentación de los artículos de incorporación. La corporación es una entidad separada que tiene sus propios derechos, privilegios y responsabilidades, aparte de aquellos de la(s) persona(s) que forma(n) la corporación. Es la forma más compleja de organización empresarial y está compuesta por accionistas, directores y

funcionarios. Como la corporación es una entidad jurídica separada de derecho propio, puede comprar activos, solicitar préstamos y desempeñar funciones empresariales sin que los propietarios estén directamente involucrados. Las corporaciones están sujetas a más regulaciones gubernamentales y ofrecen a sus propietarios la ventaja de la responsabilidad limitada, pero no una protección total contra las demandas legales.

## Corporación del Subcapítulo “S”

El subcapítulo “S” se refiere a una parte especial del Código de Rentas Internas que permite a una corporación ser gravada como una sociedad o una empresa unipersonal, con ganancias gravadas con la tasa de impuestos sobre las personas en lugar que con la tasa de impuestos sobre las corporaciones. Un negocio debe cumplir ciertos requisitos para adquirir el estatus de Subcapítulo “S”. Comuníquese con el IRS para más información.

## Compañías de Responsabilidad Limitada y Sociedades de Responsabilidad Limitada

La compañía de responsabilidad limitada es una forma comercial relativamente nueva que combina características corporativas y societarias específicas y a la vez mantiene el estatus de entidad jurídica distinta a la de sus propietarios. Como entidad independiente, puede adquirir activos, asumir responsabilidades y administrar el negocio. Limita las responsabilidades a sus propietarios. La sociedad de responsabilidad limitada es similar a la compañía de responsabilidad limitada pero es para organizaciones profesionales.

alguna falla se le indica y se le ofrece un período de 15 hasta 30 días para corregirlo. El endoso de Bomberos es requerido por ley y el costo varía según los pies cuadrados del local. Para más información, visite:

[www.bomberos.pr.gov](http://www.bomberos.pr.gov).

Otro endoso necesario para obtener el permiso de uso es el del Programa de Salud Ambiental. Una vez se obtiene el permiso de uso, el Programa de Salud Ambiental es quien otorga la licencia sanitaria para todo tipo de negocio. Para más información, visite: [www.salud.gov.pr](http://www.salud.gov.pr)

### Endoso Ambiental

Según la Ley Sobre Política Pública Ambiental, todo negocio debe tener el endoso de la Junta de Calidad Ambiental y, en muchos otros casos, el endoso de otras agencias estatales y federales.

- Junta de Calidad Ambiental - [www.jca.gobierno.pr](http://www.jca.gobierno.pr)
- Departamento de Recursos Naturales y Ambientales [www.drna.gobierno.pr](http://www.drna.gobierno.pr)
- Cuerpo de Ingenieros del Ejército de los Estados Unidos - [www.usace.army.mil](http://www.usace.army.mil)
- U.S. Fish and Wildlife Service - [www.fws.gov](http://www.fws.gov)
- Environmental Protection Agency - [www.epa.gov](http://www.epa.gov)

### CÓDIGO DE BARRAS

Muchos establecimientos utilizan códigos de barras en sus productos empacados. Muchas compañías manufactureras e industriales los usan para identificar los productos que reciben y envían. Hay varias compañías que pueden ayudar a los negocios con sus necesidades de código de barras. Para más información, consulte con un asesor de SBDC, SCORE o WBC.

### REGISTRO FEDERAL DE MARCAS REGISTRADAS Y DERECHOS DE AUTOR

Las marcas registradas o de servicio son palabras, frases, símbolos, diseños o combinaciones de los mismos que sirven para identificar el origen de los bienes. Las marcas registradas se registran tanto a nivel estatal como federal. Para registrar una marca registrada federal, comuníquese con: **Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos**

P.O. Box 1450  
Alexandria, VA 22313-1450  
800-786-9199  
[www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

**Línea de Información sobre Marcas Registradas**

703-308-9000

### REGISTRO ESTATAL DE UNA MARCA REGISTRADA

Las marcas registradas y las marcas de servicio pueden ser registradas a nivel estatal.

**Advertencia:** Las marcas registradas inscritas a nivel federal pueden entrar en conflicto y reemplazar los nombres de productos y de negocios registrados con el estado. Para más información acceda:

[www.estado.pr.gov](http://www.estado.pr.gov)

### Patentes

Una patente es la cesión por parte de la Oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos al inventor de un derecho de propiedad. Le brinda al propietario el derecho a excluir terceros de la fabricación, utilización, ofrecimiento en venta o venta del artículo patentado en los Estados Unidos.

Podrá encontrar información adicional en las publicaciones, la Información General sobre Patentes y otras publicaciones distribuidas por la Oficina de Marcas y Patentes de EE.UU. Para más información, comuníquese con:

**Oficina de Patentes y Marcas de EE.UU.**

800-786-9199 • [www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

### Derechos de Autor

Los derechos de autor protegen los trabajos originales de autoría, incluyendo obras literarias, dramáticas, musicales y artísticas y algunas otras obras intelectuales. Los derechos de autor no protegen hechos, ideas y sistemas, aunque pueden proteger la manera en que se expresan. Para información general, comuníquese con:

**Oficina del Derecho de Autor de EE.UU.**

Biblioteca del Congreso de EE.UU.  
James Madison Memorial Building  
Washington, DC 20559  
202-707-9100 - Línea para órdenes  
202-707-3000 - Línea de información  
[www.copyright.gov](http://www.copyright.gov)

### CORPORACIONES EN PUERTO RICO\*

La Ley Núm. 164 de 2009, Ley General de Corporaciones, coloca a Puerto Rico a la vanguardia de las leyes corporativas. Este estatuto pretende agilizar la gestión corporativa y simplificar los trámites contemplados en la misma.

La Secretaría de Estado tiene la responsabilidad de mantener el registro público de las organizaciones jurídicas privadas de Puerto Rico, sobre todo las relacionadas al comercio

y el mundo de los negocios. Además, tiene bajo su custodia los documentos de incorporación de diversas organizaciones domésticas y foráneas (extranjeras que operan en la isla).

Las corporaciones pueden clasificarse en corporaciones domésticas y foráneas y en corporaciones con y sin fines de lucro.

- **Corporaciones domésticas** – Son las que se crean conforme a la Ley General de Corporaciones de Puerto Rico. Es decir, son corporaciones de Puerto Rico.
- **Corporaciones foráneas** – Son las que se crean bajo las leyes de otros países y los estados de la unión. Para que una corporación extranjera pueda operar y hacer negocios en Puerto Rico debe obtener una autorización del Departamento de Estado del Gobierno de Puerto Rico presentando los siguientes documentos en el Registro de Corporaciones:
  - Certificado de vigencia corporativa o certificado de existencia (reciente, no más de seis meses)
  - El nombre y dirección del agente autorizado en Puerto Rico
  - Declaración jurada que presente el activo y pasivo de la corporación
  - El objetivo o gestión de negocios de la corporación en Puerto Rico
  - Nombres y direcciones de negocios de sus actuales directores

Todos estos requisitos se encuentran pre-impresos en los formularios del Registro.

- **Corporaciones con fines de lucro** – Son las corporaciones domésticas o foráneas donde sus dueños obtienen un beneficio económico de la gestión corporativa a base del dinero que han aportado al negocio.
- **Corporaciones sin fines de lucro** – Son las corporaciones domésticas o foráneas en que los ingresos obtenidos de su gestión se utilizan para promover los fines de la propia corporación y no para beneficiar económicamente a los miembros de dicha entidad a través de la repartición de ganancias.

Para acceder a la Guía Básica de Incorporación del Departamento de Estado, acceda: <http://www.estado.gobierno.pr/wp-content/uploads/2015/09/GuiaCorp.pdf>

Para más información puede visitar, escribir o llamar a:

**Departamento de Estado de Puerto Rico  
Calle San José**

Edificio Real Intendencia  
Viejo San Juan  
P.O. 9023271 San Juan, PR 00902-3271  
787-722-2121  
[www.estado.pr.gov](http://www.estado.pr.gov)

**\*Fuente: Portal Cibernético del Departamento de Estado de Puerto Rico**

# RECURSOS LOCALES DE LA SBA



VISITE LA PÁGINA WEB: [WWW.SBA.GOV/PR](http://WWW.SBA.GOV/PR)

## OTROS TIPOS DE ASISTENCIA

### INCENTIVOS Y AYUDAS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE PUERTO RICO

Además de los programas y servicios de la SBA para establecer y desarrollar pequeñas empresas, existen diversas agencias federales y estatales, y otras organizaciones con el propósito de ayudar a estimular la economía de la isla. Las mismas ofrecen una amplia variedad de programas y servicios para empresas nuevas, así como para empresas que necesitan expandir sus operaciones o buscan una nueva ubicación. Para recibir más información, póngase en contacto con la agencia que le interese a continuación:

#### AGENCIA PARA DESARROLLO RURAL DEL DEPARTAMENTO FEDERAL DE AGRICULTURA (USDA RURAL DEVELOPMENT)

La Agencia de Desarrollo Rural ofrece asistencia a través de más de 40 programas que incluyen las siguientes áreas: vivienda, negocios, infraestructura e instalaciones comunales creadas para mejorar y estabilizar la economía de nuestras áreas rurales. Además incluyen asistencia a agricultores y ganaderos con el propósito de mejorar la calidad de vida en la América rural. La ayuda es provista de muchas maneras, las cuales incluyen préstamos directos y/o garantizados, donativos, asistencia técnica, de material de investigación y educativo.

#### USDA RURAL DEVELOPMENT

654 Ave. Muñoz Rivera  
IBM Building, Suite 601  
San Juan, PR 00936-6106  
787-766-5095 • [www.rurdev.usda.gov/pr](http://www.rurdev.usda.gov/pr)

#### DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO DE PUERTO RICO

El Departamento de Desarrollo Económico y Comercio tiene a su haber el implantar y supervisar la política pública sobre el desarrollo económico de Puerto Rico en los diversos sectores empresariales de la industria, el comercio, el turismo, los servicios, el cooperativismo y otros, para propiciar el desarrollo de una economía privada estable y autosostenida con una visión hacia el futuro, tomando en consideración la globalización de la economía y la constitución de bloques económicos regionales.

#### DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO

355 Ave. FD Roosevelt  
Suite 401  
San Juan, PR 00918  
787-765-2900 • [www.ddecpr.com](http://www.ddecpr.com)

#### COMPAÑÍA DE FOMENTO INDUSTRIAL DE PUERTO RICO (PRIDCO)

La Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico (PRIDCO por sus siglas en inglés) es una corporación pública dedicada a promover a Puerto Rico como un destino de inversión para compañías e industrias a través del mundo. Su misión es fomentar el desarrollo económico de la isla atrayendo inversionistas y la creación de empleos dentro de las industrias de manufactura, ciencias, tecnología informática, aeroespacial y exportación, entre otras.

#### PRIDCO

355 Ave. FD Roosevelt  
Suite 404  
San Juan, Puerto Rico 00918  
Libre de cargos: 888-5-PRIDCO  
787-758-4747 • [www.pridco.com](http://www.pridco.com)

#### PUERTO RICO FEDERAL CONTRACTING CENTER (FECC)

El Puerto Rico Federal Contracting Center (FeCC) --antes conocido como el Procurement Technical Assistance Center (PTAC)-- es una división de la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico. El FeCC es parte de una red nacional

de centros de asistencia técnica que ayudan a las pequeñas empresas obtener contratos federales con agencias como el Departamento de Defensa y otras entidades federales y estatales, y contratistas primarios. La asistencia provista es libre de costo.

#### FEDERAL CONTRACTING CENTER

Edificio PRIDCO  
355 Ave. FD Roosevelt  
Suite 405  
San Juan, PR 00918  
787-758-4747 • [www.federalcontractingpr.com](http://www.federalcontractingpr.com)

#### COMPAÑÍA DE COMERCIO Y EXPORTACIÓN DE PUERTO RICO / PUERTO RICO TRADE

La Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico (CCE) es una corporación pública bajo el Departamento de Desarrollo Económico y Comercio creada en virtud de la Ley Núm. 323 de 28 de diciembre de 2003. Su misión es fomentar el desarrollo del comercio, con especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas (PyME), y las exportaciones de productos y servicios de Puerto Rico.

La Compañía de Comercio y Exportación, ofrece asistencia técnica en el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, asesoramiento sobre fuentes de financiamiento y capacitación. Así también, cuenta con instalaciones comerciales para alquiler y administra la Zona Libre de Comercio Exterior 61. Asimismo, la CCE ofrece servicios especializados que facilitan la expansión de la pequeña y mediana empresa en los mercados internacionales. Esto incluye servicios de mercadeo de exportaciones, servicios de apoyo en el comercio internacional y servicios de inteligencia comercial, entre otros programas y servicios.

Para más información acceda [www.comercioyexportacion.com](http://www.comercioyexportacion.com) o llame al 787-294-0101.

Página Facebook: Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico  
Página Twitter: @CCEPuertoRico

#### CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE LA CCE

##### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS METRO

Ave. Chardón #159, Edif. New San Juan  
San Juan, PR 00918  
787-294-0101, ext. 2172

##### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL NORTE

#529Ave. José A. Cedeño  
Arecibo, PR 00612  
787-294-0101, ext. 3100

##### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL SUR

# 66 Calle Isabel, Esq. León  
Edificio Isabel II  
Ponce, PR 00730  
787-294-0101, ext. 3407

#### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL OESTE

Centro Comercial Belmonte  
#345 Calle Ramón Emeterio Betances Sur  
Mayagüez, PR 00680-2369  
787-294-0101, ext. 3300

#### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL ESTE

Calle Dr. López #12, Esq. Calle Iglesia  
Fajardo, PR 00738  
787-294-0101, ext. 2174

#### BANCO DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA PUERTO RICO (BDE)

El Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico (BDE) financia al pequeño y mediano empresario en actividades de manufactura, agricultura, comercio, turismo y servicios en general. Para desarrollar la clase empresarial puertorriqueña, el BDE ofrece una gran variedad de beneficios a diversos sectores económicos. Algunos de estos beneficios son:

#### FINANCIAMIENTO A TÉRMINO

Préstamos directos creado para atender las necesidades financieras de los pequeños y medianos empresarios en los sectores de turismo, servicio, manufactura y comercio.

#### LÍNEAS DE CRÉDITO

**Directa:** Financiamiento generalmente rotativo que cubre las necesidades operacionales recurrentes y de capital de trabajo a corto plazo. Los términos y condiciones de las líneas de crédito serán determinadas de caso a caso.

**Contratistas Estatales of Federales:** Línea de crédito a empresas establecidas que estén participando como contratistas en las subastas de programas federales o estatales.

**Exportadores:** Línea de crédito a empresas establecidas para exportar sus productos.

**Organizaciones Sin Fines de Lucro:** Proveer líneas de crédito a organizaciones sin fines de lucro que tengan una necesidad para trabajar propuestas aprobadas a nivel estatal, federal, organizaciones internacionales o empresa privada.

#### FINANCIAMIENTO POR INDUSTRIA Y SECTORES

**Sector Creativo / Cultural:** Producto de financiamiento a aquellas personas que deseen establecer o crecer su negocio en las disciplinas del arte, incluyendo la industria del cine.

**Mujer Empresaria:** Producto creado para promover el establecimiento de nuevas empresas y el desarrollo de aquellas ya establecidas dirigidas por mujeres, motivando la participación de la mujer en el campo empresarial.

**Nuevo Empresario:** Producto creado para promover el establecimiento de nuevas empresas.

**Micro-Empresario:** Financiamiento para personas naturales o jurídicas que interesan desarrollar el autoempleo en empresas de cinco empleados o menos.

**Farmacias:** Financiamiento dirigido a farmacéuticos licenciados que deseen establecer o comprar una farmacia que constituirá su primera operación de farmacia, como también a dueños de farmacias existentes.

**Cultivo en Ambiente Controlado:** Financiamiento dirigido a empresas agrícolas interesadas en desarrollar proyectos que signifiquen una mejora en sus procesos, protegiendo y mejorando el medio ambiente, creando conciencia empresarial sobre la importancia del cuidado del medioambiente bajo la aplicación del concepto "producción más limpia".

**Ahorro Energético:** Producto de Financiamiento para Proyectos de Energía Renovable.

## FINANCIAMIENTO AL SECTOR TURÍSTICO

**Pequeñas Hospederías:** Producto de financiamiento a los siguientes establecimientos turísticos: Alojamiento y Desayuno o Bed and Breakfast (B&B), Casa de Huéspedes o Guest House, Hoteles, Ecohospederías, Agrohospederías, Paradores y Posadas.

**Taxis Eléctricos e Híbridos:** Este producto permitirá ampliar la flota de taxis, reemplazar vehículo por uno que represente ahorro energético y ahorro en combustible, beneficiando al usuario y fomentando el empleo.

**Proyectos Ecoturísticos:** Producto para identificar y desarrollar nuevas atracciones eco-turísticas para explotar nuestra belleza escénica que es parte de nuestro capital natural.

**Dueños de Vehículos Públicos y Taxis:** Producto de financiamiento a todo empresario a quien la Comisión de Servicio Público y la Compañía de Turismo le expida o le haya expedido autorización, franquicia o licencia para operar taxis, vehículos públicos o excursiones turísticas.

**Dueños de Excursiones Turísticas:** Provee financiamiento a todo empresario a quien la Compañía de Turismo le expida o le haya expedido autorización, franquicia o licencia para operar taxis, vehículos públicos o excursiones turísticas.

**Energía Renovable:** Producto diseñado para el financiamiento de Proyectos de Energía Renovable aprobados bajo el Fondo de Energía Verde (FEV) de la Oficina Estatal de Política Pública Energética.

El BDEPR se reserva el derecho de hacer cambios en los términos y condiciones generales de los productos de financiamiento basados en el análisis de la información sometida por el cliente.

### BANCO DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA PUERTO RICO

#638 Calle Aldebarán  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 2134  
San Juan, PR 00922-2134  
787-641-4300 ó 641-1BDE (1233)  
Libre de cargos: 1-866-641-4300  
[www.bde.pr.gov](http://www.bde.pr.gov)

### BANCO DE DESARROLLO CENTRO ORIENTAL, INC. (BADECO)

El Banco de Desarrollo Centro Oriental (BADECO) es un banco comunitario regional cuyo propósito es el mejoramiento económico de las empresas pequeñas y comunitarias, y de los dueños de vivienda. BADECO ha establecido alianzas estratégicas con la industria privada, la banca, instituciones educativas y programas federales, desarrollando productos y servicios especializados. La SBA le ha otorgado a BADECO un préstamo de \$1 millón bajo el Programa Piloto para Intermediario de Préstamos, que a su vez BADECO prestará a pequeños negocios en áreas previamente designadas. BADECO sirve a los municipios de Cidra, Cayey, Caguas, Gurabo, San Lorenzo, Juncos, Las Piedras, Naguabo y Humacao.

### BANCO DE DESARROLLO CENTRO ORIENTAL, INC.

P.O. Box 1717  
Caguas, PR 00726  
787-337-8833 • <http://badeco.org>

### PROCURADOR DE PEQUEÑOS NEGOCIOS DE PUERTO RICO

La Oficina del Procurador de Pequeños Negocios, creada mediante la Ley Número 454 del 28 de diciembre de 2000, mejor conocida como la Ley de Flexibilidad Administrativa y Reglamentaria para el Pequeño Negocio, y al amparo de la Ley Número 134 del 30 de junio de 1977, según enmendada, está adscrita a la Oficina del Procurador del Ciudadano. La figura del Procurador de Pequeños Negocios surge como respuesta al genuino reclamo y necesidad de los pequeños negocios de que las agencias gubernamentales revisen sus reglamentos para así asegurar que los pequeños comerciantes y sus empresas no estén excesivamente reglamentados.

**Entre sus responsabilidades están:** velar por la aplicabilidad razonable de las leyes y los reglamentos, minimizando

los gravámenes, penalidades, cargas y la reglamentación excesiva que enfrentan los negocios pequeños cuando acuden a las distintas agencias de gobierno; someter comentarios e impulsar sugerencias a los ya propuestos; además de velar por el cumplimiento de la política pública sobre flexibilización económica para lograr acciones afirmativas para convertir a las agencias gubernamentales en facilitadoras y propulsoras de la competitividad empresarial de Puerto Rico. Para más información comuníquese a:

### PROCURADOR DE PEQUEÑOS NEGOCIOS

Edif. Mercantil Plaza, Suite 103  
Ave. Ponce de León, Pda. 27 1/2  
San Juan, Puerto Rico  
P.O. Box 41088  
San Juan, PR 00940-1088  
787-724-7373, ext. 2302  
[www.ombudsmanpr.com](http://www.ombudsmanpr.com)

## ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES PROFESIONALES EN PUERTO RICO

### ASOCIACIÓN DE BANCOS DE PUERTO RICO

208 Ave. Ponce de León  
Suite 1014  
San Juan, PR 00918-1002  
787-753-8630 • [www.abpr.com](http://www.abpr.com)

### ASOCIACIÓN DE EJECUTIVOS DE VENTAS Y MERCADEO (SME)

P.O. Box 364025  
San Juan, PR 00936-4025  
787-764-8595 • [www.smepr.org](http://www.smepr.org)

### ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE PUERTO RICO

P.O. Box 195477  
San Juan, PR 00919-5477  
787-641-4455 • [www.pirma.com](http://www.pirma.com)

### ASOCIACIÓN PRODUCTOS DE PUERTO RICO Y PUERTO RICO MBDA BUSINESS CENTER

406 Calle Capitán Espada, Esq. Las Casas Urb. El Vedado  
San Juan, PR 00918  
P.O. Box 363631  
San Juan, PR 00936-3631  
787-753-8484 • [www.hechoenpr.com](http://www.hechoenpr.com)  
[www.puertoricombdacenter.com](http://www.puertoricombdacenter.com)

### CÁMARA DE COMERCIO DEL OESTE DE PUERTO RICO

101 Calle Méndez Vigo Oeste  
Edificio Doral Bank Plaza Piso 9, Suite 905  
Mayagüez, PR 00680  
787-832-3749 • [www.ccopr.com](http://www.ccopr.com)

### CÁMARA DE COMERCIO DEL SUR DE PUERTO RICO

P.O. Box 7455  
Ponce, PR 00732-7455  
787-844-4400 • [www.camarasur.org](http://www.camarasur.org)

### CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

P.O. Box 9024033  
San Juan, PR 00902-4033  
787-721-6060 • [www.camarapr.org](http://www.camarapr.org)

### CÁMARA DE MERCADEO, INDUSTRIA Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS (MIDA)

90 Carr. 165, Suite #501  
Guaynabo, PR 00968-8058  
787-792-7575 • [www.midapr.com](http://www.midapr.com)

### CENTRO UNIDO DE DETALLISTAS DE PUERTO RICO

P.O. Box 190127  
San Juan, PR 00919-0127  
787-641-8405 • [www.centrounido.org](http://www.centrounido.org)

### COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS AUTORIZADOS

239 Arterial Hostos  
Capital Center I, Suite 1401  
San Juan, PR 00918-1478  
787-754-1950 • [www.colegiocpa.com](http://www.colegiocpa.com)

### COLEGIO DE INGENIEROS Y AGRIMENSORES DE PUERTO RICO

P.O. Box 363845  
San Juan, PR 00936-3845  
787-758-2250 • [www.ciapr.org](http://www.ciapr.org)

TE DAMOS MÁS ALTERNATIVAS  
**PARA CRECER.**  
**TU NEGOCIO.**



**Alex Colón**  
**Green Pack of Puerto Rico Inc.**  
Corozal, Puerto Rico  
Cliente Comercial desde 2005

## Fortalece tu negocio con los productos de Banca Comercial:

- Crédito comercial desde \$10,000<sup>1</sup>
  - Tasas de interés atractivas y proceso de evaluación sencillo
- Cuentas comerciales con \$0 depósito de apertura
- Servicios electrónicos para ahorrarte tiempo y manejar las finanzas de tu negocio 24/7

**Conoce más** sobre nuestras opciones para ti.  
Llama al Centro de Banca de Negocios al **1.855.756.3939**.

BANCA COMERCIAL



Miembro FDIC. <sup>1</sup>Sujeto a aprobación de crédito.