

PUERTO  
RICO 2011

**SBA**  
U.S. Small Business Administration

# RECURSOS

PARA LA PEQUEÑA EMPRESA



**Financiamiento para  
Establecer o Expandir  
su Pequeña Empresa  
Página 23**

PÁGINA  
8 **Empezando**

---

PÁGINA  
15 **Reglamentos**

---

PÁGINA  
33 **Programas Bajo la Ley de Empleos de 2010**



BBVA

José Román  
Gerente

Nos  
enorgullece  
el éxito de  
tu negocio.

En BBVA somos más que tu banco, somos tu aliado, tu socio y tu compañero en la gestión y el éxito de tu empresa. Queremos que te sientas confiado en que contamos con la solidez para respaldar tu negocio y los productos más convenientes con el servicio que necesitas.

**Cuenta BBVA Negocios<sup>1</sup>.** Una cuenta combinada de cheques, ahorro y línea de reserva\*.

**BBVA netcash<sup>2</sup>.** Es tu negocio virtual.

**Tarjeta Visa Negocio\*.** Para un fácil manejo de las finanzas del negocio.

**Préstamos Comerciales\*.** La ayuda que necesitas, con préstamos a corto plazo y a largo plazo.

**POS<sup>3</sup>.** Reduce el manejo de efectivo.

**cuenta conmigo.**

Para más información,  
llama a la Línea BBVA: 787.777.2323 ó 1.800.981.2323

\*Sujeto a aprobación. (1) Depósito mínimo de apertura \$1,500. (2) Requiere suscribir convenio de servicios y puede conllevar cargos por servicio mensual. (3) Requiere contratar una cuenta comercial y conlleva cargos mensuales. Miembro FDIC.

adelante.

At Merck, we work hard to keep the world well. How? By providing people all around the globe with innovative prescription medicines, vaccines, and consumer care and animal health products. We also provide leading healthcare solutions that make a difference. And we do it by listening to patients, physicians and our other partners — and anticipating their needs.

Not just healthcare.

HUMANCARE

We believe our responsibility includes making sure that our products reach people who need them, regardless of where they live or their ability to pay. So we've created many far-reaching programs and partnerships to accomplish this. You can learn more about them at [merck.com](http://merck.com).

The recent merger between Merck and Schering-Plough expands and strengthens our capabilities to help make the world a healthier place. Our goals are clear and our commitment is fierce. We are dedicated to solving problems and pursuing new answers.



PEQUE—AS EMPRESAS

# contenido

PUERTO RICO 2011

## CARACTERÍSTICAS

**6 Carta de la Administradora**  
Carta de la Administradora  
Las pequeñas empresas van a dirigir el camino hacia la reconstrucción de nuestra economía.

**8 Empezando**  
Todo lo que necesita saber sobre el establecimiento, el mercadeo y la administración de su empresa.  
12 Franquicias  
12 Escribiendo un plan de negocios

**15 Reglamentación**  
Conocer las reglas y prestar atención a los detalles pueden ahorrarle tiempo y dinero.

**23 Financiamiento**  
Opciones para comenzar y desarrollar su empresa.

**35 Oportunidades de Contratación**  
La SBA está trabajando para asegurar que las pequeñas empresas obtengan una porción justa de los contratos y subcontratos del gobierno con una variedad de programas.  
36 HUBZone

**40 Recuperación de Desastre**  
Existen muchos tipos de asistencia disponibles para los solicitantes que califiquen.

**41 Abogacía**  
Velando por el interés de las pequeñas empresas.

**42 Directorio de Recursos Locales**



*Mariely Díaz*  
*Optima Infusion Pharmacy, Inc.*



Publishers of Small Business Resource

### Publicidad

Teléfonos: 863-294-2812 • 800-274-2812  
Fax: 863-299-3909 • www.sbaguides.com

### Personal:

President/CEO

Joe Jensen

jjensen@reni.net

Publicidad para la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa en inglés

Nicky Harvey

nharvey@reni.net

Martha Theriault

mtheriault@reni.net

Kenna Rogers

krogers@reni.net

### Producción

Diane Traylor

dtraylor@reni.net

### Oficina de Mercadeo de SBA:

La guía de recursos para la pequeña empresa es publicada bajo la dirección de la oficina de mercadeo y servicio al cliente de SBA.

### Diseño Gráfico

Gary Shellehamer

gary.shellehamer@sba.gov

### Revisión Editorial

Angelique Adjutant

angelique.adjutant@sba.gov

La participación de SBA en esta publicación no es un endoso de los puntos de vista, opiniones, productos o servicios del contratista o de ningún consejero u otro participante que aparezca en la misma. Todos los programas y servicios de SBA están disponibles al público sin ningún tipo de discriminación.

*Impreso en los Estados Unidos de Norte América*

Se ha puesto el mayor esfuerzo para asegurar que la información contenida en esta publicación sea lo más actualizada posible al día de su publicación; la información está sujeta a cambio sin previo aviso. Ni el contratista, ni el gobierno federal, o los agentes aquí involucrados podrán ser responsables por ningún daño causado por la información contenida en esta publicación.

Publicación de SBA # MCS-0018

Esta publicación es provista bajo el contrato de SBA # SBAHQ05C0014.

Agradecemos todas sus sugerencias y preguntas.

Para recibir copias de esta guía, conocer acerca de los programas de la SBA o asesoría en general, póngase en contacto con:

Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, Oficina de Distrito de Puerto Rico e Islas Vírgenes

273 Avenida Ponce de León • Plaza Scotiabank, Suite 510 • San Juan, PR 00917

Tel: 787-766-5572 Fax: 787-766-5309 Página web: www.sba.gov/pr



# TENEMOS TODO LO QUE SU NEGOCIO NECESITA PARA CRECER.

- Cuenta de Cheques **TODO Negocio Efectivo**<sup>1,3</sup>
  - 0 cargos por servicio
  - 0 balance mínimo
  - 0 balance de apertura
- Líneas de **Crédito Ágil**<sup>2</sup> diseñadas a su conveniencia
- **Puntos de Venta**- una oportunidad de incrementar ventas

- Cuenta de **Ahorro Comercial** que le paga intereses<sup>1</sup>
- Controle su cuenta en cualquier momento y en cualquier lugar con **Banca por Internet**
- **Préstamos a plazos**<sup>2</sup> que se acomodan a sus necesidades
  - Acceso al **programa de garantía de SBA**

Queremos ser su banco.  
**¡Solicite información hoy!**

**787.281.3539**  
email: [negocios@bspr.com](mailto:negocios@bspr.com)

 **Santander**

EL VALOR DE LAS IDEAS

[santandernet.com](http://santandernet.com)

## DE LA ADMINISTRADORA



Con la ayuda de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA), las pequeñas empresas de los Estados Unidos siguen creciendo, crean trabajos y mejoran la economía. Esta guía cuenta con todo lo que usted necesita saber sobre las herramientas y los recursos

que tenemos para ofrecerle: desde la obtención de un préstamo de la SBA hasta la garantía de un contrato federal y el uso de nuestra amplia red de 14,000 asesores afiliados a la SBA. A esto lo denominamos las “tres C” de SBA: capital, contratación y consejería.

El año pasado estuvimos muy ocupados en todas esas áreas. Como resultado de la Ley de Recuperación, ayudamos a otorgar cerca de \$30 mil millones en préstamos a casi 70,000 dueños de pequeñas empresas. La Ley de Recuperación también ayudó a las pequeñas empresas obtener más de \$10.5 mil millones en contratos federales. Nuestros asesores continúan asistiendo a casi un millón de clientes por año, desde empresarios que están elaborando su primer plan de negocios hasta pequeñas empresas desarrolladas que se están reinventando dentro de una economía difícil.

Basamos este éxito en la nueva Ley de Empleos para Pequeñas Empresas, la ley más importante para pequeñas empresas en más de una década.

Esto proveerá una suma aproximada de \$14 mil millones adicionales en el otorgamiento de préstamos de la SBA, así como más herramientas para la contratación, la asesoría y la exportación. Además, esta nueva ley prescribe ocho reducciones de impuestos para empresarios y dueños de pequeñas empresas, las cuales se suman a las ocho que el Presidente ya sancionó.

Estamos trabajando para usted, porque sabemos que cerca de dos de cada tres empleos que se crean en los Estados Unidos provienen de pequeñas empresas y que más de la mitad de los trabajadores estadounidenses es dueño de una pequeña empresa o trabaja para ella. Con su ayuda, podemos asegurarnos de que la SBA está cumpliendo con su misión y de que las pequeñas empresas continuarán creciendo y guiando a los Estados Unidos hacia la recuperación económica, como lo han hecho a lo largo de la historia de nuestro país.

Si tiene alguna pregunta que no se responde en esta guía, visite: [www.sba.gov](http://www.sba.gov), llame o diríjase a su oficina de distrito local. Estamos listos para ayudarlo en todo lo que podamos.

Saludos cordiales,

**Karen G. Mills**

*Administradora*

*Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa*

## ACERCA DE LA SBA

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

*El Mejor Recurso para su Negocio*

*Todos los días, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y su red nacional de recursos asociados ayudan a millones de dueños de pequeñas empresas existentes y potenciales a comenzar, crecer y ser exitosos.*

*Los recursos y programas diseñados para las pequeñas empresas ofrecen la ventaja necesaria para ayudar a que las pequeñas empresas compitan efectivamente en el mercado y fortalezcan la economía general de los Estados Unidos.*

**La SBA ofrece ayuda en las siguientes áreas:**

- Creación de una Empresa

- Financiamiento de una Empresa
- Crecimiento de una Empresa
- Oportunidades de Contratación
- Recuperación ante un Desastre
- Una Voz para las Pequeñas Empresas ante el Gobierno

*Visite la SBA en la red en: [www.sba.gov](http://www.sba.gov), para acceso 24/7 a noticias sobre las pequeñas empresas, información y capacitación para empresarios.*

*Todos los programas y servicios de la SBA son provistos sin ningún tipo de discriminación.*

# MENSAJE DEL ADMINISTRADOR REGIONAL



Bienvenido a la edición 2011 de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa de Puerto Rico.

A través de los años, esta guía ha sido una herramienta útil para empresarios existentes y los que aspiran a tener un negocio propio. La misma le ofrece acceso a una variedad de información sobre cómo establecer un negocio en Puerto Rico, desde enlaces a agencias estatales y federales que otorgan licencias y permisos, hasta las diferentes alternativas de financiamiento y los programas de contratación disponibles.

En las siguientes páginas, también conocerá a nuestros recursos asociados, 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 aliados de la SBA en la isla ayudan a mitigar las dificultades a las que se enfrentan los empresarios en la etapa inicial de un negocio nuevo, y trabajan con esmero para proveerles la orientación, consejería y capacitación necesarias para aumentar sus posibilidades de éxito.

Los últimos años trajeron consigo grandes retos para nuestra economía y, por ende, para la comunidad empresarial. Sin embargo, los pequeños negocios se distinguen por ser flexibles; saben adaptarse a los cambios y saben regenerarse, reafirmando cada vez que no hay nada de pequeño en un pequeño negocio.

Las empresas pequeñas emplean a más de la mitad de todos los trabajadores en

los Estados Unidos, y son responsables de generar dos de cada tres empleos nuevos. Al poner en sus manos las herramientas y recursos que necesitan para iniciarse y crecer exitosamente, estamos fomentando el bienestar económico de nuestro país. Le invitamos a unirse a nosotros en esta gesta.

Esperamos que esta Guía de Recursos continúe siendo de provecho para usted en el alcance de sus metas empresariales. Estamos aquí para ayudarle en cada paso del camino.

Saludos cordiales,

**Jorge Silva-Puras**

*Administrador Regional*

## Mensaje de la Oficina de Puerto Rico

A nombre de todos los que laboramos en la Oficina de Distrito de Puerto Rico de la SBA, bienvenido a la edición 2011 de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa.

Esperamos que esta guía sea de utilidad para usted, ya sea que se encuentra en la etapa de planificación de un negocio nuevo o está en el proceso de expandir una empresa ya existente. En las siguientes páginas, encontrará una variedad de información y recursos sobre temas tan variados como consejería y capacitación, mercadeo, licencias y permisos, contratación federal, asistencia por desastres, y, más importante aún, financiamiento.

No es un secreto que los pequeños negocios dependen del acceso a financiamiento mucho más que las grandes empresas. Las fuentes crediticias le permiten a los dueños de negocios pequeños superar obstáculos, crecer y generar empleos.

Desafortunadamente, muchos negocios enfrentaron dificultades económicas en los pasados años. No obstante, gracias a las disposiciones provistas para la SBA bajo la Ley de Recuperación y Reinversión Estadounidense, nuestra agencia pudo mejorar sus programas y ayudar a poner el capital nuevamente en las manos de los dueños de pequeñas empresas.

De hecho, durante el año fiscal 2010, la SBA garantizó más de \$72 millones en préstamos a pequeños negocios en nuestro distrito, un 49 por ciento de aumento sobre préstamos aprobados en el año fiscal 2009. Ese crecimiento dramático fue el resultado directo de nuestros esfuerzos para asegurar que la comunidad empresarial de Puerto Rico



Al frente: Rubén Cortés, Rosa Lagomarsini, Liana González, Wilma, Sosa y Ana M. del Toro. De pie: Samuel Maldonado, Ana María Vera, José Luis Rodríguez, Myriam Rodríguez, Rafael Cintrón, Enid González, Edgardo Rodríguez, Jorge Betancourt, Sirelda Alvarado, Angelique Adjutant y Luis Núñez. Ausentes: Carmen M. Ocasio, Eva I. Candelario y José R. Sifontes.

tuviera acceso al financiamiento necesario para sobrevivir en tiempos difíciles.

Este año esperamos replicar nuestro éxito gracias a la Ley de Empleos para Pequeñas Empresas de 2010 que el Presidente Obama firmó en septiembre pasado. Esta nueva ley aumenta aún más las oportunidades de acceso a capital para pequeños negocios que de otra manera no podrían obtener financiamiento a través de las vías tradicionales de crédito.

La gran labor de SBA no sería posible sin el respaldo de nuestros recursos asociados como SCORE – Asesores de la Pequeña Empresa de los Estados Unidos, el Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico (PR-SBTDC) y el Instituto Empresarial

para la Mujer. También, nuestros socios y aliados en el sector financiero, y en el gobierno estatal y el municipal son instrumentales en el alcance de nuestras metas y objetivos.

A través de nuestra historia, la SBA ha ayudado a un sinnúmero de empresas en Puerto Rico que son sinónimo de éxito: Los Cidrines, Carla's Sweets, Subway, Dr. Mecánico y Toledo Fine Locks, entre muchas más. Con asistencia de la SBA, algún día podríamos añadir el nombre de su negocio a esta lista.

Le invitamos a comunicarse con nosotros o visitarnos en la Oficina de Puerto Rico y le deseamos mucho éxito en sus gestiones empresariales.

# INTRODUCCIÓN

# EMPEZANDO

La SBA puede Ayudarlo a Iniciar y Expandir su Pequeña Empresa



**T**odos los días, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y su red nacional de recursos asociados ayudan a que millones de dueños de pequeñas empresas existentes y potenciales empiecen su negocio, lo hagan crecer y alcancen el éxito.

Independientemente de si su mercado objetivo es mundial o sólo comunitario, la SBA y sus recursos asociados pueden asistirlo en cada paso para convertir su sueño empresarial en un negocio próspero.

Si recién comienza, la SBA y sus recursos pueden asistirlo con préstamos y destrezas de administración empresarial. Si ya forma parte del negocio, puede utilizar los recursos de la SBA para ayudarlo a administrar y expandir su empresa, obtener contratos con el gobierno, recuperarse de un desastre, captar mercados extranjeros y hacer que su voz se escuche en el gobierno federal.

Puede acceder a la ayuda de la SBA en línea las 24 horas del día a través del sitio: [www.sba.gov](http://www.sba.gov) o visitar alguna de nuestras oficinas para recibir asistencia.

## Capacitación en Línea de la SBA

La Red de Capacitación para Pequeñas Empresas (SBTN) de la SBA consiste en un sitio de adiestramiento basado en Internet. Dicha red brinda a las pequeñas empresas cursos,

talleres, herramientas de aprendizaje y evaluaciones para la preparación de negocios en línea y gratuitos.

### Características Principales de la SBTN:

- El adiestramiento está disponible en todo momento y en todo lugar. Todo lo que se necesita es una computadora con acceso a Internet.
- Se ofrecen más de 23 cursos y talleres gratuitos en línea.
- Las herramientas de evaluación interactivas en línea se diseñan y utilizan para dirigir a los clientes a que reciban el entrenamiento correspondiente.

Los temas del curso incluyen un manual financiero con funciones relacionadas a programas de garantías de préstamos de la SBA, un curso sobre la exportación, cursos para la contratación de veteranos y mujeres y una biblioteca en línea de artículos y publicaciones comerciales.

Encuentre la SBTN en:  
[www.sba.gov/training](http://www.sba.gov/training).

## EL LADO POSITIVO

Es verdad, hay muchas razones para no empezar su propia empresa. Pero para la persona adecuada, las ventajas de ser dueño de una empresa superan los riesgos.

## ¿Dónde Dirigirse para Comenzar?

Nuestros recursos incluyen las oficinas de distrito de la SBA que asisten a cada estado y territorio, cerca de 400 capítulos de SCORE - Asesores para la Pequeña Empresa de los Estados Unidos, aproximadamente 900 Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBCDs), cerca de 110 Centros de Empresas de Mujeres (WBCs) y 16 Centros de Oportunidades de Negocios para Veteranos (VBOCs) que se encuentran ubicados en todo el país. Podrá obtener más información sobre SCORE, SBCDs, WBCs y VBOCs en: [www.sba.gov/services](http://www.sba.gov/services).

Dichos profesionales también pueden ayudar con la elaboración de un plan de negocios formal, la ubicación de fuentes de asistencia financiera, la administración y la expansión de su empresa, el descubrimiento de oportunidades de venta de sus bienes o servicios al gobierno y la recuperación ante desastres.

## RECURSOS ASOCIADOS DE LA SBA

### SCORE

SCORE es una red nacional de más de 12,000 empresarios, líderes comerciales y ejecutivos que trabajan voluntariamente como mentores para pequeñas empresas de los Estados Unidos. SCORE ayuda a los empresarios a empezar un negocio, a hacerlo crecer y a crear trabajos en comunidades locales.

SCORE le asigna un mentor cuya personalidad y habilidades son las indicadas para satisfacer sus necesidades comerciales. Independientemente de si recién

- Va a ser su propio jefe.
- El trabajo fuerte y las largas horas de trabajo lo benefician directamente a usted, en vez de incrementar las ganancias de otra persona.
- Una nueva aventura es emocionante.
- Las ganancias y el potencial de crecimiento son menos limitados.
- Operar una empresa le dará variedad, retos y oportunidades de aprendizaje.

# EVALÚE

## Comience por evaluar sus fortalezas y sus debilidades.

- 1. ¿Es usted una persona emprendedora?** Esto dependerá de usted – no de otra persona diciéndole – para desarrollar proyectos, organizar su tiempo y dar seguimiento a los detalles.
- 2. ¿Qué tan bien se lleva con diferentes personalidades?** Los dueños de las empresas necesitan desarrollar relaciones de trabajo con una variedad de personas que incluyen clientes, vendedores, empleados, banqueros, abogados, contadores y consultores. ¿Puede usted manejar un cliente exigente, un vendedor con el que no se puede contar o un empleado malgeniado?
- 3. ¿Qué tan bueno es usted en la toma de decisiones?** Los dueños de pequeñas empresas requieren tomar decisiones constantemente, frecuentemente con rapidez, bajo presión.
- 4. ¿Tiene usted la fortaleza física y emocional para manejar una empresa?** Ser dueño de una empresa puede ser retante, bueno y emocionante. Pero también requiere de mucho trabajo. ¿Puede usted enfrentar días de trabajo de 12 horas seis o siete días a la semana?
- 5. ¿Qué tan bueno es usted planificando y organizando?** Investigaciones indican que muchos de los fracasos de las empresas pudieron haberse evitado con una mejor planificación. Una buena organización – financiera, de inventario, horarios, producción – puede ayudar a prevenir estos fracasos.

inicia su negocio o si está en etapa de crecimiento, puede reunirse con un mentor para obtener asesoramiento confidencial y gratuito.

Los mentores de SCORE son parte de su comunidad local. Los voluntarios expertos entienden las reglas sobre el otorgamiento de licencias comerciales, las condiciones económicas y las normas sobre el otorgamiento de préstamos locales. Encontrará una oficina de SCORE en su comunidad y, por lo general, la puede encontrar en la Cámara de Comercio, banco u oficina de la SBA de su área o distrito.

Los servicios de orientación de SCORE están disponibles en 364 oficinas, en toda la nación. SCORE ofrece talleres para las pequeñas empresas locales a precios accesibles que tratan sobre temas populares, por ejemplo, cómo aumentar las ventas, cómo administrar el flujo de efectivo y cómo comercializar su empresa.

SCORE ha asistido a más de 8.5 millones de empresarios a través de la nación. Puede contar con SCORE como un recurso confiable que le ofrecerá orientación detallada, servicios de asesoramiento y guía responsables para el uso de recursos y herramientas que pueden ayudarlo a alcanzar el éxito como dueño de una empresa.

Visite el sitio web de SCORE las 24 horas, los siete días de la semana para tener acceso al asesoramiento y a los seminarios en línea sobre temas sobre cómo empezar y hacer crecer una empresa, cómo comercializarla y sobre el comercio electrónico de pequeñas empresas. Con experiencia en más de 600 campos de competencia, puede encontrar un mentor de SCORE en línea en: [www.score.org](http://www.score.org) o en una de las oficinas de SCORE. Llame al 1-800-634-0245 para averiguar cuál es la oficina más cercana.

### SCORE Oficina de Distrito de Puerto Rico

273 Ave. Ponce de León  
Plaza Scotiabank, Suite 510  
San Juan, PR 00917  
787-766-5572 • 787-766-5309 Fax

## CENTROS DE DESARROLLO DE PEQUEÑAS EMPRESAS

El Programa de Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas (SBDCs) ha sido fundamental para ofrecer servicios de desarrollo empresarial durante más de 25 años. Se ha convertido en una de las redes de asistencia técnica y administración de pequeñas empresas profesionales más grandes del país. Con más de 900 centros en toda la nación, los SBDCs ofrecen a los empresarios existentes y futuros adiestramientos

bajo costo y asesoramiento comercial de expertos de manera personalizada y gratuita. Todas las sesiones de asesoría y adiestramiento los llevan a cabo profesionales calificados de pequeñas empresas y se ofrecen tanto de forma personal como electrónica.

En un estudio que se realizó en toda la nación sobre el impacto del Programa SBDC (2008-2009), se destacan los resultados que se obtuvieron de la asistencia de los SBDCs. El estudio muestra la importancia del enfoque del Programa SBDC en el establecimiento de relaciones de asesoría a largo plazo con los clientes. De las encuestas que se realizaron a los clientes, más del 80 por ciento informó que la información que recibió de su asesor del SBDC fue muy valiosa. De manera similar, más del 50 por ciento informó que la asistencia del SBDC fue útil para tomar la decisión de empezar una empresa. Más del 40 por ciento de los clientes a largo plazo, los que reciben cinco horas o más de asesoría, informó un crecimiento en las ventas y el 32 por ciento de ellos informó un crecimiento en los márgenes de beneficio.

La asesoría de los SBDCs, en general, consiste en la asistencia ofrecida para los planes de negocios, el acceso a capital, las franquicias, la manufactura, el comercio internacional, los proyectos de alta tecnología, la contratación, la eficiencia energética, el mercadeo y otros temas. El adiestramiento de los SBDCs está orientado a las necesidades de la comunidad de negocios del lugar, y se enfoca en los principios fundamentales que se requieren para comenzar, adquirir, operar y hacer crecer una pequeña empresa.

En el Programa SBDC, se presta particular atención a las empresas de tecnología ambiental, la recuperación y la preparación ante desastres, la importación y la exportación, el comercio electrónico, la transferencia de tecnología y el cumplimiento de las normas. Los programas de los SBDCs también promueven los edificios y el crecimiento de empleos que protejan el medio ambiente, suministran asistencia a los veteranos y las comunidades que resultaron afectadas por los recortes en los gastos de defensa y llegan a las comunidades que han sido perjudicadas por los recortes en los gastos de industria, los cierres o los desastres naturales.

Durante el último cuarto de siglo, por medio de una combinación única de financiamiento federal junto con la combinación de los recursos del sector público con los del sector privado, el programa aumentó el rendimiento de su inversión. Por medio de subsidios

federales, los SBDCs proveen, en cada estado y territorio, la base para el crecimiento económico de las pequeñas empresas. A su vez, estas pequeñas empresas progresan en el desarrollo económico local y regional a través de la generación de ingresos comerciales y la creación y la conservación de empleos. En el año fiscal 2010, los consejeros de negocios de los SBDCs asistieron, diariamente, a más de 12,500 empresarios en el inicio de nuevas empresas y ayudaron a que 34 iniciaran sus actividades.

La red de los SBDCs ofreció servicios de asesoría a aproximadamente 106,000 empresarios principiantes, a alrededor de 123,000 empresas existentes y servicios de capacitación a cerca de 360,000 clientes en el año fiscal 2010.

En el año fiscal 2009, los clientes de los SBDCs obtuvieron préstamos, capital de riesgo e infusión de capital por un total de \$3.5 mil millones, un monto a la par con los \$3.6 mil millones que obtuvieron los clientes de los SBDCs en el año fiscal 2008. Si bien los clientes de SBA recibieron aproximadamente el cinco por ciento de las aprobaciones de los préstamos 504 y 7(a) de la SBA, más del 80 por ciento de los clientes pudieron adquirir capital de bancos y de prestamistas convencionales, así como de inversionistas ángel y de capital de riesgo.

Para obtener más información sobre el Programa SBDC, visite:

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

El Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas y Tecnología para Puerto Rico (PR-SBTDC) satisface anualmente las necesidades de asesoría y capacitación de aproximadamente 10,000 empresas comerciales 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 resolver problemas técnicos de organización, capacitación, financiamiento y mercadeo, además de otros que puedan surgir. 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**

Edificio Union Plaza, Suite 912  
Avenida Ponce de León #416  
San Juan, PR 00918  
787-763-6811  
Libre de cargos: 1-888-300-SBDC (7232)  
787-763-6875 Fax  
[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. 2236  
787-880-1624 Fax

#### **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  
787-653-6363 Fax

#### **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  
787-863-4711 Fax

#### **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. En adición, este Centro Regional cuenta con una Oficina Satélite, localizada en la Universidad Interamericana de Guayama, para proveer servicios de asistencia. Para asistencia en esta Oficina Satélite, comuníquese con el Centro Regional de Ponce para una cita.

Dirección:  
Universidad Interamericana  
Recinto de Ponce  
104 Parque Industrial Turpó  
Carr. #1, Km. 123.2  
Mercedita, PR 00715  
787-284-1912 Ext. 2023  
787-842-0841 Fax

#### **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. En adición, esta Oficina Regional cuenta con una Oficina Satélite, localizada en la Universidad Interamericana de Aguadilla, para proveer servicios de asistencia. Para asistencia en esta Oficina Satélite, comuníquese con el Centro Regional de San Germán para una cita.

Dirección:  
Universidad Interamericana  
Recinto de San Germán  
P.O. Box 5100 PMB 108-109  
San Germán, PR 00683-9801  
787-264-1912 Ext. 7716  
787-892-6760 Fax

#### **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:  
Edificio Union Plaza, Suite 1013  
Avenida Ponce de León #416  
San Juan, Puerto Rico 00918  
787-763-5108  
Libre de cargos: 1-888-300-SBDC (7232)  
787-763-4629 Fax

#### **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:  
Edificio Union Plaza, Suite 1000  
Avenida Ponce de León #416  
San Juan, Puerto Rico 00918  
787-763-2665 Ext. 244  
Libre de cargos: 1-888-300-SBDC (7232)  
787-763-2690 Fax

#### **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:  
Edificio Union Plaza, Suite 1000  
Avenida Ponce de León #416  
San Juan, Puerto Rico 00918  
787-763-6811 Ext. 233  
Libre de cargos: 1-888-300-SBDC (7232)  
787-274-8769 Fax

## Centro Inter-Empresa

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.2221

## CENTROS DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA MUJERES

El Programa de Centros de Desarrollo Empresarial para Mujeres (WBCs) de la SBA es una red de aproximadamente 110 centros comunitarios que proveen capacitación de negocios, asesoría, orientación y otros tipos de asistencia orientada a la mujer, en especial a esas mujeres que están en desventaja económica y social. Los WBCs se encuentran en casi todos los estados y territorios de los Estados Unidos y se fundaron en forma parcial a través de un acuerdo cooperativo con la SBA.

Para cumplir con las necesidades de las mujeres empresarias, los WBCs ofrecen servicios en lugares y horarios convenientes, incluso durante los fines de semana. Algunos ofrecen cuidado infantil durante los adiestramientos y varios ofrecen asistencia y materiales en diferentes idiomas, según las necesidades de las comunidades individuales a las que prestan sus servicios. En el año fiscal 2009, el Programa WBC asesoró y adiestró a más de 155,000 clientes, lo que aportó crecimiento y vitalidad a la economía local.

Los cursos de capacitación de los WBCs suelen ser gratuitos o se ofrecen a cambio de un costo muy bajo. Con frecuencia, se ofrecen becas para aquellas que las necesitan. Varios WBC también ofrecen cursos y asesoría por Internet, clases móviles y centros satélites.

Para conocer cuál es el WBC de la SBA más cercano o para obtener más

## SITIO WEB Ayuda con plan de negocios

La oficina de SCORE más cercana puede ser localizada en: [www.score.org](http://www.score.org).

Para encontrar ayuda en el sitio web de SCORE, vaya a "Business Tools" del menú en la parte izquierda, después haga clic en "Template Gallery".

Puede encontrar el VBOC más cercano en: [www.sba.gov/vets](http://www.sba.gov/vets).

Para encontrar un WBC, vaya a [www.sba.gov/services/](http://www.sba.gov/services/) y escoja "Women's Business Centers" del menú "Counseling and Assistance" al final de la página.

Usted también puede encontrar ayuda sobre planes de negocios en el sitio web de la SBA en: <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/starting-managing-business>.

información sobre los programas y servicios de la SBA, visite el sitio web de SBA: <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 • 787-726-6550 Fax  
[www.mujieryempresas.org](http://www.mujieryempresas.org)

### Oficina Satélite de Jayuya

Calle Guillermo Esteves # 92  
Plaza del Mercado Oficina # 6  
Jayuya, PR 00664  
787-828-2452

## ¿SE ENCUENTRA USTED PREPARADO PARA TENER SU PROPIA PEQUEÑA EMPRESA?

La mayoría de los dueños de nuevas empresas que han alcanzado el éxito planificaron cada etapa hasta lograrlo. Thomas Edison, el gran inventor estadounidense, una vez dijo: "El genio es un uno por ciento de inspiración y un 99 por ciento de sudor". La misma filosofía también se puede aplicar a la hora de comenzar un negocio.

- Capacidades de búsqueda mejores y más rápidas
- Información adaptada a sus necesidades
- Noticias sobre programas y servicios de la SBA

Es posible que hayan cambiado algunas direcciones URL en las páginas del sitio actualizado. Visite: [www.sba.gov](http://www.sba.gov) o visite su oficina de distrito local de la SBA para recibir asistencia.

En primer lugar, se necesita un esfuerzo adicional para decidir si es el tipo de persona adecuada para empezar su propia empresa.

## ¿ESTÁ USTED PREPARADO PARA SER EMPRESARIO?

No existen garantías en el mundo de los negocios. Simplemente, no existe ninguna forma de eliminar todos los riesgos asociados al hecho de comenzar una pequeña empresa, pero puede mejorar sus posibilidades de alcanzar el éxito con una buena planificación, preparación y entendimiento. Comience por evaluar sus fortalezas y debilidades como un posible dueño y gerente de una pequeña empresa. Tenga en cuenta, con atención, cada una de las siguientes preguntas:

### • ¿Es una persona emprendedora?

Esto dependerá completamente de usted desarrollar proyectos, organizar su tiempo y dar seguimiento a los detalles.

### • ¿Cómo se lleva con personalidades diferentes?

Los dueños de las empresas deben desarrollar relaciones laborales con diferentes tipos de personas que incluyen clientes, vendedores, personal, banqueros y profesionales, tales como abogados, contadores y asesores. ¿Puede lidiar con un cliente exigente, un vendedor poco confiable o un recepcionista malhumorado si los intereses de su negocio así lo requieren?

### • ¿Cuán bueno es para tomar decisiones?

Es necesario que los dueños de las pequeñas empresas tomen decisiones todo el tiempo, muchas veces de forma rápida e independiente y bajo presión.

### • ¿Tiene la resistencia física y emocional para dirigir una empresa?

Ser dueño de una empresa puede ser fascinante, pero también puede requerir de mucho trabajo. ¿Puede hacer frente a seis o siete días de 12 horas de trabajo todas las semanas?

### • ¿Cuán bueno es para planificar y organizar?

En estudios de investigación, se indica que la mala planificación es la mayor causa del fracaso comercial. La buena organización de las finanzas, el inventario, la programación y la producción pueden ayudarlo a evitar muchas dificultades.

### • ¿Tiene la suficiente motivación?

Dirigir un negocio puede agotarlo emocionalmente. Algunos dueños de empresas se desgastan muy rápido por tener que cargar sobre los hombros todas las responsabilidades que implica el éxito de su negocio. Tener una fuerte motivación lo ayudará a superar las épocas de poca actividad y los períodos de agotamiento.

### • ¿Cómo afectará el negocio a su familia?

Los primeros años después

## SITIO WEB DE LA SBA

Visite el sitio web mejorado de la SBA que contiene lo siguiente:

de que inicie su empresa pueden ser difíciles para la vida familiar. Es importante que los miembros de la familia sepan qué esperar y que usted pueda confiar en que ellos lo apoyarán durante este período. También es posible que surjan dificultades económicas que debe enfrentar hasta que el negocio se torne rentable, lo que puede llevar meses o años. Es posible que tenga que adaptarse a estándares de vida más bajos o poner en riesgo los bienes de la familia.

Una vez que haya respondido esas preguntas, debe tener en cuenta qué tipo de negocio quiere comenzar. Los negocios pueden incluir franquicias, negocios que se desarrollan desde el hogar, negocios basados en la web o tiendas tradicionales.

## FRANQUICIAS

Existen más de 3,000 franquicias comerciales. El reto está en decidir en algo que le interese a usted y que también sea una buena inversión. Varios expertos en franquicias sugieren que para hacer una comparación, debe analizar otras oportunidades de franquicias antes de decidir cuál es la correcta para usted.

Algunos aspectos para tener en cuenta al evaluar su franquicia son la rentabilidad, la eficacia del manejo financiero y otros controles, una buena imagen, la integridad y el compromiso, y una industria exitosa.

Para simplificar el concepto de franquicia, mientras usted es dueño de la empresa, su funcionamiento se rige por los términos del acuerdo de franquicia. Para muchos, éste es el beneficio principal de las franquicias. Usted puede capitalizar el formato comercial, el nombre comercial, la marca registrada o el sistema de apoyo que provee el franquiciante. Pero usted funciona como un contratista independiente que tiene la capacidad de obtener ganancias o de hacer frente a pérdidas acordes al nivel de participación en el negocio.

Si tiene inquietudes sobre cómo empezar una iniciativa comercial independiente, el sistema de franquicias puede ser una opción para usted. Recuerde que el trabajo arduo, la dedicación y el sacrificio son elementos clave para lograr el éxito de cualquier iniciativa comercial, incluso el de una franquicia.

Para obtener más información, visite el sitio web de la SBA en: <http://www.sba.gov/franchise>.

## NEGOCIOS DESDE EL HOGAR

Ir al trabajo solía implicar viajar de la casa a una planta, una tienda o una oficina. Hoy día, muchas personas realizan todo, o parte de su trabajo, desde su hogar.

Garajes, habitaciones, y marquesinas se transforman en las oficinas centrales de los empresarios más nuevos: los dueños de negocios desde el hogar.

### Para Comenzar

Antes de aventurarse a comenzar un negocio desde el hogar, debe saber por qué lo hace. Para tener éxito, su negocio debe basarse en algo más que su deseo de ser su propio jefe. Debe planificar y hacer mejoras y ajustes a lo largo del camino.

Es posible que trabajar bajo el mismo techo donde vive su familia no sea tan sencillo como lo parece. Es importante trabajar en un ambiente profesional. Una sugerencia es establecer una oficina en su casa por separado para crear este ambiente profesional.

**Hágase las siguientes preguntas** – y recuerde que no existen motivos mejores ni correctos para empezar un negocio desde su hogar. Pero es importante entender lo que esta iniciativa implica:

- ¿Puedo cambiar las responsabilidades domésticas por el trabajo comercial?
- ¿Tengo la autodisciplina de mantener los horarios?
- ¿Puedo lidiar con el aislamiento que implica trabajar desde el hogar?
- ¿Soy una persona emprendedora?

### Cómo Encontrar su Lugar

Debe enfrentar la decisión de comenzar un negocio desde su hogar con cuidado.

### Pregúntese:

- ¿Tiene mi casa el espacio que necesito para llevar a cabo mi negocio?
- ¿Puedo identificar y describir el negocio que quiero establecer?
- ¿Puedo identificar el producto o el servicio de mi negocio?
- ¿Existe demanda para dicho producto o servicio?
- ¿Puedo dirigir el negocio desde casa de manera exitosa?

### Requisitos Legales

El negocio que se desarrolla desde el hogar está sujeto a muchas de las leyes y los reglamentos que afectan a otras actividades comerciales.

#### Algunas áreas generales incluyen:

- **Reglamento de zonificación.** Si su negocio funciona en incumplimiento del reglamento, podrían multarlo o cerrarle el negocio.

- **Restricciones a los productos.** Ciertos productos no pueden fabricarse en una casa. La mayoría de los estados prohíbe la producción en el hogar de fuegos artificiales, medicinas, venenos, explosivos, productos de limpieza, productos médicos y juguetes. Algunos estados también prohíben los negocios en el hogar que se dedican a la producción de alimentos, bebidas o ropa.

Asegúrese de consultar con un abogado y de visitar a los departamentos de estado, trabajo y salud de su localidad para saber qué leyes y reglamentos afectarán su actividad comercial.

Además, verifique los requisitos para el registro y la contabilidad que deben cumplirse para abrir su negocio desde el hogar. Es posible que necesite un certificado de trabajo o licencia que otorga el estado. Es posible que deba registrar el nombre de su negocio en el estado. Contar con un teléfono y una cuenta bancaria por separado para su empresa es una buena práctica de negocio.

También recuerde que si tiene empleados, usted es responsable de la retención de ingresos y seguro social, y del cumplimiento con las leyes de seguridad y salud de los empleados y del salario mínimo.

Si está convencido de que abrir un negocio desde su hogar es lo indicado para usted, es hora de elaborar su plan de negocios. La SBA y sus recursos asociados, tales como SCORE, SBDCs, VBOCs y WBCs pueden ayudarle a facilitar este proceso.

## CÓMO ESCRIBIR EL PLAN DE NEGOCIOS

Luego de pensar qué tipo de negocio quiere, el siguiente paso consiste en elaborar un plan de negocios. Piense en el plan de negocios como un mapa que contiene metas para su negocio. Comienza con una herramienta de pre-evaluación para determinar la rentabilidad y la participación en el mercado; luego, se amplía su uso como una herramienta de evaluación en los negocios para determinar el éxito, obtener financiamiento y determinar la capacidad de repago, entre otros factores.

La elaboración de un plan de negocios exhaustivo puede ser un proceso largo y usted necesita contar con un buen asesoramiento. La SBA y sus recursos asociados, lo que incluye los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, Centros de Oportunidades de Negocios para Veteranos, SCORE y Centros de

Desarrollo Empresarial para Mujeres cuentan con la experiencia para ayudarle a hacer un bosquejo de un plan de negocios exitoso.

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

### Introducción

- Incluya una descripción detallada del negocio y sus objetivos.
- Analice la propiedad del negocio y su estructura legal.
- Enumere las habilidades y la experiencia que usted le aporta al negocio.
- Analice las ventajas que usted y su negocio tienen con respecto a los competidores.

### Mercadeo

- Analice los productos y los servicios que ofrecerá su empresa.
- Identifique la demanda que existe para sus productos y servicios.
- Identifique el mercado, su tamaño y localizaciones.
- Explique cómo se anunciarán y se mercadearán los productos y los servicios.
- Explique la estrategia que se utilizará para la fijación de precios.

### Administración Financiera

- Desarrolle el rendimiento sobre la inversión esperado y el flujo de efectivo mensual para el primer año.
- Provea estados de ingresos proyectados y hojas de balances generales para un período de dos años.
- Analice su punto de equilibrio.
- Explique el balance general personal y el método de compensación elegido.
- Analice quién será la persona que mantendrá los registros contables y cómo lo hará.
- Provea declaraciones sobre situaciones hipotéticas, ofreciendo soluciones alternas a posibles problemas.

### Operaciones

- Explique cómo se dirigirá el negocio día a día.
- Analice los procedimientos de reclutamiento y de contratación de personal.
- Analice los seguros, acuerdos de arrendamiento o alquiler y cuestiones relacionadas con su negocio.
- Dé cuenta de los equipos necesarios para producir los bienes o servicios.
- Dé cuenta de la producción y la entrega de los productos y servicios.

### Conclusión

Resuma las metas y los objetivos comerciales y exprese su compromiso con respecto al éxito del negocio. Una vez que haya completado su plan de negocios, analícelo con un amigo o un socio y con su asesor comercial y profesional, tales como representantes de SCORE o SBDCs, especialistas en desarrollo de negocios de la oficina de distrito de la SBA o especialistas en desarrollo de negocios para veteranos.

Recuerde que el plan de negocios es un documento flexible que debe modificarse a medida que crece su negocio.

## CÓMO LLEGAR AL PÚBLICO DESATENDIDO Mujeres Empresarias

Las mujeres empresarias están cambiando la cara de la economía de los Estados Unidos. En la década de los 70, las mujeres eran dueñas de menos del cinco por ciento de las empresas de la nación. Hoy día, son las propietarias mayoritarias de alrededor de un tercio

de las pequeñas empresas del país y son al menos propietarias con igualdad de participación en cerca de la mitad de todas las pequeñas empresas. La SBA presta servicios a las mujeres empresarias de toda la nación a través de diversos programas y servicios, algunos de los cuales se diseñaron específicamente para ellas.

La Oficina de Mujeres Empresarias de la SBA sirve como defensora de las mujeres que son dueñas de una empresa y supervisa una red nacional de más de 100 Centros de Desarrollo Empresarial para Mujeres que ofrecen adiestramiento de negocios, asesoría

# UNA EMPRESA EXITOSA COMIENZA AQUÍ

En la **COMPañIA DE COMERCIO Y EXPORTACIÓN** fomentamos el desarrollo de empresas locales para que sean exitosas a nivel local e internacional.

Te asistimos desde el plan de negocios y capacitación hasta la exportación de tus productos o servicios. Aquí encontrarás todas las herramientas necesarias para iniciar con paso firme la ruta al éxito empresarial.



## Ofrecemos:

- CAPACITACIÓN EMPRESARIAL
- INCENTIVOS PARA NEGOCIOS
- ASESORÍA EN FINANCIAMIENTO
- MODELO DE OPERACIÓN DE NEGOCIOS BAJO UNA MARCA COMÚN
- ASESORÍA Y APOYO EN COMERCIO INTERNACIONAL
- FERIAS Y MISIONES COMERCIALES
- FACILIDADES COMERCIALES PARA ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN
- BENEFICIOS DE ZONA LIBRE PARA TU EMPRESA
- PUERTO RICO WORLD TRADE CENTER (PRWTC)

**¡Llama o visítanos hoy!**

**787.294.0101 • [www.comercioyexportacion.com](http://www.comercioyexportacion.com)**

Ave. Chardón #159, Edificio New San Juan, Hato Rey, Puerto Rico 00918



**FOMENTANDO EL EMPRESARISMO, PUERTO RICO LO HACE MEJOR**

GOBIERNO DE PUERTO RICO

y orientación dirigida específicamente a las mujeres, en especial a aquellas que están en desventaja económica y social. El Programa consiste de una asociación público-privada sin fines de lucro con sede local y cada uno adapta sus servicios para satisfacer las necesidades de la comunidad. Los Centros de Desarrollo Empresarial para Mujeres prestan sus servicios en una amplia variedad de zonas geográficas, densidades de población y ambientes económicos, incluso urbanos, suburbanos y rurales. Las economías locales varían de economías en depresión a economías prósperas y de áreas metropolitanas a estados enteros. Cada Centro de Desarrollo Empresarial para Mujeres adapta sus servicios a las necesidades de su comunidad en particular, pero todos ellos ofrecen una variedad de programas innovadores, que muchas veces incluyen cursos en distintos idiomas. Ofrecen capacitación en finanzas, administración, mercadeo e Internet, así como acceso a todos los programas de contratación y financiamiento de la SBA.

La SBA llega a mujeres empresarias a través de los representantes de mujeres dueñas de negocios en cada oficina de distrito de la SBA que coordinan servicios, ofrecen acceso a adiestramiento y asesoramiento sobre negocios, crédito y capital, oportunidades de mercadeo e incluso contratos federales.

## DESARROLLO DE NEGOCIOS DE VETERANOS Y RESERVISTAS

La SBA ofrece una variedad de servicios a veteranos estadounidenses que han buscado o buscan la manera de hacer la transición de miembro del servicio militar a dueño de una pequeña empresa. Cada una de las 68 oficinas de distrito de la SBA ha designado a un Oficial de Desarrollo de Negocios para Veteranos para ayudarlos a prepararse, planificar y tener éxito en el mundo empresarial.

### Centros de Oportunidades de Negocios para Veteranos

Dieciséis Centros de Oportunidades de Negocios para Veteranos ubicados en California, Florida, Guam, Luisiana, Massachusetts, Michigan, Missouri, Nueva Jersey, Nuevo México, Nueva York, Carolina del Norte, Dakota del Norte, Pensilvania, Texas, y Washington ofrecen servicios de desarrollo para empresarios en línea y personalizados para veteranos y reservistas. Dichos servicios incluyen capacitación, asesoría y orientación sobre negocios, talleres de plan de pre-negocio, análisis de

viabilidad y recomendaciones de recursos adicionales para pequeñas empresas.

Durante el año fiscal 2009, los Oficiales de Desarrollo de Negocios para Veteranos de la SBA asesoraron o capacitaron a 122,901 veteranos empresarios. Para obtener más información sobre el programa de Desarrollo de Negocios para Veteranos o encontrar el Centro de Oportunidades de Negocios para Veteranos (VBOC) de la SBA más cercano, visite el sitio web de la SBA en: [www.sba.gov/vets](http://www.sba.gov/vets).

La Oficina de Desarrollo de Negocios para Veteranos (OVBD) también se asocia con el Campamento Militar para Capacitación Empresarial para Veteranos con Impedimentos de la Universidad de Syracuse, Universidad de Connecticut, Universidad del Estado de Florida, Universidad A&M de Texas, Universidad de California (UCLA) y Purdue para preparar a los veteranos con impedimentos a prestar servicio con el fin de que se conviertan en dueños de negocios.

Los SBDCs y SCORE también ofrecen asistencia gerencial orientada a los veteranos que son dueños de pequeñas empresas existentes o que tienen el potencial para serlo. SCORE también ofrece recursos y servicios de asesoría en línea en: [www.score.org](http://www.score.org).

La SBA ofrece asistencia especial a pequeñas empresas que pertenecen a miembros activos de la Reserva y Guardia Nacional. Cualquier miembro de la Reserva o de la Guardia Nacional que sea auto-empleado y que tenga un préstamo de la SBA puede solicitar a su prestamista o su oficina de distrito de SBA una prórroga en el pago de su préstamo, una reducción en la tasa de interés y otra asistencia financiera luego de que reciba su licencia del servicio militar.

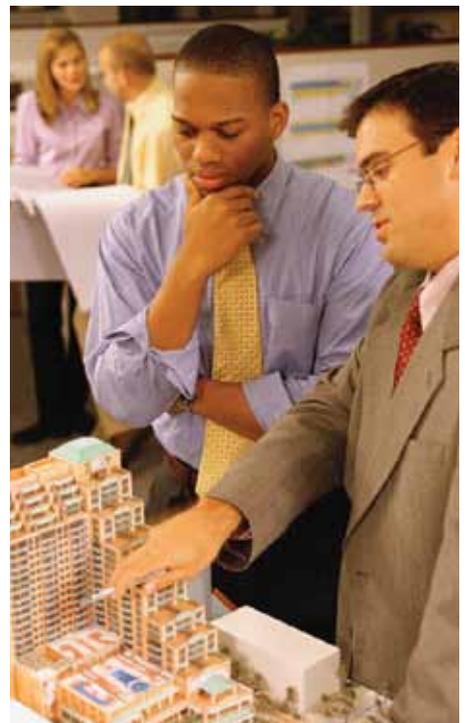
Además, la SBA ofrece financiamiento especial a tasas de interés bajas para pequeñas empresas cuando el dueño o un empleado esencial es llamado al servicio activo. El Programa de Préstamos de Desastre por Daño Económico para Reservistas Militares (MREIDL) otorga préstamos de hasta \$2 millones a pequeñas empresas elegibles para enfrentar los costos operacionales que no pueden cubrirse debido a la pérdida de algún empleado clave que es llamado a prestar servicio activo en la Reserva o en la Guardia Nacional. Las pequeñas empresas pueden solicitar préstamos MREIDL, a fin de recibir hasta \$2 millones si sus finanzas han sido afectadas por la pérdida de algún empleado esencial. La SBA ha creado un sitio web especialmente para los

miembros de la Reserva o de la Guardia Nacional en <http://www.sba.gov/reservists>.

Para asegurar que los veteranos, los veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio militar y los empresarios que son miembros de la Reserva y de la Guardia Nacional reciban consideración especial en todos los programas y recursos empresariales, la SBA creó la Oficina de Desarrollo de Negocios para Veteranos (OVBD). La OVBD desarrolla y distribuye material informativo para empresarios, por ejemplo, la Guía de Recursos de Negocios para Veteranos, VETGazette, y Cómo Ingresar a los Veteranos Nuevamente en el Mercado Laboral. Para acceder a estos recursos y otros medios de asistencia de la OVBD, los Veteranos pueden visitar el sitio web en: [www.sba.gov/vets/](http://www.sba.gov/vets/).

Para obtener más información o asistencia especial sobre los contratos con el gobierno, incluso programas para veteranos y veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio militar, verifique la sección Oportunidades de Contratación de esta publicación y el sitio web que se mencionó anteriormente.

La Iniciativa Patriot Express de la SBA cuenta con programas y servicios nuevos y mejorados para veteranos y miembros de la comunidad militar que desean establecer o expandir sus pequeñas empresas. Consulte la sección de Financiamiento para obtener más información sobre Patriot Express.



# REGLEMENTACIÓN

# CONOCIENDO LAS REGLAS

Prestar Atención a los Detalles Puede Ahorrarle Tiempo y Dinero



**A** Aún si su empresa de servicio de asesoría o de venta de joyería hecha a mano se desarrolla desde su hogar, ésta deberá cumplir con muchas de las numerosas reglas locales, estatales y federales. Evite la tentación de ignorar los detalles reglamentarios. Al hacerlo evitará cierta burocracia a corto plazo, pero se podría convertir en un obstáculo a medida que su negocio crece. Tomarse el tiempo para investigar el reglamento aplicable es tan importante como conocer el mercado. Tenga en cuenta que los reglamentos pueden variar según la industria. Si su negocio es parte de la industria de servicios de alimentos, por ejemplo, tendrá que lidiar con el departamento de salud. Si utiliza solventes químicos, deberá cumplir con los reglamentos sobre el medio ambiente. Investigue cuidadosamente los reglamentos que afectan a su industria. El incumplimiento de los reglamentos puede dejarlo legalmente desprotegido, hacerle incurrir en sanciones costosas y poner en peligro su empresa.

## SBA DIRECT

SBA Direct es una nueva herramienta del portal SBA.Gov que le permite al usuario personalizar su búsqueda de acuerdo a su tipo de negocio, ubicación geográfica y necesidades empresariales. El mismo integra el contenido del antiguo Business.Gov, incluyendo una

variedad de guías y herramientas que comparan información de las diferentes agencias gubernamentales que ayudan a los dueños de pequeños negocios a cumplir con las leyes y reglamentos, y a tomar ventaja de los programas de gobierno. SBA Direct provee información sobre los programas de la SBA disponibles que pueden ayudar a un negocio a alcanzar el éxito, tales como asistencia financiera, oportunidades de exportación y contratación federal, consejería y adiestramiento. Para ingresar, acceda [www.sba.gov](http://www.sba.gov) y haga clic sobre SBA Direct.

## ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Existen varias formas de estructura legal que usted puede adoptar para su empresa. Cada estructura legal ofrece opciones organizacionales con un trato diferente en lo que respecta a contribuciones y responsabilidades. Sugerimos que investigue en profundidad cada estructura legal y consulte con un contador especialista en impuestos o con un abogado antes de tomar una decisión.

## CÓMO ELEGIR LA ESTRUCTURA DE SU EMPRESA

Usted puede operar su empresa bajo una de las varias estructuras organizacionales que existen. Las estructuras organizacionales más comunes son las empresas individuales,

sociedades generales y sociedades limitadas, sociedades por acciones tipo “C” y “S” y sociedades de responsabilidad limitada.

Cada estructura ofrece beneficios únicos en cuanto al pago de contribuciones y responsabilidades. Si está indeciso con respecto a qué forma de empresa es la indicada para usted, quizás desee analizar las opciones con un asesor o abogado especializado en empresas.

### Empresa Individual

En una empresa individual, una sola persona física opera la empresa. Es la forma de organización empresarial más común. Las ganancias se gravan como ingresos para el dueño de manera personal. La tasa de contribuciones personal generalmente es más baja que la tasa de contribuciones corporativa. El dueño tiene un completo control de la empresa, pero se toma en cuenta su responsabilidad ilimitada para hacer frente a sus deudas. Se exige el cumplimiento de pocos reglamentos de gobierno y radicación de informes en esta estructura empresarial.

### Sociedad General

Una sociedad existe cuando dos o más personas se unen para operar y dirigir una empresa. Las sociedades están sujetas a relativamente poca reglamentación y son bastante fáciles de constituir. Se recomienda celebrar un acuerdo formal de sociedad para evitar posibles conflictos, tales como: quién será responsable de llevar a cabo cada tarea, en caso de que la hubiera, qué tipo de asesoría es necesaria entre los socios antes de tomar decisiones importantes y qué sucede si fallece uno de los socios. En una sociedad general, cada socio es responsable de todas las deudas de la empresa. Las ganancias se gravan como ingresos de los socios en relación al porcentaje de participación en la empresa.

### Sociedad Limitada

Al igual que una sociedad general, esta sociedad se establece por un acuerdo entre dos o más individuos. Sin embargo, existen dos tipos de socios.

- Un socio general tiene mayor control en algunos aspectos de la sociedad. Por ejemplo, sólo un socio general puede decidir sobre la disolución de la sociedad. Los socios generales no tienen límites en los dividendos que pueden recibir de las ganancias, así que incurren en responsabilidades ilimitadas.
- Los socios de empresas limitadas sólo pueden recibir una porción de las ganancias en base a la cantidad proporcional de su inversión; así mismo, su responsabilidad es proporcionalmente limitada a su inversión.

## Corporación “C”

Una corporación “C” es una entidad legal creada bajo una ley estatal organizada por la radicación de unos artículos de incorporación. Una corporación es una entidad autónoma que posee derechos propios, privilegios y responsabilidades, y que son independientes de los socios que conforman la corporación. Es la forma más compleja de organización empresarial y está compuesta por accionistas, directores y administradores. La corporación puede poseer bienes, prestar dinero y llevar a cabo funciones de negocios sin involucrar en forma directa a sus dueños. Las corporaciones están sujetas a muchos reglamentos del gobierno; tienen la ventaja de responsabilidad limitada, pero no tienen protección total por demandas.

## Corporaciones Subcapítulo “S”

Se refiere a una sección especial del Código de Rentas Internas que permite a una corporación ser gravada como una sociedad, o como una empresa individual, con ganancias gravadas a una tasa contributiva individual y no a una tasa corporativa. Una empresa debe cumplir ciertos requisitos para poseer el estatus de Subcapítulo “S”. Contacte al IRS para información.

## Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC) y Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLP)

La Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC) es una modalidad relativamente nueva de negocios. Combina características selectas de corporaciones y sociedades pero mantiene su estatus de entidad legal independiente de sus dueños. Como una entidad separada puede adquirir bienes, incurrir en responsabilidades legales y administrar negocios. Limita la responsabilidad de sus dueños. Los dueños de empresas LLC ponen en riesgo solamente sus inversiones, no

sus bienes personales. La Sociedad de Responsabilidad Limitada (LLP) es similar a la LLC, pero está dirigida a organizaciones profesionales.

## CORPORACIONES EN PUERTO RICO\*

La Ley General de Corporaciones de Puerto Rico de 1995 provee para la creación de corporaciones domésticas o foráneas, con o sin fines de lucro, dedicadas a cualquier negocio lícito. Estas son legalmente entidades con personalidad jurídica.

Cabe señalar que en la práctica muchos empresarios escogen este tipo de organización por las razones equivocadas. Muchos piensan que siendo una corporación automáticamente protegen sus archivos personales contra demandas de terceros por daños y perjuicios o cobro de dinero. La realidad es que al comenzar un negocio, aunque sea corporación, el banco para prestar dinero requerirá de una garantía personal. Por otro lado, se ha dado el caso que al probarse que la corporación no es más que una pantalla, el tribunal haya decidido descender el velo corporativo en el caso de demandas civiles.

Una corporación puede ser creada por una (1) persona mediante la Ley General de Corporaciones de Puerto Rico. A diferencia de las corporaciones públicas que son creadas por ley, las corporaciones domésticas o foráneas, con o sin fines de lucro, sólo satisfacen los propósitos por los cuales fueron organizadas e incorporadas. La ley también provee para que sólo indiquen que se dedican a cualquier negocio lícito, sin especificar un objetivo en particular.

- **Corporaciones domésticas** – Son las que se crean conforme a la Ley General de Corporaciones de Puerto Rico. Es decir, son corporaciones puertorriqueñas.
- **Corporaciones foráneas** – Son las que se crean bajo las leyes de otro país, incluyendo los Estados Unidos. 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 de dicha agencia (todos estos requisitos se encuentran pre-impresos en los formularios del Registro):
  - Certificado de vigencia corporativa (“goodstanding”) o certificado de existencia.
  - El nombre y dirección del agente autorizado en la isla.
  - Declaración jurada que presente el activo y pasivo de la corporación.

- El objetivo o propósito de la corporación en Puerto Rico.
- Nombres y direcciones de negocios de sus actuales directores.
- **Corporaciones con fines de lucro** – Son las corporaciones domésticas o foráneas donde sus dueños obtienen un beneficio económico de la gestión corporativa basado en el 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.

## Base Legal de la Estructura Empresarial

La Ley Núm. 144 del 10 de agosto de 1995, según enmendada, dispone que será responsabilidad de la Secretaría de Estado mantener el registro público de las organizaciones jurídicas privadas de Puerto Rico, sobre todo las relacionadas con el comercio y el mundo de los negocios. Además, la Secretaría de Estado tiene bajo su custodia los documentos de incorporación de diversas organizaciones domésticas (puertorriqueñas) y foráneas (extranjeras que operan en la Isla). Actualmente, el Departamento de Estado administra los siguientes registros:

- Corporaciones Domésticas con Fines de Lucro
- Corporaciones Domésticas Sin Fines de Lucro
- Corporaciones Profesionales
- Corporaciones Íntimas
- Corporaciones Especiales Propiedad de Trabajadores
- Corporaciones Foráneas con Fines de Lucro
- Corporaciones Foráneas sin Fines de Lucro
- Corporaciones para el Desarrollo Municipal
- Corporaciones Sin Fines de Lucro Auspiciadas y Patrocinadas por Municipios
- Sociedades de Responsabilidad Limitada
- Bancos (Ley Núm. 55 del 12 de mayo de 1933)
- Centros Bancarios Internacionales
- Compañías de Seguros
- Compañías de Fideicomiso
- Sociedades de Cooperativas
- Cooperativas de Ahorro y Crédito
- Cooperativas Juveniles

## Incorporación del Negocio o Registro de la Sociedad

Si el negocio se ha de organizar como una corporación en Puerto Rico, deberá registrar su Certificado de Incorporación en el Departamento de Estado de Puerto Rico. Una firma que ha sido incorporada en cualquier estado de los Estados Unidos debe registrarse en dicha oficina para poder operar en Puerto Rico. Los requisitos para establecer una corporación son los siguientes:

- Una persona natural con capacidad legal o jurídica, por sí o en unión con otras, debe radicar y firmar el Certificado de Incorporación.
- El nombre será de naturaleza tal que pueda distinguírsele en los registros del Departamento de Estado de los nombres de otras corporaciones organizadas, reservadas o registradas como corporaciones foráneas de acuerdo a las leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico.
- Mantener en Puerto Rico una oficina principal o local de negocio y mantener un agente residente a cargo de dicha oficina.

Para más información puede escribir o llamar a:

### Departamento de Estado

Sección de Corporaciones  
Apartado 9023271  
San Juan, PR 00902-3271  
787-722-2121 Ext. 6226, 6246, 6273

\*Fuente: Departamento de Estado de Puerto Rico

## LOGÍSTICA PARA EMPEZAR SU NEGOCIO

### LICENCIAS COMERCIALES

Existen varios tipos de licencias, tanto estatales como locales, así como profesionales. Dependiendo de su campo de actividad o de la ubicación que elija para operar, es posible que su empresa requiera de diversas licencias, certificados o permisos estatales o municipales.

En general, las licencias son administradas por diversos tipos de departamentos estatales y locales. Consulte con su gobierno local o estatal para recibir asistencia.

### Comisión de Servicio Público

Ave. Muñoz Rivera #50 Parada 35  
Esquina Prudencio Martínez  
P.O. Box 190870  
San Juan, PR 00919-0870  
787-756-1919 • 787-756-8086 Fax  
www.csp.gobierno.pr

### Cuerpo de Bomberos de Puerto Rico

Edificio Lee, Calle Loíza 2432 Esq. Doncella  
Punta Las Marías  
San Juan, PR 00914  
787-725-3444 / 343-2330  
787-765-5085 Fax  
www.bomberos.gobierno.pr

### Departamento de Agricultura

Ave. Fernández Juncos 1309  
Pda. 19, Piso 2  
San Juan, PR 00908-1163  
P.O. Box 10163  
San Juan, PR 00909  
787-721-2120 • 787-723-8512 Fax  
www.agricultura.gobierno.pr

### Departamento de Asuntos del Consumidor

Ave. José de Diego Parada. 22  
Centro Gubernamental Minillas  
Edificio N. Piso 4  
Apartado 41059  
Estación Minillas  
San Juan, PR 00940  
787-722-7555 • 787-726-0077 Fax  
www.daco.gobierno.pr

### Departamento de la Familia

Ave. Barbosa #306  
San Juan, PR 00910-1398  
P.O. Box 11398  
San Juan, PR 00917  
787-294-4900 • 787-294-0732 Fax  
www.familia.gobierno.pr

### Departamento de Hacienda

Edificio Intendente Ramírez Parada 1  
Paseo Covadonga #10  
San Juan, PR 00902  
P.O. Box 9024140  
San Juan, PR 00902-4140  
787-721-2020 ext. 3611  
787-723-7085 ó 787-723-7086  
Libre de cargos: 1-800-981-9236  
787-723-6213 Fax  
www.hacienda.gobierno.pr

### Departamento de Recursos Naturales y Ambientales

Carretera 8838, km. 6.3  
Sector El Cinco  
San Juan, PR  
P.O. Box 366147  
San Juan, PR 00936  
787-999-2200  
www.drna.gobierno.pr

### Departamento de Salud

Calle Maga, Edificio E (Altos)  
Área Centro Médico  
San Juan, Puerto Rico 00926  
P.O. Box 70184  
San Juan, PR 00936-8184  
Cuadro general: 787-765-2929  
www.salud.gov.pr  
Secretaría Auxiliar de Salud Ambiental  
787-765-2929 ext. 3211 • 787-274-6829 Fax  
Secretaría Auxiliar para la Reglamentación y Acreditación de Facilidades de Salud  
787-781-1066 • 787-782-6540 Fax

### Departamento de Transportación y Obras Públicas

Centro Gubernamental Minillas  
Edif. Sur, Piso 17  
Ave. De Diego  
Santurce, PR 00940  
787-722-2929 • 787-725-1620 Fax  
www.dtop.gov.pr

## NOMBRE FICTICIO DEL NEGOCIO

Registrar el nombre de su negocio, luego de hacer una búsqueda para estar seguro de que no se encuentra en uso, lo protege de otras personas que quieran usar el mismo nombre. Para obtener más información, comuníquese con la oficina municipal del pueblo donde se encuentra su empresa. Si es dueño de una sociedad por acciones, debe verificar el nombre con el estado. Puede visitar la Sección de Corporaciones del Departamento de Estado de Puerto Rico en: [www.estado.gobierno.pr](http://www.estado.gobierno.pr).

## SEGURO PARA EMPRESAS

Como los seguros de vivienda, el seguro de negocios protege el contenido de su empresa contra fuegos, robos u otras pérdidas. Comuníquese con su agente de seguros. Algunos tipos de cobertura son requeridos por ley, otros simplemente hacen buen sentido para su empresa. Los tipos de seguros a continuación son los más usados y son básicamente un punto de comienzo para evaluar las necesidades de su empresa.

**Seguro de Responsabilidad Pública** – las empresas pueden incurrir en varias formas de responsabilidad cuando un cliente sufre daño por la utilización de un producto comercial. Existen muchos otros tipos de responsabilidades, que están relacionados con industrias específicas. La Ley de Responsabilidad Pública está en constante cambio. Es vital obtener un análisis de sus necesidades de Seguro de Responsabilidad Pública realizado por un profesional competente con el fin de determinar un nivel apropiado y adecuado de protección para su empresa.

**Propiedad** – Hay muchas clases de seguros disponibles para la propiedad y con diferentes niveles de cobertura. Es importante determinar la propiedad que necesita asegurar para la continuidad de su negocio y el nivel de seguro que necesitará para reemplazo o reconstrucción.

**Interrupción de Negocios** – Mientras que el seguro de propiedad puede compensarle el costo de reemplazar el equipo o el edificio dañado o destruido, ¿cómo cubrirá algunos costos como

impuestos, utilidades y otros gastos fijos durante el periodo cesante? El seguro de interrupción comercial puede proveerle fondos suficientes para cubrir sus costos fijos durante el periodo de tiempo en que su empresa no se encuentre operando.

**“Key Man” (Irremplazabilidad)** – Si usted (o algún otro individuo) es esencial para el funcionamiento de su negocio de tal modo que por enfermedad o muerte la empresa tuviera que cesar sus operaciones, debe considerar obtener un seguro “Key Man”. Este tipo de póliza es muy requerida por bancos o programas de préstamos del gobierno. También puede proveer continuidad en su negocio durante el periodo de transición de propiedad en caso de muerte o enfermedad del dueño o de un empleado “clave”.

**Automóviles** – Es obvio que todo vehículo propiedad de su empresa debe ser asegurado tanto por responsabilidad como por razones de reemplazo. Lo que no es tan evidente es que se puede necesitar una póliza especial (llamada cobertura para automóviles ajenos) si usted utiliza su auto personal para asuntos de su empresa. Esta póliza cubre la responsabilidad de la empresa por cualquier daño que pueda resultar de su uso.

**Póliza para Directores y Oficiales** – Bajo la mayoría de leyes estatales, los administradores y directivos de una corporación pueden resultar personalmente responsables por sus acciones en nombre de la empresa. Este tipo de póliza cubre esta responsabilidad.

**Oficina en la Casa** – Si está estableciendo una oficina en su casa, es importante contactar a su representante de seguros para actualizar su póliza incluyendo cobertura para su equipo de oficina. Esta cobertura no está automáticamente incluida en su póliza de vivienda.

## NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN PATRONAL

El Número de Identificación Patronal (EIN), también conocido como número de identificación fiscal federal, se utiliza para identificar una entidad comercial. En general, todas las empresas deben tener un EIN. Puede solicitar un EIN de varias maneras, por ejemplo, en línea, por teléfono o por fax. Para obtener un EIN de inmediato, los contribuyentes pueden llamar al 800-829-4933, de lunes a viernes de 7:30 a. m. a 5:30 p. m., hora local del cliente.

Los contribuyentes pueden enviar por fax la solicitud para obtener el EIN los siete días de la semana, las 24 horas

del día. Para ello, deben marcar el número de fax de cualquiera de los tres centros del IRS que aceptan solicitudes. Las instrucciones del Formulario SS-4, Solicitud de Número de Identificación Patronal que fue recientemente revisado, indican qué centro del IRS se asigna a su estado específico. Las solicitudes que se envían por fax se procesan dentro de cuatro días. La información detallada y el formulario electrónico SS-4 pueden encontrarse en el sitio web del IRS para la Comunidad de Pequeñas Empresas o Empleados Independientes en: <http://www.irs.gov/businesses/small/index.html>.

Los EIN también se pueden emitir de forma electrónica. Visite el sitio web del IRS <http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=102767,00.html> para obtener más información.

## IMPUESTO FEDERAL AL AUTOEMPLEO

Cada empleado debe pagar la cobertura de Medicare y del Seguro Social. Si usted es empleado independiente, las aportaciones se realizan por medio del impuesto al autoempleo.

El IRS tiene publicaciones, asesores y talleres a su disposición para ayudarlo a poner todo en orden. Para obtener más información, comuníquese con el IRS al 800-829-1040.

## CERTIFICADO DE EXENCIÓN DE IMPUESTOS SOBRE VENTAS

Si planifica vender productos, necesitará un Certificado de Exención de Impuestos sobre Ventas. Le permite comprar a suplidores suministros o materiales que se convertirán en parte del producto que vende, sin pagar impuestos. Le exige cobrar el impuesto sobre ventas a sus clientes, por el cual asume la responsabilidad de remitirlo al estado. Deberá pagar multas si se descubre que debería haber gravado sus productos y ahora le debe impuestos al estado. Para obtener más información sobre asuntos relacionados al impuesto sobre ventas, comuníquese con el Departamento de Hacienda.

## CONTRIBUCIÓN FEDERAL SOBRE INGRESOS

Al igual que el pago de contribución estatal, el método para pagar las contribuciones federales depende de la estructura legal de su negocio. Los siguientes procedimientos deben ser considerados:

**Empresas Individuales:** Debe llenar y presentar la Forma Federal del IRS, Anejo C, junto con su Declaración de Contribución Federal sobre Ingresos (Forma 1040) y cualquier otro formulario relacionado con pérdidas y ganancias de su empresa.

**Sociedades:** Debe llenar y presentar la Declaración Federal de Sociedades “Federal Partnership Return” (Forma 1065). Esto tiene como único objetivo ofrecer información de los ingresos netos y brutos de sus estados financieros. Cada socio, además, deberá informar su participación en las ganancias de la sociedad en su declaración individual (1040) y de acuerdo a la información suministrada en el Anejo K-1 de la Forma 1065.

**Corporación:** Debe presentar una Declaración Federal de Corporaciones (Forma 1120). Además, deberá informar sobre sus ingresos de la corporación, incluyendo salarios y otras ganancias tales como dividendos, en su Declaración de Contribuciones sobre Ingresos Personales (Forma 1040).

## CONTRIBUCIONES FEDERALES DE NÓMINA

**Contribuciones sobre Retenciones Federales:** Toda empresa que emplea a una persona debe registrarse con el IRS, adquirir un EIN y pagar contribuciones sobre retenciones federales al menos cada tres meses. Radique el Formulario SS-4 con el IRS para obtener el número y los formularios de contribuciones obligatorios. Para cualquier consulta, llame al 800-829-3676 o al 800-829-1040.

## PRODUCTOS DEL SITIO WEB DEL IRS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Para obtener la información contributiva más actualizada y oportuna, consulte la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa (SBRG), lo que antes era un CD-ROM, que está disponible exclusivamente en línea en: <http://www.irs.gov/businesses/small/index.html>.

Diseñada para proveer a los dueños de pequeñas empresas las destrezas y los conocimientos necesarios para empezar y dirigir su empresa exitosamente, la SBRG comprende una amplia gama de enlaces en Internet relacionados con temas contributivos que le dirigen a formularios para negocios, publicaciones, otras páginas de Internet gubernamentales útiles y mucho más.

## Las Nuevas Solicitudes del IRS Hacen Más Accesible la Información Contributiva para las Pequeñas Empresas y los Auto-Empleados

Al maximizar la conveniencia, la precisión y la velocidad de [IRS.gov](http://www.irs.gov), el sitio web del IRS, asiste actualmente a millones de contribuyentes particulares, profesionales de contribuciones y dueños de pequeñas empresas para que entiendan mejor y cumplan con sus responsabilidades contributivas.

## Taller Virtual Actualizado sobre Contribuciones para Pequeñas Empresas

El Taller Virtual Actualizado sobre Contribuciones para Pequeñas Empresas del IRS (<http://www.tax.gov/virtualworkshop>) es un recurso interactivo que ayuda a los dueños de pequeñas empresas a obtener más información sobre sus derechos y responsabilidades contributivas federales. Este producto educativo y dinámico, que está disponible en línea y en un CD las 24 horas, los siete días de la semana, desde su computadora, consiste de nueve lecciones independientes que se pueden seleccionar y visualizar en cualquier secuencia. Esta característica distintiva permite dejar y retomar las lecciones en un punto específico. Los usuarios también tienen acceso a una lista de referencias útiles en línea que realzan la experiencia de aprendizaje permitiéndoles ver, simultáneamente, las referencias y las lecciones en vídeo.

El Taller Virtual Actualizado sobre Contribuciones para Pequeñas Empresas es el primero de una serie de productos de vídeo que están diseñados exclusivamente para las pequeñas empresas contribuyentes. Una nueva serie de manuales llamada "Guía del IRS para la Auditoría" se lanzó en el 2010.

## IRS.gov Ahora Publica Vídeos y Audios

El IRS está ampliando su programa de productos educativos y de aprendizaje en línea para la comunidad de pequeñas empresas mediante el desarrollo de una nueva transmisión en vivo, foros telefónicos y seminarios en línea y el ofrecimiento de presentaciones de audio y vídeo.

## Probando los Medios de Comunicación Social

El IRS ha lanzado un Canal de vídeos IRS en YouTube y un podcast de iTunes para ayudar a los contribuyentes a

obtener la mayor ventaja posible de las disposiciones contributivas de 2009 bajo la Ley de Recuperación y Reinversión Estadounidense.

El canal en YouTube del IRS debutó con siete vídeos de Recuperación en inglés y en el Lenguaje de Señas de los Estados Unidos y con ocho en español, además de otros idiomas.

Las personas que no tienen una cuenta en iTunes pueden escuchar esos mismos podcasts, en inglés y en español, en el Centro Multimedia de IRS.gov. Las personas también pueden visitar el sitio de audio de iTunes para escuchar los podcasts de IRS sobre créditos contributivos ARRA.

Para las noticias e información más oportunas del IRS sobre productos y servicios para pequeñas empresas y auto-empleados, suscríbese a e-News (noticias vía correo electrónico) en IRS.gov: <http://www.irs.gov/businesses/small/article/0,,id=154825,00.html>, y haga clic en "Subscribe" (Suscríbese) al final de la página e ingrese su dirección de correo electrónico.

## TARJETAS DE SEGURO SOCIAL

Todos los empleados deben tener una tarjeta de Seguro Social. La misma debe estar firmada por el titular y usted siempre debe solicitar ver y registrar personalmente el número de seguro social. De no hacerlo, podría ocasionar una pérdida de beneficios para su empleado y dificultades para usted al tratar de corregir el error.

Cada día de pago, sus empleados deben recibir una declaración donde les indique las deducciones que se realizaron y qué suma en dólares se dedujo para cada propósito legal. Esto puede presentarse de varias maneras, incluidos en el cheque como una porción desprendible o en forma de sobre con los artículos impresos y los espacios para completar con las deducciones en dólares.

## OBLIGACIONES CONTRIBUTIVAS EN PUERTO RICO

El Código de Rentas Internas dispone que todo patrono, al pagar salarios, deducirá y retendrá la contribución sobre ingresos. 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.

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.

El Departamento de Hacienda hará llegar periódicamente al patrono las formas 499-R-1 (Depósito Mensual de Contribución Retenida Patronal), 499-R-1B (Planilla Trimestral de Patrono de Contribución sobre Ingresos Retenida), 499.R-2/W-2PR (Comprobante de Retención) y la 499-R-3 (Estado de Reconciliación). Estos documentos se radican no más tarde del 31 de enero del año siguiente al año calendario en que se retuvieron las contribuciones sobre ingresos de los empleados.

- Retención del 7% - La Sección 1143 del Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 1994, según enmendado, dispone la retención del 7% a una corporación, sociedad o individuo que preste servicios 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.

## Contribución sobre Ingresos

En Puerto Rico existe el sistema auto impositivo de tributación sobre ingresos. Los contribuyentes están obligados a rendir su planilla de contribución sobre ingresos y computar en la misma la contribución a pagar al Gobierno de Puerto Rico.

- 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.

La planilla debe radicarse con el Departamento de Hacienda, Negociado de Contribución sobre Ingresos, Apartado S-2501, San Juan, Puerto Rico 00903-2503 o en la colectoría más cercana, o a través del Internet en las siguientes localidades:

#### **Oficina Central Edificio Intendente Ramírez Parada 1**

Paseo Covadonga #10  
San Juan, PR 00902  
787-721-2020 ext. 3610 ó 787-723-7085  
787-723-7086  
Libre de cargos: 800-981-9236  
787-725-0183 Fax  
www.hacienda.gobierno.pr

#### **Oficina Regional de Bayamón Edificio**

Gutiérrez 2do Piso  
Carretera #2  
Bayamón, PR 00960  
P.O. Box 60100  
Bayamón, PR 00960-0100  
787-778-4949 • 787-778-4975 Fax

#### **Oficina Regional de Caguas**

Centro Gubernamental  
Piso 1, Oficina 110  
Calle Goyco, Esquina Calle Acosta  
Caguas, PR 00726  
P.O. Box 1055  
Caguas, PR 00726  
787-258-5255 • 787-258-5465 Fax

#### **Oficina Regional de Ponce**

Edificio Eurobank  
1er Piso, Avenida Hostos #26  
Ponce, PR 00730  
Postal: 1241 Avenida Hostos  
Suite 102  
Ponce, PR 00717  
787-844-8800 • 787-842-3856 Fax

#### **Oficina Regional de Mayagüez Centro**

Gubernamental  
1er Piso, Oficina 102  
Calle Nenadich #50  
Box 9  
Mayagüez, PR 00681  
787-265-5200 • 787-834-3919 Fax

#### **Formularios:**

[www.hacienda.gobierno.pr/planillas\\_y\\_formularios/index.html](http://www.hacienda.gobierno.pr/planillas_y_formularios/index.html)

Para radicar planillas en la Red:

[www.hacienda.gobierno.pr/planillas\\_y\\_formularios/planilla\\_en\\_linea.html](http://www.hacienda.gobierno.pr/planillas_y_formularios/planilla_en_linea.html)

Correo electrónico:

[InfoServ@hacienda.gobierno.pr](mailto:InfoServ@hacienda.gobierno.pr)

#### **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.gobierno.pr](http://www.ocam.gobierno.pr).

#### **Impuesto sobre Ventas y Uso**

El 15 de noviembre de 2006, en Puerto Rico se hizo efectivo el pago del 5.5 por ciento de Impuesto sobre Ventas y Uso (IVU) por todo negocio o individuo certificado por el Departamento de Hacienda para hacer negocios en Puerto Rico. El consumidor pagará el impuesto y el retenedor someterá mensualmente al Departamento de Hacienda las cantidades retenidas con un informe. Para registrarse como negocio en Puerto Rico y pedir exención para la retención de algunos productos y servicios exentos bajo la Ley y Reglamento, deberán llenar las solicitudes requeridas por dicho Departamento.

Además, efectivo el 1ro de agosto de 2007, entró en vigor el cobro uniforme del IVU municipal en todos los municipios de Puerto Rico. En el caso de alimentos e ingredientes para alimentos, solamente se podrá cobrar el IVU sobre el 1 por ciento (actualmente es sobre el 1.5 por ciento) en los municipios que aprueben una ordenanza a estos efectos. El negocio o individuo deberá registrarse también en cada municipio donde lleve a cabo transacciones comerciales y solicitar, a la vez, de los municipios la exención de aquellas actividades exentas por Ley. También deberá reportar mensualmente a cada municipio las transacciones llevadas a cabo según requerido por la Asamblea Municipal de dicho municipio.

El comerciante tendrá que cobrar 7 por ciento en todas sus ventas tributables. Si el municipio donde opera su negocio es un Municipio Participante, porque tiene un acuerdo de cobro con el Departamento de Hacienda, remitirá un total de 7 por ciento al Departamento de Hacienda. No obstante, si su municipio NO es un Municipio Participante deberá remitir 6 por ciento al Departamento de Hacienda y 1 por ciento al municipio en

el que esté ubicado su local comercial. Además, ahora podrá reflejar en los recibos de venta la totalidad del 7 por ciento o segregarlo entre el 6 por ciento administrado por el Departamento de Hacienda y el 1 por ciento de los municipios.

Para más información, visite: [www.hacienda.gobierno.pr/ivu](http://www.hacienda.gobierno.pr/ivu).

#### **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.

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

Carretera Estatal #1, Km. 17.2  
San Juan, PR 00926  
P.O. Box 195387  
San Juan, PR 00919-5387  
787-625-2746 • 787-625-4060 Fax  
[www.crimpr.net](http://www.crimpr.net)

#### **Contribución Especial Temporal Sobre Propiedad Inmueble**

La Ley Núm. 7 de 9 de marzo de 2009, mejor conocida como la "Ley Especial Declarando Estado de Emergencia Fiscal y Estableciendo Plan Integral de Estabilización Fiscal para Salvar el Crédito de Puerto Rico" (Ley Núm. 7), añadió el Subtítulo CC al Código de Rentas Internas de Puerto Rico de 1994, según enmendado (Código), a los fines de establecer una Contribución Especial Estatal Temporal Sobre Propiedad Inmueble.

La Sección 3701 del Subtítulo CC del Código establece una contribución especial temporal sobre toda propiedad inmueble utilizada para fines residenciales y comerciales, de 0.591 por ciento sobre el valor tasado de dicha propiedad. El valor tasado de dicha propiedad será aquel determinado por el Centro de Recaudación de Ingresos Municipales (CRIM).

El referido impuesto será pagadero por tres años fiscales consecutivos, siendo el último el año fiscal 2011-2012 o hasta que el gobierno recaude

unos \$690 millones, lo que ocurra primero. El impuesto será pagadero al Departamento de Hacienda en dos plazos, vencidos el 1 de septiembre y el 1 de marzo de cada año fiscal.

Para más información, puede comunicarse al (787) 977-2102 o escribir un correo electrónico a: [crim@hacienda.gobierno.pr](mailto:crim@hacienda.gobierno.pr).

## CONSIDERACIONES PARA LOS EMPLEADOS

### Contribuciones

Si tiene empleados, incluidos los oficiales de una corporación pero no el único dueño o socios, debe hacer pagos periódicos de las contribuciones sobre la nómina y/o radicar informes trimestrales sobre las mismas y otras deducciones obligatorias ellos. Puede contactar a las agencias gubernamentales para obtener más información, asistencia y formularios.

### Administración del Seguro Social

800-772-1213  
<http://www.ssa.gov>

### Servicios Comerciales en Línea del Seguro Social

La Administración del Seguro Social ahora ofrece servicios electrónicos gratuitos en línea en: [www.socialsecurity.gov/employer](http://www.socialsecurity.gov/employer). Una vez que se registre en los Servicios de Negocios en Línea, los dueños de las empresas o sus representantes autorizados pueden:

- radicar el formulario W-2 en línea; y
- verificar los Números de Seguro Social a través del Servicio de Verificación del Número de Seguro Social, utilizado para todos los empleados antes de preparar y presentar los Formularios W-2.

### Retención Federal

Servicio de Rentas Internas de los Estados Unidos  
800-829-1040  
<http://www.irs.gov>

### Seguro para el Empleado

Si usted contrata empleados se le requerirá proveer seguro por desempleo o compensación laboral. 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) Negociado de Seguridad en el Empleo  
787-993-9400 • 787-753-2097 Fax

### Programa Ocupacional

La Ley de Americanos con Impedimentos (Americans with Disabilities Act – ADA): Para consulta o ayuda con ADA llame al 800-669-3362 o visite el sitio [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)

### Negociado de Asesoría en Seguro de la CFSE

Metro Office Park  
Lote 18 Calle 1  
Suite 101  
Guaynabo, PR 00968  
787-523-0508 • 787 523-0481 Fax

### Reglamentos de Seguridad y Salud

Se requiere que todas las empresas que tienen empleados cumplan con los reglamentos estatales y federales en cuanto 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:

### OSHA

Edif. Prudencio Rivera Martínez, Piso 20  
505 Ave. Muñoz Rivera  
Hato Rey, Puerto Rico 00918  
787-756-1101 • 787-767-6051 Fax  
P.O. Box 195540  
San Juan, PR 00919-5540  
[www.osha.gov/as/opa/spanish/index.html](http://www.osha.gov/as/opa/spanish/index.html)  
[www.osha.gov/dcspp/osp/stateprogs/puerto\\_rico.html](http://www.osha.gov/dcspp/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 por ciento 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 por ciento 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 por ciento 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.

## SERVICIOS DE INMIGRACIÓN Y CIUDADANÍA DE LOS ESTADOS UNIDOS

La Ley Federal de Reforma y Control de Inmigración de 1986 requiere que el patrono verifique la elegibilidad para empleo de nuevos empleados. La ley obliga al patrono a procesar el Formulario I-9 de Verificación de Elegibilidad para Empleo. La Oficina de Enlace de Negocios de Servicios de Inmigración y Ciudadanía de los Estados Unidos ofrece una selección de boletines informativos y asistencia a través de la Línea Directa para Patronos. Para solicitar formularios, llame al 800-870-3676. Para comunicarse con la Línea Directa para Patronos, llame al 800-357-2099.

## E-Verify (verificación electrónica): Verificación de Elegibilidad para Empleo

E-Verify, que opera el Departamento de Seguridad Nacional (Homeland Security) en asociación con la Administración del Seguro Social, es la mejor manera y la más rápida para los patronos de determinar la elegibilidad para el empleo de nuevos empleados. Es un sistema sencillo basado en Internet, garantizado y seguro que verifica electrónicamente el número de Seguro Social y la información de elegibilidad para un empleo que se informa en el Formulario I-9. E-Verify es voluntario y gratuito en la mayoría de los estados.

Si es patrono o empleado y le gustaría obtener más información sobre el programa E-Verify, visite:

[www.dhs.gov/E-Verify](http://www.dhs.gov/E-Verify) o comuníquese con el personal de Servicio al Cliente: 1-888-464-4218 de lunes a viernes de 8 am a 5 pm.

Correo electrónico: [e-verify@dhs.gov](mailto:e-verify@dhs.gov)

## CÓDIGOS DE CONSTRUCCIÓN, PERMISOS Y ZONIFICACIÓN

Es importante considerar los reglamentos de zonificación al momento de elegir un lugar para desarrollar su negocio. Es posible que no se le permita llevar a cabo su negocio desde su casa o llevar a cabo una actividad industrial en un distrito de comercio al detal. Comuníquese con la oficina de licencias comerciales en la ciudad o pueblo donde está ubicada la empresa.

### Solicitud del Permiso de Uso

La ley de Puerto Rico dispone que todo negocio deberá obtener una autorización de la Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE) para el uso del edificio donde radicará el negocio y para la colocación de rótulos.

Si el negocio es desde el hogar, el permiso expedido por ARPE será de uso domiciliario y deberá cumplir con ciertas condiciones. ARPE le indicará los endosos requeridos para el permiso de uso de acuerdo al tipo de negocio. Para más información llame, escriba o visite a:

### Administración de Reglamentos y Permisos (ARPE)

Centro Gubernamental Roberto Sánchez Vilella  
Edificio Norte, Piso 10  
Ave. De Diego  
Apartado 41179  
Estación Minillas  
San Juan, PR 00940  
787-721-8282 • 787-723-0305 Fax  
[www.arpe.org](http://www.arpe.org)

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

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

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 de Política Ambiental, Artículo #9, 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

Muchas tiendas requieren un código de barras en los productos envasados. Muchas compañías industriales y de manufactura utilizan el código de barras para identificar los productos que reciben y envían. Existen varias compañías que pueden ayudar a las empresas a cumplir con las necesidades del código de barras. Hable con un asesor del SBTDC, SCORE o WBC para más información.

## REGISTRO FEDERAL DE MARCAS Y DERECHOS DE AUTOR

Las marcas o los mercados de servicios son palabras, frases, símbolos, diseños o combinaciones de ellos que identifican y distinguen la fuente de los bienes. Las marcas registradas pueden registrarse tanto a nivel estatal como federal. Para registrar una marca registrada federal, comuníquese a:

## Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos:

P.O. Box 1450  
Alexandria, VA 22313-1450  
800-786-9199  
<http://www.uspto.gov>

## Línea Directa de Información sobre Marcas Registradas

703-308-9000

## REGISTRO ESTATAL DE UNA MARCA

Las marcas comerciales y marcas de servicio pueden ser registradas en un estado.

**Precaución:** Las marcas comerciales registradas a nivel federal pueden entrar en conflicto e invalidan los nombres de negocios y productos registrados a nivel estatal.

Para más información acceda: <http://marcas.estado.gobierno.pr/MarcasEnLinea/frmMarcasSearch.aspx>

## PATENTES

Una patente es el derecho de propiedad que concede a un inventor la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos. Ofrece al titular el derecho a excluir a otros de fabricar, usar, ofrecer para la venta o vender el producto patentizado dentro de los Estados Unidos.

Se provee información adicional en la publicación: Información General Sobre Patentes y otras publicaciones distribuidas a través de la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos. Para obtener más información, comuníquese a:

**Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos**

800-786-9199 • <http://www.uspto.gov>

## DERECHOS DE AUTOR

Los derechos de autor protegen los trabajos originales de autoría que incluyen obras literarias, teatrales, musicales y artísticas, y otros trabajos intelectuales determinados. El derecho de autor no protege hechos, ideas y sistemas, aunque es posible que proteja la manera en la que estas cosas se expresen. Para obtener información general, comuníquese a:

**Oficina de Derechos de Autor de los Estados Unidos**

Biblioteca del Congreso de los Estados Unidos  
James Madison Memorial Building  
Washington, DC 20559  
202-707-9100 - Línea de Solicitudes  
202-707-3000 - Línea de Información  
[www.copyright.gov](http://www.copyright.gov)

# FINANCIAMIENTO Y FIANZAS

# CÓMO CONSEGUIR LA APROBACIÓN

Opciones de Financiamiento para Empezar o Hacer Crecer su Negocio



**M**uchos empresarios necesitan recursos financieros para empezar o expandir una pequeña empresa por ellos mismos y deben combinar lo que tienen con otras fuentes de financiamiento. Estas fuentes pueden incluir familiares y amigos, financiamiento de capital de riesgo y préstamos comerciales.

Esta sección de la Guía de Recursos para la Pequeña Empresa trata sobre los principales programas de financiamiento de la SBA. Dichos programas son: el Programa de Préstamos 7(a), el Programa de Préstamos 504 o de Compañía de Desarrollo Certificada, el Programa de Micropréstamos y el Programa de Compañías de Inversión en Pequeñas Empresas (SBICs). Las características distintivas de dichos programas son los montos totales en dólares que pueden ofrecer estos préstamos, los tipos de prestamistas que otorgan estos préstamos, los usos de los fondos de los préstamos y los plazos asignados al prestatario.

**Nota: La SBA no ofrece subsidios para los dueños individuales de negocios para empezar o expandir una empresa.**

## PROGRAMA DE COMPAÑÍAS DE INVERSIÓN EN PEQUEÑAS EMPRESAS

Existen diferentes tipos de alternativas al financiamiento bancario para pequeñas empresas. El Programa de Compañías de Inversión en Pequeñas Empresas (SBICs) subsana la brecha que existe entre la disponibilidad del capital privado y las necesidades de las pequeñas empresas. Con la autorización y la regulación de la SBA, las SBICs son fondos de inversión de propiedad y administración privada. Estos ofrecen capital a las pequeñas empresas de los Estados Unidos elegibles mediante inversiones o préstamos. Utilizan sus propios fondos además de fondos obtenidos a tasas favorables a través de la ventaja de una garantía de la SBA. Las SBICs son empresas con fines de lucro cuyo incentivo es participar en el éxito de una pequeña empresa. Además de las inversiones en deudas y capital, las SBICs ofrecen asistencia gerencial, operacional y técnica. El Programa SBIC ofrece financiamiento a una amplia gama de industrias y etapas de inversión. Algunas SBICs invierten en un campo o industria particular, mientras que otras invierten en sectores más generales. Para obtener más información, visite: <http://www.sba.gov/inv>.

## PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN PARA LA INNOVACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS

El Programa de Investigación para la Innovación de Pequeñas Empresas (SBIR) exhorta a las pequeñas empresas a explorar su potencial tecnológico mediante la reserva de un porcentaje específico de fondos federales de investigación y desarrollo para las pequeñas empresas. El programa se utiliza para financiar las etapas críticas de inicio y desarrollo de algún recurso tecnológico y fomenta la comercialización de la tecnología, productos y servicios. A su vez, esto estimula la economía de los Estados Unidos.

### Requisitos de SBIR:

Las pequeñas empresas deben cumplir con los siguientes criterios de elegibilidad para participar en el programa de SBIR:

- El 51% de la empresa debe pertenecer a y ser controlado por uno o más individuos que sean ciudadanos estadounidenses o extranjeros con residencia permanente en los Estados Unidos, o debe ser una empresa con fines de lucro cuyo al menos 51% debe pertenecer a y ser controlada por otra empresa con fines de lucro, que a su vez es un 51% propiedad de y operada por uno o más individuos que sean ciudadanos estadounidenses o extranjeros con residencia permanente en los Estados Unidos.
- Debe estar organizada con fines de lucro.
- El investigador principal debe ser empleado de una pequeña empresa.
- El tamaño de la empresa no debe exceder los 500 empleados.

Para obtener más información sobre el Programa de SBIR, visite:

<http://www.sba.gov/content/research-grants-small-businesses>.

### Agencias Participantes:

Cada año, los siguientes 11 departamentos y agencias federales deben reservar una parte de sus fondos de investigación y desarrollo para asignarlos a las pequeñas empresas: los Departamentos de Agricultura;

Comercio; Defensa; Educación; Energía; Salud y Servicios Humanos; Seguridad Nacional; Transportación; Agencia de Protección Ambiental; Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio; y la Fundación Nacional para la Ciencia.

## PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

El programa de Transferencia de Tecnología para Pequeñas Empresas (STTR) reserva un porcentaje específico de los fondos federales de investigación y desarrollo para asignarlos a las pequeñas empresas y a las instituciones de investigación sin fines de lucro asociadas. Las pequeñas empresas siempre han estado donde la innovación y los innovadores prosperan. Sin embargo, el riesgo y el costo de llevar a cabo serios esfuerzos de investigación y desarrollo pueden estar fuera del alcance de muchas pequeñas empresas. Por otro lado, los laboratorios de investigación sin fines de lucro juegan un papel decisivo en el desarrollo de las innovaciones de alta tecnología. No obstante, la innovación frecuentemente se limita a la teoría y no a la práctica. El STTR combina las fortalezas de ambas entidades mediante la introducción de destrezas empresariales a los esfuerzos de investigación de alta tecnología. Las tecnologías y los productos se transfieren del laboratorio al mercado. La pequeña empresa se beneficia de la comercialización que, a su vez, estimula la economía de los Estados Unidos.

### Requisitos de STTR:

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

- El 51% de la empresa debe pertenecer a y ser controlada por uno o más individuos que sean ciudadanos estadounidenses o extranjeros con residencia permanente en los Estados Unidos.
- Debe estar organizada con fines de lucro.
- Los investigadores principales no tiene que ser empleados de pequeñas empresas.
- Las pequeñas empresas deben efectuar al menos el 40% del trabajo.
- El tamaño de la empresa no debe exceder los 500 empleados. (No existe un límite de tamaño para las instituciones de investigación sin fines de lucro).

*La institución de investigación sin fines de*

*lucro asociada también debe cumplir con ciertos criterios de elegibilidad:*

- Estar ubicada en los Estados Unidos y ser uno de los siguientes:
- Universidad o institución universitaria sin fines de lucro.
- Organización doméstica de investigación sin fines de lucro.
- Centro de investigación y desarrollo financiado con fondos federales.
- La institución de investigación debe efectuar al menos el 30% del trabajo.

### Agencias Participantes:

Cada año, el STTR requiere que los siguientes cinco departamentos y agencias federales reserven una parte de sus fondos de investigación y desarrollo para asignarlos a pequeñas empresas/instituciones de investigación sin fines de lucro asociadas: Departamento de Defensa; Departamento de Energía; Departamento de Salud y Servicios Humanos; Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio; y Fundación Nacional para la Ciencia.

## OTROS PRÉSTAMOS COMERCIALES

Cuando busque un préstamo comercial, familiarícese con los programas de préstamos comerciales de la SBA para verificar si son una opción viable. Tenga en cuenta el monto en dólares que quiere pedir prestado y cómo quiere usar los fondos del préstamo. Los tres participantes principales en la mayoría de estos programas son - la pequeña empresa solicitante, la institución financiera y la SBA. La SBA garantiza una parte del préstamo (con excepción de los Micropréstamos). La empresa debe tener su plan de negocios elaborado antes de solicitar el préstamo. Este plan debe explicar qué recursos se necesitarán para cumplir el objetivo propósito empresarial deseado, lo que incluye el costo de todo, la aportación de los solicitantes, el uso de los fondos del préstamo, la colateral y, lo que es más importante, una explicación de cómo la empresa podrá repagar el préstamo en un término determinado.

La institución financiera analizará la solicitud para ver si cumple con sus criterios y con los requisitos de la SBA. La SBA esperará que la institución financiera lleve a cabo parte del análisis, si no todo, antes de otorgar la garantía al préstamo de la institución financiera o de conceder a los microprestamistas los fondos para que éstos los presten a la empresa. Los programas de préstamos comerciales de la SBA ofrecen una fuente de financiamiento clave para las

pequeñas empresas que son viables y que tienen un verdadero potencial, pero que no califican para obtener, por su cuenta, préstamos de alguna institución financiera.

## PROGRAMA DE PRÉSTAMOS 7(a)

El Programa de Préstamos 7(a) es el programa de préstamos comerciales de la SBA más importante. Es el programa de asistencia financiera más utilizado de la agencia que no se destina para desastres. Esto se debe a su flexibilidad en la estructura de los préstamos, la variedad de usos para los fondos del préstamo y la disponibilidad. Este programa tiene amplios requisitos de elegibilidad y criterios crediticios para satisfacer una amplia gama de necesidades financieras.

Los préstamos comerciales que garantiza la SBA no provienen de la agencia, sino de los bancos y otros prestamistas autorizados. Los préstamos son financiados por dichas organizaciones, las cuales toman las decisiones de autorizar o no las solicitudes.

La garantía de la SBA reduce el riesgo de la institución financiera ante la falta de pago del prestatario. Si el prestatario no cumple con los pagos del préstamo, la institución financiera puede solicitar a la SBA que pague al prestamista el porcentaje del balance restante que haya garantizado. Esto le permite al prestamista recuperar de la SBA una porción de lo que le prestó al prestatario en caso de que éste no pueda realizar los pagos. De todas maneras, el prestatario está obligado a pagar el monto total.

Para calificar para obtener la garantía de la SBA, la pequeña empresa debe cumplir con los criterios de la institución financiera y los requisitos del Programa de Préstamos 7(a). Además, la institución financiera debe certificar que no otorgaría este préstamo bajo los términos y condiciones propuestos, a menos que pueda obtener una garantía de la SBA. Si la SBA va a otorgar al prestamista una garantía, el solicitante debe ser elegible y solvente, y el préstamo debe estar organizado conforme a las condiciones aceptables para la SBA.

## PORCENTAJE DE GARANTÍAS Y MÁXIMOS DE PRÉSTAMOS

La SBA sólo garantiza una porción de cualquier préstamo en particular, de manera que cada préstamo también tendrá una parte no garantizada,

dándole al prestamista cierta exposición y riesgo en cada préstamo. El porcentaje que garantiza la SBA depende del monto en dólares o del programa que utilice la institución financiera para obtener la garantía. En el caso de los préstamos de \$150,000 o menos, la SBA puede garantizar tanto como el 85 por ciento. Y, en el caso de los préstamos mayores de \$150,000, la SBA puede otorgar una garantía de hasta un 75 por ciento.

El monto máximo del préstamo es de \$5 millones y el monto máximo de garantía para cualquier empresa (incluso las afiliadas) es de \$3.75 millones. La única excepción es el caso de una empresa que necesite tanto capital de trabajo como activos fijos para promover la exportación, en cuyo caso la SBA puede otorgar una garantía máxima de \$4.5 millones.

Los préstamos otorgados bajo el programa SBAExpress, que se discutirá más adelante, tienen un 50 por ciento de garantía.

## TASAS DE INTERÉS Y CUOTAS

La tasa de interés real para préstamos garantizados por la SBA se negocia entre el solicitante y la institución financiera, y está sujeta a los máximos de la SBA. Se ofrecen estructuras de tasas de interés fijas y variables. La tasa máxima está compuesta de dos partes: una tasa base y un margen admisible. Existen tres tipos de tasas base aceptables: Wall Street Journal Prime\*, London Interbank One Month Prime más el 3 por ciento y SBA Peg Rate. Los prestamistas pueden agregar un margen adicional a la tasa base para llegar a la tasa final. Para préstamos con plazos de vencimiento menores a siete años, el margen máximo no será más de 2.25 por ciento. Para préstamos con plazos de vencimiento a siete años o más, el margen máximo será de 2.75 por ciento. El margen en los préstamos menores de \$50,000 y los préstamos procesados a través de los procedimientos Express pueden ser más altos.

A los préstamos garantizados por la SBA se les impone una cuota de garantía. Esta cuota se basa en el plazo de vencimiento del préstamo y el monto garantizado en dólares, no en el total del monto del préstamo. En general, esta cuota de garantía la paga el prestatario y puede incluirse en los fondos del préstamo.

En todo préstamo con un plazo de vencimiento de un año o menos, la cuota es sólo 0.25 por ciento de la parte

garantizada del préstamo. En préstamos con plazos de vencimiento de más de un año, la cuota de garantía normal es 2 por ciento de la parte del préstamo garantizada por la SBA hasta \$150,000; 3 por ciento en préstamos mayores a \$150,000 pero no más de \$700,000; y 3.5 por ciento en préstamos mayores a los \$700,000. Existe una cuota adicional de 0.25 por ciento para cualquier porción garantizada mayor a \$1 millón.

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

## VENCIMIENTO DE LOS PRÉSTAMOS 7(a)

Los programas de préstamos de la SBA generalmente tienen como objetivo fomentar el financiamiento a largo plazo para pequeñas empresas, pero los plazos de vencimiento reales de los préstamos se basan en la capacidad de pago, el propósito para los fondos del préstamo y la vida útil de los activos financiados. Sin embargo, los plazos de vencimiento máximo se han establecido: 25 años para bienes inmuebles; hasta 10 años para equipo (dependiendo de la vida útil del equipo); y generalmente hasta siete años para capital de trabajo. Los préstamos a corto plazo y las líneas de crédito rotativas también se ofrecen a través de la SBA para ayudar a las pequeñas empresas a cumplir con sus necesidades de capital de trabajo cíclico y a corto plazo.

## ESTRUCTURA

La mayoría de los préstamos se repagan con plazos mensuales de principal e interés. Para los préstamos con tasas de interés fijas, los pagos se mantienen iguales, mientras que para los préstamos con tasas de interés variables, la institución financiera puede restablecer el monto de pago cuando las tasas de interés cambien o en cualquier otro intervalo que se negocie con el prestatario. Los solicitantes pueden pedir que la institución financiera establezca el préstamo con pagos de intereses solamente durante las fases de inicio y expansión (cuando sea elegible) para darle tiempo a la empresa a generar ingresos antes de que empiece a efectuar pagos completos del préstamo. Los pagos globales o las cláusulas de prepago no están permitidos en ningún préstamo 7(a). La institución financiera no podrá cobrar una multa por prepago si el préstamo se cancela antes del

término de vencimiento. Sin embargo, la SBA cobrará al prestatario una cuota de prepago si el préstamo tiene un término de vencimiento de 15 o más años y se cancela con anticipación durante los primeros tres años.

## COLATERAL

La SBA espera que cada préstamo esté garantizado por completo, pero no rechaza una solicitud para garantizar un préstamo si el único factor desfavorable es colateral insuficiente, siempre y cuando se ofrezca toda la colateral disponible. Lo que significan estas dos políticas es que cada préstamo de la SBA debe asegurarse con todos los activos disponibles (tanto personales como comerciales), hasta que el valor de recuperación sea igual al monto del préstamo o hasta que todos los activos se ofrezcan en colateral en la medida que estén razonablemente disponibles. Se requieren garantías personales de todos los dueños principales de la empresa. Es posible que se requiera el gravamen de los activos personales de los principales.

## ELEGIBILIDAD

La elegibilidad para obtener el préstamo 7(a) se basa en cuatro factores diferentes. El primero es el tamaño, dado que todos los destinatarios del préstamo deben ser clasificados como “pequeños” por la SBA. Los estándares básicos de tamaño se describen a continuación. Se puede encontrar una lista más detallada de los estándares en: <http://www.sba.gov/sizestandards>.

### Estándares de Tamaños de la SBA:

- Manufactura - de 500 a no más de 1,500 empleados
- Ventas al por mayor – no más de 100 empleados
- Servicios - de \$4.5 millones a no más de \$35.5 millones en promedio anual de ingresos.
- Ventas al detal - de \$7 millones a no más de \$29 millones en promedio anual de ingresos
- Construcción general - de \$7 millones a no más de \$33.5 millones en promedio anual de ingresos
- Agricultura - de \$750,000 a no más de \$17.5 millones en promedio anual de ingresos

### Naturaleza del Negocio

El segundo factor de elegibilidad se basa en la naturaleza del negocio y en el proceso mediante el cual éste genera ingresos o los clientes a quienes presta sus servicios. La SBA establece prohibiciones generales en cuanto a ofrecer asistencia a empresas

dedicadas a: actividades financieras, la especulación, la inversión pasiva, las ventas en pirámide, documentación de préstamos, presentaciones en vivo de carácter sexual lascivo y las empresas involucradas en juegos de azar y apuestas, y cualquier actividad ilegal.

La SBA tampoco respaldará a empresas sin fines de lucro, clubes privados que restringen la membresía por un motivo que no sea otro que el cupo, las empresas que promueven una religión, las empresas que pertenecen a personas encarceladas o que se encuentran en probatoria o libertad condicional, los municipios, y aquellas situaciones en que la empresa o sus dueños no hayan cumplido previamente con el pago de algún préstamo federal o algún financiamiento con garantía federal.

### Uso de los Fondos

El tercer factor de elegibilidad es el uso de los fondos. Los fondos de un préstamo 7(a) pueden usarse para: comprar maquinaria, equipo, accesorios, y suministros, mejoras a bienes inmuebles arrendados, así como para terrenos y/o edificios que ocupará el prestatario.

#### Los fondos también pueden usarse para:

- Ampliar o renovar las instalaciones;
- Financiar cuentas por cobrar y aumentar capital de trabajo;
- Financiar líneas de crédito de temporada;
- Construir edificios comerciales; y
- Refinanciar deudas existentes bajo ciertas condiciones.

Los fondos de un préstamo 7(a) de SBA no pueden utilizarse con el propósito de hacer inversiones. Los fondos de la SBA no pueden usarse para proveer fondos a cualquiera de los dueños de la empresa, con excepción de la remuneración ordinaria que se paga por los servicios realmente rendidos.

### Factores Misceláneos

El cuarto factor incluye una variedad de requisitos, tales como la prueba de SBA sobre la disponibilidad de crédito en otro lugar y los requisitos de utilización de bienes personales donde la empresa y los dueños principales deben usar sus propios recursos antes de obtener un préstamo garantizado por la SBA. También incluye las reglas anti-discrimen de la SBA y restricciones sobre otorgar préstamos a empresas agrícolas, ya que existen otras agencias del gobierno federal con programas diseñados para proveer fondos a dichas empresas.

### En general, los préstamos de la SBA deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Cada préstamo debe otorgarse para un propósito de negocio sólido.
- Debe existir suficiente capital invertido en la empresa de manera que ésta pueda operar sobre una base financiera sólida.
- Debe existir potencial para el éxito a largo plazo.
- Los dueños deben contar con una buena referencia y reputación.
- Todos los préstamos deben ser tan sólidos como para asegurar su repago.

Para consultar los requisitos de elegibilidad de la SBA, visite:

<http://www.sba.gov/financing>.

## QUÉ DEBE LLEVARLE A LA INSTITUCIÓN FINANCIERA

Los requisitos de documentación pueden variar; consulte con su institución financiera para conocer cuál es la información que debe suministrar.

#### Los requisitos comunes incluyen lo siguiente:

- Propósito del préstamo.
- Historial de la empresa.
- Estados financieros correspondientes a tres años (empresas existentes).
- Lista de deudas a plazo (empresas existentes).
- Madurez de las cuentas por cobrar y por pagar (empresas existentes).
- Balance general proyectado para el día de apertura (empresa nueva).
- Detalles del arrendamiento.
- Monto invertido en el negocio por el (los) dueño(s).
- Proyecciones de ingresos, gastos y flujo de caja, así como una explicación de las suposiciones que se usaron para efectuar esas proyecciones.
- Estados financieros personales de los dueños principales.
- Resumen de los dueños principales y gerentes.

## CÓMO FUNCIONA EL PROGRAMA 7(a)

Los solicitantes presentan su solicitud de préstamo a una entidad financiera para obtener el análisis inicial. En general, la institución financiera analizará los méritos de crédito de la solicitud antes de decidir si otorgará el préstamo él mismo o si necesitará una garantía de la SBA. En caso de necesitarse una garantía, la institución financiera también analizará la elegibilidad y el solicitante deberá prepararse para completar algunos documentos adicionales antes de que la institución financiera analice la solicitud para asegurarse de que ésta cumpla

con los requisitos de la SBA antes de enviar la solicitud de garantía a la SBA. Los solicitantes que crean necesitar ayuda adicional con el proceso deben comunicarse con su oficina de distrito local de la SBA o con uno de los recursos asociados de la SBA para obtener asistencia.

Existen varias maneras en las que una entidad financiera puede solicitar a la SBA una garantía 7(a). Las principales diferencias entre los métodos están relacionadas a la documentación que provee la institución financiera, la cantidad de revisiones que efectúa la SBA, el monto del préstamo y las responsabilidades de la entidad financiera en caso de que se incumpla con el préstamo o que los bienes de la empresa deban liquidarse. Los métodos son:

- Garantía Estándar 7(a)
- Programa “Certified Lender” - CLP
- Programa “Preferred Lender” - PLP
- SBA Express
- Patriot Express
- Export Express
- Small Loan Advantage y Community Advantage

En el caso de los métodos Estándar, “Certified” y “Preferred”, el solicitante completa el Formulario 4 de la SBA y la institución financiera completa el Formulario 4-1 de la SBA. Cuando se procesan las solicitudes de las garantías mediante la utilización de los métodos Express, el solicitante usa una mayor cantidad de los formularios regulares de la entidad financiera y sólo debe completar algunos formularios federales. Cuando la SBA recibe una solicitud que se procesa por medio de los procedimientos Estándar o CLP, la SBA vuelve a analizar o revisa la elegibilidad y el análisis de crédito de la entidad financiera antes de tomar la decisión de aprobar o rechazar la solicitud. Para aquellas solicitudes que se procesan por medio de los programas PLP o Express, se le delega a la institución financiera la facultad de tomar la decisión de crédito sin la concurrencia de la SBA, lo que ayuda a acelerar el tiempo de procesamiento.

Al garantizar el préstamo, la SBA le asegura a la institución financiera que, en el caso de que el prestatario no cancele el préstamo, el gobierno reembolsará a la entidad prestamista una parte de la pérdida. Al otorgar esta garantía, la SBA es capaz de ayudar, todos los años, a decenas de miles de pequeñas empresas a conseguir financiamiento que no podrían conseguir de otra manera.

Luego de la aprobación de la SBA, se notifica a la entidad financiera de que

el préstamo ha sido garantizado. Luego, la institución financiera trabajará con el solicitante para asegurar que se cumpla con los términos y condiciones antes de cerrar el préstamo, de desembolsar los fondos y de asumir la responsabilidad del cobro y la administración general. El prestatario realiza pagos mensuales del préstamo en forma directa a la institución financiera. Como sucede con cualquier préstamo, el prestatario es responsable de la cancelación, en tiempo y forma, del total del monto del préstamo.

### Lo que Busca la SBA:

- Capacidad para cancelar el préstamo a tiempo con el flujo de efectivo operacional proyectado.
- Dueños y operadores con una buena reputación.
- Plan de negocios viable.
- Experiencia en administración y compromiso necesario para alcanzar el éxito.
- Fondos suficientes, incluso el préstamo garantizado de la SBA, para dirigir la empresa con una sólida base financiera (para las empresas nuevas, esto incluye los recursos necesarios para cubrir los gastos de iniciación y la fase operativa inicial).
- Capital suficiente invertido en la empresa.
- Colateral suficiente para asegurar el préstamo o todas la colateral disponibles si el préstamo no puede ser plenamente asegurado.

## SBAEXPRESS

La garantía SBAExpress se ofrece a las instituciones financieras como una manera de obtener una garantía expedita en préstamos hasta \$350,000. El programa autoriza a entidades financieras seleccionados y con experiencia a usar la mayoría de sus propios formularios, análisis y procedimientos para proceder, administrar y liquidar los préstamos garantizados de la SBA. La SBA garantiza hasta el 50 por ciento del préstamo SBAExpress. Los préstamos menores a \$25,000 no requieren colateral alguna. El uso de los fondos del préstamo es el mismo que para cualquier préstamo 7(a) básico. Como la mayoría de los préstamos 7(a), los plazos de vencimiento, en general, son de cinco a siete años para capital de trabajo y de hasta 25 años para bienes inmuebles o equipo. Las líneas de crédito rotativas pueden otorgarse durante un máximo de siete años.

Para obtener una lista de las instituciones financieras que se encuentran en su zona, comuníquese con su oficina local de la SBA en [www.sba.gov/localresources/index.html](http://www.sba.gov/localresources/index.html).

## PATRIOT EXPRESS

La iniciativa del préstamo piloto Patriot Express está destinada a veteranos y miembros de la comunidad militar que desean establecer o expandir una pequeña empresa. Los miembros de la comunidad militar elegibles incluyen:

- Veteranos;
- Veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio;
- Miembros del servicio activo elegibles para el Programa de Asistencia en la Transición de la milicia;
- Reservistas y Miembros de la Guardia Nacional;
- Cónyuges actuales de cualquiera de las personas mencionadas anteriormente, incluso de un miembro del servicio militar; y
- El cónyuge viudo de algún miembro del servicio militar o veterano que falleció durante el servicio o a causa de un impedimento relacionado al servicio militar.

La SBA ofrece el préstamo Patriot Express mediante su red más amplia de instituciones financieras a través de la nación y ofrece el tiempo de procesamiento más rápido de aprobación. Los préstamos están disponibles hasta \$500,000 y califican para la garantía máxima de la SBA del 85 por ciento en préstamos de \$150,000 o menos y el 75 por ciento en préstamos mayores a \$150,000 y hasta \$500,000. Para los préstamos superiores a \$350,000, se requiere que las instituciones financieras tomen todos los activos disponibles.

El préstamo Patriot Express puede utilizarse para la mayoría de los propósitos comerciales, incluso el inicio, la expansión, la compra de equipo, capital de trabajo, inventario o compras de bienes inmuebles ocupados por la empresa.

Los préstamos Patriot Express ofrecen las tasas de interés más bajas de la SBA para préstamos comerciales. En general, éstas son del 2.25 por ciento al 4.75 por ciento por sobre la tasa preferencial, según el tamaño y el término de vencimiento del préstamo. Su oficina de distrito local de la SBA tendrá una lista de los prestamistas Patriot Express que se encuentran en su zona. Puede obtener más información en:

<http://www.sba.gov/patriotexpress>.

## SMALL LOAN ADVANTAGE Y COMMUNITY ADVANTAGE

La SBA recientemente anunció dos nuevas iniciativas de préstamos – Small Loan Advantage y Community Advantage – dirigidas a aumentar la cantidad de préstamos pequeños 7(a) de

la SBA que van a negocios pequeños y empresarios en ese tipo de comunidades.

Tanto el Small Loan Advantage como el Community Advantage están basados en lo que la agencia llama la plataforma “Advantage”, y ofrecen un proceso de solicitud simplificado para los préstamos garantizados 7(a) de la SBA hasta \$250,000. Estos préstamos llevan la garantía regular de 85 por ciento en préstamos de hasta \$150,000 y de 75 por ciento para los de más de \$150,000.

El Small Loan Advantage está disponible a las 630 instituciones financieras con las que la SBA trabaja a través de toda la nación en su Programa de Prestamistas Preferenciales (PLP por sus siglas en inglés). Bajo el PLP, que incluye a la mayoría de los bancos de alto volumen de la agencia, la SBA delega en esas instituciones la decisión final en cuanto a extender o no crédito.

Con Community Advantage, la SBA hace disponible el programa 7(a) a instituciones financieras “con una misión”, y expandirá los puntos de acceso que los propietarios de negocios pequeños tiene para obtener préstamos. Estas instituciones “con una misión” incluyen las Instituciones Financieras para el Desarrollo Comunitario, las Compañías de Desarrollo Certificadas y a intermediarios sin fines de lucro que ofrecen micropréstamos. El Community Advantage aprovechará la experiencia que estas instituciones ya tienen en hacer préstamos a compañías propiedad de minorías, mujeres, y en proceso de inicio, en comunidades económicamente oprimidas, así como en su capacidad para ofrecer asistencia técnica y gerencial para ayudar al éxito de sus prestatarios.

## PROGRAMAS 7(a) PARA PROPOSITOS ESPECIALES

El programa 7(a) es el más flexible de los programas de préstamos de la SBA. La agencia creó varias modificaciones en el programa 7(a) básico para afrontar las necesidades particulares de financiamiento de ciertas pequeñas empresas. Dichos programas para fines especiales no son necesarios para todas las empresas, pero pueden ser útiles para algunas pequeñas empresas. En general, se rigen por las mismas reglas, reglamentos, cuotas, tasas de interés, etc., que la garantía regular del préstamo 7(a). Las instituciones financieras prestamistas pueden aconsejarle sobre todas las modificaciones.

## CAPLines

El programa CAPLines está diseñado para ayudar a que las pequeñas empresas cumplan con sus necesidades a corto plazo y de capital de trabajo cíclico. Existen cinco programas de préstamos en la categoría de CAPLines. Los programas pueden utilizarse para financiar las necesidades de capital de trabajo de temporada; financiar los costos del cumplimiento de ciertos contratos de construcción, servicio y suministro; financiar los costos directos de llevar a cabo cierta construcción comercial y residencial; financiar el capital operacional por medio de la obtención de anticipos contra el inventario y las cuentas por cobrar existentes, y consolidar deudas a corto plazo. La SBA otorga una garantía de hasta un 85 por ciento. Los cinco programas bajo CAPLines son:

- **El Programa de Préstamos para Contratos** - se utiliza para financiar las necesidades de materiales y labor para uno o varios contratos específicos. Los fondos del préstamo pueden desembolsarse antes de que comience la obra. Si se utiliza para un solo contrato, en general éste no es rotativo; si se utiliza para más de un contrato a la vez, puede ser rotativo. Por lo general, el término de vencimiento del préstamo se basa en la duración del contrato, pero no será mayor a cinco años. El pago del contrato debe enviarse directamente a la entidad financiera.
- **El Programa de Líneas de Créditos de Temporada** - se utiliza para respaldar la acumulación de inventario, cuentas por cobrar o mano de obra y materiales más allá del uso normal del inventario de temporada. La empresa debe haber estado en operación durante un período de 12 meses y debe haber establecido un patrón estacional definido. El préstamo puede utilizarse otra vez después de un período de "limpieza" de 30 días para financiar la actividad de una nueva temporada. Esta temporada también puede tener un plazo de vencimiento de hasta cinco años. La empresa no podrá tener otra línea de crédito de temporada pendiente, pero puede tener otras líneas para satisfacer las necesidades de capital de trabajo no-estacionales.
- **El Programa de Línea para Constructores** - provee financiamiento para contratistas o desarrolladores pequeños para construir o rehabilitar bienes raíces residenciales o comerciales. En general, el término de vencimiento del préstamo es de tres años pero, de ser necesario, puede prorrogarse hasta cinco años para facilitar la venta de la propiedad. Los fondos del préstamo se utilizan solamente para los gastos

directos de adquisición, construcción inmediata y/o rehabilitación significativa de estructuras residenciales o comerciales. La compra del terreno puede incluirse si éste no excede el 20% de los fondos del préstamo. Hasta el 5% de los fondos del préstamo puede usarse para realizar mejoras físicas que beneficien la propiedad.

- **La Línea Pequeña Basada en Activos** - es una línea de crédito rotativa (de hasta \$200,000) que proporciona capital de trabajo a corto plazo. En general, las empresas que otorgan crédito a sus clientes utilizan estas líneas. Los desembolsos se basan en el tamaño de las cuentas por cobrar o del inventario del prestatario. La cancelación proviene del cobro de las cuentas por cobrar o la venta de inventario. Esto requiere administración y supervisión periódica de la garantía por la cual la institución financiera pueda cobrar hasta el 2% anual al prestatario.
- **La Línea Estándar Basada en Activos** - es parecida a la Línea Pequeña Basada en Activos, pero los montos de los préstamos son mayores a \$200,000. Requiere de una administración y una supervisión más estrictas, y la institución financiera puede transferir esos costos al prestatario.

## ASISTENCIA PARA EXPORTAR Financiamiento para el Comercio Internacional

La SBA ofrece ayuda a las pequeñas empresas existentes que desean exportar bienes y servicios.

## CENTROS DE ASISTENCIA PARA EXPORTACIÓN DE ESTADOS UNIDOS (USEACS)

Los Centros de Asistencia para Exportación de Estados Unidos son una asociación entre la SBA, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos y el Export-Import Bank de los Estados Unidos, para proveer asistencia financiera para el comercio internacional y la exportación para las pequeñas empresas en un lugar único. Los USEACs también trabajan estrechamente con otras organizaciones locales, estatales y federales dedicadas al comercio internacional. Para conocer cuál es el USEAC más cercano visite: <http://www.sba.gov/content/us-export-assistance-centers>.

## PROGRAMA DE CAPITAL DE TRABAJO PARA EXPORTACIÓN (EWCP)

El Programa de Capital de Trabajo para Exportación de la SBA asiste a las instituciones financieras en satisfacer las necesidades de los exportadores que buscan capital de trabajo a corto plazo para exportaciones. Este programa les permite a los exportadores de los Estados Unidos adquirir préstamos para financiar los costos directos de las exportaciones. El EWCP sustenta las transacciones únicas o las líneas de créditos rotativas. El monto máximo en dólares de una línea de crédito de exportación bajo este programa es de \$5 millones. La SBA garantiza hasta el 90 por ciento del monto del préstamo o \$4.5 millones, lo que sea menor. En general, los términos de vencimiento son de 12 meses. La garantía puede volver a otorgarse por 12 meses adicionales mediante el proceso de una nueva solicitud. La cuota de garantía que cobra la SBA es un 0.25 por ciento del monto garantizado del préstamo para los primeros 12 meses. El prestatario negocia la tasa de interés y todas las otras cuotas con la institución financiera. El programa ofrece plazos flexibles, cuotas bajas y un tiempo de procesamiento rápido. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/exporting](http://www.sba.gov/exporting).

### Elegibilidad del Exportador

Debe tener un historial operacional de al menos un año, no necesariamente en el área de exportación. La SBA puede renunciar a este requisito si usted tiene suficiente experiencia en la negociación de exportaciones u otra experiencia de tipo gerencial.

### Elegibilidad de Compradores Foráneos

El comprador foráneo debe ser una entidad solvente y los métodos de pago deben ser aceptables para la SBA y para la institución financiera.

### Uso de los Fondos del EWCP:

- Para adquirir inventario para exportar o a ser utilizado para fabricar los bienes que serán exportados.
- Para pagar los costos de manufactura de los bienes que serán exportados.
- Para comprar los bienes o servicios que serán exportados.
- Para respaldar las cartas auxiliares de crédito relacionadas con las transacciones de exportaciones.
- Para capital de trabajo para pre- envío directamente relacionado con los pedidos de exportación.

- Para el financiamiento de cuentas por cobrar foráneas posteriores al envío.

### Uso Inelegible de los Fondos del Préstamo

- Para respaldar las ventas domésticas del solicitante.
- Para adquirir activos fijos o bienes de capital para la empresa del solicitante.
- Para sustentar una venta donde el exportador no tenga título sobre los bienes.
- Para adquirir, equipar o alquilar espacios comerciales en el extranjero.
- Para servir como una carta de crédito de garantía.

### Requisitos de Colateral

- La colateral para el sector de manufactura generalmente consiste en un primer gravamen sobre todo el inventario y las cuentas por cobrar relacionados con la exportación.
- La colateral para el sector de servicios generalmente consiste en la asignación de los fondos de contratos relacionados a la exportación o las órdenes de compra y un primer gravamen sobre las cuentas por cobrar relacionadas a la exportación.
- Se puede requerir otra colateral.

### Cómo Solicitar

El exportador de una pequeña empresa que busca un préstamo EWCP garantizado debe solicitarlo a una institución financiera.

### Co-garantía de SBA y Ex-Im Bank

Está diseñada para ofrecer a pequeñas empresas exportadoras la capacidad para obtener, por medio del Programa de Capital de Trabajo para Exportación, mayores préstamos de capital de trabajo para exportaciones que los que la SBA podría ofrecer sola. Este programa permite a los exportadores de los Estados Unidos adquirir préstamos que facilitan la exportación de bienes o servicios. Bajo este programa, la línea total de capital de trabajo para exportaciones, junto con la garantía del 90 por ciento, no puede superar los \$5 millones. En general, los términos de vencimiento son de 12 meses. Al finalizar el término de vencimiento de 12 meses, el prestatario puede solicitar nuevamente otra garantía. La cuota de garantía de la SBA es un 0.25 por ciento del monto garantizado del préstamo para los primeros 12 meses. La cuota de garantía que cobra el Ex-Im Bank es un 0.25 por ciento del monto del préstamo que éste garantiza. El prestatario negocia la tasa de interés y todas las otras cuotas con la institución financiera.

### Elegibilidad del Exportador

Es igual que para el Programa EWCP de la SBA.

### Compradores Elegibles

El comprador extranjero debe ser una entidad solvente localizada en un país aceptable conforme a la Lista de Países Limitados del Ex-Im Bank; y el método de pago debe ser aceptable para la SBA, el Export-Import Bank y el socio prestamista.

### Uso de los Fondos

En general, es el mismo que para el Programa EWCP de SBA.

### Uso Inelegible de los Fondos

- Para bienes y servicios con menos de un 50% de contenido proveniente de los Estados Unidos.
- Para sustentar la exportación de Artículos de Defensa o Servicios de Defensa.
- Para sustentar las ventas domésticas del solicitante.
- Para adquirir activos fijos o bienes de capital para la empresa del solicitante.
- Para adquirir, equipar o alquilar espacios comerciales en el extranjero.
- Para servir como carta de crédito de garantía.

### Requisitos de Garantía

Iguales que para el Programa EWCP de la SBA.

### Cómo Solicitar

Una pequeña empresa exportadora que busca un préstamo co-garantizado debe solicitarlo a la entidad financiera que participa en el Programa de Garantía de Préstamos 7(a) de la SBA. No se permite el procesamiento de PLP ni de SBAExpress. La institución financiera debe presentar una Solicitud Conjunta de Garantía de Capital de Trabajo completa y documentación de préstamos de la SBA. La SBA evalúa y procesa la solicitud de acuerdo con las reglas de la SBA para su Programa de Capital de Trabajo para Exportación.

## PROGRAMA DE PRÉSTAMOS PARA COMERCIO INTERNACIONAL

El programa ayuda a las pequeñas empresas que participan o se preparan para participar en el comercio internacional, así como las empresas que han sido adversamente perjudicadas por la competencia de importaciones. El programa permite ofrecer un monto

máximo en dólares mayor de garantía de la SBA vigente para cualquier empresa (y afiliadas) que varía de \$4 millones a \$4.5 millones. Para alcanzar el tope de garantía de la SBA de \$4.5 millones, el prestatario debe contar con un préstamo de comercio internacional y una línea de crédito o un préstamo de capital de trabajo de la SBA. El préstamo de comercio internacional otorga una garantía de la SBA de hasta \$4.5 millones de un préstamo a plazo que se utiliza para la adquisición, la construcción, la renovación, la modernización, la mejora o la expansión de activos fijos a largo plazo o el refinanciamiento de un préstamo existente utilizado para los mismos fines. Además, el prestatario puede contar con un préstamo de capital de trabajo aparte (a plazo o línea de crédito) con una garantía máxima de la SBA de \$4 millones. Al combinarse, la máxima garantía de la SBA vigente para cualquier empresa es de \$4.5 millones. Las tasas de interés y la cuota de garantía de la SBA son las mismas que para cualquier préstamo estándar 7(a).

### Elegibilidad del Exportador

- Los solicitantes deben cumplir con los mismos requisitos de elegibilidad que para un préstamo 7(a).
- El solicitante debe establecer que el préstamo ampliará o desarrollará significativamente un mercado de exportación, o el solicitante ha sido perjudicado por la competencia de las importaciones y, además, el solicitante debe demostrar que al mejorar los equipos o las instalaciones mejorará su posición competitiva.
- Si la elegibilidad se basa en el ingreso o la expansión de las ventas de exportación, el solicitante debe presentar un plan de negocio internacional de una o dos hojas, incluyendo información suficiente para justificar, de manera razonable, las probabilidades de expansión de las ventas de exportación.

### Uso de los Fondos

- Para instalaciones o equipo, incluso la compra de terrenos o edificios; construcción de nuevas instalaciones; renovaciones, mejoras o expansión de instalaciones existentes; compra o reacondicionamiento de maquinaria, equipo y accesorios; y realización de otras mejoras que se utilizarán dentro de los Estados Unidos para la producción de bienes o servicios.

### Requisitos de Colateral

Los requisitos de colateral son iguales a los de los préstamos 7(a) regulares.

**Cómo Solicitarlo** - El exportador de una pequeña empresa que busca un préstamo garantizado debe solicitarlo a una institución financiera participante de la SBA. Llame a su Oficina de Distrito local de la SBA para obtener una lista de las entidades financieras que participan.

## EXPORT EXPRESS

El programa Export Express está diseñado para ayudar a la SBA a cumplir con las necesidades de financiamiento de exportaciones de las pequeñas empresas. Se trata de un subprograma de SBAExpress y, por lo tanto, está sujeto a los mismos requisitos de procesamiento, otorgamiento, cierre, administración y liquidación del préstamo, así como a los mismos términos de vencimiento, tasas de interés y cuotas aplicables que con los otros préstamos de la SBA, a excepción del que se menciona abajo. El total del préstamo Export Express no puede superar los \$500,000. La SBA garantiza 90 por ciento en préstamos hasta \$350,000 y 75 por ciento en préstamos mayores de \$350,000 hasta \$500,000. La SBA permite que los prestamistas participantes tomen sus propias decisiones crediticias. La SBA ofrece un tiempo rápido de procesamiento, menos de 36 horas.

## Compradores Elegibles

Lo mismo que para el Programa de Capital de Trabajo para Exportación.

## Uso de los Fondos

- Financiar las cartas auxiliares de crédito que se utilizan para las fianzas de subastas o cumplimiento de contratos;
- Financiar las actividades de desarrollo de exportaciones, tales como el mercadeo de exportaciones y actividades de promoción, participación en ferias de comercio internacional, traducción de información sobre productos para mercados extranjeros, y otras actividades diseñadas para iniciar o expandir las exportaciones de los productos y servicios del solicitante fuera de los Estados Unidos;
- Ofrecer financiamiento específico a transacciones para pedidos en el extranjero;
- Para otorgar líneas de crédito rotativas para fines de exportación, cuyo plazo no debe superar los siete años. En algunos casos, como parte del curso normal del negocio, el prestatario puede usar porciones de las líneas de crédito rotativas para propósitos domésticos, pero no menos del 70% de la línea rotativa podrá utilizarse para propósitos relacionados la exportación;



- Para otorgar préstamos a término y otro financiamiento que ayuden a habilitar a pequeñas empresas, incluso compañías de comercio internacional para desarrollar mercados foráneos; y
- Para adquirir, construir, renovar, modernizar, mejorar o ampliar las instalaciones o equipos de producción para usarlos en los Estados Unidos en la producción de bienes y servicios que serán exportados fuera de los Estados Unidos;

## Uso Inelegible de los Fondos

Los fondos del préstamo no pueden usarse para financiar operaciones en el extranjero que no sean estrictamente aquellas que estén asociadas al mercadeo y/o la distribución de productos/ servicios exportados fuera de los Estados Unidos.

## Cómo Solicitarlo

El proceso de solicitud es el mismo que para SBAExpress, con la excepción de que el solicitante debe demostrar que los fondos del préstamo le permitirán ingresar a un nuevo mercado de exportación o ampliar un mercado de exportación existente. El solicitante debe presentarle a la entidad financiera un plan que incluya ventas proyectadas de exportación para el año siguiente, así como el volumen en dólares de las ventas de exportación del año anterior.

## PROGRAMA DE AJUSTE E INVERSIÓN COMUNITARIA

El Programa de Ajuste e Inversión Comunitaria ayuda a las comunidades que sufrieron la pérdida de empleos debido a los patrones comerciales cambiantes de acuerdo al Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos. El Banco de Desarrollo de Estados Unidos se asoció con la SBA y con los Departamentos de Agricultura y del Tesoro de los Estados Unidos para hacer el crédito disponible a las empresas en comunidades afectadas, de manera que puedan crear o conservar empleos.

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

### Banco Bilbao Vizcaya Argentaria

P.O. Box 364745  
San Juan, PR 00936-4745  
787-777-2496  
787-777-2584  
787-777-2571  
787-777-2585 Fax

### Banco Cooperativo de Puerto Rico

P.O. Box 366249  
San Juan, PR 00936-6249  
787-641-2322, ext. 1081  
787-759-9455 Fax

### Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico

P.O. Box 2134  
San Juan, PR 00922-2134  
787-641-4300 • 787-641-4281 Fax

### Banco Popular de Puerto Rico

P.O. Box 362708  
San Juan, PR 00936-2708  
787-765-9800 • 787-756-5055 Fax

### Banco Santander Puerto Rico

P.O. Box 362589  
San Juan, PR 00936-2589  
787-777-4594  
787-777-4345  
787-756-7443 Fax

### Caribe Federal Credit Union

195 Calle O'Neill  
San Juan, PR 00918  
787-474-5147  
787-474-5152 Fax

### Cooperativa de Ahorro y Crédito de Aguada

P.O. Box 543  
Aguada, PR 00602-0543  
787-868-5900  
787-868-2115  
787-868-5095 Fax

### Cooperativa de Ahorro y Crédito de Maunabo

P.O. Box 127  
Maunabo, PR 00707  
787-861-2240 • 787-861-4750 Fax

### Cooperativa de Ahorro y Crédito Dr. Manuel Zeno Gandía

P.O. Box 1865  
Arecibo, PR 00613-1865  
787-815-2667 • 787-878-5653 Fax

### Doral Bank

P.O. Box 308  
Cataño, PR 00963-0308  
787-641-7459 • 787-474-7852 Fax

### FirstBank de Puerto Rico

P.O. Box 9148  
Santurce, PR 00908  
787-729-8034  
787-729-8346  
787-725-8339 • 787-729-8223 Fax

### Oriental Group Bank

P.O. Box 195115  
San Juan, PR 00919-5115  
787-474-2099 • 787-474-2090 Fax

### Scotiabank de Puerto Rico

P.O. Box 362230  
San Juan, PR 00936-2649  
787-766-4999  
787-766-7877  
787-766-7879 • 787-766-7829 Fax

## PROGRAMAS DE PRÉSTAMOS DE LA SBA QUE NO SON 7(a)

Además de los Programas de Préstamo 7(a), la SBA cuenta con tres programas de asistencia que no son para desastres, que pueden ayudar a las pequeñas empresas a obtener acceso a capital y a fianzas.

## PROGRAMA DE PRÉSTAMOS DE COMPAÑÍA DE DESARROLLO CERTIFICADA (PRÉSTAMOS 504)

El Programa de Préstamos 504 es un programa de desarrollo económico que respalda el crecimiento de las pequeñas empresas de los Estados Unidos y ayuda a las comunidades mediante la expansión del negocio y la creación de empleos. El programa 504 de la SBA ofrece financiamiento de hipotecas subordinadas con tasa fija y a largo plazo para la adquisición y/o la renovación de bienes de capital, lo que incluye terrenos, edificios y equipos. La mayoría de las pequeñas empresas con fines de lucro son elegibles para este programa. Los tipos de empresas que se excluyen de los préstamos 7(a), que se mencionaron anteriormente, también quedan excluidos del programa de préstamos 504.

Los préstamos se otorgan por medio de Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC). Las CDCs trabajan con bancos y otras entidades financieras para otorgar préstamos en primera de manera privilegiada con términos razonables y ayudan a las instituciones financieras a conservar a los clientes en crecimiento y otorgar crédito bajo la Ley de Redesarrollo Comunitario.

### El préstamo 504 de la SBA se diferencia del programa de préstamos 7(a) de esta manera:

- El máximo bono o préstamo a largo plazo es:

- o \$5 millones para empresas que generan cantidad determinada de empleos o mejoran la economía local;
- o \$5 millones para las empresas que cumplen con las metas específicas de políticas públicas, incluso los veteranos; y
- o \$5.5 millones para manufactureros.
- Los costos de proyectos elegibles están limitados a los activos fijos a largo plazo, tales como terrenos y edificios (ocupados por el prestatario) y la maquinaria y los equipos importantes. El capital de trabajo no es un uso elegible de los fondos del préstamo.
- Se le solicita a la mayoría de los prestatarios que realicen una inyección (aporte del prestatario) de sólo el



# Te ayudamos a impulsar tu Negocio

...a crecer, innovar y exportar

- PLAN DE NEGOCIOS
- MODELOS DE NEGOCIOS
- ANÁLISIS DE VIABILIDAD
- PLAN DE MERCADEO
- PLAN DE COMERCIALIZACIÓN
- PROPUESTAS DE FINANCIAMIENTO
- PLAN DE COMERCIO INTERNACIONAL
- FUENTES ALTERNAS DE CAPITAL
- ASISTENCIA EN DESASTRES
- PROPUESTAS PARA INVESTIGACIÓN (SBIR / STTR)
- CONTRATACIÓN FEDERAL (PROCUREMENT)
- EDUCACIÓN EMPRESARIAL (CURSOS Y TALLERES)

Para el calendario de adiestramientos visite:  
[www.prsbtdc.org](http://www.prsbtdc.org)

Región Arecibo  
(787) 878-5269

Región Ponce  
(787) 842-0841

Comercio Internacional  
(787) 763-6811 ext. 245

Oficinas Ejecutivas  
(787) 763-6811

Región Caguas  
(787) 744-8833 ext. 2909

Región San Germán  
(787) 892-6760

Innovación y Tecnología  
(787) 763-6811 ext. 233

Región Fajardo  
(787) 863-2390 ext. 2360

Región San Juan  
(787) 763-5108

InterEmpresa  
(787) 250-1912 ext. 2221



El Puerto Rico SBTDC Network opera en sociedad con la Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA) y la Universidad Interamericana de Puerto Rico, con el apoyo de la Cía. de Fomento Industrial (PRIDCO) y el Municipio Autónomo de Caguas. El auspicio brindado por la Administración Federal de Pequeños Negocios (SBA), no constituye un endoso expreso o implícito de los co-auspiciadores o de las opiniones, productos o servicios de los participantes.

10%, lo que le permite a la empresa conservar el valioso capital operativo. Se necesita otra inyección del 5% si la empresa recién comienza a operar o es nueva en el mercado (tiene menos de dos años). También se requiere otra inyección del 5% si la garantía principal será un edificio con un propósito único.

- **Financiamiento del proyecto:** la institución financiera financia aproximadamente el 50% del costo del proyecto y recibe un primer gravamen sobre los bienes del proyecto (pero no la garantía de la SBA); la CDC (respaldada por bonos garantizados en su totalidad por la SBA) financia hasta el 40% de los costos del proyecto asegurados con un gravamen subordinado. El prestatario ofrece el balance de los costos del proyecto.
- **Tasa de interés fija en préstamo de la SBA.** La SBA garantiza el 100% del bono. Los bonos se venden en conjunto mensualmente a inversionistas privados. Esta tasa baja y fija se transfiere al prestatario y establece la base de la tasa del préstamo.
- **Todos los costos relacionados con el proyecto pueden financiarse,** incluso la adquisición (terrenos y edificios, terrenos y construcción de edificios, renovaciones, maquinarias y equipos) y los costos variables, tales como el seguro de título y las tasaciones. Algunos costos de cierre pueden financiarse.
- **Por lo general, la colateral es un gravamen subordinado sobre los activos financiados** y permite que otros bienes estén libres de todo gravamen y se ofrezcan para asegurar algún otro financiamiento necesario.
- **Los préstamos para bienes inmuebles a largo plazo se otorgan con un plazo de hasta 20 años** y los préstamos de equipos pesados se otorgan con un plazo de entre 10 y 20 años y se auto-amortizan.

#### **Las empresas que reciben los préstamos 504 son:**

- Pequeñas - con un valor neto de menos de \$8.5 millones y una ganancia neta después de impuestos por debajo de \$3 millones o cumplen con otros estándares de tamaño de la SBA.
- Organizadas con fines de lucro.
- La mayoría de las empresas - de venta al detal, servicio, venta al por mayor o manufactura.

Las Compañías de Desarrollo Certificadas 504 de la SBA prestan servicio a sus comunidades mediante el financiamiento de las necesidades de expansión empresarial. Su personal profesional trabaja directamente con los prestatarios para elaborar la documentación de financiamiento a fin de que cumpla con las directrices del programa y la capacidad de crédito de la empresa del prestatario. Para obtener más información, visite:



[www.sba.gov/financing](http://www.sba.gov/financing), luego haga clic en “CDC/504 Program” (Programa CDC/504).

## **CDCs EN PUERTO RICO**

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

P.O. Box 191791  
San Juan, PR 00919-1791  
787-756-5080 • 787-753-8960 Fax

### **Marketing Small Business Finance Corporation**

P.O. Box 193824  
San Juan, PR 00919-3824  
787-641-0801 • 787-765-0861 Fax

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

252 Ave. Ponce de León  
City Towers Suite 301  
San Juan, PR 00918  
787-620-7642 • 787-474-5446 Fax

### **Puerto Rico Business Development Corporation**

P.O. Box 363631  
San Juan, PR 00936-3631  
787-753-8484 • 787-753-0855 Fax

### **PYMES Financial Partners, Inc.**

P.O. Box 9023835  
San Juan, PR 00902-3835  
787-765-1677 • 787-766-0797 Fax

## **PROGRAMA DE MICROPRÉSTAMOS**

El Programa de Micropréstamos otorga pequeños préstamos que varían entre \$500 y \$50,000. Bajo este programa, la SBA otorga fondos a intermediarios sin fines de lucro que, a su vez, otorgan préstamos directamente a los empresarios, incluso los veteranos. Los fondos del préstamo pueden utilizarse con fines comerciales típicos, tales como capital de trabajo, maquinaria y equipo, inventario y mejoras a bienes inmuebles arrendados. Las tasas de interés se negocian entre el prestatario y el intermediario.

Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/financing](http://www.sba.gov/financing); luego, haga clic en “Microloan Program” (Programa de Micropréstamos). El intermediario en Puerto Rico es:

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

Ave. Muñoz Rivera, #1103  
Río Piedras, PR 00926  
787-756-5080 • 787-753-8960 Fax

## **PROGRAMA DE GARANTÍA DE FIANZAS**

El Programa de Garantía de Fianzas consiste en una asociación público-privada formada entre el gobierno federal y compañías de fianzas que ofrecen a las pequeñas empresas la asistencia en fianzas necesaria para competir por oportunidades de contratación gubernamentales y privadas. La garantía ofrece un incentivo de garantías para otorgar fianzas a las pequeñas empresas que no podrían obtenerlas de otra manera. El programa está dirigido a las pequeñas empresas que carecen de capital de trabajo o de un historial de rendimiento necesario para asegurar las fianzas de manera razonable mediante los canales comerciales regulares.

A través de este programa, la SBA garantiza las fianzas auxiliares, de cumplimiento, pago y licitación que emiten las compañías de fianzas para contratos individuales de hasta \$2 millones. La SBA reembolsa garantías entre un 70 por ciento y un 90 por ciento de las pérdidas sufridas en caso de que algún contratista incumpla con las condiciones del contrato.

La SBA tiene dos opciones de programas disponibles: el Programa de Aprobación Previa (Plan A) y el Programa de Fianzas Preferenciales (Plan B). Bajo Plan A, la SBA garantiza el 90 por ciento de las pérdidas y los gastos pagados de la garantía en

contratos afianzados hasta \$100,000 y el 80 por ciento en contratos afianzados mayores de \$100,000 que se adjudican a las empresas pequeñas que pertenecen a veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio, veteranos y contratistas HUBZones que se encuentran en de desventaja social y económica. Las otras fianzas del Plan A reciben una garantía de 80 por ciento. Las fianzas deben obtener la aprobación previa de la SBA para que se emita cada garantía de fianza. Bajo el Plan B, la SBA garantiza el 70 por ciento, pero se pueden emitir, controlar y administrar fianzas sin la aprobación previa de SBA.

Para obtener más información sobre el Programa de Garantía de Fianzas, visite el sitio web de SBA en: [www.sba.gov/osg](http://www.sba.gov/osg)

## LEY DE EMPLEOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DE 2010

La Ley de Empleos para Pequeñas Empresas, que firmó el Presidente Obama el 27 de septiembre, ofrece recursos para ayudar a las pequeñas empresas a continuar su camino hacia la recuperación económica y la creación de empleos. La ley amplía los exitosos préstamos de Recuperación de la SBA, mientras ofrece miles de millones más en el otorgamiento de préstamos y exenciones contributivas para empresarios y dueños de pequeñas empresas.

### Más Capital para Empresarios, Dueños de Pequeñas Empresas

- **Límites de Préstamos Superiores: aumenta en forma significativa los tamaños de préstamos máximos en los programas de préstamos principales**
  - o La ley aumentó, permanentemente, los límites de los préstamos 7(a) y 504 de \$2 millones a \$5 millones (en el caso de los manufactureros en el programa de préstamos 504, hasta \$5.5 millones).
  - o La ley aumentó, permanentemente, los límites de los micropréstamos de \$35,000 a \$50,000, lo que ayuda a las pequeñas empresas más grandes con los costos iniciales y a los dueños de pequeñas empresas que se encuentran en comunidades desatendidas.
- **Estándares de Tamaños Alternos: una mayor cantidad de pequeñas empresas son elegibles para obtener préstamos de la SBA**
  - o La ley amplía la cantidad de empresas que son elegibles para obtener préstamos de la SBA, lo que aumenta el estándar de tamaños alternos para esas pequeñas empresas que cuentan con menos de \$15 millones en valor neto y \$5 millones en ingresos promedio netos.
- **Mejoras Temporales para Ayudar con el Capital de Trabajo y el**

### Refinanciamiento de Bienes Inmuebles Comerciales

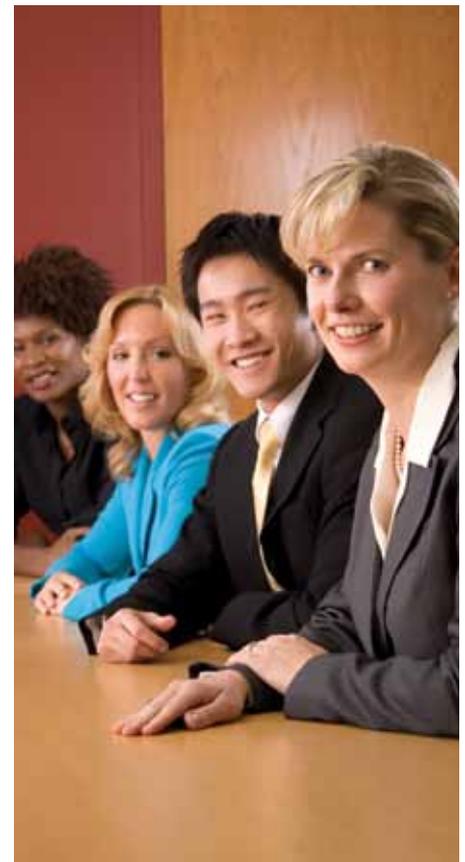
- o La ley aumentó el monto máximo de préstamos SBAExpress de \$350,000 a \$1 millón (vence el 27/9/2011).
- o La ley le permite a algunas pequeñas empresas refinanciar hipotecas comerciales ocupadas a sus dueños bajo el programa de préstamos 504 (vence el 27/9/2012).
- **Extensión y Expansión al Programa Piloto “Dealer Floor Plan”**
  - o El programa piloto, que comenzó en 2009, se extiende hasta el año 2013. A pesar de que el programa piloto anterior venció, el nuevo programa piloto de mayor cobertura se implementó en tres meses.
  - o Luego de que se implementara el límite de préstamos de \$5 millones, esto ayudará incluso a más dueños de pequeñas empresas que venden autos, vehículos recreativos, botes y otros inventarios elegibles a título.
- **Préstamos Piloto para Intermediarios de Pequeñas Empresas**
  - o La ley provee financiamiento de hasta \$20 millones por año en préstamos para pequeñas empresas durante los próximos tres años para el programa de préstamos facilitados para intermediarios dirigidos a las pequeñas empresas que necesitan préstamos de hasta \$200,000.

### La Nueva Ley Fortalece la Capacidad de las Pequeñas Empresas para Competir por Contratos, Incluso las Recomendaciones del Grupo de Trabajo del Presidente sobre las Oportunidades de Contratación Federal para Pequeñas Empresas

- **Trato Igual en Programas de Contratación Federal**
  - o La ley reafirma la “paridad” entre los programas de contratación federal para pequeñas empresas. Los oficiales de contratación serán libres de elegir entre las empresas cuyos dueños son mujeres y veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio, así como empresas que participan en el programa HUBZones, los programas 8(a) y el programa de contratación para mujeres.
- **Mejores Oportunidades para las Pequeñas Empresas – mayor responsabilidad, integridad, transparencia**
  - o La ley ofrece a los oficiales de adquisición de las agencias una mayor capacidad para otorgar tanto contratos preferenciales como microcontratos a pequeñas empresas. La ley dificulta el que las agencias agrupen contratos, una práctica que suele quitar oportunidades a las pequeñas empresas. La ley también exige un cumplimiento más estricto de modo que las agencias tendrán más responsabilidad de alcanzar las

- metas para pequeñas empresas.
- o La ley exige un cumplimiento más estricto de los requisitos del plan de subcontratación para los grandes contratistas primarios, a fin de asegurar que las pequeñas empresas se utilicen en la subcontratación. También impide los pagos atrasados a los subcontratistas pequeños.
- o La ley elimina el programa de Demostración de Competitividad, que en realidad restringió las oportunidades para las pequeñas empresas contratistas en 10 industrias, incluso la construcción.
- o La ley exige los esfuerzos continuos de la SBA para combatir el fraude, el malgasto y el abuso. Las agencias federales, incluyendo el Departamento de Justicia, tendrán una mayor capacidad para perseguir vigorosamente a las empresas que consiguen contratos falsificando su condición de pequeña empresa.
- **Oportunidades de Trabajo en Equipo para Pequeñas Empresas**
  - o La ley proporciona \$25 millones para un nuevo programa piloto que otorga subsidios que ayudarán a las pequeñas empresas a unirse entre ellas para competir por contratos gubernamentales federales más importantes y complejos.

### La Nueva Ley Promueve la



## Exportación de las Pequeñas Empresas y Crea la Iniciativa de Exportación Nacional del Presidente

- **El Programa Piloto Export Express se Hace Permanente**
  - o La ley convierte el programa de préstamos piloto Export Express en un programa permanente con garantías de 90% para préstamos hasta \$350,000 y de un 75% para préstamos entre \$350,000 y \$500,000.
- **Programa Estatal Piloto de Subsidios para Promoción de Exportaciones y Comercio Internacional**
  - o La ley proporciona \$90 millones en subsidios competitivos durante los próximos tres años para que los estados ayuden a los dueños de las pequeñas empresas con la exportación.
- **Aumento de Personal y Recursos de Consejería para Exportación Fortalecidos**

## La Ley Amplía el Adiestramiento y la Consejería:

- **Más Inversiones en Consejería y Adiestramiento**
  - o La ley proporciona \$50 millones en subsidios disponibles para los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas.

## La Ley Proporciona \$12,000 Millones en Alivio Contributivo para Ayudar a las Pequeñas Empresas a Invertir en sus Empresas y Crear Empleos

- **Extensión, Ampliación de Recortes Contributivos – 8 Reducciones de Impuestos**
  1. El límite de gastos para las pequeñas empresas más alto en la historia - de \$500,000
  2. Disposiciones de retroacción sobre pérdidas operacionales netas de hasta 5 años
  3. Depreciación acelerada
  4. Cero impuestos por ganancias de capital para aquellos que invierten en pequeñas empresas
  5. Aumento en las deducciones para las empresas nuevas
  6. Deducciones para los teléfonos celulares provistos por los patronos

7. Deducciones en los costos de seguro de salud para los auto-empleados
8. Limitaciones en las multas por errores en las declaraciones contributivas que afectan, de manera desproporcionada, a las pequeñas empresas

## Más allá de la SBA:

- **Fondos de Préstamos para Pequeñas Empresas – \$30,000 millones (los administra el Tesoro)**
  - o La ley otorga a bancos comunitarios más pequeños un capital de bajo costo (tan bajo como el 1%) si éstos superan los niveles de préstamos para pequeñas empresas en 2009.
- **Establece una Iniciativa de Crédito Estatal para Pequeñas Empresas (que administra el Tesoro)**
  - o La ley otorgará hasta \$1.5 mil millones a los estados para respaldar los programas estatales de préstamos para pequeñas empresas.

## HISTORIA de Éxito

### Pequeña Empresaria del Año de Puerto Rico Mariely Díaz, PharmD, RPh Presidenta & Principal Oficial Ejecutiva Optima Infusion Pharmacy, Inc.



De niña, Mariely Díaz soñaba con ser periodista, esperando algún día dejar su huella en el mundo.

Sobresalió en el colegio, asistiendo a la Academia Santo Tomás de Aquino en su pueblo natal de Bayamón, y se destacó en la Sociedad Nacional de Honor, los clubes de Español, Matemáticas y Ciencias, y también en los deportes, incluidos el volibol, y pista y campo. Dado el talento de Díaz en Ciencias y Matemáticas, su hermana Moraima –técnico de farmacia- veía que Díaz tenía el potencial para realizar grandes contribuciones al campo de las ciencias farmacéuticas, y un día convenció a Díaz de que la acompañara al trabajo para ver si el mundo de farmacia le sentaba bien.

Y así fue. En 2004, a los 26 años de edad, Díaz fundó a Optima Infusion, un pequeño negocio dedicado a proveer servicios de terapia de infusión en el hogar, entrega de medicamentos, adiestramiento en el hogar para el suministro de medicamentos

intravenosos, y productos para úlceras y nutrición enteral y parenteral. Díaz obtuvo su doctorado en la Universidad Nova Southeastern en Ft. Lauderdale y es la única farmacéutica en Puerto Rico certificada por la Asociación Nacional de Infusión en el Hogar.

En noviembre de 2009, un mes antes de celebrar el quinto aniversario de Optima Infusion, Díaz obtuvo un préstamo bajo el Programa 504 de Compañía de Desarrollo Certificada de la SBA, con la participación de la Corporación para el Financiamiento Empresarial del Comercio y las Comunidades (COFECC) y el Banco de Desarrollo Económico para Puerto Rico. Con los fondos del mismo, Díaz expandió su negocio, generando 25 empleos, y adquiriendo nuevos vehículos, equipo y un solar en Dorado donde construyó un edificio de 6,000-pies-cuadrados para una farmacia de comunidad, una farmacia especializada, un centro de infusión, un cuarto estéril, oficinas médicas y laboratorios clínicos.

Al aumentar el tamaño de sus instalaciones, Optima Infusion obtuvo nuevos contratos con hospitales que carecen de salas para preparar productos intravenosos estériles, resultando en un incremento considerable en ventas. Siete años después de su fundación, Optima Infusion genera sobre \$10.5 millones en ventas netas y emplea a 38 personas.

Mirando al futuro, Díaz planifica una expansión adicional a las instalaciones de Optima y establecer oficinas satélites a través de toda la isla. Además, espera establecer una fábrica para producir y exportar soluciones y medicamentos intravenosos, ya que no existe este tipo de industria en Puerto Rico.

Si dejar su huella en el mundo siempre ha sido el sueño de Díaz, se podría decir que cada día está más cercana a lograrlo.

# OPORTUNIDADES DE CONTRATACIÓN

# OPORTUNIDADES DE ADQUISICIÓN

# FEDERAL

## Cómo Solicitar Contratos Gubernamentales

El gobierno de los Estados Unidos es el comprador individual de bienes y servicios más grande del mundo, adquiriendo desde tanques blindados hasta sujetapapeles. Cada año, el gobierno federal otorga más de \$500 mil millones en contratos y una parte significativa de esos contratos se asigna específicamente a pequeñas empresas.

La SBA trabaja con agencias para asignar, como mínimo, el 23 por ciento de todos los contratos gubernamentales primarios a pequeñas empresas, con metas estatutarias específicas para pequeñas empresas en desventaja, propiedad de mujeres o veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio, o que estén ubicados en zonas comerciales históricamente subutilizadas (HUBZones).

La agencia asegura que las pequeñas empresas tengan acceso a oportunidades de desarrollo a largo plazo, lo que implica trabajar con pequeñas empresas para ayudarlas a mantenerse competitivas, así como exhortar a las agencias federales a adjudicar más contratos a pequeñas empresas. La SBA ofrece programas de consejería, pareos de negocios y oportunidades de capacitación en-línea, y ayuda a las agencias a identificar oportunidades para pequeñas empresas.

### CÓMO FUNCIONA LA CONTRATACIÓN GUBERNAMENTAL

#### Licitación en Pliego Cerrado vs. Negociación

Existen dos métodos que el gobierno utiliza para comprar bienes y servicios. El primer método, licitación en pliego cerrado, implica la emisión de una invitación para licitar por parte de una agencia procuradora. Normalmente, un contrato se adjudica al licitador con el precio más bajo. El segundo método, la negociación, implica la emisión de una solicitud de propuesta o cotizaciones, junto con la negociación de cada elemento en la propuesta. La empresa



que tenga la mejor propuesta en cuanto al contenido técnico, precio y otros factores obtiene el contrato.

#### Tipos de Contratos

En los contratos de precio fijo, la responsabilidad por los costos y el riesgo de pérdida recae en el contratista. Los contratos de precios fijos no permiten realizar ningún ajuste en base a los costos del contratista durante el cumplimiento del contrato. Este tipo de contrato se utiliza en todas las licitaciones de pliego cerrado y en algunas adquisiciones negociadas.

Los contratos de reembolso de costos proveen para el pago de ciertos costos en los que haya incurrido el contratista, según lo determine el contrato. El contrato establece un precio máximo que el contratista no puede exceder sin la aprobación del oficial de contratación. Los contratos de reembolso de costos se utilizan en contratos de investigación que tienen aplicación comercial. Algunos contratos no pertenecen claramente a estas dos categorías, tales como los contratos de tiempo y materiales (los precios de salarios

por hora son fijos, pero las horas son estimadas) y los contratos en forma de cartas (autorizan al contratista a comenzar a trabajar en una requisición urgente).

#### Programa de Reserva para Pequeñas Empresas

Mediante el programa de reserva para pequeñas empresas, se reserva una adquisición exclusivamente para las pequeñas empresas. Existen dos maneras en las que se pueden determinar las reservas. Primero, si una adquisición de bienes o servicios tiene un valor previsto en dólares de al menos \$3,000 pero no excede \$100,000, ésta se reserva automáticamente para las pequeñas empresas. La adquisición se reservará solamente si el oficial de contratación determina que no probablemente no habrán dos o más pequeñas empresas responsables que sean competitivas en cuanto a precios de mercado, calidad y entrega. Segundo, si una adquisición de bienes o servicios es mayor a \$100,000, y si es probable que se obtengan ofertas de al menos dos pequeñas empresas responsables,

y si las adjudicaciones se otorgarán a precios justos de mercado, la adquisición se reserva para pequeñas empresas. Se evaluarán expectativas razonables utilizando el historial de adquisiciones anteriores de algún artículo o de artículos similares.

Existen varias excepciones y reglas exclusivas para ciertos tipos de pequeñas empresas e industrias. En el caso de reservas para pequeñas empresas de investigación y desarrollo, debe existir una expectativa razonable de obtener de las pequeñas empresas las mejores fuentes científicas y tecnológicas que sean consistentes con las demandas de la adquisición propuesta. Para reservas a pequeñas empresas, salvo las de servicios de construcción, cualquier empresa que proponga proveer un producto que no fabricó ella misma debe proporcionar el producto de una pequeña empresa manufacturera, a menos que la SBA haya otorgado una dispensa o excepción a la regla sobre empresas no-manufactureras. En industrias donde la SBA concluye que no existen pequeñas empresas manufactureras, podría emitir una dispensa a la regla sobre pequeñas empresas no-manufactureras. Las dispensas les permiten a las pequeñas empresas a proveer el producto de cualquier empresa doméstica.

### Subcontratación

Las oportunidades de subcontratación son un gran recurso para las pequeñas empresas, especialmente para aquellas que no están listas para hacer una licitación como contratistas primarios. La experiencia adquirida de la subcontratación puede preparar mejor a las empresas para que liciten para obtener contratos primarios más grandes.

Los reglamentos actuales estipulan que para los contratos que ofrecen oportunidades de subcontratación y que sean mayores a \$550,000 para bienes y servicios, o \$1 millón para construcción, los contratistas primarios de empresas grandes deben ofrecer la mejor oportunidad posible a pequeñas empresas. Los contratistas de empresas primarias grandes deben presentar un plan que describa cómo subcontratarán exitosamente a las pequeñas empresas.

Para encontrar oportunidades de subcontratación, obtenga una lista de contratistas primarios en el Directorio de Subcontratación en: [www.gsa.gov](http://www.gsa.gov) y [www.sba.gov](http://www.sba.gov). Investigue sobre los primarios y determine cuáles son los mejores para su empresa. Desarrolle una estrategia de mercadeo, y luego contacte al Oficial de Enlace con Pequeñas Empresas indicado para cada contratista primario para programar una cita.

## PROGRAMA DE CERTIFICADO DE COMPETENCIA

El Programa de Certificado de Competencia permite a una pequeña empresa apelar cuando un oficial de contratación determina que la misma no puede satisfacer los requisitos de algún contrato gubernamental específico en el que aparenta ser la mejor licitadora. La SBA llevará a cabo una revisión detallada de las capacidades técnicas y financieras de la empresa para cumplir con el contrato. Si la empresa demuestra tener la capacidad de cumplir con el contrato, la SBA emite un certificado de competencia al oficial de contratación, requiriendo que se adjudique el contrato a la pequeña empresa.

## LO QUE DEBE SABER SOBRE SU EMPRESA

A fin de ser elegible para licitar un contrato federal, debe conocer su empresa. Responda las siguientes tres preguntas:

### 1. ¿Es una pequeña empresa?

Su pequeña empresa:

- ¿Está organizada con fines de lucro?
- ¿Está ubicada en los Estados Unidos?
- ¿Opera principalmente dentro de los Estados Unidos o realiza una aportación significativa a la economía de Estados Unidos mediante el pago de contribuciones impuestos o el uso de productos, materiales o mano de obra estadounidenses?
- ¿Opera y es de propiedad independiente?
- ¿No es dominante en el campo de operación en el que está licitando para obtener contratos gubernamentales?
- ¿Es una empresa individual, una sociedad, una corporación, o cualquier otra forma de organización legal?

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

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

Los estándares de tamaño se usan para determinar si la empresa es pequeña o “tiene otro tamaño que no sea pequeño”. Los estándares de tamaños varían según la industria. Para determinar el estándar de tamaño de su empresa, necesitará un código del Sistema de Clasificación Norteamericano de Industria (NAICS) y un código de Clasificación de Industria Estándar (SIC).

Toda agencia federal usa estos códigos cuando considera a su empresa. Algunos programas de la SBA

requieren sus propios estándares de tamaños únicos. Para obtener más información sobre dichos requisitos y otra información sobre estándares de tamaño, visite: <http://www.sba.gov/sizestandards>.

### 3. ¿Cae usted bajo alguna certificación específica?

Bajo la categoría de “pequeña empresa”, la SBA ha detallado varias certificaciones específicas bajo las que pueden encontrarse las empresas. Dichas certificaciones se dividen en dos categorías: Certificadas por la SBA y Auto-Certificadas

Los Programas de Certificación de la SBA se crearon para ayudar a grupos específicos a asegurar contratos federales y, por ende, sólo pueden ser otorgados por administradores de la SBA. Sin embargo, usted puede determinar por sí mismo si su empresa cumple con los requisitos de los Programas de Auto-certificación, consultando el Reglamento Federal de Adquisiciones (FAR).

Así como a las pequeñas empresas se les ha asignado la meta de adquirir el 23 por ciento en dólares de contratos federales, también se les han asignado metas de contratación específicas a algunas de dichas certificaciones. Estas metas son:

- el 5% de los contratos se destina a Pequeñas Empresas en Desventaja\*
- el 5% se destina a Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres
- el 3% se destina a Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio
- el 3% se destina a Pequeñas Empresas Designadas HUBZones.

### (\*Pequeñas Empresas en Desventaja no es un programa de certificación)

Las agencias federales cuentan con un fuerte incentivo para cumplir con las metas de contratación. Usted debe solicitar aquellos programas de Certificación de la SBA y de Auto-Certificación para los cuales usted califica, con el fin de aprovechar las oportunidades de contratación.

## HUBZone

Las Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas (HUBZones) son áreas geográficas designadas por la SBA que han sido históricamente subutilizadas. Existe una meta a nivel del gobierno federal de adjudicar como mínimo el tres por ciento de las sumas en dólares de los contratos a las pequeñas empresas que se encuentran en HUBZones. El Programa HUBZone debe también establecer

la preferencia por la adjudicación de contratos federales a las pequeñas empresas que se encuentran en dichas zonas. A fin de ser elegible para participar en el Programa de HUBZones, las empresas:

- deben tener sus oficinas principales en algún HUBZone;
- el 35% de sus empleados debe residir en un HUBZone; y
- deben pertenecer, al menos en un 51%, a uno o más ciudadanos de los Estados Unidos, una corporación de desarrollo comunitario, una cooperativa agrícola o una tribu indígena.

Las empresas existentes que opten por mudarse a zonas calificadas son elegibles. Para cumplir con el requisito de que el 35 por ciento de los empleados de la empresa HUBZone residen en un HUBZone, los empleados deben mantener su residencia principal en un HUBZone durante al menos 180 días o estar actualmente registrados para votar en esa zona.

#### La SBA es responsable de:

- Determinar si empresas individuales constituyen pequeñas empresas calificadas HUBZone;
- Mantener una lista de pequeñas empresas calificadas HUBZone para que las agencias de adquisición la utilicen en la adjudicación de contratos bajo el programa;
- Adjudicar protestas y apelaciones de elegibilidad para recibir contratos 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 de nueve años de duración establecido para ayudar a las personas elegibles que se encuentran en desventaja social y económica a desarrollar y hacer crecer su empresa. La asistencia de desarrollo empresarial incluye consejería individualizada, talleres de capacitación y otra orientación de tipo gerencial y técnica. A fin de ser elegible para participar en el Programa 8(a), la empresa debe:

- ser una pequeña empresa;
- pertenecer a uno o más ciudadanos de los Estados Unidos;
- operar durante dos años completos antes de solicitar la participación;
- pertenecer (al menos en un 51%) a uno o más personas que califican como individuos en desventaja social y económica o ser controlada por éstas;
- ser administrada y operada por la persona en desventaja sobre quien se basa la elegibilidad.

Las personas en desventaja social son aquellas que han sido sujetas a prejuicios raciales, étnicos o culturales debido a su identidad como miembro de algún grupo, sin tener en cuenta sus capacidades individuales. Se presume que las siguientes personas son se encuentran en desventaja social: estadounidenses negros, indígenas americanos, hispanoamericanos, estadounidenses de la región asiática/pacífico y estadounidenses del subcontinente asiático. Un individuo que sea miembro de alguno de estos grupos debe establecer una desventaja social individual mediante evidencia preponderante. Las personas que se encuentran en desventaja económica son aquellas que se encuentran en desventaja social cuya capacidad para competir en el sistema de libre empresa ha sido impedida debido a la disminución de oportunidades de capital y crédito en comparación con otras personas en áreas empresariales iguales o parecidas que no se encuentran socialmente en desventaja.

Para la certificación del Programa 8(a) inicial, el valor neto de la persona que reclame desventaja debe ser menor a \$250,000. Para la elegibilidad continuada del Programa 8(a) después de la admisión, el valor neto debe ser menor a \$750,000. Para determinar el valor neto, la SBA excluirá la participación que tenga en el negocio el empresario solicitante y el valor líquido de su residencia primaria. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/8abd](http://www.sba.gov/8abd).

## SDB

Una Pequeña Empresa en Desventaja (SDB) se define como una empresa que pertenece, al menos en un 51 por ciento, a una o más personas que se encuentran en desventaja social y económica, y que es controlada por éstas. El Congreso ha establecido que se presumen en desventaja las personas que pertenecen a ciertos grupos étnicos. Otras personas, incluidas las mujeres y personas de cualquier raza, también pueden calificar estableciendo su estatus de desventaja.

Las empresas se auto-certifican como SDB para contratos y subcontratos federales preferidos sin tener que someter una solicitud a la SBA. Para obtener la auto-certificación, las empresas deben actualizar sus perfiles de CCR y ORCA y asegurarse de que ambos perfiles reflejen su estatus como SDB.

## SDVOSB

El Programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio (SDVOSB) incluye una meta a nivel de gobierno federal de adjudicar cada año al menos el tres por ciento de los contratos a las Pequeñas Empresas que son Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio.

La SBA administra el Mandato de SDVOSB para asegurarse de que solamente las empresas que pertenecen a veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio reciban contratos reservados exclusivamente para ellos. Cuando surge una objeción ante la auto-certificación de alguna empresa como SDVOSB, la SBA determina si ésta cumple con los requisitos de estatus, propiedad y control.

Los veteranos y los veteranos con impedimentos adquiridos durante el servicio pueden participar en todos los programas de contratación de la SBA. Para determinar su elegibilidad, contacte a su oficial local de desarrollo empresarial para veteranos, visite los sitios web de los diferentes programas o contacte a la Oficina de Desarrollo de Negocios para Veteranos de la SBA en: [www.sba.gov/vets](http://www.sba.gov/vets).

Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/content/veterans-1](http://www.sba.gov/content/veterans-1).

Para obtener más información sobre las certificaciones que no se describen a fondo aquí, consulte el glosario de términos que aparece en la siguiente página.

## CÓMO EMPEZAR

Una vez que haya identificado la información importante correspondiente a su empresa, es hora de que comience el proceso de adquisición de un contrato gubernamental. Lleve a cabo estos pasos necesarios para comenzar el proceso de licitación:

### 1. Identifique su número DUNS (Sistema de Numeración Universal de Datos)

Para registrar su empresa, obtenga el número DUNS que se utiliza para identificar y localizar a millones de empresas. Puede obtener su número gratuito DUNS, contactando a Dun & Brastreet en: [www.dnb.com](http://www.dnb.com).

### 2. Identifique su EIN (Número de Identificación Patronal)

El EIN, también conocido como el número de identificación federal de contribuciones, es generalmente requerido para todas las empresas. Para obtener más información, acceda: <http://www.irs.gov/businesses/small/index.html>.

### 3. Identifique sus códigos NAICS y SIC

Los códigos NAICS y SIC se utilizan para clasificar la industria que ocupa una empresa en particular. Para registrar su empresa, proporcione al menos un código. Consulte el Glosario para obtener más información.

### 4. Inscríbase en el Registro Central de Contratistas (CCR)

El CCR es una base de datos en línea que mantiene el gobierno sobre las empresas que quieren hacer negocios con el gobierno federal. Las agencias realizan búsquedas en la base de datos para prospectos proveedores. El CCR se encuentra en:

[www.ccr.gov](http://www.ccr.gov).

Al completar el registro, se le pedirá que ingrese la información del perfil de su pequeña empresa a través de la Página Suplementaria de la SBA. La información se mostrará en la Búsqueda Dinámica de Pequeñas Empresas (Dynamic Small Business Search).

Crear un perfil en CCR y mantenerlo actualizado asegura que su empresa tenga acceso a oportunidades de contratación federal. Ingresar el perfil de su pequeña empresa, incluso la información y palabra clave que describa a su empresa, permite a los oficiales de contratación, a los contratistas primarios y a los compradores de los gobiernos estatal y local conocer acerca de su empresa.

### 5. ORCA

Los prospectos contratistas deberán completar la documentación necesaria como parte del proceso de declaraciones y certificaciones que registra a su empresa. Para hacer este proceso más sencillo para todas las partes, el gobierno desarrolló la Aplicación en Línea de Representaciones y Certificaciones (ORCA), donde las empresas pueden completar todos los documentos necesarios en línea. Para comenzar este proceso, ingrese a:

<https://orca.bpn.gov>.

### 6. Catálogo de GSA

La Administración de Servicios Generales (GSA) utiliza el Catálogo de GSA para establecer contratos a largo plazo con empresas comerciales a través de todo el gobierno federal. Una vez que se establecen estos contratos, el gobierno puede solicitar los servicios y suministros que necesita directamente de estas empresas mediante el uso de una herramienta de compra en línea. Convertirse en un contratista del catálogo de GSA aumenta sus posibilidades de obtener contratos a través de todos los niveles del gobierno. Las empresas interesadas en convertirse en contratistas de catálogo de GSA deben analizar la información disponible que aparece en:

[www.gsa.gov/schedules](http://www.gsa.gov/schedules).

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

Este paso crítico es absolutamente necesario para asegurarse de que su empresa se encuentra preparada desde el punto de vista financiero para iniciar la jornada que se aproxima. Aunque usted sea capaz de obtener un contrato gubernamental, no recibirá todo el dinero de inmediato. Le ayudará tener un plan determinado sobre cómo su empresa organizará los beneficios del contrato.

### 8. FedBizOpps

Las Oportunidades de Negocio Federales, o FedBizOpps, es un servicio en línea que opera el gobierno federal y que anuncia oportunidades de negocio disponibles. FedBizOpps ayuda a identificar las necesidades de las agencias federales y las oportunidades de contratación disponibles. Para comenzar la búsqueda de las oportunidades de contratación, visite:

[www.fbo.gov](http://www.fbo.gov).

### 9. Mercadeando su Empresa

Registrar su negocio no es suficiente para obtener un contrato federal: necesitará mercadear su empresa para atraer a las agencias federales. Los consejos para un buen mercadeo son:

- o Determinar qué agencias federales compran su producto o servicio y conocerlas
- o Identificar los procedimientos de contratación de dichas agencias
- o Enfocarse en las oportunidades dentro de su nicho y priorizar

A pesar de que no es un requisito, es posible que usted quiera obtener un Código de Servicios de Producto (PSC) y/o una Clasificación de Suministro Federal (FSC). Estos códigos proveen información adicional sobre los servicios y productos que ofrece su empresa.

## RECURSOS DISPONIBLES

La SBA cuenta con una variedad de servicios y recursos que pueden proveerle más información y guiarlo a través de los pasos necesarios para que sea exitoso en su búsqueda de un contrato gubernamental.

#### 1. El Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial

El Programa 8(a) provee ayuda para el desarrollo de pequeñas empresas que se encuentran en desventaja social y/o económica. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/8abd](http://www.sba.gov/8abd).

#### 2. El Programa Mentor/Protégé

El Programa Mentor/Protégé exhorta a los mentores aprobados a proveer diversas formas de asistencia empresarial a participantes 8(a) elegibles como protegés para mejorar su habilidad de competir en los mercados públicos y privados de manera exitosa. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/8abd](http://www.sba.gov/8abd).

### 3. Programas de Capacitación En Línea

La Red de Capacitación para Pequeñas Empresas de la SBA es un campus virtual lleno de cursos y programas para ayudar a los dueños de pequeñas empresas. El curso gratuito de 30 minutos, "Business Opportunities: A Guide to Winning Federal Contracts" ("Oportunidades de Negocios: Guía para la Adquisición de Contratos Federales") es una buena introducción para empresas que buscan obtener un contrato con el gobierno federal. Para ver este curso, entre otros, visite: [www.sba.gov/training](http://www.sba.gov/training).

### 4. Podcasts En Línea

Para hacer la ayuda aún más accesible, la SBA cuenta con podcasts sobre una variedad de temas que proveerán más información específica sobre la SBA, contratación federal y pequeñas empresas. Para acceder a estos podcasts, visite: [www.sba.gov/tools/audiovideo/Podcasts/index.html](http://www.sba.gov/tools/audiovideo/Podcasts/index.html).

### 5. Servicios de Consejería

La SBA cuenta con una variedad de servicios de consejería dirigidos a las diferentes necesidades de los dueños de pequeñas empresas. Algunos de los servicios de consejería que ofrecemos son:

- o Oficinas de distrito de la SBA: Estas oficinas pueden proveer información general sobre la SBA y contratos con el gobierno.
- o SBDCs (Centros de Desarrollo para Pequeñas Empresas): Los SBDCs ofrecen asistencia gerencial a dueños actuales y potenciales de pequeñas empresas mediante información y orientación.
- o WBCs (Centros de Desarrollo Empresarial para Mujeres): Los WBCs existen para ayudar a que mujeres empresarias, especialmente mujeres que se encuentran en desventaja económica y/o social, empiecen o desarrollen sus propias empresas. Eso se logra por medio de adiestramiento y consejería integral sobre una amplia variedad de temas en muchos idiomas.
- o SCORE – Asesores de la Pequeña Empresa de Estados Unidos: uno de los recursos asociados de la SBA, SCORE es una organización sin fines de lucro que se dedica a ayudar a empresarios y pequeñas empresas a empezar, crecer y tener éxito a través de la nación.
- o Oficina de Desarrollo Empresarial para Veteranos: La Oficina de Desarrollo Empresarial para Veteranos busca maximizar la disponibilidad, la aplicabilidad y la utilidad de los programas de la SBA para Veteranos y Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio, Miembros de

Componentes de la Reserva y sus dependientes o familiares sobrevivientes.

Para conocer la localización de estas oficinas u obtener más información, visite: [www.sba.gov/services](http://www.sba.gov/services).

## 6. Recursos de Adquisición

Existen tres recursos principales disponibles para asuntos de adquisición:

- o **PTACs (Centros de Asistencia Técnica para Adquisición):** Los PTACs proveen asistencia para empresas que quieren vender productos y servicios a los gobiernos federal, estatal y/o local. Para encontrar un PTAC en su estado, visite: [www.dla.mil/db/procurem.htm](http://www.dla.mil/db/procurem.htm).
- o **PCRs (Representantes de Centros de Adquisición) y CMRs (Representantes de Mercado Comercial):** Los PCR trabajan para aumentar la participación de las pequeñas empresas en las adjudicaciones de contratos federales. Los CMRs ofrecen muchos servicios a las pequeñas empresas, incluida la asesoría sobre cómo obtener subcontratos. Para encontrar un PCR o un CMR cerca de usted, visite: <http://www.sba.gov/content/procurement-center-representatives>.



## Recursos Adicionales En Línea

- **Departamento de Defensa (DoD)**  
(Es el comprador de bienes más grande de pequeñas empresas): [www.acq.osd.mil/sadbu](http://www.acq.osd.mil/sadbu)
- **Oficina de Política de Adquisición Federal:** [www.whitehouse.gov/omb/procurement](http://www.whitehouse.gov/omb/procurement)
- **Previsiones de Adquisición:** [http://acquisition.gov/comp/procurement\\_forecasts/index.html](http://acquisition.gov/comp/procurement_forecasts/index.html)
- **Catálogo de Suministro Federal (FSS):** [www.gsa.gov](http://www.gsa.gov)
- **Centro GSA para la Excelencia en Adquisición:** <http://www.gsa.gov/portal/content/103487>

**8(a):** El Programa 8(a) de Desarrollo Empresarial asiste a personas elegibles que están en desventaja social y económica a desarrollar y hacer crecer su empresa. En general, las empresas que han estado en funcionamiento durante al menos dos años son elegibles para participar en el programa de nueve años de duración que incluye asesoría, capacitación y posibles oportunidades de adquisición federal.

**CCR (Registro Central de Contratistas):** El CCR es una base de datos en línea que mantiene el gobierno sobre las empresas que quieren hacer negocios con el gobierno federal. Las agencias buscan esta base de datos de posibles proveedores. Para registrarse en el CCR; visite: [www.ccr.gov](http://www.ccr.gov).

**FAR (Reglamento Federal de Adquisiciones):** El FAR es el libro de reglamentos de adquisiciones oficiales mediante el cual se definen programas gubernamentales y las agencias federales determinan la adjudicación de contratos. Para ver el FAR completo, visite: [www.acquisition.gov/far](http://www.acquisition.gov/far).

**GCBD (Desarrollo de Negocios y Contratación Gubernamental):** La Oficina de Desarrollo de Negocios y Contratación Gubernamental es una oficina dentro de la SBA que tiene como objetivo mejorar la efectividad de los programas para pequeñas empresas mediante el desarrollo de políticas, reglamentos y cambios estatutarios. Visite el sitio web oficial en: [www.sba.gov/8abd](http://www.sba.gov/8abd).

**HUBZone (Zonas Comerciales Históricamente Subutilizadas):** Las HUBZones son áreas geográficas designadas por la SBA que han sido históricamente subutilizadas. Existe una meta a través de todo el gobierno federal de adjudicar como mínimo el tres por ciento de las sumas en dólares de los contratos a las pequeñas empresas que se encuentran en HUBZones. A fin de ser elegible para participar en el Programa HUBZone, las empresas deben tener sus oficinas centrales ubicadas en un HUBZone y el 35 por ciento de sus empleados debe residir en un HUBZone.

**NAICS (Sistema Norteamericano de Clasificación de Industria):** Los códigos NAICS tienen seis dígitos y se utilizan para clasificar la industria en la que se encuentra una empresa en particular. Necesitará al menos un código NAICS para completar su registro, pero asegúrese de hacer una lista de todos los que resulten aplicables. También puede añadir o cambiar los códigos NAICS en cualquier momento. Para encontrar su código NAICS, visite: <http://www.census.gov/eos/www/naics/>.

**Programa Mentor/Protégé:** El Programa Mentor/Protégé patrocinado por la SBA es un subgrupo del Programa 8(a). Las empresas de mentores se unen a empresas de protégés para proveerles asistencia para que compitan exitosamente por contratos federales. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/8abd](http://www.sba.gov/8abd).

**Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio Militar:** El Programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio es un subgrupo del Programa de Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos, e incluye una meta a través del gobierno federal de adjudicar cada año al menos el tres por ciento de las sumas en dólares de contratos a las Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos con Impedimentos Adquiridos Durante el Servicio.

**SIC (Clasificación Estándar de Industria):** Los códigos SIC tienen cuatro dígitos y se utilizan para clasificar la industria a la que se dedica una empresa en particular. Mientras que los códigos NAICS han sustituido, en gran medida, a los códigos de SIC, aún así deberá proveer su código SIC. Los códigos SIC se pueden encontrar en: [www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html](http://www.osha.gov/pls/imis/sicsearch.html).

**Pequeñas Empresas Propiedad de Veteranos:** Una pequeña empresa propiedad de un veterano se define como aquella empresa cuyo 51 por ciento, como mínimo, pertenece a uno o más veteranos o es controlado por ellos; o, en el caso de las pequeñas empresas que son de propiedad pública, se define como aquella empresa cuyo 51 por ciento de las acciones, como mínimo, pertenece a uno o más veteranos, y cuya operación y administración comercial diaria es controlada y dirigida por uno o más veteranos. Para obtener más información, visite: [www.sba.gov/vets](http://www.sba.gov/vets).

**Pequeñas Empresas Propiedad de Mujeres:** Una pequeña empresa propiedad de una mujer se define como aquella empresa cuyo 51 por ciento, como mínimo, pertenece a una o más mujeres o es controlado por ellas; o, en el caso de las pequeñas empresas que son de propiedad pública, se define como aquella empresa cuyo 51 por ciento de las acciones, como mínimo, pertenece a una o más mujeres, y cuya operación y administración comercial diaria es controlada y dirigida por una o más mujeres. Existe una meta federal de adjudicar como mínimo el cinco por ciento de las sumas en dólares de los contratos a las pequeñas empresas propiedad de mujeres cada año. Para obtener más información, visite: <http://www.womenbiz.gov>.

# RECUPERACIÓN DE DESASTRE & ASISTENCIA DE DESASTRE

## Conociendo los Tipos de Asistencia Disponibles para la Recuperación

**E**l Programa de Desastre es el programa de préstamos directos más grande de la SBA, y el único programa de la SBA para entidades diferentes a las pequeñas empresas. La SBA es responsable de proveer asistencia financiera oportuna y accesible para los dueños de viviendas, arrendatarios, empresas de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro, luego de una declaración de desastre. De acuerdo a la ley, las unidades gubernamentales y empresas agrícolas no son elegibles.

La SBA está autorizada por la Ley de Pequeños Negocios a otorgar dos tipos de préstamos de desastre:

### Préstamos por Desastre Físico

Los Préstamos por Desastre Físico son la principal fuente de financiamiento para la reconstrucción y reemplazo permanente de daños por desastre sin asegurar o mal asegurados ocasionados a la propiedad inmueble y/o personal. Los préstamos por desastre físico de la SBA están disponibles para los dueños de viviendas, arrendatarios, empresas de todos los tamaños y organizaciones privadas sin fines de lucro de todos los tamaños. El dueño de una vivienda puede solicitar un préstamo de hasta \$200,000 para reemplazar una residencia principal o restaurarla a sus condiciones previas al desastre. Los dueños de viviendas o arrendatarios pueden solicitar préstamos de hasta \$40,000 para ayudar a reparar o reemplazar propiedad personal, como ropa, muebles y automóviles perdidos en el desastre. Las empresas y las organizaciones privadas sin fines de lucro de cualquier tamaño pueden solicitar préstamos de hasta \$2 millones (las cantidades de los préstamos son basados en la cantidad de daños no compensados) para reparar o reemplazar la propiedad inmueble, maquinaria, equipo, mobiliario, inventario y mejoras a bienes arrendados.

### Préstamos de Desastre por Daño Económico

Los Préstamos de Desastre por Daño Económico (EIDL) proveen el capital de trabajo necesario después de una declaración de desastre hasta que se puedan restablecer las operaciones normales. La ley limita los Préstamos de Desastre por Daño Económico a las pequeñas empresas, pequeñas cooperativas agrícolas y organizaciones

privadas sin fines de lucro de todos los tamaños. El límite de los préstamos por daño económico, como resultado directo del desastre, es de \$2 millones. Estos préstamos para capital de trabajo están diseñados para ser otorgados a las entidades que no tienen crédito disponible en ninguna otra parte, según determinado por la SBA, para ayudarles a pagar gastos de operación ordinarios y necesarios que podrían ser pagados de no haber ocurrido el desastre. El límite para préstamos físicos y EIDL es de \$2 millones combinados.

Los **Préstamos de Desastre por Daño Económico a Reservistas Militares**, un tipo de préstamo por daño económico, están disponibles hasta \$2 millones para asistir a las pequeñas empresas elegibles a cubrir sus gastos operacionales ordinarios y necesarios que hubieran podido cubrir, pero que no pueden cumplir, porque un empleado esencial fue “llamado” a servicio activo en su función de reservista militar. Estos préstamos están diseñados para proveer sólo la cantidad de capital de trabajo que necesita una pequeña empresa para poder pagar sus obligaciones necesarias hasta que las operaciones vuelvan a la normalidad después de que el empleado esencial es licenciado de su servicio militar activo.

Para todos los préstamos de desastre, la SBA sólo puede aprobar préstamos a solicitantes que tengan un historial crediticio aceptable para la SBA y que también demuestren su habilidad de repagar todos los préstamos. Los términos de cada préstamo son establecidos de acuerdo a la habilidad de repago del prestatario. La ley le otorga a la SBA muchas herramientas eficaces para lograr que los préstamos de desastre sean accesibles: bajas tasas de interés (aproximadamente un cuatro por ciento), largos términos de vencimiento (hasta 30 años), y refinanciamiento de primeras hipotecas (en algunos casos). Según es requerido por ley, la tasa de interés para cada préstamo está basada en la determinación de la SBA de que cada solicitante tiene o no crédito disponible en otra parte (la habilidad de tomar prestado o de usar sus propios recursos para recuperarse del desastre).

Mayor información acerca de todos los programas de asistencia de desastre de la SBA, incluyendo información para reservistas militares, se encuentra en: <http://www.sba.gov/disasterassistance>.

### Preparación Antes del Desastre

Para las pequeñas empresas, sobrevivir un desastre no comienza con limpiar los escombros y regresar al trabajo.

La supervivencia comienza mucho antes de que el desastre llegue, o antes de que las ordenes de llamado a servicio activo sean recibidas – con la planificación adecuada. Su planificación debe incluir cobertura de seguro, electricidad de emergencia, protección de los archivos de la compañía, seguridad contra el fuego, emergencias médicas, cuidado de sus empleados y planificación de continuidad – cómo su empresa continuará durante y después de la emergencia o desastre.

Comenzar es tan fácil como hacer clic en el sitio web de la SBA en: <http://www.sba.gov/disasterassistance>. El sitio incluye una variedad de información sobre los programas de recuperación de desastre de la SBA para los dueños de viviendas, arrendatarios y empresas de todos los tamaños. Existen artículos sobre planificación de emergencias ante desastres, descripciones de los programas de la SBA y enlaces a sitios web del gobierno y de la industria que incluyen amplia información sobre planificación.

Además, para ayudar a las pequeñas empresas a prepararse para la planificación, la SBA se unió a Agility Recovery Solutions para exhortar a las pequeñas empresas a efectuar los pasos necesarios para proteger a sus empleados, los archivos importantes y los bienes de su empresa. La SBA y Agility se asociaron para proveer una herramienta educativa para los dueños de pequeñas empresas a través del sitio web Prepare My Business (preparar mi empresa) en ([www.preparemybusiness.org](http://www.preparemybusiness.org)).

Mientras que las pequeñas empresas están dirigiendo la recuperación económica de los Estados Unidos, muchas de ellas están invirtiendo tiempo y dinero en sus planes para crecer y crear empleos. Desarrollar un plan firme de preparación ante desastres debe ser una pieza importante e integral de dichos esfuerzos. La planificación para enfrentar un desastre es la mejor manera de limitar sus efectos.

### Otros sitios útiles incluyen:

Departamento de Seguridad Nacional y la Agencia Federal para el Manejo de Emergencia (FEMA) – [www.ready.gov](http://www.ready.gov)  
Programa de Calificación de Preparación de la Cruz Roja – [www.readyrating.org](http://www.readyrating.org)

# ABOGACÍA

# VELANDO POR USTED

La SBA es su Voz en Washington



## OFICINA DE ABOGACÍA

La Oficina de Abogacía de la SBA, el “perro guardián de la pequeña empresa” del gobierno, examina el desempeño y estatus de las pequeñas empresas en la economía e independientemente representa las opiniones de la pequeña empresa a las agencias federales, el Congreso, el Presidente, y los tribunales federales de apelación como amigos de la corte. La Oficina de Abogacía reúne e interpreta estadísticas sobre las pequeñas empresas y es la principal entidad dentro del gobierno federal que disemina información relacionada a la pequeña empresa.

Dirigida por el Consejero Jefe para Abogacía, la oficina también provee fondos para investigaciones externas sobre asuntos que conciernen a la pequeña empresa, y produce numerosas publicaciones para informar a los legisladores sobre el importante papel que las pequeñas empresas desempeñan en la economía, y sobre el impacto que las políticas gubernamentales tienen en la pequeña empresa. Además, la oficina vigila el cumplimiento de las agencias federales con la Ley de Flexibilidad Reglamentaria -ley que obliga a las agencias federales a analizar el impacto que tienen en la pequeña empresa las propuestas reglamentarias (se incluyen

pequeños negocios, jurisdicciones gubernamentales pequeñas y pequeñas organizaciones sin fines de lucro), y considera leyes alternas que minimicen el impacto económico en las pequeñas empresas.

La misión de la Oficina de Abogacía está respaldada por un equipo de procuradores regionales, localizados en las 10 regiones de la SBA. Ellos son el enlace directo de la Oficina de Abogacía a los dueños de pequeñas empresas, instituciones gubernamentales estatales y locales, y a organizaciones que apoyan los intereses de entidades pequeñas. Los procuradores regionales ayudan a identificar los asuntos reglamentarios de interés para las pequeñas empresas vigilando el impacto que tienen las leyes estatales y federales a nivel comunitario.

Obtenga más información sobre la Oficina de Abogacía en:  
[www.sba.gov/advocacy](http://www.sba.gov/advocacy).

## OFICINA DEL PROCURADOR NACIONAL

Si su pequeña empresa está enfrentando multas excesivas, penalidades o reglamentación injusta por parte de las agencias federales, usted cuenta con una voz en Washington, DC, a través de la Oficina del Procurador Nacional de la SBA.

El Procurador recibe comentarios relacionados a la reglamentación federal por parte de pequeñas empresarios, organizaciones sin fines de lucro y pequeñas dependencias del gobierno. Los comentarios son enviados a las agencias federales para revisión, y en ocasiones las multas pueden ser eliminadas o reducidas, y las decisiones modificadas a favor del empresario. Anualmente, el Procurador entrega al Congreso de los EEUU un informe sobre la sensibilidad de las agencias federales al ejercer sus acciones de cumplimiento reglamentario sobre las pequeñas empresas.

Para solicitar ayuda, envíe al Procurador Nacional una Forma de Comentarios de Agencia Federal. Puede enviarlo vía fax al 202-481-5719; electrónicamente a la página web del Procurador: [www.sba.gov/ombudsman](http://www.sba.gov/ombudsman); o por correo a 409 Third Street S.W., Mail Code 2120, Washington, DC 20416.

El Procurador también coordina las 10 juntas regionales de igualdad reglamentaria, que se reúnen periódicamente para recibir comentarios sobre las leyes que afectan a las pequeñas empresas.

Obtenga más información acerca del papel que desempeña el Procurador Nacional en el sitio web indicado anteriormente o llame al 888-REG-FAIR.

# RECURSOS LOCALES DE LA SBA

Directorio



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

## OFICINA DE DISTRITO DE LA SBA EN PUERTO RICO

273 Avenida Ponce de León  
Plaza Scotiabank Suite 510  
San Juan, PR 00917  
787-766-5572 • 787-766-5309 Fax

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

Las entidades de desarrollo económico del gobierno de Puerto Rico 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 organización de desarrollo económico que le interesa.

## DEPARTAMENTO DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMERCIO DE PUERTO RICO

Avenida FD Roosevelt #355  
Suite 401  
San Juan, PR 00918  
787-765-2900 • 787-753-6874 Fax  
[www.ddepr.com](http://www.ddepr.com)

## PUERTO RICO INDUSTRIAL DEVELOPMENT COMPANY (PRIDCO)

Avenida FD Roosevelt #355  
Suite 404  
San Juan, Puerto Rico 00918  
787-758-4747  
Libre de cargos: 888-5-PRIDCO  
787-764-1415 Fax  
[www.pridco.com](http://www.pridco.com)

## FEDERAL CONTRACTING CENTER (A PROCUREMENT TECHNICAL ASSISTANCE CENTER)

Edificio PRIDCO  
Avenida FD Roosevelt #355  
Suite 405  
San Juan, PR 00918  
787-758-4747 • 787-751-6239 Fax  
<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. También es la sede del Puerto Rico World Trade Center (PRWTC).

Como parte del Modelo Estratégico para una Nueva Economía, que busca fomentar el crecimiento económico, la competitividad y la generación de empleos, la CCE ha diseñado los programas y servicios necesarios para el empresario o futuro empresario inicie con paso firme la ruta al éxito. La CCE, ofrece asistencia técnica, asesoramiento sobre fuentes de financiamiento, capacitación, orientación en planes de exportación, facilidades comerciales para alquiler, incentivos para negocios, entre otros programas y servicios. Para más información acceda [www.comercioyexportacion.com](http://www.comercioyexportacion.com) o llame al 787-294-0101.

## CENTROS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE LA CCE

### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS METRO

#159 Ave. Chardón,  
Edif. New San Juan  
San Juan, PR 00918  
787-294-0101 • 787-294-0801 Fax

### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL NORTE

Ave. José Cedeño #529, Apartado  
1542  
Arecibo, PR 00612  
787-878-3254 • 787-878-4630 Fax

### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL SUR

Calle Isabel # 66 Esq. León  
Edificio Isabel II  
Ponce PR, 00730  
787-842-9780 • 787-259-0729 Fax

### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DEL OESTE

Centro Comercial Belmonte  
Calle Ramón Emeterio Betances  
# 345 Sur  
Mayagüez, PR 00680-2369  
787-832-0526 • 787-832-1111 Fax

### CENTRO DE DESARROLLO DE NEGOCIOS DE CAROLINA

Edif. Jesús T. Piñero, 4to. Piso  
Calle Fernández Juncos  
Carolina, PR 00986  
787-776-2989 Tel / Fax

### CENTRO SATÉLITE DE CEIBA

Escuela Adolfo Veve  
Calle Escolástico López,  
Esq. José Quiñones  
Ceiba, PR 00735  
787-865-0102 • 787-865-0110 Fax

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

El BDE financia a pequeños y medianos empresarios con empresas de autoempleo, actividades de manufactura, agricultura, comercio, turismo y servicios en general. Para desarrollar la clase empresarial puertorriqueña, el BDE ofrece una gran variedad de productos. Algunos de estos productos son explicados a continuación. Sin embargo, para más información visite: [www.bdepr.org](http://www.bdepr.org).

### Programa Préstamos Directos

Este producto tiene el propósito de atender las necesidades financieras de los pequeños y medianos empresarios dedicados al comercio, manufactura, turismo y otras empresas de servicio, mediante el otorgamiento de préstamos a corto, mediano y largo plazo.

- Cantidad a financiar: hasta un máximo de \$5 millones
- Por ciento a financiar:
  - Bienes inmuebles - hasta un 80% total o valor tasado, lo que resulte menor, o hasta un 80% del costo de construcción o mejoras.
  - Bienes muebles - hasta 75% del costo si es nuevo o hasta 60% del costo o valor tasado, lo que resulte menor, si es usado.
- Aportación mínima del cliente:
  - 10% en negocios en marcha, siempre y cuando conlleven creación o retención de empleos.
  - 20% en negocios nuevos o que lleven operando 2 años o menos.
- Términos máximos:
  - Capital de operaciones - hasta 5 años.
  - Compra de maquinaria/ equipo - hasta 7 años.
  - Mejoras permanentes - hasta 10 años.
  - Compra o construcción de propiedad - hasta 30 años.

### Programa Nuevo Empresario

Promueve el establecimiento de negocios que propicien el desarrollo económico de Puerto Rico.

- Términos y condiciones:
- Cantidad - hasta \$500,000.
  - Financiamiento - hasta un 90% del costo total del proyecto.
  - Aportación - requiere un mínimo 10% de aportación del cliente.
  - Términos:
    - Capital operacional - hasta 5 años.
    - Compra de maquinaria y equipo - hasta 7 años.
    - Mejoras al local - hasta 10 años.
    - Compra o construcción de propiedad - hasta 30 años.
  - Interés - 1% sobre el interés preferencial fluctuante.
  - Colateral - Se requerirán colateral o garantías aceptables de SBA, RURAL, ADS o de cualquier otra agencia federal o estatal.
  - Otros requisitos:
    - Requerimientos de contabilidad adecuada (incluye pero no se limita a sistemas, procesos, apoyo o consultoría profesional).
    - Educación continua.
    - Términos y condiciones ser determinados según políticas de crédito del BDEPR, leyes, reglamentos y premisos federales y/o estatales aplicables.
    - Otros cargos, comisiones y gastos a ser asumidos por el solicitante.

### Programa Mujer Empresaria

Promueve el establecimiento de negocios dirigidos por mujeres, que propicien el desarrollo económico de Puerto Rico.

- Términos y condiciones:
- Cantidad - hasta \$500,000.

- **Financiamiento** – hasta un 90% del costo total del proyecto.
- **Aportación** – requiere un mínimo de 10% de aportación del cliente.
- **Términos:**
- **Capital operacional** - hasta 5 años
- **Compra de maquinaria y equipo** - hasta 7 años
- **Mejoras al local** - hasta 10 años
- **Compra o construcción de propiedad** - hasta 30 años
- **Interés** – 1% sobre el interés preferencial fluctuante.
- **Colateral** – Se requerirán colateral o garantías aceptables de SBA, RURAL, ADS o de cualquier otra agencia federal o estatal.
- **Otros Requisitos:**
- **Requerimientos de contabilidad adecuada** (incluye pero no se limita a sistemas, procesos, apoyo o consultoría profesional).
- **Educación continua.**
- **Términos y condiciones** ser determinados según políticas de crédito del BDEPR, leyes, reglamentos y premisos federales y/o estatales aplicables.
- **Otros cargos, comisiones y gastos** a ser asumidos por el solicitante.

#### Crédito Agrícola

- **Producto dirigido al pequeño y mediano agricultor.**
- **Cantidad máxima:** hasta un máximo de \$5 millones.
- **Por ciento a financiar:**
- **Compra de finca** - hasta 80%.
- **Compra de maquinaria y equipo nuevo** - hasta 75%.
- **Compra de maquinaria usada** - hasta 60%.
- **Capital de operaciones** - hasta 100%.
- **Mejoras a propiedad** - hasta 10 años.
- **Compra de finca o construcción de edificio**, 30 años - hasta 90% a financiar.
- **Capital de operaciones**, 7 años - hasta 100%.
- **Seguros de cosechas y plantación.**
- **Cesión de pago de incentivos agrícolas.**
- **Aportación mínima requerida:** Se requerirá una aportación de 20% al empresario.
- **Interés:** la tasa preferencial más un margen a ser determinado por el Banco, que no excederá de 2%.
- **Colateral:** propiedad mueble e inmueble y garantías aceptables al BDE, como la del Fondo Integral para el Desarrollo Agrícola (FIDA).
- **Términos máximos:**
- **Compra de finca** - hasta 30 años.
- **Compra de maquinaria y equipo** - hasta 7 años.
- **Construcción de mejoras o edificaciones agrícolas**

(ranchos, almacenes, etc.) - hasta 15 años.

- **Capital de operaciones** - hasta 7 años (incluye el establecimiento de siembras y plantaciones, compra de semillas y compra de animales).
- **Otros requisitos y cargos** si se otorgan con garantías federales o estatales: endoso del Departamento de Agricultura.
- **Términos y condiciones** a ser determinados según la política de crédito del BDE, leyes, reglamentos y permisos federales y estatales aplicables.
- **Otros cargos, comisiones y gastos** a ser asumidos por el solicitante. A ser determinados por el BDE.

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. Para más información comuníquese a:  
#638 Calle Aldebarán  
San Juan, PR 00922  
P.O. Box 2134  
San Juan, PR 00922-2134  
787-641-4300 ó 641-1BDE (1233)  
Libre de cargos: 1-866-641-4300  
www.bdepr.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 la 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:  
#501 Calle Roberto H. Todd, Pda. 18 Santurce, Puerto Rico  
P.O. Box 41088  
San Juan, PR 00940-1088  
787-724-7373, Ext. 2316 ó 2504  
787-723-4911 Fax  
http://www.ombudsmanpr.com/negocios.swf

#### ASOCIACIONES Y ORGANIZACIONES PROFESIONALES

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

P.O. Box 364025  
San Juan, PR 00936-4025  
787-764-8595 • 787-751-8313 Fax  
www.smepr.org

##### ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE PUERTO RICO

P.O. Box 195477  
San Juan, PR 00919-5477  
787-641-4455 • 787-641-2535 Fax  
www.prma.com

##### ASOCIACIÓN PRODUCTOS DE PUERTO RICO Y CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL MINORITARIO (MBEC)

406 Calle Capitán Espada, Esq. Las Casas  
San Juan, PR 00918  
P.O. Box 363631  
San Juan, PR 00936-3631  
787-753-8484 • 787-753-0855 Fax  
www.hechoenpr.com  
www.mbepcr.com

##### CÁMARA DE COMERCIO DEL OESTE DE PUERTO RICO

Calle Méndez Vigo 101 Oeste  
Edificio Doral Bank Plaza Piso 9, Suite 905  
Mayagüez, PR 00680  
787-832-3749 • 787-832-4287 Fax  
www.ccopr.com

##### CÁMARA DE COMERCIO DEL SUR DE PUERTO RICO

P.O. Box 7455  
Ponce, PR 00732-7455  
787-844-4400 • 787-844-4705 Fax  
www.camarasur.org

##### CÁMARA DE COMERCIO DE PUERTO RICO

P.O. Box 9024033  
San Juan, PR 00902-4033  
787-721-6060 • 787-723-1891 Fax  
www.camarapr.org

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

90 Carr. 165, Suite #501  
Guaynabo, PR 00968-8058  
787-792-7575 • 787-792-8085 Fax  
www.midapr.com

##### CENTRO UNIDO DE DETALLISTAS DE PUERTO RICO

P.O. Box 190127  
San Juan, PR 00919-0127  
787-641-8405 • 787-641-8406 Fax  
www.centrounido.org

##### COLEGIO DE CONTADORES PÚBLICOS AUTORIZADOS

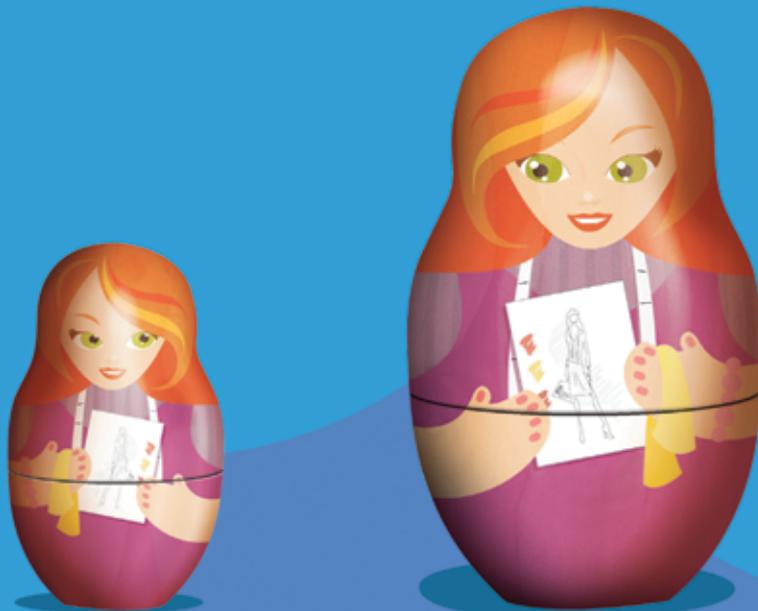
239 Arterial Hostos  
Capital Center I, Suite 1401  
San Juan, PR 00918-1478  
787-754-1950 • 787-753-0212 Fax  
www.colegiocpa.com

##### COLEGIO DE INGENIEROS Y AGRIMENSORES DE PUERTO RICO

P.O. Box 363845  
San Juan, PR 00936-3845  
787-758-2250 • 787-758-7639 Fax  
www.ciapr.org



# ¿Tu negocio tiene grandes proyecciones?



Para darle ese empuje inicial te conviene una cuenta que te brinde \$ **0** cargos por servicio con **cheques, ahorros y línea de crédito<sup>(1)</sup>**.

## Nuestra recomendación: **B Smart de Banco Popular<sup>(2)</sup>**

\$ **0** depósito inicial

\$ **0** cargos por servicio

\$ **0** balance mínimo

Transacciones **GRATIS<sup>(3)</sup>**

E-Commercial Statement **GRATIS**

Línea de crédito de \$ **5** mil hasta \$ **100** mil<sup>(3)</sup>

Y muchos otros beneficios para tu negocio.  
Te invitamos a conocer más llamando  
al 787.756.9130 o accede [www.popular.com/negocios](http://www.popular.com/negocios)

BANCO POPULAR



Banco Popular es Miembro FDIC. <sup>1</sup>Sujeto a aprobación de crédito. <sup>2</sup>Disponible sólo para negocios DBA que no están incorporados o asociados. <sup>3</sup>Aplicará un cargo de \$0.40 centavos por cada transacción en papel en exceso de 50 transacciones. 111010\#34033