

APPENDIX 15

EXAMPLES OF SBA PUBLICATIONS IN SPANISH

Los Datos Sobre... El Negocio Pequeño

Los Datos Sobre... Prestamos Desastre Para Hogar y Propriedad Personal

Los Datos Sobre... El Programa para Precalificación de Préstamos a Minorías

Los Datos Sobre... El Programa para Precalificación de Préstamos a Mujeres

SBA LowDoc: Programa Rápido y Fácil para Préstamos a Pequeños Negocios

Sin embargo las empresas pequeñas que experimentan un rápido crecimiento o aquellas con un alto volumen de ventas por cobrar dependen frecuentemente de fondos externos de financiamiento.

Una encuesta nacional concluida en 1994, financiada por la SBA y la Reserva Federal sobre formas de financiamiento que utilizan los pequeños negocios con uno a 499 empleados, revelan los siguientes patrones de financiamiento:

- De todas las firmas pequeñas, en 1993, 2,6 por ciento tenían líneas de crédito, 9 por ciento tenían préstamos hipotecarios, 14 por ciento tenían préstamos sobre equipo y 24 por ciento tenían préstamos sobre vehículos de motor.

De todas las firmas grandes con 100 a 499 empleados, en 1993, 60 por ciento tenían líneas de crédito, 30 por ciento tenían arrendamientos financieros, 19 por ciento tenían préstamos hipotecarios, 29 por ciento tenían préstamos sobre equipo y 26 por ciento tenían préstamos sobre vehículos de motor.

Los bancos son los proveedores principales de esta clase de financiamiento; 37 por ciento de las firmas pequeñas obtienen algún tipo de financiamiento de bancos comerciales. (Otras fuentes principales de financiamiento incluyen compañías financieras, compañías de arrendamiento y otras instituciones no financieras.

El costo de dinero prestado es más alto para las firmas pequeñas — las tasas de interés de los bancos promedian dos o tres puntos por ciento sobre la tasa de interés prevalente y los préstamos con interés fijo por lo general tienen un precio más alto que los préstamos con interés fluctuante.

Para las firmas más pequeñas, esas operadas por familias con o sin empleados particulares, el capital del proyecto es la fuente principal de financiamiento. (Otras fuentes de financiamiento pueden ser préstamos personales de instituciones financieras y/o préstamos de amigos y parientes.

Innovaciones

Entre las innovaciones más importantes desarrolladas por empresas pequeñas en los Estados Unidos en el siglo XX se encuentran el aeroplano, la grabadora de cinta magnetofónica, la tela de tejido doble, equipo de examen con fibras ópticas, las válvulas del corazón, el explorador óptico, el marcapasos, la computadora personal, los lentes de contacto blandos y la cremallera.

Los estudios conducidos respecto a las innovaciones han revelado lo siguiente:

- Las empresas pequeñas producen el 55 por ciento de innovaciones, dos veces más que lo que producen las firmas grandes por empleado.
- Las empresas pequeñas obtienen más patentes por dólar de ventas, aunque es más probable que las firmas grandes patenten los descubrimientos.

En empresas pequeñas de investigaciones y desarrollo (I&D), el 64 por ciento de los empleados son científicos e ingenieros de I&D; los científicos e ingenieros componen sobre el 4 por ciento del personal en firmas grandes de I&D.

Las empresas grandes reciben el 26 por ciento de sus fondos para investigaciones y desarrollo del gobierno federal. Dependen más de fondos federales destinados para I&D que las empresas pequeñas, las cuales reciben del gobierno federal solamente el 11 por ciento de sus dineros para I&D.

Es cuatro veces más probable que una firma pequeña utilice sus oficinas federales para I&D en investigaciones físicas que lo que haría una firma grande con esos mismos fondos.

- La tasa de rendimiento del total de gastos en I&D es de un 26 por ciento, tanto para las firmas pequeñas como para las empresas grandes, pero solamente el 14 por ciento para las empresas que no están vinculadas a universidades. Se calcula que la tasa de rendimiento total para fondos de I&D en firmas vinculadas a alguna universidad sea de 30 por ciento para firmas grandes y de 44 por ciento para firmas pequeñas.
- El promedio de empresa pequeña con propiedad intelectual tiene 61 empleados, con el 19 por ciento de empleados dedicados a I&D; el promedio de empresa grande con propiedad intelectual tiene 12,879 empleados, con el 3 por ciento de ellos en I&D.

Se espera que las innovaciones de empresas pequeñas de alta tecnología aumenten en los próximos años debido al incremento en fondos provenientes del Programa de Investigaciones para Innovaciones de Pequeños Negocios (Small Business Innovation Research, SBIR, por sus siglas en inglés). Bajo este programa, las agencias federales con grandes presupuestos para I&D están obligadas a designar cierta cantidad de sus contratos de I&D para empresas pequeñas.

Desde el comienzo de programa de SBIR en el año fiscal 1983, casi \$4 mil millones han sido adjudicados a pequeñas empresas mediante contratos federales competitivos para I&D. En el 1992 el Congreso de los Estados Unidos reautorizó este programa a continuar hasta el 30 de septiembre de 2000.

Fuente Informática: Oficina de Abogacía de la SBA

Para Mayor Información

La información significa poder. Asegúrese de saber qué información le está disponible en el área donde vive, donde puede conseguirla, y como sacarle el mayor provecho. Para información adicional diríjase a:

- La Administración Federal de Pequeños Negocios (U.S. Small Business Administration - SBA)
- Oficinas de Distrito de la SBA (SBA District Offices)
- Tablero Electrónico de Anuncios (SBA Online)

- Centros de Información de Negocios (Business Information Centers - BICs)
- Asociación de Ejecutivos Jubilados (Service Corps of Retired Executives - SCORE)
- Centros de Desarrollo de Negocios Pequeños (Small Business Development Centers - SBDCs)
- Oficina con Servicios Completos de Capital (One-Stop Capital Shops - OSCSS)*
- Centros de Asistencia para Exportación de los Estados Unidos (U.S. Export Assistance Centers - USEACs)*
- Centros de Negocios de Mujeres (Women's Business Centers - WBCs)*

* Pregunte en la oficina local de la SBA sobre la disponibilidad de estos programas.

La SBA dispone de oficinas a través de los Estados Unidos. Para saber cuál es su oficina más cercana, busque en su guía telefónica bajo "U.S. Government", o llame a la SBA Answer Desk (Escritorio de Respuestas) al (800) U-ASK-SBA.

Para enviar un fax a SBA, marque (202) 205-7064. Para personas con dificultades de oír, el número TDD es (202) 205-7333.

Para obtener servicios electrónicos de información pública de la agencia, llame a:

SBA Online: (tablero electrónico de anuncios)

Necesitará un modem y una computadora

(800) 697-4636 (línea limitada)

(900) 463-4636 (línea plena)

(202) 401-9600 (línea metropolitana de Washington, D.C.)

Internet: nwdm.uniforum.com/Resource/Locator_URIs

(Localizadores Uniformes de Recursos)

SB4 home page: www.sba.gov

SB4 Gopher: gopher.sba.gov

File transfer protocol: [ftp.sba.gov](ftp://ftp.sba.gov)

Telnet: telnet.sba.gov

U.S. Business Address: www.business.gov

SB4 Office of Advisory Home Page: www.sba.gov/advo

Además puede solicitar una copia gratis del Directorio de Recursos para Administración de Negocios Pequeños (Resource Directory for Small Business Management), una lista de publicaciones y videocintas se encuentran a la venta en la oficina local de SBA, o llame a la SBA Answer Desk.

Todos los programas y servicios de SBA se proporcionan al público sin discriminación alguna.

FS9040S (03/97)

Los Datos Sobre ...

El Negocio Pequeño

El interés en tener o comenzar un negocio pequeño nunca ha sido mayor que en el presente. Durante los últimos cuatro años, la formación de nuevos negocios en los Estados Unidos ha sobrepasado todos los récords anteriores. En el 1996 se establecieron 842,357 nuevas empresas — un aumento de un 2 por ciento sobre el número récord de 819,447 del 1995.

Desde el 1982 el número de pequeños negocios en los Estados Unidos ha aumentado un 49 por ciento. Hasta el 1994 habían aproximadamente 23,3 millones de empresas no agrícolas en el país, de las cuales 99 por ciento eran consideradas pequeñas de acuerdo a las normas de la Administración Federal de Pequeños Negocios. Estas incluyen sociedades corporativas y empresas con un sólo dueño.

En años recientes, el número de empresarios a tiempo parcial ha aumentado cinco veces más que en los años anteriores. Casi dos tercios partes de los 23,3 millones de empresas no agrícolas operan a tiempo completo; el tercio restante opera a tiempo parcial.

Bajo una definición amplia que incluye a personas que operan un negocio, ya bien sea a tiempo parcial o completo, aproximadamente 16 millones de americanos, dueños únicos de su negocio, desempeñan algún tipo de actividad empresarial. Estos empresarios representan alrededor del 13 por ciento de la fuerza laboral no agrícola de los Estados Unidos. Estudios recientes demuestran que alrededor de tres cuartas partes de los propietarios de negocios nuevos, al comenzar su nueva empresa, desempeñan algún tipo de trabajo que devenga jornal y salario.

El ámbito de pequeños negocios es dinámico y energético. A continuación ofrecemos información sobre la importante contribución que este sector aporta a la economía general de los Estados Unidos.

- Los Pequeños Negocios —
- son fuente de empleo para el 53 por ciento de la fuerza laboral del sector privado,
- contribuyen el 47 por ciento del total de ventas en el país.



- son responsables del 51 por ciento del producto doméstico bruto del sector privado, y
- produjeron aproximadamente 64 por ciento de los 2.5 millones de nuevos empleos generados durante el 1996.

Pero aun hay mejores noticias. Entre el 1994 y 1995, tanto los fracasos empresariales como las quiebras disminuyeron significativamente. Los fracasos disminuyeron en un 0.5 por ciento, es decir, de 71,558 a 71,194; la quiebras también mermaron en un 0.5 por ciento, de 50,845 a 50,516.

Empresas Propiedad de Mujeres y Minorías

De acuerdo a un informe del 1996 por la Fundación para Mujeres Propietarias de Empresas y Dun & Bradstreet, en la actualidad existen 8 millones de empresas propiedad de mujeres, que sirven como fuente de empleo para 18.5 millones de personas — una cantidad mayor que la que emplean las empresas Fortune 500. Estas empresas generaron \$2.28 trillones en ventas.

Los datos recopilados durante los años 1987 al 1992 sobre negocios propiedad de mujeres y Afroamericanos — los más recientes disponibles del Departamento de Comercio — demuestran que estas empresas tuvieron éxito durante la fuerte economía experimentada en los últimos años de la década de los 1980s. Entre el 1987 y el 1992, el número de negocios propiedad/sociedad de mujeres, aumentó de 4,112,787 a 5,888,883, un alza de aproximadamente un 43 por ciento. El total en recibos de pequeños negocios propiedad/sociedad de mujeres casi se triplicó durante el mismo período, aumentando de \$278.1 mil millones (U.S. \$ billones) en 1987 a \$642.5 mil millones en 1992.

La Oficina Federal del Censo informó tener registradas 517,000 corporaciones grandes propiedad de mujeres en el 1992. Si se incluyen en este informe las grandes empresas que pertenecen a mujeres, esto significa que hay sobre 6.4 millones de empresas en manos de mujeres, las cuales al 1992 tienen recibos de casi \$1.6 trillones. Estas empresas constituyen un 32 por ciento del total anual de empresas representadas ese año. Entre el 1987 y el 1992, el número de empresas propiedad de Afroamericanos aumentó un 46 por ciento, de 424,165 a 620,912. Hasta el 1992 los recibos de negocios propiedad de Afroamericanos sumaron \$32.2 mil millones, un alza de \$19.8 mil millones en recibos en 1987.

Los negocios propiedad de Hispanos probaron ser uno de los sectores de más rápido crecimiento en la población empresarial de los Estados Unidos. Entre el 1987 y el 1992, las cifras más recientes disponibles, el número de empresas propiedad de Hispanos aumentó de 422,373 a 771,708, un alza de un 82.7 por ciento; en 1992, el total de sus recibos progresó de \$11.8 mil millones a \$72.8 mil millones. De todos los grupos minoritarios estudiados por encuestas, estos fueron los de más rápido crecimiento durante estos años.

Entre el 1987 y el 1992, los negocios propiedad de Asiáticos Estadounidenses, los Integrantes de Tribus Nativas de los Estados Unidos y otras minorías, aumentaron en un 61 por ciento. Con la excepción de empresas propiedad de hombres que no pertenecen a grupos minoritarios, los negocios propiedad de Asiáticos Estadounidenses, los Integrantes de Tribus Nativas de los Estados Unidos y otras minorías, tuvieron el promedio más alto en recibos en el 1992, es decir, \$140,519 por empresa. Por el contrario, las empresas observadas en el contexto económico del censo, promediaron recibos de \$192,672 mientras que los negocios de Afroamericanos e Hispanos tuvieron ingresos de \$51,852 y \$94,368 respectivamente.

Contratación con Agencias Federales

Durante el año fiscal 1996, el gobierno federal invirtió unos \$197.5 mil millones en la compra de suministros, equipo, servicios para construcción, investigaciones y desarrollo, y un sin número de otros servicios. Los contratos adjudicados a negocios pequeños representan unos \$41.1 mil millones. De esta cantidad, más de \$31.4 mil millones fueron para contratos sobre \$25,000, y \$9.7 mil millones, fueron para contratos menores de \$25,000.

Aproximadamente el 60 por ciento de todos los contratos federales con empresas propiedad de personas social y económicamente desaventajadas se obtiene mediante Programas 8(a) — un programa del gobierno federal para asignaciones especiales. De acuerdo a las cifras de los Centros de Datos para Contratación Federal, durante el año fiscal 1995, aproximadamente \$6.4 mil millones fueron adjudicados a empresas como éstas bajo este programa. Esta cantidad representa aproximadamente el 6 por ciento del total de dineros adjudicados por contratos federales durante el año fiscal 1996; las empresas propiedad de mujeres recibieron el 2 por ciento.

Ingresos de los Propietarios

El ingreso de propietarios de negocios y sus socios en el sector no agrícola ascendió a unos \$449.2 mil millones durante el año 1995. Esto representa un aumento de \$415.9 mil millones durante el 1994, es decir, un alza de 8 por ciento. Por el contrario, durante el 1995 la compensación a empleados aumentó en un 5.7 por ciento. Mientras que los ingresos de propietarios de negocios en el sector no agrícola representa sólo un 1 por ciento del total de la compensación a empleados (jornales y salarios), aproximadamente el 85 por ciento de los negocios pequeños están organizados como negocios propios o sociedades. Por lo tanto, el 1996 fue un año particularmente favorable en el aumento de ingresos para la mayoría de los dueños de pequeños negocios.

Empleos

Los pequeños negocios han tradicionalmente aportado más que su contribución proporcional de nuevos empleos a la economía nacional. Durante cada ciclo empresarial, la canti-

dad neta de nuevos empleos generados por pequeños negocios suele aumentar más rápidamente durante las etapas de recuperación y las primeras fases de expansión. A medida que la economía se aproxima a llenar a capacidad sus cuotas de personal durante las etapas tardías de expansión, las empresas más grandes tienden a generar un número mayor de empleos.

Entre diciembre de 1995 y diciembre de 1996, el número de empleos en industrias dominadas por pequeños negocios aumentó en un 3.3 por ciento, lo cual generó 1.55 millones de nuevos empleos, es decir, el 64 por ciento del total. Los datos recopilados por Dun & Bradstreet entre el 1992 y 1996, que catalogan las empresas por tamaño, reflejan que casi todos los nuevos empleos en ese período fueron generados por empresas con menos de 500 empleados; las empresas grandes continuaron su disminución de personal y las cesantías sobrepasaron los empleos. Las micro empresas, aquellos negocios que tienen de uno a cuatro empleados, produjeron el 50.2 por ciento del total de nuevos empleos, mientras que las firmas con cinco a 19 empleados crearon un 27 por ciento de nuevas oportunidades de empleo. Durante este mismo lapso de tiempo, se añadieron cerca de 12 millones de nuevos empleos a la economía.

Del 1976 al 1990, las pequeñas empresas con menos de 500 empleados generaron el 53 por ciento del total de empleos y el 65 por ciento del total neto de nuevos cargos. Los datos más recientes del censo recopilados para la SBA indican que desde el 1991 al 1993, las micro empresas generaron la mayoría de los empleos netos nuevos. Del total bruto de empleos creados, 821,000 provinieron de la conversión de nuevas micro empresas a firmas que tienen de cinco a 19 empleados; 701,000 son resultado de firmas con cinco a 19 empleados que crecieron llegando a tener de 20 a 49 empleados. Una gran parte también provino de firmas pequeñas que comenzaban a operar.

Los sectores de más ligero crecimiento en las industrias dominadas por pequeños negocios en años recientes incluyen restaurantes, servicios a pacientes ambulatorios, consultorios médicos, contratistas especializados, servicios de computadoras y procesamiento de datos, agencias de reporte y clasificación de crédito, laboratorios médicos y dentales, proveedores de cuidado diurno y servicios de consejería y rehabilitación.

Empleos de Alta Tecnología

En 1993 las firmas pequeñas (con menos de 500 empleados) generaron el 28 por ciento de trabajos en industrias de alta tecnología. Estas 58,338 compañías de alta tecnología tuvieron recibos de unos \$170 mil millones, o el 18 por ciento del total de la industria. El noventa y cuatro por ciento de las firmas en el campo de alta tecnología emplean menos de 500 personas; el 73 por ciento tienen menos de 20 empleados.

Tendencias sobre el Lugar de Trabajo

Los empleos que generan las pequeñas empresas son generalmente ocupados por trabajadores jóvenes, empleados de mayor edad y mujeres. Muchos de ellos prefieren trabajar, o sólo pueden trabajar, a tiempo parcial, y por lo tanto son las empresas pequeñas y no las grandes, las que pueden acomodarlos.

Conjuntamente las pequeñas empresas suplen el 67 por ciento de las oportunidades iniciales de empleo y son responsables de la mayoría de los programas de adiestramiento al empleado respecto a destrezas básicas en el trabajo.

De acuerdo a proyecciones recientes de la Oficina de Estadísticas del Trabajo, los sectores donde predominan los pequeños negocios contribuirán el 60 por ciento del total nuevos empleos entre los años 1994 y 2005. Alrededor de 88 por ciento de estos empleos serían en ventas al detalle servicios. Algunos de los sectores de mayor crecimiento donde predominarían las pequeñas empresas durante este lapso de tiempo serían laboratorios médicos y dentales (84 por ciento), industrias relacionadas con vivienda para el cuidado de personas mayores y grupos, y servicios sociales tales como rehabilitación de drogas (hasta el 83 por ciento), informes de crédito (hasta el 68 por ciento); arrendamiento de equipo (hasta el 51 por ciento); servicios de cuidado infantil diurno (hasta el 59 por ciento); y adiestramiento e empleos (hasta el 43 por ciento). Los trabajos en los sectores con mejor salario, tales como consultorios médicos, oficina de servicios de arquitectos e ingenieros, aumentarían un 30 por ciento. Además, la industria de restaurantes — gran productora de empleos en el sector de pequeñas empresas — se proyecta añadiría unos 1.02 millones de nuevos trabajos entre los años 1994 y 2005.

Fuentes de Financiamiento

Las principales categorías de financiamiento disponibles a pequeños negocios incluyen fuentes internas tales como ahorros del dueño, ingresos retenidos del negocio y depreciación; algunas fuentes externas que procedan de amigos y asociados de negocios, de intermediarios financieros como algunos bancos y compañías financieras, y de mercados públicos que cotizan instrumentos financieros estandarizados.

De acuerdo a encuestas de la Oficina Federal del Censo y la Reserva Federal, sobre dos terceras partes de las empresas nuevas inician operaciones con un capital menor de \$10,000. De hecho, casi la mitad de nuevas firmas comienzan con menos de \$5,000, que casi siempre proviene del dueño, miembros de su familia y amigos.

En general las firmas pequeñas dependen más de capital en acciones y deudas a corto plazo y menos en deudas de capital externo o a largo plazo, como suelen hacer las empresas más grandes. Casi todas las firmas pequeñas usan financiamiento externo ocasionalmente. Menos del 50 por ciento de las firmas pequeñas solicitan préstamos una o más veces al año.

Clinton Presidential Records Digital Records Marker

This is not a presidential record. This is used as an administrative marker by the William J. Clinton Presidential Library Staff.

This marker identifies the place of a publication.

Publications have not been scanned in their entirety for the purpose of digitization. To see the full publication please search online or visit the Clinton Presidential Library's Research Room.

U.S. Small Business Administration



Los Datos Sobre . . .

**PRESTAMOS DE
DESASTRE PARA
HOGAR Y PROPIEDAD
PERSONAL**



La SBA: logra el financiamiento de las pequeñas empresas más fácil y rápidamente.

LOWDOC

Programa
Rápido y Fácil
para Prestamos
a Pequeños Negocios

Como Funciona

Una vez haya llenado todos los requisitos de crédito, puede que el prestamista además le pida su garantía LowDoc a la SBA. Si el prestamista usa LowDoc -

- El solicitante completa la página delantera de la solicitud de la SBA y el prestatario completa la parte trasera.
- Para préstamos mayores de \$50,000, el solicitante debe presentar una copia del Anexo C de la Administración Federal de Rentas Internas, o la página delantera de la planilla de impuestos de la compañía o sociedad por los últimos tres años. El solicitante también debe someter los estados financieros de los principales socios.
- El prestamista somete la solicitud a la SBA, en dónde se procesará a la mayor brevedad posible.
- Una vez aprobada su solicitud, la SBA garantiza un máximo de 80 por ciento del total del préstamo.

SBA

U.S. Small Business Administration
409 Third Street, S.W.
Washington, DC 20416

Official Business
Penalty for private use, \$300
Forwarding and return postage guaranteed

Championing America's Entrepreneurs

SBA

**Programa
Rápido
y Fácil
para
Préstamos
a Pequeños
Negocios**



Cuando usted somete una solicitud para un préstamo, ¿se siente agobiado con todo el papeleo y los tramites burocráticos excesivos? El programa LowDoc de la SBA puede servirle de ayuda ya que está diseñado especialmente para reducir la cantidad de documentos que se le requieren a los pequeños empresarios al solicitar un préstamo.

Solicitud SBA Fácil, de Una Pagina, y de Despacho Rápido

LowDoc-

- Le ayuda a adquirir un préstamo menor de \$100,000 para pequeños negocios.
- Simplifica el proceso de solicitud.
- Provee una respuesta rápida de parte de la SBA - usualmente en dos o tres días.
- Pone énfasis en el carácter, el crédito y la experiencia del solicitante.

Elegibilidad

Por lo general son elegibles -

- Los empresarios que comienzan una nueva empresa.
- Las empresas con ventas anuales que en los últimos tres años han promediado menos de \$5 millones y que emplean un máximo de 100 personas incluyendo los afiliados.
- Empresas que satisfagan otros criterios estatutarios.

Tasas de Interés

Los solicitantes negocian los términos con el prestamista. La tasa de interés está sujeta al tipo de interés preferente, y puede ser fijo o variable; sin embargo, no puede exceder los máximos de la SBA:

- Para préstamos a un plazo menor de siete años, hasta un 2.25 por ciento sobre la tasa preferente.
- Para préstamos de siete años o más, hasta un 2.75 por ciento sobre la tasa preferente.

Los préstamos menores de \$50,000 pueden estar sujetos a tasas más altas.

Vencimiento

El término de tiempo para saldar el préstamo depende de -

- La habilidad del solicitante de efectuar los pagos, y
- el uso de los fondos del préstamo.

Generalmente, el vencimiento del préstamo es de cinco a 10 años y hasta 25 años para activos fijos.

Colateral

- Todos los préstamos deben ser garantizados adecuadamente, sin embargo, no se rechazarán si un colateral inadecuado es el único factor desfavorable.
- Normalmente los activos de la empresa se ofrecen en garantía, y a veces se requieren los activos personales del solicitante.
- Se solicitan garantías personales de todos los socios principales.

Para Mayor Información

La SBA dispone de oficinas a través de los Estados Unidos. Para saber cual es su oficina más cercana, busque en su guía telefónica bajo "U.S. Government", o llame a SBA Answer Desk (Escritorio de Respuestas) al (800) U-ASK-SBA. Para enviar un fax a SBA, marque (202) 205-7064. Para personas con dificultades de oír, el número TDD es (704) 344-6640.

Para obtener servicios electrónicos de información pública de la agencia, llame a:

SBA Online: (tablero electrónico de anuncios)

Necesitará un módem y una computadora.

(800) 697-4636 (*acceso limitado*)

(900) 463-4636 (*acceso pleno*)

(202) 401-9600 (*dírea metropolitana de Washington, DC*)

Internet: usando uniform resource locators, URLs (*localizadores uniformes de recursos*)

SBA home page: www.sba.gov

SBA Gopher: <gopher.sba.gov>

File transfer protocol: <ftp.sba.gov>

Telnet: <telnet.sba.gov>

U.S. Business Advisor: www.business.gov

Además puede solicitar una copia gratis del *Directorio de Recursos para Administración de Negocios Pequeños (Resource Directory for Small Business Management)*, una lista de publicaciones y videocintas de venta en la oficina local de SBA, o llame al SBA Answer Desk.

Todos los programas y servicios de la SBA se ofrecen al público sin discriminación alguna.



¿Sabía usted...

que la SBA ...

- tiene una cartera de valores que garantiza más de \$29 mil millones en préstamos a 200,000 negocios pequeños que de otra manera no tendrían este tipo de acceso a capital?
- ha garantizado un total de \$10 mil millones en sobre 52,700 préstamos a negocios pequeños de los Estados Unidos durante el año fiscal de 1996?
- el año pasado prestó asistencia técnica y administrativa a aproximadamente 850,000 negocios pequeños mediante sus Centros de Desarrollo de Negocios Pequeños (Small Business Development Centers) y a 13,000 voluntarios de la Asociación de Ejecutivos Jubilados (Service Corps of Retired Executives)?
- proporcionó casi 38,000 préstamos — un total de \$987 millones — a víctimas de desastre para propiedad residencial y personal, así como también para pérdidas de negocio durante el año fiscal 1996?
- tiene 7,000 prestamistas en el sector privado que proporcionan capital a negocios pequeños?
- durante los pasados dos años ha aumentado su programa de capital de riesgo con más capital privado que durante los últimos 15 años?
- provee garantías de préstamo y asistencia técnica a negocios pequeños de exportación mediante los Centros de Asistencia de Exportación de los Estados Unidos en 15 ciudades?
- puede responder a preguntas escritas hechas por negocios pequeños mediante el U.S. Small Business Advisor (Consejero del Negocio Pequeño de los Estados Unidos) a través del Internet (<http://www.business.gov>)?

que los 22 millones de negocios pequeños de los Estados Unidos ...

- emplean más del 50 por ciento de la fuerza laboral privada?
- generan más de la mitad del producto doméstico bruto de la nación? y
- son la fuente principal de trabajos nuevos?

que los negocios propiedad de minorías ...

- desde su inicio en abril de 1995, bajo el Programa para Precalificación de Préstamos a Minorías, han recibido 269 préstamos?
- bajo este programa han obtenido \$26 millones en préstamos, lo cual representa que la cantidad promedio de préstamo es de \$98,840?

Los Datos Sobre ...

El Programa para Precalificación de Préstamos a Minorías

(Minority Prequalification Loan Program)

El Programa para Precalificación de Préstamos a Minorías está diseñado para asistir a negocios pequeños elegibles — negocios que pertenezcan y sean administrados por personas que corresponden a minorías de raza o grupo étnico — a tener mayor acceso de capital. Este programa es resultado de esfuerzos combinados entre sector público y privado mediante organizaciones locales sin fines de lucro del sector privado y organizaciones con fines de lucro que sirven de intermediarios para asistir en el proceso de solicitud de préstamo.

Una persona que esté interesada en solicitar un préstamo puede trabajar junto a un intermediario para someter la información que pide la solicitud del préstamo. Esta solicitud se somete luego directamente a la SBA para ser considerada como precalificación de préstamo. Una vez se aprueba, el intermediario puede asistir al solicitante a conseguir un prestamista competitivo.

Todos los programas y servicios de SBA se proporcionan al público sin discriminación alguna.

FS00675 (08/97)

La SBA dispone de oficinas a través de los Estados Unidos Para saber cual es su oficina más cercana, búsquese en su guía telefónica bajo "U.S. Government," o llame a SBA Answer Desk (Escritorio de Respuestas) al (800) U-ASK-SBA. Para enviar un fax a SBA, marque (202) 205-7064. Para personas con dificultades de oír, el número TDD es (202) 205-7333.

Para obtener servicios electrónicos de información pública de la agencia, llame a:

SBA OnLine — (tableta electrónica de anuncios). Necesitará un módem y una computadora.
(800) 697-4636 (acceso limitado)
(900) 463-4636 (acceso pleno)
(202) 401-9600 (área metropolitana de Washington, D.C.)

Internet — usando uniform resource locators, URLs (localizadores uniformes de recursos)
SBA home page: www.sba.gov
SBA Gopher: gopher.sba.gov
File transfer protocol: ftp.sba.gov
Telnet: telnet.sba.gov
U.S. Business Advisor: www.business.gov

Además puede solicitar una copia gratis del *Directorio de Recursos para Administración de Negocios Pequeños (Resource Directory for Small Business Management)*, una lista de publicaciones y videocintas se encuentran a la venta en la oficina local de SBA, o llame a la SBA Answer Line.

Fuentes Adicionales de Información:

- Agencias estatales de desarrollo económico
- Cámaras de comercio
- Colegios y universidades
- Bibliotecas
- Fabricantes y suministradores de productos y servicios para negocios pequeños
- Asociaciones de negocios pequeños o industrias de comercio

¿Quiénes son Elegibles?

Empresas que:

- Pertencen y son administradas en por lo menos, un 51 por ciento por personas que corresponden a minorías de raza o grupo étnico;
- Reúnen los requisitos y el criterio general de elegibilidad bajo el Programa de Garantías para Prestamos 7(a) de la SBA; y
- No se desempeñan en negocios especulativos ni en alquiler de bienes raíces.

La cantidad máxima de un préstamo bajo el Programa de Precalificación para Minorías generalmente se limita a \$250,000.

El Proceso de Precalificación

Preparación de Documentos

Una persona interesada en solicitar un préstamo trabaja con una organización local de asistencia técnica (intermediario) que le asigna la SBA, y juntos preparan un plan de negocio y someten la solicitud para precalificación de préstamo.

Cómo Someter la Solicitud

El intermediario revisa la información de crédito, analiza el préstamo y somete la solicitud a la SBA.

Examen de la Solicitud

La SBA revisa la solicitud y determina si ésta reúne o no los requisitos de garantía de préstamo, y decide en cuanto a su aprobación.

Calificación

Una vez que la SBA aprueba la solicitud, la agencia redacta una carta de precalificación que estipula la intención de la agencia a autorizar el préstamo.

Selección del Prestamista

Cuando se recibe la carta de precalificación, el intermediario puede asistir al solicitante a conseguir un prestamista competitivo interesado en originar un préstamo garantizado por la SBA.

Documentos Necesarios

Los propietarios y garantes de la empresa necesitan presentar los estados financieros del negocio o su planilla de declaración de impuestos y sus estados financieros personales. Cualquier solicitud de una empresa nueva debe estar acompañada por un plan de negocio. Si los fondos van a utilizarse para la compra de un negocio existente, se necesitará una copia de los términos de compra y un estado financiero del negocio existente, como también el estado de beneficio al negocio como resultado de la compra. Si el comprador y el vendedor estuviesen emparentados, este hecho se debe indicar en la solicitud.

Uso de Fondos

Los fondos procedentes del préstamo serán utilizados solamente para transacciones típicas de negocio, como por ejemplo capital circulante, pago de deudas, compra de equipo e inventario, construcción y compras de bienes raíces. Estos fondos no están disponibles para distribución a los dueños principales o para el pago de deudas personales. Los intermediarios solicitarán prueba de que las deudas a tarjetas de crédito y deudas refinanciadas no son personales si no que están relacionadas con el negocio.

Tasa de Interés

Los solicitantes negocian los términos con el prestamista. La tasa de interés está sujeta al tipo de interés preferente y puede ser fijo o variable: para préstamos a un plazo menor de siete años, hasta un 2.25 por ciento sobre la tasa preferente; para préstamos de siete años o más, hasta un 2.75 por ciento sobre la tasa preferente. Los préstamos menores de \$50,000 pueden estar sujetos a tasas más altas.

Vencimiento

El término de tiempo para saldar el préstamo depende en la habilidad del solicitante de efectuar los pagos y el uso de los fondos del préstamo. Generalmente, el vencimiento del préstamo es de cinco a 10 años para capital circulante; hasta 10 años para maquinaria y equipo; y hasta 25 años para bienes raíces, construcción, o compra de equipo con una vida útil de por lo menos 25 años.

Crédito/Colateral

Las consideraciones principales para otorgar el préstamo son: la habilidad para saldar la deuda, presentar un buen plan de negocio y tener buen historial de crédito. Normalmente, una vez autorizado el préstamo, los activos del negocio y los activos personales sirven de garantía. Sin embargo, los préstamos no serán rechazados si un colateral inadecuado es el único factor desfavorable. Se requiere que más de un 20 por ciento de los propietarios de negocio garanticen la deuda personalmente.

Inversión Neta

El solicitante debe tener un interés de capital razonable en el negocio.

Sitios de Programas Piloto

Baltimore, MD (410) 962-4392
Boston, MA (617) 565-5590
Columbia, SC (803) 765-5377
Detroit, MI (313) 226-6075
Fargo, ND (701) 239-5131
Helena, MT (406) 449-5381
Houston, TX (713) 773-6500
Kansas City, MO (816) 374-6708
Los Angeles, CA (818) 552-3210

Miami, FL (305) 536-5521
Milwaukee, WI (414) 297-3941
New York, NY (212) 264-2454
Philadelphia, PA (610) 962-3800
St. Louis, MO (314) 539-6600
Santa Ana, CA (714) 836-2494
Seattle, WA (206) 553-7310

Este programa puede ofrecerse en otros sitios adicionales. Verifique con la oficina local de la SBA para ver donde está disponible en su área.

Para Mayor Información

La información significa poder. Asegúrese de saber qué información le está disponible en el área donde vive, dónde puede conseguirla, y cómo sacarle el mayor provecho. Para información adicional diríjase a:

La Administración Federal de Pequeños Negocios

- Oficinas de Distrito de SBA (SBA District Offices)
- Tablero Electrónico de Anuncios (SBA OnLine)
- Centros de Información de Negocios (Business Information Centers — BICs)
- Asociación de Ejecutivos Jubilados (Service Corps of Retired Executives — SCORE)
- Centros de Desarrollo de Negocios Pequeños (Small Business Development Centers — SBDCs)
- Oficina con Servicios Completos de Capital (One-Stop Capital Shop — OSCS)*
- Centros de Asistencia para Exportación de los Estados Unidos (U.S. Export Assistance Centers — USEACs)*
- Centros de Negocios de Mujeres (Women's Business Centers — WBCs)*

* Pregunte en la oficina local de la SBA sobre la disponibilidad de estos programas.

¿Sabía usted...

que la SBA ...

tiene una cartera de valores que garantiza más de \$29 mil millones en préstamos a 200,000 negocios pequeños que de otra manera no tendrían este tipo de acceso a capital?
ha garantizado un total de \$10 mil millones en sobre 52,700 préstamos a negocios pequeños de los Estados Unidos durante el año fiscal de 1996?

el año pasado prestó asistencia técnica y administrativa a aproximadamente 850,000 negocios pequeños mediante sus 950 Centros de Desarrollo de Negocios Pequeños (Small Business Development Centers) y a 13,000 voluntarios de la Asociación de Ejecutivos Jubilados (Service Corps of Retired Executives)?

proporcionó casi 38,000 préstamos — un total de \$987 millones — a víctimas de desastre para propiedad residencial y personal, así como también para pérdidas de negocio durante el año fiscal 1996?

tiene 7,000 prestamistas en el sector privado que proporcionan capital a negocios pequeños?

durante los pasados dos años ha aumentado su programa de capital de riesgo con más capital privado que durante los últimos 15 años?

provee garantías de préstamo y asistencia técnica a negocios pequeños de exportación mediante los Centros de Asistencia de Exportación de los Estados Unidos en 15 ciudades?

puede responder a preguntas escritas hechas por negocios pequeños mediante el U.S. Small Business Advisor (Consejero del Negocio Pequeño de los Estados Unidos) a través del Internet (<http://www.business.gov>)?

que los 22 millones de negocios pequeños de los Estados Unidos ...

- emplean más del 50 por ciento de la fuerza laboral privada?
- generan más de la mitad del producto doméstico bruto de la nación? y
- son la fuente principal de trabajos nuevos?

que los 8 millones de negocios propiedad de mujeres en los Estados Unidos ...

- emplean más de 18.5 millones de personas y generan unos \$2.3 trillones en ventas?
- representan más de una tercera parte de todas las empresas del país?
- proporcionan empleo a tiempo parcial o completo a empresas a 14 millones de personas que operan desde su hogar?
- han tenido un crecimiento mayor en los últimos cinco años en las áreas de construcción, comercio al por mayor, transportación/comunicación, agrocomercio y manufactura?
- como la mayoría de negocios, suelen invertir y utilizar computadoras y tecnología informática?
- contrario a la mayoría de negocios, suelen ofrecer a sus empleados más incentivos, como por ejemplo, tiempo flexible, reembolso por matrícula y participación en las ganancias?

(Fuentes de información: Oficina del Censo de los Estados Unidos y Fundación Nacional de Negocios Propiedad de Mujeres)



Los Datos Sobre ...

El Programa Piloto para Precalificación de Préstamos a Mujeres

(Women's Prequalification Loan Program)

El Programa Piloto para Precalificación de Préstamos a Mujeres se desarrolló para promover el programa de préstamos de la Administración Federal de Pequeños Negocios (U.S. Small Business Administration, o SBA), a mujeres que actualmente son dueñas de pequeños negocios, y a mujeres que planean tener su propio negocio pequeño. Provee también asistencia y apoyo especializado en el proceso de la agencia para solicitar préstamos. Este programa utiliza organizaciones sin fines de lucro como intermediarios para prestarle asistencia a mujeres interesadas en solicitar préstamos y a presentar un paquete de solicitud sobre la viabilidad de su préstamo. Esa solicitud puede someterse a la SBA para ser considerada para precalificación de préstamo. Una vez aprobado el préstamo, el intermediario puede asistir a la solicitante a conseguir un prestamista competitivo.

Todos los programas y servicios de la SBA se proporcionan al público sin discriminación alguna.

FS0072S (08/97)

El Programa Piloto para Precalificación de Préstamos a Mujeres enfoca principalmente el carácter de la solicitante, su historial de crédito y la presunta capacidad para efectuar las mensualidades del préstamo de acuerdo a sus ingresos. Bajo este programa, los préstamos se limitan a una cantidad máxima de \$250,000.

¿Quién es Elegible?

Para calificar bajo el Programa Piloto para Precalificación de Préstamos a Mujeres, una mujer y varias mujeres deben ser dueñas del negocio y deben operar y administrar el mismo al mínimo en un 51 por ciento de su capacidad operativa.

El Proceso de Precalificación y la Preparación de Documentos

La dueña del negocio recibe asistencia técnica de una organización sin fines de lucro (intermediario), en su área de residencia, para desarrollar un plan de negocio y completar una solicitud de precalificación del préstamo.

Cómo Someter la Solicitud

El intermediario revisa la información de crédito, conduce un análisis del préstamo y somete la solicitud a la Administración (SBA).

Examen de la Solicitud

El intermediario revisa la solicitud sometida para determinar si ésta cumple con los requisitos para recibir un préstamo garantizado y somete la solicitud a la Administración de Pequeños Negocios (SBA).

Calificación

Una vez aprobada la solicitud, la Administración emite una carta de precalificación confirmando la autorización de la garantía del préstamo.

Selección del Prestamista

Cuando una solicitante recibe la carta de precalificación de la Administración, el intermediario le puede ayudar a encontrar un prestamista que ofrezca préstamos a una tasa de interés más competitiva dentro del mercado actual.

Tasa de Interés

Las solicitantes negocian los términos con el prestamista. La tasa de interés está sujeta al tipo de interés preferente y puede ser fijo o variable; sin embargo, la tasa no puede exceder los siguientes límites máximos establecidos por la Administración: para préstamos a un plazo menor de siete años, hasta un 2.25 por ciento sobre la tasa preferente; para préstamos de siete años o más, hasta un 2.75 por ciento sobre la tasa preferente. (Los préstamos menores de \$50,000 pueden estar sujetos a tasas más altas.)

Vencimiento

El término de tiempo para saldar el préstamo depende en la habilidad del solicitante de efectuar los pagos y el uso de los fondos del préstamo. Generalmente, el vencimiento del préstamo es de cinco a 10 años para capital circulante, hasta 10 años para maquinaria y equipo; y hasta 25 años para bienes raíces, construcción o compra de equipo con vida útil de por lo menos 25 años.

Colateral

Las consideraciones principales para otorgar el préstamo son: la habilidad para pagar la deuda, presentar un buen plan de negocio y tener buen historial de crédito. Normalmente, una vez autorizado el préstamo, los activos del negocio sirven de garantía, así como los activos personales. Sin embargo, los préstamos no serán rechazados si un colateral inadecuado es el único factor desfavorable. Se requiere que más de un 20 por ciento de los propietarios de negocio garanticen la deuda personalmente.

Capital

La solicitante debe tener un interés de capital razonable en el negocio.

Disponibilidad

El Programa Piloto para la Precalificación de Préstamos a Mujeres está disponible en varias localidades a través de los Estados Unidos. Para mayor información en su área, favor comunicarse con su oficina de distrito de la SBA más cercana.

Para Mayor Información

La información significa poder. Asegúrese de saber qué información está disponible en el área donde vive, dónde puede conseguirla, y cómo sacarle el mayor provecho. Para información adicional diríjase a:

La Administración Federal de Pequeños Negocios

- Oficinas de Distrito de SBA (SBA District Offices)
- Tablero Electrónico de Anuncios (SBA OnLine)
- Centros de Información de Negocios (Business Information Centers — BICs)
- Asociación de Ejecutivos Jubilados (Service Corps of Retired Executives — SCORE)
- Centros de Desarrollo de Negocios Pequeños (Small Business Development Centers — SBDCs)
- Oficina con Servicios Completos de Capital (One-Stop Capital Shops — OSCSS)*
- Centros de Asistencia para Exportación de los Estados Unidos (U.S. Export Assistance Centers — USEACs)*
- Centros de Negocios de Mujeres (Women's Business Centers — WBCs)*

* Pregunte en la oficina local de la SBA sobre la disponibilidad de estos programas.

La SBA dispone de oficinas a través de los Estados Unidos. Para saber cual es su oficina más cercana, busque en su guía telefónica bajo "U.S. Government," o llame a SBA Answer Desk (Escritorio de Respuestas) al (800) U-ASK-SBA. Para enviar un fax a SBA marque (202) 205-7064. Para personas con dificultades de oír, el número TDD es (202) 205-7333.

Para obtener servicios electrónicos de información pública de la agencia, llame a:

SBA OnLine — (tablero electrónico de anuncios)

Necesitará un módem y una computadora.

(800) 697-4636 (acceso limitado)

(900) 463-4636 (acceso pleno)

(202) 401-9600 (área metropolitana de Washington, D.C.)

Internet — usando uniform resource locators, URLs (localizadores uniformes de recursos)

SBA home page: www.sba.gov

SBA Gopher: gopher.sba.gov

File transfer protocol: ftp.sba.gov

Telnet: telnet.sba.gov

U.S. Business Advisor: www.business.gov

Women's Home Page:

www.sba.gov/womeninbusiness

Además puede solicitar una copia gratis del *Directorio de Recursos para Administración de Negocios Pequeños (Resource Directory for Small Business Management)*, una lista de publicaciones y videocintas se encuentran a la venta en la oficina local de SBA o llame a la SBA Answer Line.

Fuentes Adicionales de Información:

- Agencias estatales de desarrollo económico
- Cámaras de comercio
- Colegios y universidades
- Bibliotecas
- Fabricantes y suministradores de productos y servicios para negocios pequeños
- Asociaciones de negocios pequeños o industrias de comercio

Clinton Presidential Records Digital Records Marker

This is not a presidential record. This is used as an administrative marker by the William J. Clinton Presidential Library Staff.

This marker identifies the place of a publication.

Publications have not been scanned in their entirety for the purpose of digitization. To see the full publication please search online or visit the Clinton Presidential Library's Research Room.



U.S. Small Business Administration
Office of Advocacy

APPENDIX 16

June 2000

Small Business Lending in Rural America

*A directory of small-business-friendly commercial bank
lending in rural America based upon information
reported to federal banking regulators under the
Community Reinvestment Act.*