

Resumen de Desempeño e Información Financiera



U.S. Small Business Administration

Año Fiscal 2014

La SBA de hoy: Inteligente, Audaz y Accesible



DESCRIPCIÓN GENERAL

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los EE.UU. es una fuente vital para las pequeñas empresas y un importante motor de crecimiento económico de los Estados Unidos. La SBA facilita el acceso al capital, asesoramiento, oportunidades de contratos y asistencia en casos de desastre a fin de promover, apoyar y hacer crecer a 28 millones de pequeñas empresas de la nación, las cuales crean más de 30 millones de empleos en el sector privado.

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

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

Declaración de la Misión de la SBA

La misión de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa de los EE.UU. es mantener y fortalecer la economía de la nación, al permitir el establecimiento y la vitalidad de las pequeñas empresas y al ayudar a la recuperación económica de las comunidades después de los desastres.

Objetivo estratégico 1
Hacer crecer a las empresas
y crear empleos

Objetivo estratégico 2
Servir como la voz para
la pequeña empresa

Objetivo estratégico 3
Construcción de una SBA
que cumple las necesidades
de las pequeñas empresas
de hoy y de mañana

- 1.1 Ampliar el acceso al capital
- 1.2 Asegurar que los objetivos de contratación federal se cumplan o se excedan
- 1.3 Fortalecer los ecosistemas empresariales
- 1.4 Mejorar la capacidad de los exportadores para tener éxito en los mercados mundiales
- 1.5 Brindar asistencia a las pequeñas empresas de alto crecimiento y a las empresas emergentes para impulsar la innovación
- 1.6 Asegurar que la asistencia en casos de desastre se pueda implementar de forma rápida, eficiente y eficaz

- 2.1 Garantizar la iniciativa empresarial inclusiva
- 2.2 Proporcionar información útil a través del alcance digital y en persona
- 2.3 Fomentar un ambiente amigable en la pequeña empresa mediante la reducción de las cargas regulatorias injustas

- 3.1 Simplificar, agilizar y fortalecer las operaciones de los programas
- 3.2 Invertir en los empleados de la SBA
- 3.3 Mitigar el riesgo para los contribuyentes y mejorar la supervisión a través de los programas

LA SBA EN CIFRAS

(Dólares en millones)

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

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

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

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

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

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

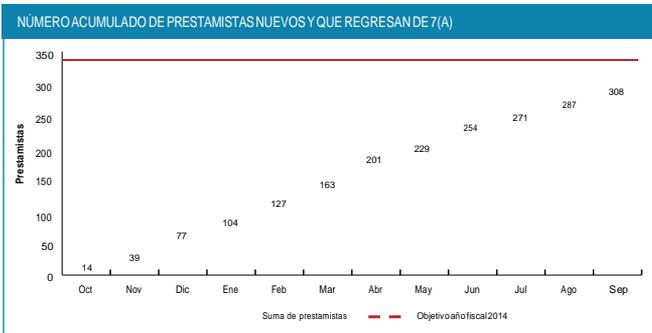
LOGROS PRINCIPALES

Objetivo estratégico 1.1:

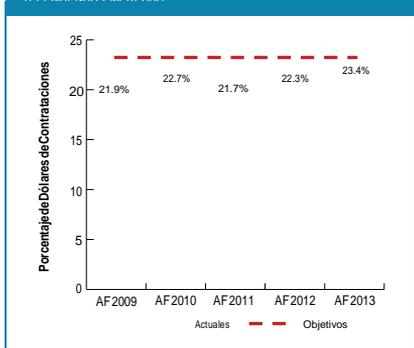
Ampliar el acceso al capital, al agregar 325 prestamistas nuevos y que regresan al programa de préstamos principal 7(a) de la SBA cada año para los años fi 2014-2015.

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

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



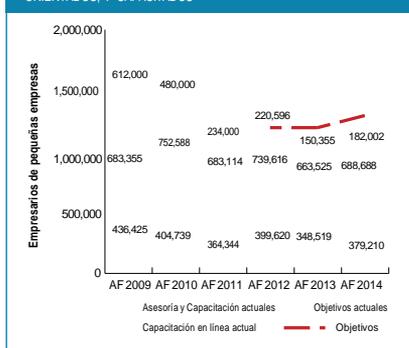
PORCENTAJE DE CONTRATOS FEDERALES PRIME ADJUDICADOS A PEQUEÑAS EMPRESAS



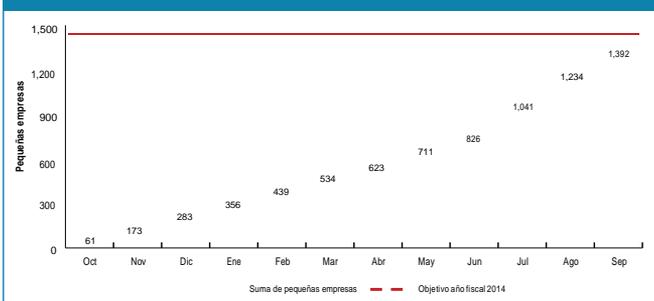
Objetivo estratégico 1.2: *Maximizar la participación de las pequeñas empresas en las contrataciones con el gobierno federal para satisfacer los objetivos de regulación y reducir la participación de las empresas no elegibles. En el año fi 2013, la Agencia superó su objetivo de contratación principal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

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

EMPRESARIOS DE PEQUEÑAS EMPRESAS ASESORADOS, ORIENTADOS, Y CAPACITADOS



CUMULATIVE NUMBER OF SMALL BUSINESSES ASSISTED

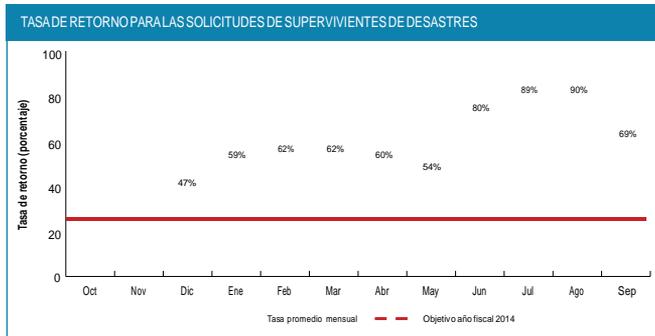
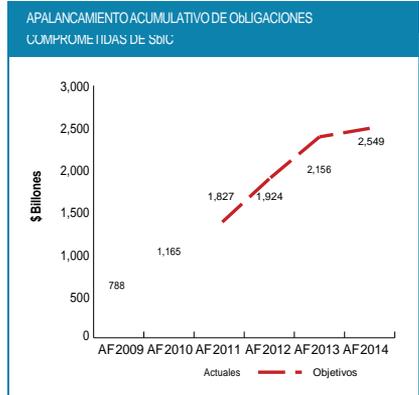


de desarrollo de la pequeña empresa u o una disminución del 9 por ciento en el número de clientes asesorados y capacitados en parte debido al embargo.

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

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

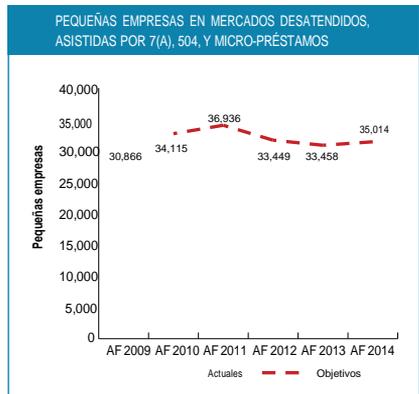
Objetivo estratégico 1.5: Emitir \$2,5 mil millones en apalancamiento de obligaciones para compañías de inversión de pequeñas empresas (SBIC, por sus siglas en inglés) en el año *fi* 2014. Las SBIC pudieron aumentar el capital privado necesario para recibir el apalancamiento federal a una tasa temprana. Esto llevó a un aumento del 20 por ciento sobre el objetivo esperado de \$2,5 mil millones de dólares. Al mismo tiempo que aumentó el apalancamiento de obligaciones, la SBA emitió 30 nuevas licencias para SBIC.



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

sobrevivientes de desastres *afi* desolicitar un préstamo de la SBA. La Agencia implementó dos nuevos cambios (aumentó los requerimientos de garantía y el proceso modifi *de* aprobación del préstamo mediante el uso de las califi *crediticias*) para mejorar la velocidad de procesamiento de préstamos por desastre. La SBA ha superado su objetivo de desempeño del 34 por ciento..

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



RESUMEN DE LOS DESAFÍOS DE GESTIÓN

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

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

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

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

PERSONAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS DEL AÑO



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

El dúo unió sus fuerzas, pidió prestado un poco de dinero a su familia, y comenzó a hacer velas en 1997. En el año 2008, Pacific había alcanzado \$12 millones en ventas. Sin embargo, un cambio en los canales de distribución provocó una recesión que los obligó a buscar formas de reubicar y repositionar la marca y mantener la propiedad de la empresa. A través de una línea de crédito expresa de \$150,000 dólares, y un préstamo 7(a) de la SBA de \$1.18 millones de dólares, seguido de una CAPLine de la SBA de \$500,000 dólares, Billy y Brook obtuvieron el dinero que necesitaban sin comprometer su propiedad o visión. Un cambio audaz en la línea de productos de fragancias para el hogar a productos de perfume y belleza mantuvo a Pacific en un camino de crecimiento de más del doble de los ingresos en un lapso de cinco años.

PUNTOS DESTACADOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

(Dólares en miles)

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

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

ASPECTOS DESTACADOS DEL PRESUPUESTO

(Dólares en miles)

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

RESUMEN DEL PERSONAL⁽²⁾

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

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

CARTERA DE PRÉSTAMOS PENDIENTES DE LA SBA



SITIOS Y NÚMEROS ÚTILES

Lapáginadeiniciodela SBAeswww.sba.gov. Sepuedeaccederalainformaciónsobrelasprogramasdelasba en este sitio. Varios de los sitios más visitados frecuentemente se indican a continuación:

INFORMACIÓN DE LA SBA	
Acerca de la SBA	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/acerca-de-la-sba
Rendimiento, presupuesto y planifi de la SBA	www.sba.gov/performance
Plan estratégico de la SBA	www.sba.gov/AgencyStrategicPlan
Business USA	http://business.usa.gov/

PUESTA EN MARCHA y GESTIÓN DE UNA EMPRESA	
¿Qué es una pequeña empresa?	https://es.sba.gov/contenido/soy-una-pequena-empresa
¿Está pensando en iniciar una empresa?	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/comenzar-y-administrar/comenzar-un-negocio/esta-pensando-en-iniciar-una-empresa
Asistencia local	https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local
Recursos de prestamistas	www.sba.gov/lender_resources
Financiación del crecimiento	https://es.sba.gov/contenido/financiacion-del-crecimiento
Explore la exportación	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/comenzar-y-administrar/administrar-un-negocio/exportacion
Atención de la salud	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/comenzar-y-administrar/administrar-un-negocio/seguro-de-salud

PRÉSTAMOS, SUBVENCIONES y FINANCIACIÓN	
Préstamos para pequeñas empresas	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/prestamos-y-subsunciones
Fianzas	https://es.sba.gov/contenido/fianzas-de-caucion-los-fundamentos
Capital de riesgo	https://es.sba.gov/contenido/capital-de-riesgo
Subvenciones	https://es.sba.gov/contenido/datos-acerca-de-las-subsunciones-del-gobierno

CONTRATACIÓN	
Contratación gubernamental	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/contratacion
Oportunidades de contratación	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/contratacion/oportunidades-de-contratacion
Registrarse como un Contratista	www.sam.gov
Normas de tamaño	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/contratacion/para-los-oficiales-de-contratacion/normas-de-tamano-de-pequenas-empresas

ASESORAMIENTO, ORIENTACIÓN y CAPACITACIÓN	
Centro de Aprendizaje de la SBA	www.sba.gov/training
Centro de Desarrollo para la Pequeña Empresa	https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/sbdc
Centros de Mujeres Empresarias	https://es.sba.oficinas/la-sede/who
SCORE	https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/score
Alcance para veteranos	https://es.sba.gov/oficinas/la-sede/ovbd

AYUDA PARA DESASTRES	
Ayuda para desastres	https://es.sba.gov/categoria/estructura-de-navegacion/prestamos-y-subsunciones/prestamos-para-pequenas-empresas/prestamos-por-desastre
Ubicación de la Oficina de zonas de desastre	https://es.sba.gov/herramientas/asistencia-local/oficinas-de-desastres
Ubicación de la Oficinas de respuesta para un desastre declarado	https://es.sba.gov/contenido/declaraciones-por-desastre-actuales
Información de FEMA	www.fema.gov

RECURSOS ADICIONALES	
Oficina de promoción	https://es.sba.gov/defensoria
Oficina del Defensor Nacional	https://es.sba.gov/ombudsman
Oficina del Inspector General	https://es.sba.gov/oficina-del-inspector-general

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

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