ADOT

Business Engagement and Compliance Office

DBE Supportive Services

2013

Manual de Servicios Financieros Para Empresas Pequeñas y Desfavorecidas

Compliance is our Driver, Opportunity is our Destination

Manual de Servicios Financieros Para Empresas Pequeñas y Desfavorecidas

Departamento de Transporte de Arizona Oficina de Cumplimiento y Participación Empresarial

INTRODUCCIÓN

Las empresas pequeñas y desfavorecidas frecuentemente citan una falta de financiación, seguro y fianzas como barreras para su crecimiento y éxito. Los objetivos de este Manual de Servicios Financieros son ayudar a empresas pequeñas y desfavorecidas a aprender acerca de servicios financieros alternativos disponibles para ellas, y cómo acceder a ellos.

La primera parte de este manual describe alternativas de financiación. La segunda parte aborda servicios de seguros y la tercera parte describe diferentes clases de fianzas. Si bien el autor ha intentado utilizar un lenguaje sencillo cada vez que sea posible, un glosario que se encuentra al final define algunos de los términos técnicos utilizados.

Por favor, ofrezca sugerencias y comentarios acerca de la utilidad de este *Manual* a Phillip Blackerby en phillip@blackerbyassoc.com.

ADOT está proporcionando diferentes recursos para ayudar a Empresas Comerciales Desfavorecidas y pequeñas empresas a hacer el trabajo dentro de sus industrias. ADOT no apoya a ninguna organización o compañía. Todos los recursos en este Manual se han recopilado de una red de fuentes fácilmente disponibles. Las empresas deberían analizar su propia condición financiera antes de elegir qué dirección seguir al procurar capital, seguro y fianza.

BLACKERBY ASSOCIATES, INC.
16858 E. Avenue of the Fountains, Ste. 104 | Fountain Hills, Arizona 85268
(602) 908-1082 | www.BlackerbyAssoc.com

© 2013 Departamento de Transporte de Arizona. Todos los derechos reservados.

2013

Manual de Servicios Financieros Para Empresas Pequeñas y Desfavorecidas

Introducción 2

Financiación 4

- Motivos para financiar. 4
- Tipos de financiación financiera 4

Prestamistas 5

- Bancos 5
- Prestamistas que ofrecen ventaja a la comunidad 6
- Factores (Fondos de Cuentas por Cobrar) 6
- Compañías de Arrendamiento 7
- Cheques conjuntos 7

Términos de Préstamo garantizados por SBA 7

- Términos de Programa de Préstamo Básico 7(a) garantizados por SBA 7
- Otros Términos de Programa de Préstamo 7(a) garantizados por SBA 8
- Términos del Programa de Préstamo CDC 504 garantizados por SBA 9
- Términos del Programa de Préstamo para Desastres SBA 10

Localizaciones de CDC de Arizona 10

Otros Términos de Programa de Préstamo Garantizados por el Gobierno 10

- Términos del Programa de Préstamo a Corto Plazo U.S. DOT 10
- Términos del Programa de Préstamo Garantizado Industrial y Empresarial USDA 10
- Términos del Programa de Garantía de Préstamo BIA 12

Prestamistas SBA principales en Arizona 11

Aplicación de Préstamo CDC 504 y Básica 7(a) Garantizada por SBA 12

Consejos para Estados Financieros "Limpios" 13

- Evaluación de Crédito Empresarial. 14
- Mejorar Rendimiento Empresarial 14
- Puntuación de Crédito Personal 15

Seguro 15

Corredores de Seguro Principales en Arizona 16

Fianzas 17

Glosario 18

Servicios de Soporte DBE

El programa de Servicios de Soporte DBE está diseñado para asistir a negocios propiedad de mujeres y de minorías calificadas para que se certifiquen como Empresas de Negocios Desfavorecidas (DBE). Una vez que se certifican, el programa se esfuerza por ayudar a las firmas DBE a conseguir trabajo en contratos de ayuda federal y a ser autosuficientes en sus respectivas industrias. El personal del programa de Servicios de Soporte proporciona una gran variedad de programas de entrenamiento y asistencia técnica para ayudar a las firmas DBE a que cumplan con estos objetivos.

Las compañías registradas como Empresas Comerciales Pequeñas (SBC por sus siglas en inglés) también pueden participar en conferencias y entrenamientos ofrecidos a firmas DBE.

También puede contactarnos al siguiente teléfono 602-712-7716 o enviarnos un email a DBESupportiveServices@azdot.gov si desea ser añadido a nuestra lista de email para que se le notifique acerca de eventos venideros o por si tiene alguna pregunta o necesita ayuda.

FINANCING

Motivor para la Financiación

La financiación es una herramienta para que las empresas crezcan; no es una buena herramienta para que la utilicen las empresas solo para sobrevivir. Antes de buscar financiación, los dueños de empresas deberían evaluar porqué hace falta la financiación, de qué manera ayudará al negocio a crecer y qué clase de financiación se adecúa mejor a su oportunidad de crecimiento.

Muchas empresas necesitan financiación cada cierto tiempo. Los motivos para que una empresa pida dinero prestado incluyen:

- *Capital de trabajo* es dinero necesario para comprar inventario y pagar gastos de rutina antes de cobrar las ganancias provenientes de las ventas; es la diferencia entre "costo de bienes o servicios vendidos" y ganancias cobradas posteriormente como resultado de esos gastos. La forma ideal de financiar el capital de trabajo es con la inversión inicial del propietario, en lugar de un préstamo. Pero una compañía en crecimiento necesitará mucho más capital de trabajo y puede procurar un préstamo de un banco convencional o un préstamo bancario "CAPLines" garantizado por SBA, que está diseñado para estos fines.

- *Flujo de efectivo* es la entrada y salida de dinero a través de la empresa. Las empresas con gastos regulares y consistentes (nómina, alquiler, servicios, suministros, *etc.*) y ganancias "desiguales" debido a variaciones temporales o cronogramas de proyectos, con frecuencia tiene déficits de flujo de efectivo. Para cubrir los gastos a su vencimiento, aun cuando las ganancias no hayan entrado todavía, las compañías pueden pedir dinero prestado a corto plazo, y saldar el préstamo a corto plazo cuando las ganancias entren. Las compañías que están creciendo rápidamente necesitarán más financiación de flujo de efectivo que las compañías que son estables. Una línea de crédito (LOC por sus siglas en inglés) es un buen vehículo para cubrir los flujos de efectivo variables.

- *Expansión empresarial:* La expansión algunas veces puede sacar provecho de economías de escala, aumentando la ganancia sin incrementar los gastos generales administrativos. La financiación puede proporcionar apalancamiento para acceder a nuevos mercados, crear nuevos productos y servicios o establecer nuevos sitios. La expansión puede requerir un préstamo de banco convencional o un préstamo bancario "7(a)" garantizado por SBA.

- *Bienes raíces:* Algunos negocios requieren bienes raíces para operar, tales como patios para equipos, oficinas, almacenes o espacio de fábrica. Si ser propietario de bienes raíces es mejor que arrendarlo, puede que sea apropiado un préstamo "CDC 504" garantizado por SBA.

- *Desembolso de capital:* Algunas empresas pueden proyectar beneficios o ganancias mayores, o costos menores, si pueden adquirir equipos de capital (cosas que van a durar de 3 a 5 años o más). Puede ser una nueva retroexcavadora, un camión de volteo o una fotocopiadora digital. Para desembolsos de capital, hay varias opciones abiertas: Préstamo bancario convencional; Para cantidades más pequeñas ($5 millones o menos), un préstamo bancario "7(a)" garantizado por SBA; Para cantidades más grandes, un préstamo "504" garantizado por SBA; Un arrendamiento de equipos.

- *Colateral:* Prácticamente todos los préstamos requieren una garantía de activos que tenga un valor al menos igual al préstamo como garantía colateral. Los bienes raíces y los equipos son su propia garantía colateral. El capital de trabajo y los préstamos de flujo de efectivo con frecuencia se basan en todos los activos de la empresa, incluyendo cuentas por cobrar.

Tipos de Financiación de Préstamo

Los prestatarios empresariales deberían elegir el tipo de financiación de préstamo que mejor se adecúe a su objetivo:

- *Línea de Crédito:* Un LOC es un tipo de préstamo bancario empresarial utilizado principalmente para financiar flujos de efectivo irregulares. La empresa debe pagar intereses sobre el saldo de capital cada mes, y los bancos esperan que la empresa pague el LOC completo al menos una vez al año. Las tasas de interés flotarán alrededor de 8 a 10 por ciento por encima de un nivel, como por ejemplo la tasa de interés preferencial, o un margen mayor por encima de LIBOR. Por lo general, requiere una buena evaluación de crédito, historia operativa, garantía personal y colateral.

- *Préstamos garantizados por el gobierno.*
  La Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos, el Departamento de Transporte, el Departamento de Agricultura y la Oficina de Asuntos Indígenas todos

tienen programas que garantizan partes mayores de préstamos bancarios empresariales pequeños. Para esta garantía, el prestatario paga una cuota basado en el monto de la garantía. La garantía reduce el riesgo para el banco que hace el préstamo y puede reducir los costos de intereses.

- *Préstamo convencional:* Los bancos también realizan préstamos convencionales a negocios que no están garantizados por SBA u otra agencia. Los préstamos convencionales pueden no seguir todas las reglas exigidas por SBA. Los bancos pueden cobrar honorarios y puntos sobre estos préstamos, pero no la cuota de garantía. Los préstamos convencionales pueden cobrar tasas de interés más altas que las permitidas sobre préstamos garantizados por el gobierno.

Los prestatarios deberían evaluar cuidadosamente qué tipo de préstamo es mejor para ellos: un préstamo garantizado por el gobierno con una cuota de garantía y una baja tasa de interés, o un préstamo convencional con cuotas, puntos y tasa de interés.

PRESTAMISTAS

La mayoría de las empresas pequeñas financiarán sus necesidades de capital con préstamos. Los prestamistas asumen diferentes formas:

Bancos

Los bancos son una fuente para la mayor parte de la financiación a empresas pequeñas, incluyendo préstamos convencionales y préstamos garantizados por el gobierno, tales como préstamos garantizados por SBA..

Los bancos hacen su dinero devengando intereses sobre préstamos. Por lo general, no asumen riesgos; los inversores pueden asumir riesgos, pero no los bancos. Los bancos establecen una estructura a tres niveles para asegurarse de que se les reintegre el capital más los intereses sobre el préstamo:

- *Empresa sólida:* Un banco procura primero que la empresa de empréstito sirva (pague principal e intereses sobre) un préstamo.

- *Colateral:* El banco requerirá que los dueños de las empresas garanticen los activos como colateral para asegurar el préstamo. Los equipos o bienes raíces por lo general son su propio colateral. Para otros fines, el colateral puede incluir equipos o vehículos completamente pagados, bienes raíces libres y exonerados propiedad de la empresa, o valores tales como un certificado de depósito que la empresa o sus dueños pueda tener. Las mejoras a bienes raíces, maquinarias, equipos y vehículos deben tener seguro. Los Prestamistas presentarán un derecho prendario contra bienes raíces y vehículos registrados utilizados para coleteral, evitando la venta hasta que se pague el préstamo.

- *Garantía personal:* El banco requerirá que los dueños de 20% o más de la empresa garanticen personalmente que se hagan los pagos de los préstamos. Si la empresa no logra realizar los pagos, y el colateral no se puede embargar ni vender, o no vale lo suficiente para cubrir el saldo del préstamo, el banco acudirá a los dueños para que hagan los pagos de sus recursos personales.

Si un préstamo está garantizado por el gobierno, el banco tiene un cuarto nivel de protección. La Administración de Pequeñas Empresas de los Estados Unidos (SBA), el Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT), el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y la Oficina de Asuntos Indígenas (BIA) todos tienen programas para garantizar préstamos a empresas pequeñas.

Los bancos que ofrecen préstamos SBA tienen tres niveles de relación con SBA:

- *Programa de Prestamistas Preferenciales (PLP)* los líderes participantes pueden tomar un crédito final y otras decisiones relacionadas con préstamos sin consultar primero con SBA, aunque SBA conserva la responsabilidad de comprobar la elegibilidad del préstamo.

- *Programa de Prestamistas Certificados (CLP)* los prestamistas participantes reciben decisiones rápidas (tres días laborales) de SBA relacionadas con crédito y elegibilidad. SBA cuenta con el prestamista CLP para conducir un análisis de crédito, de modo que SBA conduce una revisión de crédito que consume menos tiempo.

- *Socios Generales (GP)* presentan solicitudes a SBA para revisión y aprobación. Los préstamos presentados a los prestamistas del Socio General pueden tomar más tiempo para procesarlos y llegar a una decisión final que los préstamos presentados a los prestamistas PLP y CLP; aún así, la mayoría de los préstamos son procesados en dos semanas o menos.

Sin tomar en cuenta el nivel de relación del prestamista, SBA revisa todos los préstamos para considerar su elegibilidad, y muchos préstamos para solvencia. El nivel de relación no es necesariamente un reflejo de la calidad del prestamista; algunos prestamistas excelentes deciden no participar en PLP o CLP pues abre sus libros a los auditores del gobierno.

Hay dos clases de bancos que sirven a la mayoría de los mercados: Los "cuatro grandes" bancos nacionales tienen muchas oficinas y cientos de miles de millones de dólares en activos. Estos incluyen a Bank of America (www.bankofamerica.com) Chase Bank (www.chase.com), Citibank (www.citibank.com; no en Arizona) y Wells Fargo (www.wellsfargo.com). En el otro grupo están los bancos comunitarios, que por lo general tienen una o varias oficinas. Pueden ser independientes, o pueden ser propiedad de una compañía de tenencia que posee varios bancos, muchos con nombres diferentes.

Los "cuatro grandes" bancos tienen recursos casi ilimitados, una extensa experiencia y hacen muchísimos préstamos a empresas pequeñas. Los bancos comunitarios tienen una comprensión clara del mercado local, compiten activamente para préstamos empresariales y enfatizan el servicio al cliente.

Prestamistas de Ventaja para la Comunidad

Un prestamista de Ventaja para la Comunidad (CA por sus siglas en inglés) es designado por SBA para servir a empresas pequeñas en mercados aislados. Son principalmente organizaciones sin fines de lucro centradas en el desarrollo económico, incluyendo Compañías de Desarrollo Certificadas (CDC), Intermediarios para Micropréstamos e Instituciones Financieras para Desarrollo de la Comunidad (CDFIs).

Los prestamistas CA tienen algunos términos diferentes a los demás prestamistas SBA:

- Los prestamistas CA pueden realizar préstamos 7(a) garantizados por SBA hasta por un máximo de $250,000.
- Se les permite cobrar tasas de interés más elevadas que los bancos, hasta una tasa preferencial más 6%.

- No pueden emitir líneas de crédito rotativas.
- Los procesos de solicitud y cierre pueden ser diferentes.

Factores (Fondos de Cuentas por Cobrar)

Un factor ayuda a las empresas a cubrir las necesidades de flujo de efectivo a corto plazo comprando sus cuentas por cobrar a un descuento.

Las ventajas de los fondos de cuentas por cobrar son: solicitud simple, financiación rápida, por lo general no hay revisión de crédito, y el colateral es la factura. La desventaja es que los factores con frecuencia son más caros que los préstamos bancarios.

Por ejemplo: Un subcontratista transporta tierra para un proyecto de autopista y factura al contratista principal. El contratista principal espera hasta el final del mes para facturar al dueño del proyecto, el Departamento de Transporte de Arizona. ADOT puede tomar dos semanas o más para pagar al contratista principal. El contratista principal paga luego a su subcontratista en un plazo de siete días (www.azleg.gov/ars/32/01129-02.htm) Cualquier disputa puede extender los tiempos de espera.

Un subcontratista que no desea esperar puede vender la cuenta por cobrar a un factor, por ejemplo, a 98 céntimos sobre el dólar – un descuendo de 2% - para un efecto por cobrar que se espera se pague en tres semanas. El subcontratista obtiene casi todo el dinero rápidamente, por lo general en un día o dos. El factor pedirá al contratista principal que envíe el pago directamente al factor.

El descuento que el factor cobra al subcontratista depende de qué grande sea el anticipo, de cuánto tiempo tiene que esperar el factor para el pago y la posibilidad de que el factor reciba el pago a tiempo.

Desde la perspectiva del subcontratista, el descuento del factor es como intereses sobre un préstamo a corto plazo. Una tasa de interés es el precio del dinero en el tiempo. Para calcular la tasa de interés anual efectiva basado en un factor de descuento, divida el número de días en un año (365) por el número de días hasta el día que se espera el pago (21 días en el ejemplo): 365 / 21= 17,4 que es el número de periodos de 21 días en un año. Luego, multiplique el resultado (17,4 en el ejemplo) por el descuento (2% en el ejemplo): 17,4 x 0,02 = 0,35 = 35% de tasa de interés anual efectiva.

Compañías de arrendamiento

Para desembolsos por concepto de equipos de capital costosos, una compañía de arrendamiento puede comprar los equipos y arrendarlos a la empresa. La empresa paga una cantidad fija mensual, y puede tener una opción de comprar los equipos a un valor menor "depreciado" al final del arrendamiento. Al igual que los arrendamientos de automóviles, los pagos de arrendamiento pueden ser menores que los pagos de intereses y principal sobre préstamos, *pero no transfieren la*

propiedad. Al igual que los préstamos, los arrendamientos por lo general requieren una verificación de crédito y una garantía personal. Los equipos que están siendo arrendados constituyen el colateral.

Cheques conjuntos

Las empresas pequeñas pueden tener dificultades para cumplir un contrato porque no tienen dinero para comprar materiales, y un crédito deficiente puede evitar que pidan prestado capital de trabajo. Un acuerdo de cheque conjunto puede resolver este problema, y es una práctica común en la construcción.

Un acuerdo de cheque conjunto tiene por lo menos tres partes, usualmente un contratista principal, un subcontratista y un proveedor de materiales. El proveedor adelanta materiales al subcontratista con el acuerdo de que el cheque de pago del contratista principal se emitirá conjuntamente al subcontratista y al proveedor. Ambas partes deben endosar el cheque para que cada una reciba el pago, de modo que el proveedor puede garantizar el pago al mismo tiempo que el subcontratista recibe el pago.

Un acuerdo de cheque conjunto debe hacerse por escrito y cubrir un periodo de tiempo específico. Si el acuerdo es para un proyecto con financiación de ADOT: todas las partes deben ser independientes entre sí; la Oficina de Derechos Civiles debe aprobarlo: los informes de pagos deben incluir copias de cheques conjuntos cancelados; los certificados de pago deben indicar si los cheques conjuntos se utilizaron; todas las tres partes son responsables de informar acerca de cualquier cambio en el acuerdo. La regulación ADOT está en www.azdot.gov/docs/default-source/beco-library/adot_fhwa_dbe_plan_052512.pdf, page 19.

Las ventajas de los cheques conjuntos son: los subcontratistas con crédito deficiente pueden cumplir los contratos; los subcontratistas pueden desarrollar relaciones de negocios con proveedores de materiales que conduzcan a términos de pago favorables en el futuro; a los proveedores se les asegura el pago; a los contratistas principales se les asegura que un proveedor no consignará un derecho prendario sobre el proyecto debido a incumplimiento de pago.

Las desventajas de los cheques conjuntos incluyen: endosar un cheque conjunto puede crear una presunción legal de que los beneficiarios del pago han recibido un pago completo, aun cuando pueden no haber recibido todos los pagos vencidos; los beneficiarios del pago pueden discutir acerca de cómo se va a asignar el pago entre ellos; se ha sabido que algunas partes han falsificado el endoso del otro beneficiario de pago, o un banco puede depositar equivocadamente un cheque conjunto sin ambos endosos; el acuerdo puede convertir al contratista principal en un garante de pago al proveedor; si una de las partes se declara en quiebra antes de endosar un cheque conjunto, la propiedad de los intereses en el cheque está en duda.

Un acuerdo de cheque conjunto redactado con cuidado puede superar estas desventajas. Los abogados deberían preparar y revisar estos acuerdos para garantizar que protegen los derechos de todas las partes y que cumplen con las leyes y regulaciones estatales.

TÉRMINOS DE LOS PRÉSTAMOS GARANTIZADOS POR SBA

Los préstamos garantizados por SBA son préstamos bancarios, no préstamos del gobierno. Se aplican casi con cualquier banco. Los préstamos garantizados por SBA caen dentro de dos tipos principales: préstamos 7(a) para capital de trabajo, operaciones, expansión o exportación, y préstamos CDC 504 para bienes raíces y equipos de capital a largo plazo.

En la página 11 hay una lista de los prestamistas SBA principales. Una lista de todos los prestamistas SBA activos de Arizona se encuentra en: www.sba.gov/sites/default/files/Lender List AZ V16.6 website.pdf.

Términos del Programa de Préstamos 7(a) básicos garantizados por SBA

Eligibilidad: En general, los solicitantes deben: ser una pequeña empresa de lucro de los Estados Unidos (para contratistas, por debajo de una ganancia anual de $14 millones) con activo neto invertido; utilice recursos alternativos antes de buscar un préstamo; demuestre una necesidad empresarial sólida para el líquido producto del préstamo; no se retrase en los impuestos u otras deudas del gobierno; y no esté en ninguna de estas industrias: servicios financieros, marketing a múltiples niveles, juegos de azar, grupos de presión política, estampillas y monedas raras, inversión en bienes raíces, educación religiosa, club de desnudistas o industrias especulativas como la exploración petrolera.

Los usos permitidos del líquido producto del préstamo incluyen: capital de trabajo a largo plazo; capital de trabajo a corto plazo, tales como financiación temporal, desempeño de contrato, exportación o financiación de construcción; fondos rotativos para inventario y efectos por cobrar; equipos, maquinarias, muebles, accesorios, suministros o materiales; edificaciones y terrenos de bienes raíces; construcción o renovación; crear una empresa nueva; comprar, operar o expandir una empresa existente; refinanciar la deuda empresarial en algunos casos.

Los usos no permitidos incluyen: refinanciar una deuda que transferiría una pérdida a SBA; cambiar una propiedad que no beneficie a la empresa; reintegrar a un propietario dinero invertido en, o pedido en préstamo por la empresa; pagar dinero moroso o dinero mantenido en fideicomiso o bajo administración; o fines empresariales no sólidos.

Colateral: Los préstamos 7(a) básicos garantizados por SBA por lo general deben estar completamente asegurados con el colateral. Los dueños de 20% o más deben proporcionar una garantía personal; a otros propietarios se les puede pedir una garantía personal.

Porcentaje de garantía: SBA garantiza 85% del monto del préstamo hasta $150,000, y 75% para préstamos más grandes. Los préstamos Expresos de SBA tienen una garantía máxima de 50% (ver más adelante).

Cuota de la garantía: SBA cobra a los prestatarios una cuota basado en el monto de la garantía y el plazo del préstamo. Los bancos no pueden cobrar otras cuotas o puntos más allá de la cuota de garantía sobre préstamos garantizados por SBA.

Las tasas de interés sobre los préstamos 7(a) básicos garantizados por SBA tienen una tasa base, y los bancos añaden después un "margen". La tasa base es (a) la tasa de interés preferencial, (b) LIBOR más tres puntos de porcentaje o (c) La tasa móvil de SBA (ver Glosario).

El monto del préstamo para préstamos 7(a) básicos es de hasta $5 millones. El préstamo promedio está entre $300.000 y $400.000.

Vencimiento: Los préstamos 7(a) básicos garantizados por SBA por lo general expiran en siete años o menos. Los préstamos de equipos están unidos a la vida útil de los equipos, hasta 10 años. Los préstamos de bienes raíces expiran hasta en 25 años. Los préstamos a corto plazo y las líneas de crédito rotativas también pueden estar disponibles.

Términos de pago: Los préstamos 7(a) básicos requieren pagos mensuales de principal e intereses. Los préstamos para inicios o expansiones de empresas pueden incluir pago solo de intereses al principio. Los pagos de líneas de crédito rotativas pueden ser solo de intereses. Las penalizaciones por prepago se cobran solo para préstamos que expiran en 15 años o más y se pagan durante los primeros tres años.

Otros términos de programas de préstamos 7(a) garantizados por SBA

Además de los préstamos 7(a) básicos, SBA tiene varios tipos especiales de préstamos 7(a). Estos tipos especiales tienen la misma elegibilidad, usos permitidos, colateral, cuota de garantía, tasas de interés, montos de préstamo, vencimientos, términos de pago y otros requerimientos que los préstamos 7(a) básicos, excepto lo que se indica abajo:

CAPLines: Hasta $5 millones para ayudar a pequeñas empresas a cubrir las necesidades de capital de trabajo cíclicas y a acorto plazo. CAPLines incluye cuatro tipos de préstamos:

a. *Programa de Préstamo de Contrato:* Se utiliza para costos directos de efectuar contratos de construcción, servicio y suministro, subcontratos u órdenes de compra; el vencimiento se basa en la duración del contrato; puede ser rotativo hasta por 10 años; los pagos del contrato se envían directamente al prestamista.
b. *Línea de constructores:* Uso para costo directo asociado con remodelación o construcción nueva comercial o residencial cuando el comprador no se conoce; puede incluir terreno hasta 20% del líquido producto del préstamo; vencimientos en tres años o se puede extender a cinco años.
c. *Línea de crédito temporal:* Capital de trabajo temporal para inventario o cuentas por cobrar; debe saldarse en al menos 30 días después de la "temporada"; puede ser rotativa hasta por cinco años.
d. *Línea de crédito del capital de trabajo:* Una línea de crédito rotativa para capital de trabajo a corto plazo, de hasta $5 millones.

Vencimiento de Cuota de Garantía de Préstamos 7(a) de SBA

	Maturity	
Cuota de la garantía	**Monto de la garantía**	**Menos de un año**
$150,000 o menos	2.00%	0.25%
$150,000-$700,000	3.00%	
$700,000 o más	3.50%	
La cantidad sobrepasa $1 million	Adicional 0.25%	

Tasa base: Ya sea (a) tasa preferencial; (b) LIBOR más tres porciento; o (c) Tasa móvil SBA (ver Glosario)..

Tasas de Interés Máximo de Préstamos 7(a) de SBA

	Maturity	
Monto de préstamo	**Menos de siete años**	**Siete años o más**
$25,000 o menos	Tasa base más 4.25%	Base rate plus 4.75%
$25,000-$50,000	Tasa base más 3.25%	Base rate plus 3.75%
$50,000 o más	Tasa base más 2.25%	Base rate plus 2.75%

Ventaja para Prestamista Pequeño/Rural (S/RLA) es un tipo de préstamo 7(a) garantizado por SBA de hasta $350.000 con un proceso de solicitud dinámico de dos páginas. Se requerirá alguna información adicional para préstamos por encima de $50.000. Los bancos en áreas rurales envían por fax las solicitudes de préstamo a SBA, lo que acelera el procesamiento en tres a cinco días.

Los préstamos SBAExpress de hasta $350.000 los revisa SBA en un plazo de 36 horas. Los préstamos SBA Express tienen una garantía del 50%, y expiran hasta en siete años, más extensiones posibles acordadas al momento del préstamo. Se permiten pagos tipo globo. Para préstamos de $50.000 o menos, la tasa de interés no puede sobrepasar 4,5% sobre la tasa base. A los prestamistas no se les requiere tomar colateral para préstamos por debajo de $25.000, y pueden seguir sus propias políticas de colateral para préstamos más grandes. Utilice los propios formularios de solicitud del prestamista, más un Formulario de Información del Prestatario, Formulario 1919 de SBA (www.sba.gov/content/sba-express-export-express-small-loan-advantage-plp-caplines-and-pilot-loan-programs-partrio).

Los préstamos Patriot Express de hasta $500.000 son para miembros de la comunidad militar, incluyendo: veteranos y veteranos discapacitados para servir; miembros en servicio activo, reservistas y miembros de la Guardia Nacional; los cónyuges actuales de cualquiera de los anteriores; o viudas de veteranos si el veterano murió durante el servicio o tiene una discapacidad relacionada con el servicio. Los requisitos del Colateral son iguales que para los préstamos SBA Express, excepto préstamos de $350.000 a $500.000 que deben tener un colateral completo.

Los Micropréstamos hasta por $50.000 (promedio de unos $13.000) son para empresas pequeñas y algunos centros de atención infantil sin fines de lucro para que arranquen y se expandan. Están disponibles solo a través de organizaciones sin fines de lucro basadas en la comunidad, (www.sba.gov/sites/default/files/Intermediary-List.pdf). Los micropréstamos se pueden utilizar para capital de trabajo, inventario, suministros, muebles, accesorios, maquinarias o equipos, y expiran hasta en seis años. Las tasas de interés fluctúan y por lo general están entre ocho y 13 por ciento. Los microprestamistas por lo general requieren colateral y una garantía personal.

Los préstamos del Programa de Capital de Trabajo de Exportación (EWCP) son para empresas que necesitan capital de trabajo para apoyar las ventas de exportación internacionales. Por lo general, son una línea de crédito rotativa que expira en 12 meses o menos. Conllevan una garantía SBA de 90%, pero la garantía está limitada a $4,5 millones. Una tasa de interés fija o variable es negociada entre el prestamista y el prestatario. El colateral puede ser el inventario y las cuentas por cobrar generadas por las ventas de exportación que se están financiando. Presente el Formulario 84-1 de SBA denominado Solicitud Conjunta de Garantía de Capital de Trabajo de Exportación (www.sba.gov/content/sba-express-export-express-small-loan-advantage-plp-caplines-and-pilot-loan-programs-partrio) y los anexos que se citan en la página 12 de ese formulario.

Términos del Programa de Préstamos CDC 504 garantizados por SBA

Un préstamo CDC 504 consiste de un préstamo al 50% de un banco, más un préstamo de 40% de una Compañía de Desarrollo de la Comunidad (CDC; ver lista más adelante) completamente garantizado por SBA, más un pago inicial de 10% del dueño de la empresa.

Eligibilidad: Una empresa con ánimo de lucro que hace negocios en los Estados Unidos o sus posesiones, con un patrimonio neto tangible de menos de $15 millones y un ingreso neto promedio de menos de $5 millones para los dos años precedentes. Las empresas deben tener una experiencia relevante en administración, un plan empresarial viable, capacidad para reintegrar el préstamo a tiempo a partir de los flujos de efectivo operativos proyectados y no tener fondos disponibles de otras fuentes. Las compañías inelegibles son las mismas que para los préstamos 7(a) básicos.

Usos permitidos: Los préstamos CDC 504 son para edificaciones inmobiliarias, terrenos o mejoras, o equipos de capital a largo plazo.

Colateral: La propiedad inmobiliaria o los equipos constituyen el colateral. Se requiere una garantía personal de cada dueño.

Cuota de garantía: Aproximadamente 3.0% del monto de la garantía.

La tasa de interés está vinculada a un incremento por encima de la tasa de mercado actual para emisiones de bonos del Tesoro de los Estados Unidos de 5 años y 10 años.

Los montos de los préstamos dependen de cómo se utilizarán los fondos y cuáles de los siguientes objetivos del programa apoyan:

- *Creación de empleo:* El préstamo máximo es de $5.0 millones. Los negocios deben crear un trabajo por cada $65.000 garantizados; los fabricantes pequeños deben crear un empleo por cada $100.000 garantizados.

- *Política pública:* El préstamo máximo es de (a) 5,5 millones para combustibles alternativos, reducción de energía o fabricación a pequeña escala, o (b) $5,0 millones para otros objetivos de política pública, incluyendo; revitalización del distrito comercial; expansión de la exportación; desarrollo de negocios minoritarios; desarrollo rural; aumento de la productividad y competitividad; cumplir las políticas o normas federales obligatorias; responder a cortes en el presupuesto federal; expandir las empresas pequeñas que sean propiedad de mujeres o veteranos, o estén controladas por ellos, especialmente veteranos discapacitados para el servicio.

- *Fabricación a pequeña escala:* El préstamo máximo es de $4,0 millones para compañías clasificadas en los códigos NAICS 31, 32 o 33, con todas las instalaciones de producción localizadas en los Estados Unidos. También deben (a) crear por lo menos un trabajo por $100.000 garantizados por SBA, o (b) mejorar la economía local o lograr uno o más de los objetivos de política pública descritos arriba.

Expiración: 10 o 20 años.

Términos de pago: Reintegrar principal e intereses mensualmente.

Términos del Programa de Préstamos para Desastres de SBA

Las empresas en un área declarada zona de desastre que experimenten daños por no tener cobertura de seguro pueden solicitar en línea directamente a SBA (disasterloan.sba.gov/ela/) para un préstamo a bajo interés de hasta $2,0 millones para fines de recuperación. Los préstamos empresariales están disponibles para siniestros por Desastres Físicos de Empresas (www.sba.gov/content/business-physical-disaster-loans) y para siniestros por Desastres por Perjuicios Económicos (www.sba.gov/content/economic-injury-disaster-loans). Estos préstamos no son préstamos bancarios y no conllevan cuotas a pagar. Se deben colateralizar si están por encima de $14.000 para desastres físicos, o por encima de $5.000 para desastres por perjuicios económicos. La expiración es de hasta 30 años si el crédito no está disponible de otras fuentes, o tres años si es de otra forma. Contacte con SBA para obtener más detalles al 1-800-659-2955, disastercustomerservice@sba.gov or www.sba.gov/category/navigation-structure/loans-grants/small-business-loans/disaster-loans.

LOCALIZACIONES DE CDC DE ARIZONA

Business Development Finance Corporation
3300 N. Central Ave., Ste. 600
Phoenix, AZ 85012
Teléfono: 602-381-6292
Gary Molenda

Business Development Finance Corporation
335 N. Wilmot Road, Ste. 420
Tucson, AZ 85711
Teléfono: 520-623-3377

Southwestern Business Finance Corporation
3200 N. Central Ave. Ste. 1550
Phoenix, AZ 85012
Teléfono: 602-495-6495
Bob McGee

CDC Small Business Finance
2910 E. Camelback Rd., Ste. 185
Phoenix AZ85016
Teléfono: 800-817-3795
Christopher Bane

OTROS TÉRMINOS DEL PROGRAMA DE PRÉSTAMOS GARANTIZADOS POR EL GOBIERNO

Otras tres agencias también tienen programas de préstamos garantizados por el gobierno:

Términos del Programa de Préstamo a Corto Plazo U.S. DOTs

Las empresas comerciales desfavorecidas certificadas, empresas propiedad de mujeres o minoritarias y pequeñas empresas según la Sección 8(a) certificadas por SBA, HUBZONE y empresas propiedad de veteranos discapacitados para servir son elegibles para una línea de crédito de hasta $750.000 a través del Programa de Préstamos a Corto Plazo del Departamento de Transporte de los Estados Unidos (DOT), (www.dot.gov/osdbu/financial-assistance/short-term-lending-program). El préstamo expira anualmente y se puede extender hasta por cinco años. El colateral puede incluir cuentas por cobrar; posiblemente se requieran garantías personales y seguro. Los fondos se piden prestado contra cada factura, y el pago ocurre cuando el contratista principal o el dueño del proyecto paga la factura. Los prestamistas pueden cobrar cuotas razonables, que no se pueden añadir al monto del préstamo. La documentación de solicitud es similar a la lista de control de solicitud de préstamo garantizada por SBA.

Aplique a través del Prestamista Participante único de Arizona:

Préstamos CDFI
1024 E. Buckeye Rd, Suite 270
Phoenix, AZ 85034
Teléfono: 602-258-9911
www.prestamosloanfund.org/
Teresa Miranda, teresa.miranda@cplc.org

Términos del Programa de Préstamos Garantizados Industriales y Empresariales USDA

Los negocios en áreas rurales pueden solicitar un préstamo bancario de Empresa e Industria (www.rurdev.usda.gov/BCP_gar.html) garantizado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) para mejorar, desarrollar o financiar empresas, industrias y empleo, y para mejorar el clima económico y ambiental en comunidades rurales. Las áreas "rurales" incluyen ciudades o pueblos de 50.000 o menos habitantes que no están cerca de un área metropolitana. Los proyectos deben tener un "activo neto de balance general tangible" de 10% para empresas existentes, 20% para empresas que empiezan y 25-40% para proyectos de energía. El monto máximo del préstamo es de $10 millones, o hasta $25 millones en casos excepcionales. La relación máxima entre préstamo y valor es de 80% para propiedades inmobiliarias, 70% para maquinaria y equipos, y 60% para cuentas

por cobrar o inventario. Los intereses negociados no tienen un límite máximo, pero deben ser aprobados por USDA. Los préstamos de bienes raíces expiran en 30 años. Los préstamos de maquinarias y equipos expiran según la vida esperada de los equipos, pero no más de 15 años. Los préstamos del capital de trabajo expiran en siete años. Todos los préstamos están completamente colateralizados por los bienes raíces, maquinarias, equipos o cuentas por cobrar que ellos financian, y por las garantías personales de los dueños principales. Los préstamos de $5.0 millones o menos están 80% garantizados;

PRESTAMISTAS PRINCIPALES DE SBA EN ARIZONA

Alliance Bank of Arizona
1 E. Washington St., Ste. 1400
Phoenix, AZ 85004
Teléfono: 480-609-2914
Karen Goettl

Arizona Bank and Trust
4222 E. Camelback Rd., Ste. J100
Phoenix, AZ 85018
Teléfono: 602-840-3400
Sean Scibienski

Bank of America
201 E. Washington St.
Phoenix, AZ 85004
Teléfono: 800-432-1000

Bank of Tucson
4400 E. Broadway
Tucson, AZ 85711
Teléfono: 520-321-4500

BBVA Compass Bank
2850 E. Camelback Rd.
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-522-7536
Jim Hunter

BNC National Bank
20175 N. 67th Ave.
Phoenix, AZ 85308
Teléfono: 602-508-3760
Tim Collins

Business Development Finance Corp.*
3300 N. Central Ave., Ste. 600
Phoenix, AZ 85012
Teléfono: 602-381-6292
Gary Molenda

Capital Source Bank
28248 N. Tatum Blvd., Ste. B-1-458
Cave Creek, AZ 85331
Teléfono: 480-502-7950
Brad Berg

CDC Small Business Finance*
2910 E. Camelback Rd., Ste. 185
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 800-817-3795
Christopher Bane

Celtic Bank
268 S. State St., Ste. 300
Salt Lake City, UT 84111
Teléfono: 480-830-8444
Brenda Bevilacqua

Great Western Bank
1600 E. Florence Blvd.
Casa Grande, AZ 85222
Teléfono: 520-836-4666

Horizon Community Bank
225 N. Lake Havasu Ave.
Lake Havasu City, AZ 86403
Teléfono: 928-854-3000
Jeff Mizukami

JPMorgan Chase & Co.
201 N. Central Ave.
Phoenix, AZ 85004
Teléfono: 866-785-2821
Sheryl Cameron

Metro Phoenix Bank
4686 E. Van Buren St., Ste. 150
Phoenix, AZ 85008
Teléfono: 602-346-1800

MidFirst Bank
3030 E. Camelback Rd.
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-801-5344
Tom Altieri

Mountain America Credit Union
P.O. Box 9001
West Jordan, UT 84084
Teléfono: 602-538-9671
Bill Luckinbill

National Bank of Arizona
600 N. 24th St.
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-212-6459
Ward Hickey

Pinnacle Bank
14287 N. 87th St., Ste. 123
Phoenix, AZ 85260
Teléfono: 480-421-8919
Tim Romano

RepublicBankAZ
909 E. Missouri Ave.
Phoenix, AZ 85014
Teléfono: 602-277-2500
Stuart Olson

Seacoast Commerce Bank
2375 E. Camelback Rd., Ste. 600
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-387-5117
Shawn Greenway

Southwestern Business Financing Corp.*
3200 N. Central Ave., Ste. 1550
Phoenix, AZ 85012
Teléfono: 602-495-6495
Bob McGee

Stearns Bank
9225 E. Shea Blvd.
Scottsdale, AZ 85260
Teléfono: 480-314-4200
John Mistler

US Bank, NA
101 N. 1st Ave., Ste. 1600
Phoenix, AZ 85003
Teléfono: 602-241-9806
Doug Haman

Wells Fargo
100 W. Washington St.
Phoenix, AZ 85003
Teléfono: 602-378-5279
Jim Valley

* CDC 504 lender.

los préstamos entre $5.0 y $10.0 millones están 70% garantizados; los préstamos por encima de $10.0 millones están 60% garantizados. Se aplica una cuota de garantía de 2%, más una cuota de renovación de garantía anual, actualmente de 0,25%. Los documentos de solicitud son los propios formularios del prestamista, y deben incluir un plan de negocios e información ambiental del proyecto.

Otros préstamos garantizados por USDA están disponibles para proyectos en áreas rurales relacionados con producción de energía u organizaciones de financiación de pequeñas empresas sin fines de lucro(www.rurdev.usda.gov/RD_Loans.html).

Términos del Programa de Garantía de Préstamos BIA

For-profit businesses with 51% or more ownership by recognized Native Americans may apply for a bank loan up to $5.5 million, guaranteed up to 90% by the Bureau of Indian Affairs (BIA) under the Indian Affairs Loan Guarantee Program (www.bia.gov/cs/groups/xieed/documents/document/idc-034339.pdf). Loans may be used to finance commercial, industrial, agricultural or business activities that benefit Indian Reservation economies. Borrower must invest at least 20% of projects in cash or other free assets. Interest rate adjusts quarterly; maximum rate is 1.5% above the prime rate for a 90% guaranteed loan, or 2.75% above the prime rate for an 80% guaranteed loan. A further interest subsidy may be available for the first three years. Guarantee fee is 2.0% of the guarantee amount. Maturity depends on the use of proceeds and borrower's ability to repay the loan, not longer than 30 years.

For more information, contact:

Oficina de Asuntos Indígenas
Southwest Credit Office Service Center
Teléfono: 505-563-5471
Shannon Loeve, Shannon.loeve@bia.gov
www.bia.gov/WhoWeAre/AS-IA/IEED/DCI/

LISTA DE CONTROL DE SOLICITUD DE PRÉSTAMO CDC 504 Y 7(A) BÁSICO GARANTIZADO POR SBA

Solicitar un préstamo garantizado por SBA requiere una cantidad significativa de trámites. Colóquelos en una carpeta para el banco, y ¡guarde una copia!

- ❑ *Solicitud SBA para Préstamo Empresarial,* SBA Formulario 4 (www.sba.gov/content/application-business-loan). Si su emprssa es una corporación, coloque el sello corporativo en el formulario de solicitud.
- ❑ *Declaración de Historia Personal,* SBA Formulario 912 (www.sba.gov/content/statement-personal-history).
- ❑ *Estados Financieros Personales,* SBA Formulario 413 (www.sba.gov/content/personal-financial-statement).
- ❑ *P&L de la Empresa* para los tres últimos años fiscales completos.
- ❑ *P&L del negocio proyectado* (también llamado P&L "pro-forma") por un año después del préstamo. Muestra cómo se pagarán los intereses y el principal del préstamo a partir de los flujos de efectivo operativos.
- ❑ *Explicación escrita* acerca de cómo espera usted lograr la proyección y dar servicio al préstamo en el P&L de negocio proyectado.
- ❑ *Propiedades y afiliaciones:* Cita nombres y direcciones de cualquier subsidiaria, filiales, empresas en las cuales los dueños de las empresas mantienen un interés mayoritario, y otras empresas que puedan estar afiliadas por propiedad accionaria, franquicia, propuesta de fusión o de otra manera.
- ❑ *Licencia o certificado de negocio,* si usted tiene uno; algunas ciudades de Arizona requieren una licencia comercial; los arquitectos, contratistas, ingenieros, geólogos, topógrafos, profesionales médicos y judiciales y algunos otros deben tener una licencia del estado.
- ❑ *Historial de solicitud de préstamo:* Enumerar cualquier préstamo que usted haya solicitad en el pasado.
- ❑ *Declaración federal de impuesto sobre la renta:* Declaraciones federales de impuesto sobre la renta tanto personal como empresarial para los tres años anteriores para cada propietario principal.
- ❑ *Curriculum vitae* para cada propietario principal.
- ❑ *Historia y visión general de la empresa:* Escriba una historia breve del negocio y sus desafíos. Explique porqué el préstamo garantizado por SBA es necesario y cómo ayudará a la empresa.
- ❑ *Arrendamiento comercial,* o nota del dueño de la propiedad con los términos del arrendamiento propuesto.

Si está comprando un negocio existente, proporcione también:

- ❑ *Balance general actual y P&L del negocio que se va a comprar.*
- ❑ *Dos años anteriores de declaraciones federales de impuesto sobre la renta para el negocio.*
- ❑ *Factura de Venta propuesta,* incluyendo Términos de Venta.
- ❑ *Pedir precio* del negocio.
- ❑ Lista de inventario, maquinaria, equipos, muebles y accesorios, cada uno con los valores actuales.

Si esta lista parece abrumadora, contacte con una de las siguientes agencias para pedir ayuda. Ellos le conectarán con un consultor para ayudarle a través del proceso, algunas veces sin costo para usted.

Departamento de Transporte de Arizona
Oficina de Cumplimiento y Participación Empresarial
Servicios de Apoyo DBE
1135 N. 22nd Ave., MD 154A, Phoenix, AZ 85009
Teléfono: 602-712-7761

Ciudad de Phoenix
Departamento de Desarrollo Económico y Comunitario.
Administración de Asistencia Técnica
200 W. Washington St., 20th Fl., Phoenix, AZ 85003-1611
Teléfono: 602-262-6007

Microbusiness Advancement Center
(Centro de Avance de Microempresas)
330 N. Commerce Park Loop, Ste. 160, Tucson, AZ 85745
Teléfono: 520-620-1241

Coconino Community College
Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas
3000 N. 4th St., Flagstaff, AZ 86004
Teléfono: 928-526-7653

Coconino Community College
Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas
475 S. Lake Powell Blvd., Page, AZ 86040
Teléfono: 928-645-6687

Centro de Desarrollo de Pequeñas Empresas de Maricopa
108 N. 40th St., South Building, Phoenix, AZ 85034
(and many other Valley locations)
Teléfono: 480-784-0590

CONSEJOS PARA ESTADOS FINANCIEROS "LIMPIOS"

El éxito de una compañía para obtener financiación o una fianza depende grandemente de la evaluación de .

Business Credit Rating

Al igual que los individuos, las empresas tienen evaluaciones de crédito. El servicio de evaluación de crédito empresarial principal para empresas pequeñas es Dun & Bradstreet (www.dnb.com). D&B asigna a los negocios un número D-U-N-S para hacer seguimiento a empresas (encuente o cree su número en fedgov.dnb.com/webform). Fundamenta sus evaluaciones en una gran variedad de factores:

- › *Desempeño sobre préstamos pasados:* Hacer pagos completos puntualmente todas las veces. Los prestamistas informarán sobre pagos tardíos a las oficinas de crédito.
- › *Monto de empréstito comparado con renta:* No pedir prestado más de lo que la compañía puede servir con la renta disponible.
- › *Activo neto:* Mantener beneficios en la empresa. Si los dueños de la empresa colocan más efectivo, mostrarlo como capital de inversión (aumento del activo neto) en vez de un préstamo (aumento de la obligación).

Mejorar Desempeño Empresarial

Los dueños de negocios pueden actuar para mejorar la posición financiera de la empresa:

- *El efectivo es rey:* El efectivo es combustible que hace funcionar a una empresa. Reducir el inventario de suministros retrasando las compras hasta que se logre realmente la reposición. Eliminar gastos no esenciales. Reducir al mínimo la nómina.

- *Administrar cuentas por pagar:* Pague todas las facturas a tiempo; los proveedores pueden informar sobre pagos tardíos a las agencias de crédito. Saque provecho de los descuentos por pagos anticipados, tales como 2% si se paga en 10 días (algunas veces "2% 10, neto 30"); ¡el ingreso efectivo por intereses para un pago anticipado a 20 días es 36,5%!

- *Manejar cuentas por cobrar:* Redactar términos de pago sobre propuestas y factura, incluyendo penalizaciones e intereses sobre pagos tardíos. No ofrezca descuentos por pagos tempranos, tales como "2% 10, neto 30." Cobre efectos por cobrar dentro de 30 días; envíe por email una notificación de recordatorio unos 25 días después de la factura; llame dos días después para preguntar sobre planes para pagar la factura; comuníquese regularmente hasta que las cuentas estén completamente pagadas. Añada un sobrecargo a licitaciones futuras para clientes que paguen tarde. No haga negocios con clientes cuya política de pago sea más de 45 días después de la factura.

- *Minimizar gastos generales:* Alquile un espacio de oficina elegante solo para reuniones regulares con clientes. Elimine la línea de fax utilizando un servicio de fax a email. Reduzca el uso de combustible planificando rutas. Evite tarjetas de crédito con cuotas de pago. Pague el saldo de las tarjetas de crédito mensualmente para evitar intereses. Pague por lo menos el mínimo mensual para evitar el cobro de tarifas. Recompense a los empleados cuando tengan ideas que sirvan para ahorrar dinero.

- *Asigne costos directos a los contratos:* Cobre contratos por concepto de: mano de obra directa, impuestos y beneficios; materiales; tarifa de uso por hora de equipos importantes; fianza de fiel cumplimiento; permisos; equipos alquilados; suministros; costos de subcontrato; proyectar viaje en base a registros; *etc.*

- *Incluya todos los costos en costos directos de equipos,* incluyendo: depreciación; seguro; licencia; intereses de préstamos; mantenimiento de aceite y filtros; reparaciones. Divida los costos anuales totales por horas utilizadas por año para determinar la tarifa de uso por hora.

- *Maneje mejor los proyectos:* Utilice software de manejo de proyecto no costoso para tareas de secuencia, asignar tareas a "recursos", estimar el tiempo requerido, registrar el tiempo real gastado, comparar el costo estimado con el costo real, y crear facturas que se puedan exportar al software de contabilidad. (Compare en en.wikipedia.org/wiki/Comparison_of_project_management_software).

- *Maneje los proyectos para finalizar más rápidamente:* Mientras más rápido se complete un proyecto, menos costos generales tendrá que cubrir. Las compañías más rentables pasan tiempo planificando y manejando un proyecto para completarlo de forma rápida.

Puntuación de crédito personal

Prácticamente, todos los préstamos comerciales requieren de una garantía personal de cualquier propietario de 20% o más de la empresa. Mejorar las puntuaciones de crédito de los propietarios mejorará la capacidad de la empresa para pedir capital prestado.

Las puntuaciones de crédito están determinadas por las tres agencias de reporte de crédito más importanets: Equifax (www.equifax.com), Experian (www.experian.com) y TransUnion (www.transunion.com). Estas agencias utilizan una fórmula secreta llamada la puntuación FICO®, que va de 300 a 850. Una puntuación FICO de 640 o más por lo general se requiere para la mayoría de los préstamos, aunque algunos prestamistas requieren una puntuación mayor.

Mejorar los elementos que componen la puntuación FICO hará que sea más fácil pedir dinero prestado:

- Historial de pago (35%): Pague puntualmente las tarjetas de crédito y los préstamos.

- Cantidades adeudadas (30%): Mantenga cantidades bajas de deuda de la tarjeta de crédito y los préstamos, y disminuya o modere los índices de límite de deuda a crédito.

- Duración del historial de crédito (15%): Mantenga un historial largo de pedir dinero prestado y pagarlo de nuevo puntualmente.

- Crédito nuevo (10%): Tenga pocas o ninguna cuenta de crédito abierta recientemente o preguntas sobre el historial de crédito.

- Tipos de crédito utilizados (10%): Utilice una variedad de diferentes tipos de crédito (hipoteca, préstamo de automóvil, cobrar cuentas, tarjetas de crédito, *etc.)*, en lugar de confiar demasiado en las tarjetas de crédito solamente.

Acceda a un informe de crédito gratis al www.annualcreditreport.com. Después de introducir la información básica, elija solo una agencia de reporte de crédito. La ley permite un reporte de crédito gratis de cada agencia cada año. Supervise el crédito regularmente con un informe gratis de una agencia diferente cada cuatro meses.

Un reporte de crédito gratis no incluirá una puntuación FICO gratis. Aprender que su puntuación FICO cuesta aproximadamente $10. Saber que su puntuación FICO no es necesaria. Si el reporte de crédito es limpio, usted tendrá una puntuación FICO elevada; si muestra muchas excepciones o deudas elevadas, usted tiene una puntuación baja.

El informe de crédito enumera todos los préstamos y cuentas de crédito por varios años, observando preguntas, pagos tardíos, cuentas cerradas, incumplimientos, reposesiones y quiebras. El reporte puede contener errores, tales como: cuentas pertenecientes a miembros de la familia o personas con nombres similares; pagos tardíos incorrectos; cuentas abiertas por ladrones de identidad.

Si un reporte de crédito incluye errores, comience a corregirlos llamando a la agencia de reporte de crédto; puede requerir que usted contacte con el prestamista quien redactará una carta de corrección. Cuando la información de una agencia es corregida, las otras harán automáticamente la corrección durante los siguientes meses.

SEGURO

Los negocios normalmente se preocupan acerca de seis tipos de seguro:

- *El seguro de compensación de trabajadores* paga las facturas médicas de los trabajadores si se lesionan en el trabajo. Arizona requiere que cada empresa tenga seguro de compensación de trabajadores si tiene por lo menos un empleado distinto al propietario de la empresa. Las tarifas dependen de la industria y el registro de seguridad de la compañía. La cantidad de prima es la tarifa multiplicado por la nómina de la compañía.

- *El seguro de responsabilidad general* paga por cualquier lesión a una persona distinta a un empleado, por ejemplo si un peatón cae sobre una barrera para el tráfico, o es dirigido incorrectamente por una señal. También puede cubrir reclamaciones que sobrepasen los máximos de otras pólizas. Las tarifas dependen de la industria, tamaño de la empresa, el registro de incidentes de la empresa y si los subcontratistas también están cubiertos.

- *Seguro de responsabilidad profesional,* también llamado "errores y omisiones", paga por los resultados de errores de profesionales tales como ingenieros, arquitectos, topógrafos, contadores, consultores y otros. Las tarifas dependen de los mismos factores que la responsabilidad general.

- *Seguro de responsabilidad de vehículo* cubre daños o lesiones producidas por accidentes de vehículos de motor. Se requiere tener licencia para vehículos en Arizona. Las tarifas dependen del tipo y edad del vehículo y los registros de conducir de conductores autorizados.

- *El seguro por colisión* cubre daños a los propios vehículos de motor de la empresa producidos por accidentes donde un empleado puede haber cometido una falta. El seguro por colisión lo exigirá un prestamista que financie un vehículo. Las tarifas dependen de los mismos factores que la responsabilidad del vehículo.

- *El seguro de propiedad (fuego y robo)* protege los activos de la compañía, tales como edificios, vehículos y equipos. Las tarifas se basan en el valor de los activos.

Además, una compañía puede tener un seguro de salud para grupo para sus empleados y un seguro de vida (pagadero a la compañía) para empleados clave tales como dueños y otros ejecutivos.

Las empresas pequeñas deberían reconocer que la industria de los seguros de salud está atravesando cambios significativos como resultado de la implementación de la Ley de Cuidado Accesible y Protección al Paciente (ACA). Bajo esta nueva ley, a las empresas con menos de 50 empleados equivalentes a tiempo completo no se les requiere proporcionar seguro de salud a sus empleados. Además, los negocios con menos de

25 empleados equivalentes a tiempo completo pueden calificar para los Créditos Tributarios de Atención Médica de Empresas Pequeñas si deciden ayudar a pagar el seguro de salud de los empleados (ver www.sba.gov/healthcare).

Las empresas por lo general compran todo su seguro a un solo corredor de seguros. El corredor revisará toda la compañía y recomendará un paquete de pólizas para abordar cada necesidad. Algunos corredores representan a una sola compañía de seguros, otros son independientes y representan a muchas compañías de seguro. Un corredor independiente puede obtener múltiples licitaciones, y muchos pueden recomendar a diferentes compañías de seguro para diferentes tipos de pólizas.

Las compañías de seguro son clasificadas por agencias de clasificación independientes basado en su fortaleza financiera, clasificaciones de deuda y crédito. Los clientes pueden exigir que la compañía aseguradora que una empresa utiliza tenga una clasificación mínima, tal como: "…una aseguradora con al menos una clasificación "A" de A.M. Best Company." La mayoría de las compañías aseguradoras tienen una clasificación "A" o mejor. Otras compañías de clasificación de

TOP INSURANCE BROKERS IN ARIZONA

Arnett Insurance Services, Inc.
3850 E. Baseline Rd., Ste. 106
Mesa, AZ 85206
Teléfono: 408-830-7400
Brad Arnett

Beecher Carlson Insurance Agency, LLC
6970 E. Chauncey Lane, Ste. 100
Phoenix, AZ 85054
Teléfono: 888-996-7600
Frank A. Beranek

Bennett and Porter Insurance Services
3200 N. Hayden Rd., Ste. 310
Scottsdale, AZ 85251
Teléfono: 480-212-1150
Jack Bennett

Brown & Brown Insurance of Arizona, Inc.
2800 N. Central Ave., Ste. 1600
Phoenix, AZ 85004
Teléfono: 602-277-6672
John Esposito, Mike Paschke, Chris Scherzer

General Southwest Insurance Agency
5628 E. Thomas Rd.
Phoenix, AZ 85018
Teléfono: 480-990-1900
Joe Binsfeld, Dave Binsfeld

Hester, Heitel & Associates, Inc.
6122 N. 7th St.
Phoenix, AZ 85014
Teléfono: 602-230-7726
Mark Hester

Horizon Insurance Group, Inc.
2880 E. Northern Ave.
Phoenix, AZ 85028
Teléfono: 602-992-9750
James R. Mann

Hub International Insurance Services, Inc.
2375 E. Camelback Rd., Ste. 250
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-395-9111
Marc Meyer

LeBaron & Carroll, LLC
1350 E. Southern Ave.
Mesa, AZ 85204
Teléfono: 480-834-9315
Daniel Skinner

Lovitt & Touché, Inc.
1050 W. Washington St., Ste. 233
Tempe, AZ 85281
Teléfono: 602-956-2250
Charlie Touché

The Mahoney Group
1835 S. Extension Rd.
Mesa, AZ 85210
Teléfono: 480-730-4920
Glendon Nelson

Marsh and McCLennan Cos.
2325 E. Camelback Rd., Ste.600
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-522-6500
Cheryl Vogt

MassMutual Arizona
17550 N. Perimeter Dr., Ste. 450
Scottsdale, AZ 85255
Teléfono: 480-538-2900
Jeff Dollarhide

Minard-Ames Insurance Services, LLC
4646 E. Van Buren St., Ste. 200
Phoenix, AZ 85008
Teléfono: 602-273-1625
Steve Minard

NFP Property & Casualty Services, Inc.
8201 N. Hayden Rd.
Scottsdale, AZ 85258
Teléfono: 480-947-3556
Terrence Scali

Strunk Insurance Group, Inc.
14425 N. 7th St., Ste. 102
Phoenix, AZ 85022
Teléfono: 602-978-4414
Greg Strunk

USI Insurance
2201 E. Camelback Rd., Ste. 220A
Phoenix, AZ 85016
Teléfono: 602-279-5800
William Pilcher, II

Webb and Greer Insurance Agency, Inc.
301 W. Warner Rd., Ste. 113
Tempe, AZ 85284
Teléfono: 480-820-4040
Craig Webb

Wells Fargo Insurance Services USA, Inc.
100 W. Washington St., 4th Fl.
Phoenix, AZ 85003
Teléfono: 602-528-3000
Michael Taylor

compañías aseguradoras incluyen a Demotech, Inc., Fitch, Inc., Moody's Investors Service, Standard and Poor's y Weiss Ratings.

Los corredores de seguros (también llamados productores/agentes) y las compañías aseguradoras tienen licencia del Departamento de Seguros de Arizona (www.azinsurance.gov). Verifique la licencia de un corredor ("productor") (az.gov/app/doilookup/ProfessionalSearch) y la licencia de una compañía aseguradora (az.gov/app/doilookup/InsurerSearch) en el sitio web del Departamento. El Informe Anual más reciente del Departamento incluye listas de todas las compañías aseguradoras autorizadas (incluyendo número telefónico) y las principales 25 compañías aseguradoras para diferentes compañías de seguro (www.azinsurance.gov/annualreport.html).

FIANZA

Muchas empresas pequeñas, particularmente en la industria de la construcción, pueden encontrar tres tipos de fianzas:

- Una fianza de licencia es exigida por el Registrador de Contratistas de Arizona (ROC por sus siglas en inglés) como condición de la licencia, por una cantidad que oscila de $10.000 a 90.000 (www.azroc.gov/l_Bond.html). La fianza es una garantía de que un contratista autorizado completará todos los proyectos en una forma profesional.

- Una fianza de fiel cumplimiento por lo general es exigida por clientes y contratistas principales, particularmente en la industria de la construcción. También es una garantía de que el contratista completará un proyecto en una forma puntual de acuerdo con los planes y especificaciones y en una forma profesional, y pagará a todos los subcontratistas de una manera puntual.

- Una fianza de licitación por lo general es una carta de un agente de fianza que certifica que el contratista podrá obtener una fianza de fiel cumplimiento si al contratista se le concede el proyecto. Muchos agentes de fianza no cobran por emitir una fianza de licitación, pero es un paso adicional en el proceso de licitación.

Una fianza es un punto intermedio entre una póliza de seguros y un préstamo. La emite una compañía fiadora.

Un cliente insatisfecho puede demandar a un contratista y, si tiene éxito, puede presentar una reclamación para cobrar sobre la fianza. La compañía fiadora pagará luego al cliente insatisfecho hasta por la cantidad de la fianza. El pago de la compañía fiadora crea una responsabilidad de préstamo contra el contratista, que el contratista tendrá que pagar de nuevo con intereses. La fianza puede incluir también una garantía personal.

Compre una fianza a través de un agente de fianza. Algunos agentes de fianza solo venden fianzas, pero muchos corredores de seguro también son agentes de fianza. Las solicitudes requerirán el número de identificación de contribuyente de la empresa, y pueden requerir los números de seguro social de los propietarios principales.

Una fianza de fiel cumplimiento requerirá información adicional acerca del alcance de la obra que el contratista se ha comprometido a ejecutar y un conjunto de informes financieros; algunas compañías de fianza pueden requerir que los informes financieros sean auditados o preparados por un Contador Autorizado (CPA). La compañía de fianza desea tener seguridad de que el contratista tiene suficiente capital de trabajo para cumplir con los requisitos del contrato sin quedarse sin efectivo ni perder su fuerza de trabajo. ¡La compañía fiadora nunca desea tener que pagar una fianza!

Puesto que una fianza puede dar como resultado un préstamo, los factores clave para poder obtener una fianza son la capacidad de la empresa para completar los requisitos del contrato, la clasificación de crédito de la compañía y las clasificaciones de crédito de sus dueños.

El costo de la fianza dependerá de la cantidad de la fianza, la industria, la historia de cumplimiento y fortaleza finnaciera de la empresa y las puntuaciones de crédito de los dueños.

GLOSARIO

Activo neto – La cantidad que los dueños de la empresa han invertido en una compañía, más todas las ganancias previas que la compañía ha obtenido y mantenido en la empresa.

Activo neto de balance general tangible – Una refinación del concepto de "activo neto" de contabilidad, en el que el activo neto normal es reducido por el valor asignado de activos intangibles, como por ejemplo, fondo de comercio, valor de la empresa en funcionamiento y gastos de inicio organizacional. Por lo general, se requiere un CPA para documentarlo.

Activos – Cosas que se tengan en propiedad. Los activos pueden incluir: efectivo, cuentas bancarias, certificados de depósito, acciones, fianzas, herramientas, equipos, vehículos de motor, casas, accesorios, bienes raíces y cualquier cosa de valor que se tenga en propiedad.

Capital de trabajo – El dinero que la empresa tiene a la mano para pagar por concepto de gastos, tales como por inventario, mano de obra y materiales o gastos generales, antes de que se reciba la ganancia de la venta del inventario o culminación de un contrato.

CDC – Compañía de Desarrollo Certificada – Corporaciones sin fines de lucro certificadas y reguladas por SBA que trabajan con prestamistas participantes para proporcionar financiación a empresas pequeñas. Tucson tiene una y Phoenix tiene dos, entre 270 en toda la nación.

Colateral – Activos dados en prenda por un prestatario como respaldo para pagar o dar servicio a un préstamo; si el prestatario no hace los pagos requeridos del préstamo, incluyendo intereses, el prestamista puede confiscar el colateral y venderlo para reintegrar el préstamo.

Contratista principal – El contratista al que se le concede el contrato para un proyecto por parte del dueño del proyecto. Los subcontratistas envían sus facturas al contratista principal, quien presenta las facturas maestras al dueño del proyecto, por ejemplo, el Departamento de Transporte de Arizona. ADOT paga al contratista principal y luego el contratista principal paga a sus subcontratistas.

CPA – Contador Público Certificado, una certificación profesional.

Cuota de garantía – Las agencias del gobierno cobran una cuota para proporcionar a los bancos una garantía parcial para el préstamo, y los bancos pasan esa cuota a los prestatarios; las cuotas de garantía se basan en la cantidad garantizada, no la cantidad del préstamo. Las cuotas de garantía se deben pagar por adelantado, y no se pueden pagar del líquido producto del préstamo.

Cuotas de origen – Los bancos pueden cobrar a los prestatarios una cuota o tarifa para pagar una comisión a un funcionario de préstamo que lleva el negocio al banco. Las cuotas de origen también pueden incluir cuotas de procesamiento. Las cuotas de origen están prohibidas para préstamos garantizados por SBA.

Cuotas de procesamiento – Los bancos pueden cobrar una cuota de procesamiento para cubrir el costo de preparar el acuerdo de préstamo y otros documentos, honorarios legales pagados a un abogado para revisar los documentos legales y otros honorarios. Las cuotas de procesamiento más allá de la cuota de garantía SBA no se permiten para préstamos garantizados por SBA.

Cuotas – Los bancos pueden cobrar tarifas a los prestatarios para procesar y ejecutar un préstamo. Estas tarifas pueden incluir honorarios legales, cuotas de origen, cuotas de procesamiento, cuotas de garantía, puntos y otros cobros.

Depreciación – El descenso en el valor de un activo en el tiempo debido a desgaste y rotura normal, así como obsolescencia funcional. En contabilidad, la depreciación se registra como un gasto que no es en efectivo en la Declaración de Ganancias y Pérdidas, y como una reducción en Activos y Activo Neto en el Balance General.

Equipos de capital – Equipos que normalmente cuestan $500 o más y que se espera que duren un año o más. Incluye cosas tales como retroexcavadora, computadora, generador, pavimentador, travesaños, remolque, camión, *etc.*; no incluye pala, rastrillo, estacas de agrimensor, herramientas manuales, *etc.*

Factor – Un tipo de empresa que compra cuentas por cobrar a un descuento, y por lo general hace que el pagador pague la factura directamente al factor.

Fianza – Ver "fianza."

Fianza – Un tipo de fianza, emitida por una compañía de fianza, a través de un agente de fianza o un corredor de seguros. Una fianza es una garantía de que un contrato se cumplirá; si un contrato no se cumple, la parte agraviada puede demandar al contratista, y si tiene éxito, puede presentar una reclamación por el monto de la fianza. La compañía de fianza pagará el monto de la fianza, y creará un préstamo para que el contratista reintegre a la compañía de fianza.

Garantía personal – Si una empresa no hace los pagos requeridos de principal e intereses, un banco puede pedir a los dueños que hagan pagos para el negocio; en algunos casos, un banco puede demandar y confiscar y vender activos personales propiedad de los dueños del negocio, tales como cuentas bancarias, acciones o bonos. Algunos tipos de propiedad están exoneradas (protegidas) respecto a tales acciones, pero muchas no.

Honorarios legales – Los bancos pueden cobrar una cuota para cubrir el costo de un abogado para que revise los documentos del préstamo. Los honorarios legales están prohibidos para préstamos garantizados por SBA.

Intereses – El costo del dinero; una tasa de porcentaje aplicada a la cantidad de un préstamo que el prestatario debe pagar al prestamista por encima del monto pedido en préstamo.

Margen – Un monto de porcentaje añadido a una tasa de interés base para determinar la tasa de interés total que un prestatario debe pagar; por ejemplo, un margen de 2,75% sobre una tasa preferencial de 4,0% daría como resultado una tasa de interés total de 6,75%.

LIBOR – La "Tasa Ofrecida Interbancaria de Londres" es la tasa de interés que los bancos grandes con sede en Londres, Inglaterra, se cobran entre sí por préstamos a corto plazo (uno o unos pocos días); "LIBOR más 3% significa la tasa LIBOR más tres puntos de porcentaje más, y es una de las tres tasas de interés base que los bancos pueden utilizar sobre préstamos garantizados por SBA.

Líquido producto – La cantidad de dinero pedida en préstamo, después de deducir cualquier cuota o tarifa.

Línea de crédito – Un tipo de préstamo que permite a los prestatarios retirar fondos según se necesite, sujeto a un monto máximo de préstamo, pagar intereses mensualmente y pagar principal cuando el prestatario lo desee; algunas líneas de crédito requieren un pago completo al menos una vez al año.

NAICS – Sistema de Clasificación Industrial Norte Americano; un código estándar que muestra en qué negocio participa una industria. Encuentre el código NAICS de una empresa en www.naics.com/search.htm.

Obligación – Un certificado que certifica una cantidad de dinero propiedad de alguien; un certificado de deuda. Esta definición describe un préstamo CDC-504 garantizado por SBA.

Pasivos – Cosas que se deben. Los pasivos pueden incluir préstamos (tanto principal como intereses), cuentas por pagar e impuestos que se deban.

Plazo – La cantidad de tiempo en la que un prestatario tiene que pagar un préstamo; la duración del préstamo; el tiempo entre el préstamo y la fecha de vencimiento.

Principal – La cantidad de dinero pedida en préstamo o prestada, sin incluir intereses.

Propietario principal – Una persona u otra empresa que posee 20% o más de una empresa.

Pro-forma – Latín para "como asunto de forma". Una proyección de la declaración de ganancias y pérdidas pro-forma (P&L) tendrá la misma forma que una P&L regular, pero contendrá cantidades futuras proyectadas en lugar de cantidades pasadas verdaderas.

Puntos – Una cuota pagada a un prestamista con el fin de obtener un préstamo; los puntos por lo general se expresan como un porcentaje de la cantidad del préstamo. Los puntos por lo general se cobran para bajar la tasa de interés. Para préstamos garantizados por SBA, la cuota de garantía se puede llamar puntos. Los puntos por lo general se deben pagar "por adelantado" antes de que los documentos de préstamo se firmen; los prestatarios con frecuencia no pueden usar el líquido producto de un préstamo para pagar los puntos. Los puntos por encima de la cuota de garantía SBA están prohibidos para los préstamos garantizados por SBA.

Rotativo – Un tipo de préstamo que permite a los prestatarios pagar el préstamo periódicamente, luego girar más fondos según se necesite, sujeto a un monto máximo de préstamo; ver "línea de crédito".

Relación préstamo-valor – El monto de jun préstamo dividido por el valor del activo que el préstamo está financiando, por ejemplo: si se requiere una relación préstamo-valor de 80% para una compra de bienes raíces de $100.000, la cantidad máxima del préstamo es de $80,000.

Saldo de capital – El monto no pagado de un préstamo que todavía está sin pagar, sin incluir intereses.

Servicio de deuda – La cantidad de principal e intereses que se deben pagar sobre un préstamo cada mes, trimestre o año.

Tasa ajustable – La tasa de interés sobre un préstamo de tasa ajustable cambia a intervalos específicos (normalmente uno, dos o tres años) basado en cambios en una tasa subyacente tal como preferencial o LIBOR. Vea también "tasa variable" y "tasa flotante".

Tasa de interés base – Para préstamos 7(a) básicos garantizados por SBA, (a) la tasa preferencial, (b) la tasa LIBOR de un mes más tres puntos de porcentaje o (c) la Tasa Vinculada a SB. Para préstamos CDC 504 garantizados por SBA, la tasa de mercado actual para emisiones de bonos del Tesoro de los Estados Unidos de 5 años y 10 años.

Tasa fija – La tasa de interés sobre un préstamo a tasa fija no cambia durante la vida del préstamo. Ver también "tasa variable".

Tasa flotante – La tasa de interés sobre un préstamo de tasa flotante cambia cada vez que cambia la tasa de interés estándar subyacente, tal como la tasa preferencial o la tasa LIBOR. Vea también "tasa ajustable" y "tasa variable".

Tasa preferencial – Una tasa de interés que los bancos cobran a sus clientes más grandes y mejores; es una de las tres tasas de interés base que los bancos pueden utilizar sobre préstamos garantizados por SBA.

Tasa variable – Una tasa de interés que no es fija; una tasa variable puede ser "ajustable" o "flotante."

Tasa vinculada a SBA – Un promedio ponderado de tasas para pagos del gobierno federal para préstamos con vencimientos similares al préstamo SBA promedio; es una de las tres tasas de interés base que los bancos pueden utilizar sobre préstamos garantizados por SBA; se calcula trimestralmente y se publica en el Registro Federal (www.federalregister.gov).

Términos – Colectivamente, las condiciones y disposiciones para una transacción financiera, como por ejemplo, un préstamo; los términos pueden incluir: el monto del préstamo; la tasa de interés; si la tasa de interés es fija, ajustable o flotante; si el prestatario tiene que hacer pagos regulares; el monto de cualquier pago regular que se pueda requerir; el plazo o tiempo permitido para pagar el préstamo; cualquier honorario o puntos que el prestatario tenga que pagar; *etc.*

Vencimiento – La fecha en la cual un préstamo se debe pagar; el fin del plazo de un préstamo.

Business Engagement and Compliance Office
DBE Supportive Services

1135 N. 22nd Avenue, Mail Drop 154A | Phoenix, AZ 85009
Office (602) 712-7761 • Fax (602) 712-8429
www.azdot.gov/business/business-engagement-and-compliance

BLACKERBY ASSOCIATES
Transforming Organizations

BLACKERBY ASSOCIATES, INC.
16858 E. Avenue of the Fountains, Ste. 104
Fountain Hills, Arizona 85268
(602) 908-1082 | www.BlackerbyAssoc.com