

Nuevas reglas de la SBA 2026 y qué significan para dueños de negocios que no son ciudadanos

Share this post

Por el equipo editorial de Guillen Pujol CPA Group

El 2 de febrero de 2026, la SBA publicó la [Policy Notice 5000-876441](#), firmada por Kelly Loeffler, Administradora de la SBA. Nueve días después, el 11 de febrero, apareció la [Procedural Notice 5000-876626](#), firmada por Thomas Kimsey, Associate Administrator de la Office of Capital Access. Ambos documentos establecen un cambio en la elegibilidad de los préstamos [SBA 7\(a\)](#) y [504](#) que entra en vigor el 1 de marzo de 2026.

En **Guillen Pujol CPA Group** hemos estado conversando con clientes sobre este tema y las preguntas que más se repiten van más allá de qué cambió. Lo que preocupa en la práctica es si se afectan préstamos existentes, si se puede pedir capital nuevo, y si hay que reestructurar la propiedad del negocio para no perder acceso a financiamiento SBA.

Qué cambió exactamente con los nuevos requisitos de ciudadanía de la SBA

Desde el 1 de marzo de 2026, la SBA exige que el 100 % de los dueños directos e indirectos—y también los garantes requeridos por SBA—sean ciudadanos o nacionales de EE. UU. con residencia principal en Estados Unidos, sus territorios o posesiones. Esto excluye también a ciudadanos estadounidenses que residen principalmente fuera del país. Si la residencia principal del dueño ciudadano estadounidense no está en EE. UU., el negocio tampoco califica. Además, los dueños que sean entidades—LLC, S corporation, C corporation u otro tipo de estructura empresarial—deben estar creadas, organizadas o incorporadas en EE. UU.

Esto significa, en términos simples, que para calificar a nuevos préstamos SBA 7(a) o 504, ya no basta con **tener mayoría elegible** ni con una participación mínima de un socio no ciudadano. La SBA [eliminó la excepción previa que permitía hasta un 5 % de propiedad extranjera](#) o no elegible—una regla que, de hecho, se había emitido apenas en diciembre de 2025 y fue revertida menos de dos meses después—y estableció que los residentes permanentes legales (green card holders o LPR, en inglés), ya no pueden tener ningún porcentaje de participación en el solicitante para estos programas. Ni siquiera un 1 % de propiedad de un LPR es admisible para que el negocio sea elegible para financiamiento de la SBA.

Nuevas reglas de la SBA 2026 y qué significan para dueños de negocios que no son ciudadanos

¿Por qué esto importa para dueños de pequeños negocios en EE. UU.? El programa 7(a) es la principal vía de financiamiento SBA para pequeñas empresas y puede usarse para capital de trabajo, refinanciamiento, compra de equipos, bienes raíces y cambios de propiedad del negocio (ownership, en inglés). El 504, por su parte, ofrece financiamiento de largo plazo y tasa fija para activos fijos importantes. Quedar fuera de ambos programas limita directamente la capacidad de crecimiento del negocio.

¿Se afectan los préstamos SBA ya otorgados a negocios con socios no ciudadanos?

No de forma automática. Los avisos están redactados como cambios de elegibilidad para aprobaciones y solicitudes a partir de la fecha efectiva, no como una orden de **cobro inmediato** de préstamos ya cerrados. La Procedural Notice indica que las nuevas reglas aplican a préstamos 7(a)/504 cuyo número de préstamo SBA sea emitido a partir del 1 de marzo de 2026, tanto en aprobaciones delegadas como en solicitudes que entren en revisión formal—lo que la SBA denomina internamente estatus R1—desde esa fecha.

También aclara que las solicitudes de negocios con ownership de residentes permanentes que ya estén en trámite formal dentro del sistema de procesamiento electrónico de la SBA (E-Tran, en inglés) antes del 28 de febrero de 2026 a las 11:59 p. m. ET serán procesadas bajo las reglas anteriores.

Existe una sola excepción, y es muy limitada. Un cónyuge no elegible puede actuar como garante únicamente cuando se ofrece como respaldo un bien que pertenezca a ambos cónyuges, como por ejemplo una propiedad a nombre de los dos.

En la práctica, la urgencia principal es para solicitudes nuevas, refinanciamientos y operaciones futuras, no para asumir que un préstamo ya vigente será acelerado por este cambio. Aun así, conviene revisar el caso concreto con tu banquero o entidad financiera y tu asesor legal, porque cada estructura y contrato puede tener particularidades.

Propiedad indirecta y la regla de los 6 meses

Uno de los puntos que más confunde es la propiedad indirecta. La SBA no mira solo a los socios que aparecen arriba en la empresa solicitante; también exige revisar dueños directos e indirectos. Si una empresa es dueña de otra, la SBA **mira a través** (look-through, en inglés) de la cadena. Si en cualquier nivel hay un

Nuevas reglas de la SBA 2026 y qué significan para dueños de negocios que no son ciudadanos

socio que no sea ciudadano estadounidense con residencia principal en EE. UU., el préstamo será rechazado. El aviso obliga a los bancos y entidades financieras participantes a registrar en E-Tran el 100 % de los dueños directos e indirectos, incluyendo entidades y personas.

Además, la Procedural Notice introduce la regla de revisión retroactiva de 6 meses (lookback, en inglés). Según esta regla, si hubo un dueño directo o indirecto considerado *Ineligible Person* dentro de los 6 meses previos a la emisión del número de préstamo SBA, el negocio puede quedar inelegible, salvo que esa persona haya desinvertido completamente antes de emitirse ese número.

Esto significa que la reestructuración debe planificarse con tiempo. Esperar al último momento puede cerrar opciones, especialmente si el negocio busca expansión, refinanciar deuda o preparar una venta con comprador que quiera usar SBA.

Cuándo puede ser necesaria una reestructuración

Si tu negocio tiene uno o más socios no elegibles bajo esta nueva regla—por ejemplo, un LPR con cualquier porcentaje—, esto afecta tanto la parte legal como las decisiones de crecimiento del negocio. Mantener acceso futuro a los programas 7(a) o 504 puede requerir evaluar una reestructuración de la propiedad (ownership) antes de solicitar nuevo financiamiento.

Esto debe hacerse con coordinación entre tu banquero o entidad financiera, un abogado corporativo o de inmigración, y un CPA o asesor fiscal. No solo por la elegibilidad SBA, sino por los efectos corporativos, fiscales y de control del negocio.

Un detalle técnico relevante es que la SBA define *principal residence* remitiéndose a la [IRS Publication 523](#), una referencia que aparece expresamente en la Procedural Notice.

Qué pasa si ya no calificas para SBA

Quedar fuera de 7(a) o 504 no significa que el negocio no pueda financiarse. Significa que probablemente tendrás que evaluar financiamiento convencional, líneas privadas u otras estructuras, comparando costo, garantías, plazo y flexibilidad.

Nuevas reglas de la SBA 2026 y qué significan para dueños de negocios que no son ciudadanos

Si estás en proceso de solicitud SBA, habla ya con tu banquero o entidad financiera. En el programa 7(a), la propia SBA recuerda que la solicitud se tramita directamente con el prestamista, y que este te guía sobre documentos y elegibilidad según tu caso.

Qué debe revisar tu equipo legal, fiscal y financiero antes de marzo

Si tu negocio tiene socios con green card o socios no ciudadanos, lo más prudente es revisar desde ahora si:

1. Existe exposición para futuras solicitudes SBA.
2. Es necesario reestructurar la propiedad del negocio.
3. Conviene preparar una alternativa de financiamiento.

En **Guillen Pujol CPA Group** te ayudamos a evaluar si alguno de los socios de tu negocio pudiera ser calificado como inelegible bajo estas nuevas reglas, revisar de qué forma se podría reestructurar la propiedad del negocio, y determinar qué acciones alternativas podrían ser necesarias. Si tu negocio ya no califica para préstamos SBA, también te acompañamos en la identificación de opciones de financiamiento que se ajusten a tu estructura actual. Con más de 35 años de experiencia en planificación fiscal internacional, formación de entidades y consultoría de negocios, trabajamos con dueños y ejecutivos que necesitan tomar este tipo de decisiones con respaldo profesional.

El primer paso es una reunión de descubrimiento, sin costo. En ella recopilamos la información necesaria sobre tu situación para presentarte una propuesta concreta de servicios. Esta reunión no incluye consultas técnicas ni respuestas sobre temas específicos de la profesión. Si tu caso requiere asesoría técnica inmediata, también ofrecemos reuniones de consultoría con tarifa por hora.

[\[Agendar reunión\]](#)

Disclaimer: Este contenido es informativo y no constituye asesoría legal, fiscal ni financiera. Antes de tomar decisiones, consulta con tu banquero o entidad financiera, abogado y asesor fiscal.

Nota del editor: Este artículo forma parte del [Info Hub de GPCPAs](#), una iniciativa que busca empoderarte con el conocimiento y las estrategias necesarias para enfrentar los retos del sistema tributario estadounidense. Visita nuestro [Info Hub](#): un recurso curado con lo último en noticias fiscales, económicas y empresariales, junto con guías prácticas sobre estrategia tributaria, contabilidad y asesoría de negocios—porque Planificar el Mañana, Contigo, comienza [aquí](#).

Nuevas reglas de la SBA 2026 y qué significan para dueños de negocios que no son ciudadanos

- [Procedimientos acordados \(AUP\) para lenders en financiamiento cross-border](#)
- [Verificación de earn-outs en operaciones cross-border](#)
- [Procedimientos acordados \(AUP\) en M&A cross-border: qué cubre y cuándo aplica](#)
- [Cross-border tax reporting: cuándo el riesgo se vuelve visible ante el IRS en 2026](#)
- [Auditorías del IRS en 2026: cómo la IA está cambiando la fiscalización y cómo prepararse](#)

Share this post

