

THOMAS JEFFERSON
SCHOOL OF LAW

SAN DIEGO • CALIFORNIA

495
11TH AVENUE

**SMALL BUSINESS
LAW CENTER**



MISIÓN

La misión del Small Business Law Center (SBLC) en Thomas Jefferson School of Law es de ofrecer a estudiantes de derecho entrenamiento práctico y a la misma vez apoyar el desarrollo de la economía en el condado de San Diego.

RESUMEN

El Small Business Law Center ofrece asistencia legal a empresarios, artistas, empresas pequeñas, inventores y organizaciones sin fines de lucro que no tienen los recursos económicos para contratar a un abogado. Bajo la supervisión directa de abogados con licenciatura del estado de California, estudiantes proveen asistencia a clientes entorno a sus cuestiones legales. Los componentes del SBLC incluyen: el Art and Entertainment Law Project, la Community Economic Development Clinic, la Patent Clinic y la Trademark Clinic. Actualmente, Thomas Jefferson School of Law es la única escuela de derecho en California que tiene ambas clínicas, una clínica que registra patentes y una clínica que registra marcas registradas. Ambas clínicas están certificadas por la oficina de patentes y marcas registradas de los Estados Unidos (U.S. Patent and Trademark Office).

ART AND ENTERTAINMENT LAW PROJECT

El Art and Entertainment Law Project ayuda a artistas y organizaciones de arte con sus necesidades legales. Muchas veces, artistas y organizaciones de arte no reconocen que son negocios y que requieren ingresos para cubrir gastos para continuar la producción de productos, servicios, y empleo. El Art and Entertainment Project provee asesoría con contratos, marcas registradas, permisos, y formación de negocios, y promueve una expansión de la economía creativa. A la misma vez, también perfecciona las habilidades de los estudiantes que pronto van a servir esa economía como abogados.

COMMUNITY ECONOMIC DEVELOPMENT CLINIC

La Community Economic Development Clinic provee asesoría legal a organizaciones no lucrativas y empresas pequeñas elegibles que estimulan el crecimiento de la economía en comunidades de necesidad. La Community Economic Development Clinic trabaja con individuos y organizaciones en el condado de San Diego para fortalecer la infraestructura individual y de la comunidad. Además de representación individual, la Community Economic Development Clinic lleva a cabo seminarios de información legal en cámaras de comercio, organizaciones de comercio y proveedores de servicios sociales que apoyan el crecimiento de la economía de la comunidad. La Community Economic Development Clinic tiene una amplia gama de clientes, pero prioriza ayuda a los que están desempleados, subempleados, o individuos basados en comunidades de bajos ingresos.

PATENT CLINIC

La Patent Clinic es un componente oficial del Law School Certification Pilot Program administrado por la oficina de patentes y marcas registradas de los Estados Unidos (U.S. Patent and Trademark Office). La Patent Clinic es parte del SBLC que específicamente provee asistencia legal a individuos y organizaciones interesados en protección de patente para su invención. Los servicios incluyen consejo sobre revelación de invención, búsqueda de la posibilidad de una patente y opinión sobre esa patente, preparación y prosecución, y venta y licenciatura de patente.

TRADEMARK CLINIC

La Trademark Clinic es un componente oficial del Law School Certification Pilot Program administrado por la oficina de patentes y marcas registradas de los Estados Unidos (U.S. Patent and Trademark Office). La Trademark Clinic ayuda a individuos, organizaciones, y empresas a obtener registro federal para sus marcas registradas y marcas de servicios. La Trademark Clinic provee asistencia legal con búsqueda de autorización de marcas registradas, aplicaciones para registro federal, mantenimiento de registros actuales y licenciatura de marcas registradas.

SERVICIOS

El SBLC provee asistencia legal en las siguientes áreas:

- Consejo general sobre negocio
- Formación de negocio
- Creación y negociación de contratos
- Contratos de arrendamientos comerciales
- Permisos y licencias
- Exención de impuestos para organizaciones no lucrativas
- Derechos de autor
- Marcas registradas
- Patente
- Derechos de publicidad
- Secretos comerciales
- Asuntos de trabajadores independientes y empleo

El SBLC también organiza talleres de educación legal y hace presentaciones para la comunidad sobre sus derechos y responsabilidades legales. Estudiantes de derecho presentan a organizaciones tal como cámaras de comercio y otras asociaciones de empresas pequeñas. El SBLC ha presentado a Enactus (San Diego City College), National City Chamber of Commerce, East Village Association, Extended Hand Worldwide Ministries, Canemex, The Hive, y el San Diego Foundation. Para programar una presentación para su cámara de comercio, grupo de la comunidad u otra asociación, por favor comuníquese con el SBLC.

ELEGIBILIDAD

La base de los clientes del SBLC son empresas pequeñas, empresarios, artistas, inventores y organizaciones sin fines de lucro que no tienen recursos para contratar a un abogado. Cada caso es evaluado individualmente, pero el SBLC le da preferencia a:

1. Individuos que ganan exactamente o menos de 200% de las guías federales de pobreza;
2. Negocios con ingresos brutos menores a \$100.000;
3. Organizaciones sin fines de lucro con presupuesto operativo de \$150.000 o menos;
4. Negocios o individuos localizados en áreas con poblaciones de alta pobreza en el condado de San Diego.

Para determinar la elegibilidad financiera, el individuo o negocio tiene que someter los siguientes documentos (los documentos que tenga):

1. Forma 1040 de los impuestos personales más recientes, incluyendo los "Schedules" y W-2 o 1099.
2. Dos talones de cheque más recientes y dos estados de cuenta bancaria más recientes.
3. Dos estados más recientes de la cuenta bancaria de su negocio.
4. Cuentas anuales hasta la fecha y del año pasado del negocio (perdidas y ganancias, hoja de balance).
5. Declaración de ingresos y deudas.

ESTADÍSTICAS

- En el 2007, los Hispanos fueron dueños de 2.3 millones de empresas en los Estados Unidos. Comparado con el 2002, este fue un aumento de 43.7%.
- En el 2007, empresarios no Hispanos fueron dueños de 23.8 millones de empresas en los Estados Unidos que significa que los Hispanos formaron casi el 10% de todos los negocios en los Estados Unidos.
- En el 2007, hubieron 249.168 empresas de Hispanos que proveyeron empleo. Comparado con el 2002, este fue un aumento de 24.9%.
- En el 2007, las mujeres fueron dueñas de 7.8 millones de empresas en los Estados Unidos. Comparado con el 2002, este fue un aumento de 20.1%.
- Los inmigrantes suelen tener más empresas que no inmigrantes. Aproximadamente 1 de cada 10 inmigrantes tienen una empresa y 620 de cada 100.000 de inmigrantes empiezan su propia empresa cada mes.
- Empresas de inmigrantes Hispanos tienen un promedio de ventas de \$257.000 comparado con las ventas de inmigrantes Asiáticos de \$465.000.

Las estadísticas son del U.S. Census Bureau and Current Population Survey.



1155 ISLAND AVENUE SAN DIEGO CA 92101 ▪ (619) 961-4382 ▪ WWW.TJSL.EDU/CLINICS/SBLC