

GUÍA DEL INSTRUCTOR



Un Programa de
Educación Financiera



U.S. Small Business
Administration



Índice

Introducción.....	4
Descripción general del módulo.....	6
La bienvenida	7
Formulario de conocimientos.....	9
Información crediticia	12
Reportes de crédito de negocios	13
Tema para debate n.º 1: reportes de crédito de negocios	14
Las tres principales agencias de información crediticia de negocios	15
Agencia de información crediticia de los consumidores.....	15
Tema para debate n.º 2: agencia de información crediticia de los consumidores.....	16
Proporcionar información crediticia de los consumidores permite controlar los riesgos.....	16
Transmisión de datos a agencias de información crediticia.....	17
Ley de informe imparcial de crédito	18
Tema para debate n.º 3: Ley de informe imparcial de crédito	19
Ley de facturación imparcial de crédito	20
Riesgos y responsabilidades relacionados con la manipulación de información personal.....	21
Efectos del crédito personal en el negocio.....	22
Tema para debate n.º 4: garante personal.....	24
Cinco puntos clave para recordar	25
Información adicional.....	27
Cuestionario de evaluación de conocimientos	28
Formulario de evaluación.....	29

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Estos materiales de capacitación están destinados a usarse como una guía general y pueden aplicarse a un caso específico o no según las circunstancias. Estos materiales no crean ningún derecho legal ni imponen ningún requisito ni obligación legalmente vinculante para la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, por sus siglas en inglés) ni la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés). La FDIC y la SBA no expresan ninguna afirmación ni garantía al respecto de la precisión o la vigencia de esta información y este material.

El contenido de este material de capacitación no está diseñado ni destinado para ofrecer asesoramiento en materia financiera, contable, legal, de inversiones o cualquier otro tipo de asesoramiento profesional que los lectores puedan utilizar perceptiblemente. Si se necesita la asistencia de expertos en estas áreas, consideren solicitar los servicios de un profesional calificado.

Las referencias a cualquier producto, proceso o servicio comercial a través de nombres comerciales, marcas registradas, fabricaciones o cualquier otro medio no representan el apoyo, la recomendación ni la preferencia de la FDIC, la SBA ni del gobierno de los Estados Unidos.

Introducción



Use esta guía como herramienta para enseñar esta capacitación de manera informativa, interactiva y eficaz.

Puede personalizar el contenido de *Información crediticia para pequeños negocios* a fin de satisfacer las necesidades de sus participantes. No obstante, se recomienda incluir lo siguiente.

- **Presentaciones:** le permiten “romper el hielo”, crear un diálogo activo entre el instructor y los participantes y establecer el rumbo de la sesión.
- **Agenda y reglas básicas:** ayudan a los participantes a comprender cómo se llevará a cabo la capacitación.
- **Expectativas:** permiten que los participantes expresen lo que esperan aprender con la capacitación.
- **Objetivos:** contribuyen a que los participantes sitúen lo que aprenderán en el contexto adecuado y permitan que el contenido se ajuste a sus expectativas.
- **Explicación del formato y el contenido de la Guía del participante:** ayuda a que los participantes sigan la presentación.
- **Formulario de conocimientos o Cuestionario previo a la capacitación:** sirve para que usted y los participantes determinen los conocimientos existentes y los que falta incorporar a fin de personalizar la presentación conforme a ello.
- **Temas para debate:** contribuyen a que los participantes refuercen lo que han aprendido.
- **Formulario de conocimientos o Cuestionario de evaluación de conocimientos:** sirve para que usted y los participantes evalúen el aprendizaje del contenido de la presentación y le permite determinar el contenido que es necesario revisar y los materiales adicionales que los participantes quizás deban repasar por su cuenta.

Guía de los íconos

Es posible que se usen los siguientes íconos en esta guía a fin de indicar ciertos tipos de actividades.



Presentación

Se usa para presentar información o demostrar una idea.



Revisión

Se usa para resumir contenidos e indicar a los participantes dónde se encuentran en la Guía del participante.



Análisis

Se usa para presentar un debate sobre un tema en particular.



Evaluación

Se usa para indicar a los participantes que deben realizar una prueba breve.



Pregunta

Se usa para presentar un problema o una pregunta para debatir.

Descripción general del módulo

Propósito

El módulo *Información crediticia para pequeños negocios* ofrece una descripción general de la información crediticia y está diseñado para ayudar a los participantes a comprender de qué manera esta puede ser beneficiosa para sus negocios.

Objetivos

Una vez que finalicen esta capacitación:

- Podrán explicar el concepto de información crediticia y la influencia de los reportes de crédito en la operación o el crecimiento de un pequeño negocio.
- Podrán identificar los reportes de crédito y otros sistemas de información que suelen usarse para evaluar el riesgo al otorgar crédito a un pequeño negocio.
- Sabrán explicar cómo funcionan los reportes de crédito.
- Podrán identificar los beneficios, para los pequeños negocios, derivados de un reporte de buen manejo de sus deudas y obligaciones.
- Podrán identificar los riesgos relacionados con estafas o fraudes crediticios a los que se enfrenta un negocio y sabrán los pasos que deben tomar para evitarlos o reducir sus consecuencias.
- Podrán identificar las prácticas de negocios y los productos, las herramientas y los servicios que suelen estar disponibles para ayudar a los pequeños negocios con la información crediticia.
- Podrán identificar las estrategias para desarrollar o mejorar el crédito de sus negocios.
- Sabrán explicar de qué manera las finanzas personales del dueño de un negocio influyen sobre la capacidad del negocio para obtener crédito.

Tiempo de presentación

Cada tema tiene un tiempo de desarrollo aproximado. Use los tiempos sugeridos para personalizar el módulo según las necesidades de los participantes y el período de tiempo asignado. Proporcione un período de tiempo adicional para generar el debate y responder las preguntas que surjan si se trata de un grupo más grande.

Materiales y recursos

Los materiales y recursos necesarios para desarrollar esta capacitación son los siguientes:

- Guía del instructor
- Guía del participante
- Presentación de PowerPoint (FDIC_SBA_CREDIT_REPORTING.pptx)
- Equipo audiovisual (como una computadora con Microsoft Office PowerPoint, un retroproyector y un micrófono, si es necesario)

Temas para debate del módulo

- Tema para debate n.º 1: reportes de crédito de negocios
- Tema para debate n.º 2: agencia de información crediticia de los consumidores
- Tema para debate n.º 3: Ley de informe imparcial de crédito
- Tema para debate n.º 4: garante personal

Notas para el instructor

Presentación

5 minutos

La bienvenida



1. Agenda
2. Reglas básicas
3. Presentaciones



Diapositiva 2

Preséntese y comparta su formación y su experiencia. Anote las expectativas, las preguntas y las inquietudes de los participantes en un rota-folio. Si hay algún tema que no se desarrollará, dígame a los participantes donde pueden obtener información sobre este. Verifique sus respuestas al final de la capacitación para mostrarles que se cumplieron sus expectativas.



Revise los contenidos y la organización de la Guía del participante con el grupo.

Bienvenida

Bienvenidos al módulo *Información crediticia para pequeños negocios*. Al llevar a cabo esta capacitación, están dando un paso importante para construir un mejor negocio.

Agenda

Analizaremos algunos conceptos y tendremos tiempo para que hagan preguntas. Habrá, al menos, un receso de 10 minutos durante la clase.

Reglas básicas

Si tienen experiencia en algún tema del material o lo conocen, compartan sus ideas con el resto de la clase. Una de las mejores maneras de aprender es adquirir conocimientos de un compañero de trabajo o un experto en el campo de su negocio. Quizás conozcan algún método que les ha ofrecido buenos resultados o errores que deben evitarse. Sus contribuciones a la clase mejorarán la experiencia de aprendizaje.

Si algún punto no quedó claro, por favor hagan preguntas.

Presentaciones

Antes de comenzar, me gustaría contarles algo de mí y saber algo de ustedes. Cuando se presente, manifieste lo siguiente:

- Sus expectativas
- Preguntas o inquietudes acerca del contenido de la capacitación

Materiales para los participantes

Cada uno de ustedes tiene una copia de la *Guía del participante de Información crediticia para pequeños negocios*. Contiene información y temas para debate para ayudarlos a incorporar el contenido.

¿Tienen preguntas sobre la descripción general de la capacitación?

Notas para el instructor

Presentación

Objetivos

Una vez que finalicen este módulo, los participantes podrán:

Objetivos

- Explicar el concepto de información crediticia y la influencia de los reportes de crédito sobre la operación o el crecimiento de un pequeño negocio.
- Identificar los reportes de crédito y otros sistemas de información que suelen usarse para evaluar el riesgo al otorgar crédito a un pequeño negocio.
- Explicar cómo funcionan estos reportes de crédito.



Diapositiva 3

Objetivos (continuación)

- Identificar de qué manera tener registros positivos en la administración de deudas y obligaciones que beneficia a los pequeños negocios.
- Identificar los riesgos relacionados con estafas o fraudes crediticios a los que se enfrenta un negocio y saber los pasos que deben tomarse para evitarlos o reducir sus consecuencias.



Diapositiva 4

Objetivos (continuación)

- Identificar las prácticas y los productos, herramientas y servicios que suelen estar disponibles para ayudar a los pequeños negocios con los reportes de crédito.
- Identificar estrategias para desarrollar o mejorar el crédito a fin de mejorar el crédito de sus negocios.
- Explicar de qué manera las finanzas personales del dueño de un negocio influyen sobre la capacidad del negocio para obtener crédito.



Diapositiva 5

- Explicar el concepto de información crediticia y la influencia de los reportes de crédito sobre la operación o el crecimiento de un pequeño negocio.
- Identificar los reportes de crédito y otros sistemas de información que suelen usarse para evaluar el riesgo al otorgar crédito a un pequeño negocio.
- Explicar cómo funcionan estos reportes de crédito.
- Identificar los beneficios, para los pequeños negocios, derivados de un reporte de buen manejo de sus deudas y obligaciones.
- Identificar los riesgos relacionados con estafas o fraudes crediticios a los que se enfrenta un negocio y sabrán los pasos que deben tomar para evitarlos o reducir sus consecuencias.
- Identificar las prácticas de negocios o productos, herramientas y servicios que están disponibles para ayudar a los pequeños negocios con la información crediticia.
- Identificar estrategias para desarrollar o mejorar el crédito a fin de mejorar el crédito de sus negocios.
- Explicar de qué manera las finanzas personales del dueño de un negocio influyen sobre la capacidad del negocio para obtener crédito.

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Formulario de conocimientos

¿Qué saben o qué quieren aprender sobre la información crediticia?



Diapositiva 6

Use el formulario de conocimientos o el cuestionario previo a la capacitación para evaluar los conocimientos de los participantes y personalizar la presentación enfocada en el contenido con el que están menos familiarizados.

Formulario de conocimientos

Antes de comenzar, veamos lo que saben sobre los servicios bancarios para pequeños negocios.

[Si usa el formulario de conocimientos]

El formulario de conocimientos que se encuentra en la página 5 de la guía del participante les permite comparar cuánto sabían antes de la capacitación y cuánto aprendieron después de ella. Tómense algunos minutos para completar la columna titulada “Antes de la capacitación”. ¿Qué afirmaciones respondieron con “En desacuerdo” o “Totalmente en desacuerdo”? **[Nota: si hay poco tiempo, asegúrese de desarrollar estas áreas de contenido].** Cuando termine la capacitación, completaremos la segunda columna.

[Si usa el Cuestionario previo a la capacitación]

Tómense unos minutos para completar el Cuestionario previo a la capacitación que comienza en la página 6 de la guía del participante. ¿Qué preguntas les presentaron dudas o no pudieron responder? **[Nota: si hay poco tiempo, asegúrese de desarrollar estas áreas de contenido].**

A medida que avancemos con la capacitación, podrán ver si respondieron las preguntas correctamente.

Formulario de conocimientos

Información crediticia para pequeños negocios

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario permitirá que usted y su instructor determinen sus conocimientos sobre la información crediticia antes y después de la capacitación. Lea cada una de las declaraciones siguientes. Marque con un círculo el número que mejor represente su opinión respecto de cada declaración.

	Antes de la capacitación				Después de la capacitación			
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Puedo explicar el concepto de información crediticia y la influencia de los reportes de crédito en la operación o el crecimiento de un pequeño negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Puedo identificar los reportes de crédito y otros sistemas de información que suelen usarse para evaluar el riesgo al otorgar crédito a un pequeño negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Puedo explicar cómo funcionan estos reportes de crédito.	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Puedo identificar de qué manera los antecedentes positivos en la administración de deudas y obligaciones que benefician a los pequeños negocios.	1	2	3	4	1	2	3	4
5. Puedo identificar los riesgos relacionados con estafas o fraudes crediticios a los que se enfrenta un negocio y sé los pasos que deben tomarse para evitarlos o reducir sus consecuencias.	1	2	3	4	1	2	3	4
6. Puedo identificar las prácticas de negocios o los productos, las herramientas y los servicios que están disponibles para ayudar a los pequeños negocios con la información crediticia.	1	2	3	4	1	2	3	4
7. Puedo identificar estrategias para desarrollar o mejorar el crédito a fin de mejorar el crédito del negocio.	1	2	3	4	1	2	3	4
8. Sé explicar de qué manera las finanzas personales del dueño de un negocio influyen en la capacidad del negocio para obtener crédito.	1	2	3	4	1	2	3	4

Cuestionario previo a la capacitación

Evalúen sus conocimientos sobre la información crediticia antes de comenzar la capacitación.

1. **¿Cuáles de los siguientes elementos no aparece en un reporte de crédito? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
 - a. Demandas no pagadas
 - b. **Empleo**
 - c. Gravamen por deuda de impuestos
 - d. Puntuación crediticia
 - e. **Nombres anteriores**

2. **Enumere las tres principales agencias de información crediticia de negocios:**
 1. Dun and Bradstreet
 2. Experian Business
 3. Equifax Business

3. **La Ley de informe imparcial de crédito establece los requisitos legales que debe cumplir su negocio respecto de todas las cuestiones relacionadas con el procesamiento de información crediticia, desde la transmisión de información crediticia a una agencia hasta el uso de los reportes de crédito que se solicitan a una agencia.**
 - a. **Verdadero**
 - b. Falso

4. **La Ley de facturación imparcial de crédito (The Fair Credit Billing Act en inglés) requiere que procese de inmediato las devoluciones que reciba de clientes que le pagaron con tarjeta de crédito.**
 - a. **Verdadero**
 - b. Falso

5. **Si obtiene información de un consumidor de forma engañosa puede ocasionar que::**
 - a. Quede estar sujeto a multas
 - b. Quede estar sujeto a una pena de prisión de hasta dos años
 - c. **Las opciones a y b**

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Información crediticia (reporte de crédito)

- Ofrece datos proporcionados por bancos, prestamistas, inversores, arrendadores, negocios y agencias gubernamentales
- Contiene un análisis de lo siguiente:
 - Solvencia
 - Suscripción a seguros
 - Empleo
 - Ciertas licencias
 - Términos de crédito continuo
 - Necesidades del negocio



Diapositiva 7

Aplicaciones de los reportes de crédito

- Prestatarios que solicitan financiamiento
- Usuarios de reportes
- Declarantes de información



Diapositiva 8

Información crediticia

El reporte de crédito de un pequeño negocio contiene información proporcionada por bancos, prestamistas, inversionistas, arrendadores, otros negocios y agencias gubernamentales. Un reporte de crédito contiene un análisis de la solvencia e información sobre suscripción a seguros, empleos, ciertas licencias, términos de crédito y necesidades del negocio. Las agencias de información crediticia obtienen información sobre cuentas bancarias, historiales de pago, sentencias judiciales, cobros, gravamen por deuda de impuestos y demandas no pagadas. Para identificar al pequeño negocio, usan las direcciones y los nombres anteriores del negocio y su número de identificación del contribuyente.

Aplicaciones de los reportes de crédito

Los dueños de pequeños negocios pueden usar los reportes de crédito de cualquiera de las siguientes tres maneras:

- **Para solicitar crédito**, los acreedores o los proveedores revisan el historial de crédito para determinar si otorgarán el préstamo y con qué términos.
- **Como usuario del informe**, se solicita el reporte de crédito de un probable cliente o proveedor. Puede usarse para establecer términos de crédito para un cliente que quiere hacer una compra. También puede usarse como herramienta adicional para evaluar y gestionar el riesgo de que un proveedor no cumpla con sus obligaciones contractuales.
- **Como declarante de información**, el negocio proporciona información crediticia relacionada con las cuentas que posee. Cuando un cliente paga sus deudas a tiempo, se proporciona esta información a las agencias de información crediticia.

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Reportes de crédito de negocios

- La participación puede mejorar la comercialización
- Se controlan las cuentas establecidas
- Los datos pueden usarse para obtener el crédito de un negocio

*Diapositiva 9***Reportes de crédito de negocios (continuación)**

- Deben solicitar un número de identificación del contribuyente y un número del sistema universal de numeración de datos (DUNS, por sus siglas en inglés) al Internal Revenue Service (IRS, por sus siglas en inglés).
- Deben suscribirse a un servicio de información crediticia que se ajuste a sus necesidades y sus presupuestos.
- Deben proporcionar la información de registro de sus negocios, los estados contables y las cuentas que desean incluir en el informe.
- Pueden usar los reportes que les proporciona el servicio para fortalecer sus negocios.

*Diapositiva 10***Reportes de crédito de negocios**

Si están empezando el negocio, pueden usar sus créditos personales. Sin embargo, establecer crédito con las agencias de información crediticia en nombre del negocio es muy importante. Los reportes de crédito de negocios comparan la estabilidad del negocio con la de negocios similares que participan en el servicio. Los negocios que otorgan crédito usan estos informes para determinar los términos de financiamiento. Los proveedores y las compañías de embarques revisan el historial de crédito del negocio para decidir si le otorgan una línea de crédito o no. Las empresas que participan en un servicio de información crediticia de negocios tienen mayor visibilidad en el mercado. Figurar en la lista del servicio de información crediticia de negocios ayuda a que los consumidores encuentren sus negocios a través de búsquedas en Internet que vinculan el nombre de sus negocios con los nombres o las palabras clave de los reportes de crédito del negocio.

Para iniciar un expediente crediticio para sus negocios, primero deben solicitar un número de identificación del contribuyente al Internal Revenue Service (IRS). Luego, deben obtener un número de identificación único para sus negocios llamado “sistema universal de numeración de datos” (DUNS, por sus siglas en inglés) a través del sitio web www.dnb.com. Una vez que tengan el número de DUNS, deben presentar los estados contables y la información de registro de sus negocios a una de las tres principales agencias nacionales de información crediticia a fin de suscribirse a un servicio de información crediticia. Para asegurarse de obtener la puntuación crediticia más favorable, incluyan las cuentas de líneas de crédito comercial más sólidas o mejor establecidas en su información de registro. La agencia de información crediticia se comunicará con los acreedores que ustedes detallen para obtener la información más actual.

El volumen de información que reciben en una consulta y la cantidad de tiempo por la que pueden visualizar el informe dependen del paquete de suscripción que hayan adquirido. Revisen sus necesidades y los servicios disponibles.

Notas para el instructor

Presentación

Tema para debate n.º 1: reportes de crédito de negocios

Tema para debate n.º 1: reportes de crédito de negocios

- ¿Los reportes de crédito de negocios han ayudado a sus negocios?
- ¿Cuáles han sido algunos de los desafíos de los reportes de crédito de negocios?



¿Los reportes de crédito de negocios han ayudado a sus negocios?
 ¿Cuáles han sido algunos de los desafíos de los reportes de crédito de negocios?



Diapositiva 11



Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

Reportes de crédito de negocios (continuación)

Reportes de crédito de negocios (continuación)

- El informe de crédito de un negocio incluye lo siguiente:
 - Puntaje de riesgo crediticio comercial
 - Indicadores de potencial fracaso comercial
 - Expedientes crediticios actuales para la propiedad asegurada
 - Información sobre los dueños del negocio
 - Otros negocios que posee la misma organización
 - Registros públicos de expedientes de derecho de garantía

El reporte de crédito de un negocio incluye información como la siguiente:

- Puntuación de riesgo crediticio comercial
- Indicadores de potencial de fracaso comercial
- Expedientes crediticios actuales para la propiedad asegurada
- Información sobre la propiedad del negocio
- Otros negocios subsidiarios
- Registros públicos de hipotecas (que notifican a otros acreedores que ciertas propiedades no pueden usarse como garantías para otros préstamos)



Diapositiva 12

Todas las agencias de información crediticia suelen ofrecer un reporte de crédito para negocios de forma gratuita y, si se paga un cargo, pueden proporcionar información adicional como la siguiente:

- Resumen de la agencia de las cuentas financieras y no financieras
- Registros públicos de cualquier inscripción del negocio ante la secretaría de estado
- Puntuaciones de otras agencias de información crediticia
- Comparaciones entre la tendencia de pago y el índice de pago según el promedio del sector durante un período de 12 meses

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Las tres principales agencias de información crediticia de negocios



Las tres principales agencias de información crediticia de negocios

Las tres principales agencias nacionales de información crediticia de negocios son las siguientes: Dun and Bradstreet, Experian Business y Equifax Business. Cada una de ellas cuenta con una gran cantidad de información sobre sus servicios en sus sitios web. Pueden consultar a un asesor de ventas acerca de los costos de servicios adicionales.



Diapositiva 13

Agencia de información crediticia de los consumidores

Agencia de información crediticia de los consumidores

- Cualquier persona o negocio que recopile o evalúe información crediticia sobre los consumidores



<http://www.annualcreditreport.com>

Una agencia de información crediticia de los consumidores puede ser una persona o un negocio que recopila o evalúa información crediticia sobre los consumidores a cambio de recibir un pago de cargos o cuotas, y luego proporciona esta información a terceros. Para los consumidores, existen tres agencias de información crediticia principales: Experian, Equifax y TransUnion. Pueden encontrar su información de contacto en www.annualcreditreport.com.



Diapositiva 14

Como pequeños negocios, si tienen un propósito permisible para obtener reporte de crédito de un consumidor, pueden acceder a la información de estas tres agencias de información crediticia principales directamente, a través de las mismas agencias, o indirectamente, a través de muchas de las demás agencias de información crediticia de los consumidores. Pueden encontrar algunas de estas otras agencias a través de búsquedas en Internet. Si obtienen un reporte de crédito, deben usarlo únicamente con el propósito previsto; es decir, para decidir si otorgan crédito a un cliente o no. No deben transmitir el reporte de crédito a un tercero, ya que sus negocios podrían considerarse agencias de información crediticia de los consumidores y podrían estar sujetos a responsabilidades legales adicionales.

Es importante conocer las normas y las disposiciones legales que deben seguirse al solicitar y usar reportes de crédito o al informar datos a una agencia de información crediticia de los consumidores. Si sus negocios trabajan con una agencia de información crediticia o tienen la capacidad de obtener reportes de crédito, asegúrense de capacitar a la totalidad del personal y a cualquier otra persona que tenga acceso a ellos para que sepan cómo cumplir con las expectativas legales y de la industria y así poder reducir riesgos.

Notas para el instructor

Presentación

Tema para debate n.º 2: agencia de información crediticia de los consumidores

¿Cuáles son algunos de los motivos que puede tener el dueño de un negocio para proporcionar información crediticia de un consumidor a una agencia?

Tema para debate n.º 2: agencia de información crediticia de los consumidores

- ¿Cuáles son algunos de los motivos que puede tener el dueño de un negocio para proporcionar información crediticia de un consumidor a una agencia?



Diapositiva 15



Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

10 minutos

Proporcionar información crediticia de los consumidores permite gestionar riesgos

- Notificación de la deuda
- Notificación de las propiedades tomadas en garantía. Código de Comercio Unificado (UCC, por sus siglas en inglés)
- Aumenta la cantidad de pagos dentro del plazo de vencimiento
- Mayor potencial de recuperación de deudas
- Detección de fraudes
- Localización de deudores



Diapositiva 16

Proporcionar información crediticia de los consumidores permite controlar los riesgos

Informar el historial de transacciones con un consumidor a una agencia de información crediticia permite que otros acreedores sepan cuánto dinero se les debe a sus negocios. También permite que otras empresas sepan cuál es la deuda total actual de un consumidor. Si se divide la deuda mensual por el ingreso mensual, se obtiene la relación entre las deudas y los ingresos. Para muchos proveedores de crédito, se considera aceptable una relación del 45 por ciento, dependiendo de otros gastos mensuales.

Es más probable que los consumidores que entienden la importancia de su puntaje de crédito les paguen, si saben que ustedes informarán su historial de pago a agencias de información crediticia. La recuperación de deudas en general mejora si se informan los datos de las cuentas. Las empresas de cobranzas exigen registros precisos para cobrar las cuentas no pagas. El proceso de notificación comienza con el informe de los pagos atrasados. Informar datos actuales también ayuda a otros acreedores a localizar a deudores a través del acceso a direcciones actualizadas.

Los consumidores que revisan sus informes también pueden detectar intentos de fraude o robo de identidad si encuentran una cuenta emitida por un acreedor que jamás abrieron. En esos casos, los consumidores pueden comunicarse con las centrales de datos para establecer una alerta para los informes que ya se emitieron o para evitar que se emitan informes sin el

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Transmisión de datos a agencias de información crediticia

- Los centros minoristas deben contar con lo siguiente:
 - Instalaciones con cerraduras seguras
 - Oficinas separadas con sistemas de archivos seguros
 - Protección de datos
 - Computadoras seguras



Diapositiva 17

Requisitos para la transmisión directa de datos

- Instalaciones y prácticas seguras
- Cantidad mínima de cuentas sobre las que se proporciona información todos los meses
- Compras de software para la transmisión de datos y la gestión de reclamos
- Métodos adecuados de conservación de registros y transmisión de datos
- Cargos de activación separados para obtener el crédito
- Capacitación



Diapositiva 18

consentimiento del consumidor. Como dueños de negocios, si reciben un informe con una alerta, asegúrense de comunicarse con el solicitante (pueden usar la última dirección conocida que figura en el reporte de crédito) para verificar la identidad de la persona y comprobar que no se trate de un caso de robo de identidad.

Transmisión de datos a agencias de información crediticia

Un negocio puede proporcionar datos sobre un consumidor directamente a una de las tres agencias de información crediticia principales o mediante un tercero. Los representantes de la agencia crediticia los guiarán a través del proceso de información de crédito. No obstante, antes de brindar información, deben tener en cuenta los requisitos y los costos en relación con las necesidades de sus negocios. Decidan qué tipo de servicio usarán y si desean establecer una relación directa con una de las tres agencias principales. La agencia también debe ofrecerles capacitación para ayudar a sus negocios a cumplir con las leyes y las normativas en relación con la información de datos.

Todas las agencias y todos los negocios deben cumplir con las leyes estatales y federales que rigen la información crediticia. Muchas de estas agencias indirectas tienen guías o plantillas para ayudar a que sus negocios cumplan con estas leyes. Comparen las agencias en términos de sus tarifas y requisitos.

Requisitos para la transmisión directa de datos

Los pequeños negocios deben contar con un centro minorista para trabajar de forma *directa* con una de las tres agencias de información crediticia. Generalmente, los arrendadores o los negocios en sus domicilios particulares, por ejemplo, no pueden usar una de las tres agencias principales de forma directa debido a este requisito de centro minorista. Las tres agencias de información crediticia tienen requisitos específicos para quienes usan sus servicios. Para garantizar la protección de los datos y los informes y la seguridad de la información, el centro minorista debe someterse a una inspección para controlar que:

- La ubicación del negocio sea legítima y cuente con cerraduras seguras
- Haya oficinas separadas con sistemas de archivos seguros
- El negocio tenga computadoras seguras
- El negocio cuente con procedimientos de seguridad

Transmisión de datos a través de una agencia

Notas para el instructor

Presentación

Transmisión de datos a través de una agencia local o regional

- Alternativa si no se reúnen los requisitos para transmitir datos de forma directa
- Comparación de servicios antes de adquirir uno
- Conocimiento de las tarifas y los costos que se podrían pagar



Diapositiva 19

Servicios adicionales de las agencias

- Empleo: paquete de servicios de preselección y empleo
- Cambios: dirección, información de contacto y deudores en quiebra
- Servicios de cobranza: acciones legales para cobrar o comprar deudas



Diapositiva 20

Servicios adicionales de las agencias (continuación)

- Mercadotecnia: listas de correo de clientes similares
- Reducción de riesgos: cuentas fraudulentas
- Reducción de los riesgos normativos: modelos de las agencias y capacitación de acuerdo a la Ley de informe imparcial de crédito (FCRA, por sus siglas en inglés) y la Ley de facturación imparcial de crédito (FCBA, por sus siglas en inglés)



Diapositiva 21

10 minutos

local o regional

Si sus negocios no cumplen los requisitos para proporcionar datos de forma directa a una de las tres agencias de información crediticia principales, podrían hacerlo a través de una agencia local o regional. Las agencias locales o regionales son una especie de “puerta de acceso” para que los pequeños negocios brinden y obtengan información de una de las tres agencias o centrales de datos principales. Comparen las agencias para encontrar la mejor propuesta.

Estas agencias locales también pueden actuar como empresas de cobranzas. Los servicios especializados de empresa de cobranzas pueden variar ampliamente e incluir desde deudas médicas hasta deudas de alquileres. Muchos arrendadores y negocios domiciliarios utilizan los servicios de una empresa de cobranzas.

Servicios adicionales de las agencias

Los paquetes de servicio de información crediticia pueden personalizarse según las necesidades de sus negocios. Hablen con un representante acerca de la necesidad posible de efectuar verificaciones de antecedentes para candidatos a puestos laborales, obtener información de acreedores, aprovechar oportunidades de mercadotecnia y evaluar riesgos para sus negocios. Las agencias deben tener procedimientos para garantizar el cumplimiento con las leyes y normativas pertinentes. Consulten acerca de ellos. Pregunten también por sus programas de capacitación.

Uno de los servicios que ofrecen que ofrece la cobranza ayuda a los negocios a iniciar acciones legales por cuentas vencidas y cobrar sus deudas. En algunos casos, el servicio de cobro de crédito compra las deudas de un negocio por un monto menor que el que se debe. Los requisitos y las tarifas varían según los diferentes servicios de cobranza. Todos los servicios de cobranza exigen que los negocios conserven registros precisos, pero algunos de ellos exigen compras de software, cobran por cuenta y reciben un porcentaje de cada cobro. También cuentan con diferentes políticas de pago extemporáneo. Revisen los sitios web de las agencias y comuníquense con sus servicios de atención al cliente si tienen preguntas sobre los servicios de cobro que ofrecen.

Obtener un reporte de crédito o proporcionar datos crediticios exige cumplir con la ley. Las agencias ofrecen orientación en esta área como parte de sus servicios. Estas deben ser expertas en su campo y contar con información actualizada. Los modelos para proporcionar y obtener información crediticia que usan las agencias se determinan según las normativas, como la Ley de informe imparcial de crédito y la Ley de facturación imparcial de crédito. Estas agencias reducen algunas de las responsabilidades de los dueños de negocios.

Ley de informe imparcial de crédito

Notas para el instructor

Presentación

Ley de informe imparcial de crédito

- Rige la información crediticia de los consumidores
- Define los propósitos de los negocios para el uso de los reportes
- Determina la necesidad de contar con la autorización del consumidor para su uso



Diapositiva 22

Ley de informe imparcial de crédito (continuación)

- Alertas de fraude
- Reclamos
- Robo de identidad
- Acceso a reportes gratuitos
- Políticas y procedimientos
- Restricciones en torno al uso de los reportes



Diapositiva 23

Ley de informe imparcial de crédito (continuación)

- Uso de evaluaciones crediticias
- Quejas que recibe la Federal Trade Commission
- Responsabilidad civil por negligencia
- Responsabilidad de quienes transmiten información



Diapositiva 24

La Ley de informe imparcial de crédito (FCRA, por sus siglas en inglés) rige la recopilación, el procesamiento y el uso de la información crediticia de los consumidores. Establece los requisitos legales que deben cumplir los negocios respecto de todas las cuestiones relacionadas con el procesamiento de información crediticia, desde la transmisión de información crediticia a una agencia hasta el uso de los reportes de crédito que se solicitan a una agencia. Por ejemplo, la ley determina cuándo se puede solicitar un reporte de crédito de un consumidor. También rige de qué manera se pueden usar los resultados del informe.

La FCRA (por sus siglas en inglés) protege a los consumidores (ustedes o sus clientes). Si toman una decisión negativa para un consumidor basándose en su reporte de crédito, deben enviarle una notificación con el nombre de la agencia de información crediticia que proporcionó el informe que usaron para tomar la decisión. En ese caso, los consumidores pueden obtener una copia gratuita de su propio informe de la agencia de información crediticia.

Las violaciones a esta ley pueden provocar acciones legales significativas y costosas además de daños a la reputación de sus negocios. Tómense tiempo para comprender los requisitos de la FCRA y obtengan asesoramiento legal en caso de que sea necesario. Pueden obtener más información en www.ftc.gov/os/statutes/fcradoc.pdf, o en el sitio web de la Federal Trade Commission. Además de cumplir con la FCRA, deben conocer las leyes estatales pertinentes para sus negocios. Las agencias responsables quizás ofrezcan orientación en estas áreas, así que asegúrense de investigar bien antes de elegir una agencia.

Tema para debate n.º 3: Ley de informe imparcial

Notas para el instructor

Presentación

de crédito

¿Cuáles son los efectos de la Ley de informe imparcial de crédito en sus negocios?

Tema para debate n.º 3: Ley de informe imparcial de crédito

- ¿Cuáles son los efectos de la Ley de informe imparcial de crédito en sus negocios?



Diapositiva 25



Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

10 minutos

Ley de facturación imparcial de crédito

- Prácticas y errores de facturación
- Pagos: acreditación inmediata a las cuentas
- Devoluciones: compensaciones



Diapositiva 26

Ley de facturación imparcial de crédito

La Ley de facturación imparcial de crédito (FCBA, por sus siglas en inglés) rige las prácticas para el crédito abierto (como las tarjetas de crédito). Esta ley protege a los consumidores de prácticas injustas y ofrece un mecanismo para solucionar los errores de facturación en las cuentas de crédito. Aunque sus negocios no facturen servicios con tarjeta de crédito, quizás sí facturen otros servicios o proporcionen crédito o información crediticia. También es posible que trabajen con un acreedor para ofrecer financiamiento a los clientes para la compra de sus productos.

Si desarrollan alguna actividad que esté regida por la Ley de facturación imparcial de crédito, deben cumplir ciertos requisitos. Por ejemplo, si un consumidor reclama la legitimidad de una factura o solicita una prueba de compra como parte de su consulta ante un error, no pueden tomar ninguna medida para cobrar el monto reclamado durante la investigación de la queja del cliente. Además, deben proporcionarle una respuesta al consumidor dentro de un período de tiempo que especifica la ley.

Muchos de sus clientes usan tarjetas de crédito o de débito para realizar compras. Si las aceptan, revisen los detalles con sus proveedores de servicios mercantiles para saber cómo procesar los créditos o las devoluciones correctamente. Comprender la FCBA garantiza el

Notas para el instructor

Presentación

cumplimiento de las leyes que afectan las ventas con tarjeta de crédito. Si aceptan una devolución de un cliente que compró con tarjeta de crédito, por ejemplo, la FCBA exige que emitan un crédito inmediato por la devolución a la tarjeta de crédito del cliente.

Otras leyes

Conozcan las leyes estatales o locales que rijan sus actividades de facturación a los consumidores. Por ejemplo, algunas jurisdicciones requieren que ofrezcan un recibo a sus clientes con determinada información.

Además, si quieren cobrar deudas o contratar un servicio de cobranza, tómense tiempo para comprender las leyes federales y estatales pertinentes y las restricciones que existan para el cobro de dinero que se les debe.

10 minutos

Riesgos y responsabilidades relacionados con la manipulación de información personal

- No cumplir con las normativas puede provocar consecuencias más graves que el daño a la reputación del negocio



Diapositiva 27

Riesgos y responsabilidades relacionados con la manipulación de información personal

Comprender las leyes y los riesgos asociados con la manipulación de información personal es importante. Los empleados deben obtener capacitación sobre los procedimientos adecuados para garantizar el cumplimiento. El incumplimiento por negligencia puede provocar multas que incluyen responsabilidad por sumas equivalentes a los daños ocasionados más los honorarios de los abogados, y publicidad negativa para sus negocios. Obtener información sobre un consumidor de forma engañosa puede provocar multas o una pena de prisión de hasta dos años, o ambas. Las agencias que proporcionen información a una persona no autorizada a recibir información personal pueden estar sujetas a sanciones similares. Manipulen la información privada de los consumidores como si se tratara de su propia información para ayudar a prevenir los robos de identidad y los fraudes.

Investiguen los reclamos de transmisión de datos incorrectos a las agencias de información crediticia: acusen recibo de la queja y suspendan la transmisión de datos sobre la cuenta objeto del reclamo. Notifiquen sus hallazgos al consumidor dentro de los 90 días posteriores a la fecha de recepción de la notificación. Además, asegúrense de respetar las leyes de sus estados.

Notas para el instructor

Presentación

10 minutos

Efectos del crédito personal en el negocio

- Establecer el crédito del negocio a través de la responsabilidad personal.
- Establecer crédito con los proveedores.
- Establecer crédito en sus bancos locales a nombre de sus negocios.
- Mantener las relaciones establecidas con los proveedores.



Diapositiva 28

Crédito personal

- Revisar los reportes de crédito al menos una vez al año para detectar errores
- Reclamar los errores de inmediato
 - Ofrecer documentación para respaldar el reclamo
 - Enviarla directamente al acreedor
 - Solicitar la actualización de la información en todas las centrales de datos
 - Solicitar un informe de crédito nuevo para verificar la corrección del error



Diapositiva 29

Cómo mejorar la puntuación crediticia personal

- Pagar los préstamos y las demás cuentas de forma oportuna
- Evitar juicios y gravámenes impositivos
- Comparar los servicios financieros antes de tomar una decisión
- Dejar abiertas las cuentas más antiguas y pagarlas de forma mensual



Diapositiva 30

Efectos del crédito personal en el negocio

Para tomar una decisión respecto de sus solicitudes de préstamos comerciales, es probable que los prestamistas les pidan permiso para revisar sus reportes de crédito personales y comunicarse con sus bancos para verificar cómo administran sus cuentas de cheques y sus préstamos existentes.

Crédito personal

Antes de solicitar crédito, se recomienda pedir y revisar el informe de su crédito personal a través de www.annualcreditreport.com para asegurarse de que no contenga información incorrecta. Si el informe tiene errores, proporcionen copias de toda la documentación necesaria para respaldar el reclamo cuando lo presenten. Envíen copias de la documentación directamente al acreedor que proporcionó la información incorrecta y a la agencia de información crediticia. Una vez que se resuelva el error, soliciten un reporte de crédito actualizado a las tres principales agencias nacionales de información crediticia para verificar que se hicieron los cambios.

Quizás puedan presentar reclamos en línea. Cuando envíen por correo una respuesta a un reclamo, soliciten un número de seguimiento. El seguimiento permite determinar el plazo de respuesta estimado. El acreedor debe responder dentro de los 30 días posteriores a la fecha de recepción de la notificación del reclamo.

Cómo mejorar su puntaje de crédito personal

Para la mayoría de los modelos de mejor puntuación crediticia, si se pagan las deudas como se acordó (puntualmente), es el factor más importante que influye en su puntaje de crédito. Otro componente clave para la puntuación crediticia es cuánto se debe en cada cuenta en comparación con el monto o el límite de crédito original. Entre los factores adicionales, se incluyen la antigüedad de los préstamos y las tarjetas de crédito actuales, los tipos de cuentas de crédito y la cantidad de solicitudes de crédito recientes (para obtener sus informes o puntajes de crédito en respuesta a sus solicitudes de crédito nuevo). A diferencia de lo que se suele pensar, su puntaje de crédito no disminuye si uno mismo solicita su reporte de crédito personal.

Notas para el instructor

Presentación

Además de asegurarse de que sus reportes de crédito estén correctos, pueden seguir los siguientes consejos para mejorar sus puntajes de crédito:

- Paguen los préstamos y las demás cuentas a tiempo. Aunque hayan tenido problemas en el pasado, pueden mejorar sus historiales de crédito si comienzan a hacer los pagos como corresponde. Pagar las deudas a tiempo tendrá un efecto positivo sobre sus puntajes y pueden mejorar el acceso a crédito.
- Minimicen las deudas en relación con sus límites de crédito para demostrar que no se están excediendo con las deudas. No cierren de forma automática aquellas cuentas que hayan pagado en su totalidad y que no usen desde hace un tiempo, ya que esto puede reducir el crédito disponible y perjudicar la relación entre el crédito utilizado y el crédito disponible. La excepción a esta regla son las cuentas que sigan generando cargos mensuales aunque tengan un saldo de cero.
- Piensen cuidadosamente antes de solicitar un crédito nuevo, ya que las solicitudes de crédito pueden disminuir la puntuación.

Ventajas de ser garante personal

Ventajas de ser garante personal

- Demuestra al prestamista que se apoya el negocio
- Puede ayudar a establecer crédito
- Puede facilitar el inicio de las operaciones o la adquisición de flujo de fondos
- Puede mejorar los términos del préstamo

En ciertas circunstancias, quizás deban otorgar garantías personales de un préstamo para sus negocios. Es posible que los prestamistas exijan que sean los garantes personales si sus negocios están registrados como compañías de responsabilidad limitada, si el préstamo forma parte de un programa que se ofrece a través de la Small Business Administration (SBA, por sus siglas en inglés) o si ustedes poseen más del 20 por ciento.

Obtener el préstamo quizás sea importante para sus negocios, pero, como garantes, son personalmente responsables de pagar el préstamo aunque a sus negocios no les vaya bien. Estos riesgos deben revisarse cuidadosamente antes de firmar el contrato del préstamo. Tengan en cuenta la posibilidad de obtener asesoramiento de un contador y un abogado antes de pedir dinero prestado para sus negocios.

Programa de préstamos de la SBA

Cuando se solicita un préstamo de la SBA, la SBA no otorga el préstamo. Ustedes trabajan de forma directa con sus bancos. La SBA asume parte del riesgo relacionado con la realización del préstamo para ayudar al banco a ofrecer un financiamiento que no podría otorgar de otra manera.

Desventajas de ser garante personal



Diapositiva 31

Notas para el instructor

Presentación

Desventajas de ser garante personal

- Existe la posibilidad de que deban hacerse cargo de los pagos si el negocio fracasa
- Pueden perder bienes personales, incluidas sus casas
- Existe la posibilidad de que sus cónyuges deban firmar si están casados
- Se desprenden otras consecuencias para las sociedades y los dueños

Ser garante personal significa hacerse responsable del pago del préstamo si el negocio no puede hacerlo. Deberán hacer los pagos con sus fondos personales. Es posible que también deban ofrecer bienes personales como garantía para asegurar un préstamo. Si usan sus casas como garantía de un préstamo para sus negocios y no lo pagan, pueden estar sujetos a una ejecución hipotecaria y pueden perderlas.

Si no reúnen los requisitos personales para obtener un préstamo, es posible que el prestamista solicite la firma de otra persona que sea solvente como garante. Las reglamentaciones federales limitan los casos en los que un acreedor puede solicitar la firma del cónyuge del solicitante como cofirmante o garante. Estas reglamentaciones varían según las circunstancias; por ejemplo, dependen del hecho de que la propiedad que se toma como garantía sea un bien conjunto o de que el solicitante resida en un estado que permite los bienes comunales.

Si creen que un banco violó las reglas y solicitó la firma de un cónyuge en el contrato de un préstamo y no pueden resolver la situación después de hablar con el prestamista, comuníquense con el regulador federal del prestamista para recibir ayuda. Para obtener más información sobre cómo comunicarse con el regulador federal del banco, pueden llamar a la línea de asistencia al cliente de la FDIC al: 1-877-ASK FDIC o visitar el sitio web www.fdic.gov/consumer.



Diapositiva 32

Tema para debate n.º 4: garante personal

Tema para debate n.º 4: garante personal

¿Cuáles son las desventajas de ser garante personal?

- ¿Cuáles son los retos de ser garante personal?



Diapositiva 33



Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

Notas para el instructor

Presentación

Los nuevos dueños de pequeños negocios

Como nuevos dueños de negocios, sus créditos personales constituyen la base para desarrollar sus negocios. Tener el mejor crédito posible quizás permita ahorrar mucho tiempo y dinero y los ayude a lanzar sus negocios. El consejo que Benjamin Franklin le dio a un joven comerciante en 1748 sigue estando vigente hoy: “Recuerda que el crédito es dinero”.

Los nuevos dueños de pequeños negocios

- El crédito personal es la base para establecer el crédito de sus negocios.

“Recuerda que el crédito es dinero”.
 – Benjamin Franklin, 1748



¡Esta idea sigue estando vigente!



Diapositiva 34

Cinco puntos clave para recordar

1. Como dueños de pequeños negocios, el crédito personal y la administración de cuentas de cheques y préstamos afectan la capacidad de financiamiento de sus negocios y los términos con los proveedores. Sepan la información que contienen sus reportes de crédito personales; soliciten sus informes gratuitos a través de www.annualcreditreport.com (la única fuente autorizada a recibir sus reportes de crédito gratuitos) y reclamen la corrección de cualquier dato erróneo.
2. Pueden establecer un historial de crédito para sus pequeños negocios. Para ello, deben solicitar un número de identificación del contribuyente. Luego, deben contactarse con una agencia de información crediticia de negocios. Los acreedores revisarán los historiales de crédito de sus negocios. Paguen las cuentas y las demás obligaciones a tiempo para tener un registro positivo.
3. Las tres principales agencias de información crediticia de negocios son las siguientes: Dun and Bradstreet, Experian Business y Equifax Business. Estas agencias pueden proporcionarles una copia de los reportes de crédito de sus negocios y ofrecerles otros servicios de asistencia de negocios.
4. Si sus negocios otorgan crédito a los clientes, tengan en cuenta la posibilidad de proporcionar datos a tiempo a las agencias de información crediticia acerca del pago de deudas de los clientes. Esto quizás incentive a los clientes a pagar sus cuentas dentro del plazo de vencimiento. Es posible que los consumidores también les den permiso a sus negocios para solicitar sus reportes de crédito a fin de que puedan decidir si les otorgan crédito o no. Para ambas acciones, es necesario trabajar con una agencia de información crediticia de los consumidores. Hay muchas, así que comparen los servicios que ofrecen.
5. Conozcan y respeten todas las leyes que rijan la solicitud, la recolección, la retención y la transmisión de información sobre los consumidores, así como todas las leyes relacionadas con el manejo de reclamos de

Cinco puntos clave para recordar

- Sepan la información que contienen sus reportes de crédito personales y soliciten sus reportes gratuitos.
- Establezcan un historial de crédito para sus pequeños negocios.
- Soliciten una copia del reporte de crédito de sus negocios.



Diapositiva 35

Cinco puntos clave para recordar (continuación)

- Tengan en cuenta la posibilidad de proporcionar datos de forma oportuna a las agencias de información crediticia acerca del pago de deudas de los clientes.
- Conozcan y respeten todas las leyes y las normas del sector que rijan los reportes de crédito a fin de evitar multas costosas o acciones legales.



Diapositiva 36

Notas para el instructor

Presentación

facturación y recolección de dinero que se les debe a fin de evitar multas costosas o acciones legales. Manipulen la información con cautela. Si proporcionan datos a una agencia de información crediticia u obtienen informes, asegúrense de que la agencia que usan sea confiable y pueda ofrecer capacitación para ustedes mismos y para sus empleados.

Resumen

Hemos desarrollado mucha información en el día de hoy. ¿Qué preguntas finales tienen? ¿A quién le gustaría compartir algo que aprendió?

Ahora, completarán [un breve cuestionario de evaluación de conocimientos que se encuentra en la última página de la Guía del participante/la columna titulada “Después de la capacitación” del formulario de conocimientos que completaron anteriormente] para verificar lo que aprendieron.

También nos gustaría saber qué piensan de la capacitación. Por ello, les pedimos que completen el formulario de evaluación que se encuentra en la última página de la Guía del participante.

Conclusión

A través de esta capacitación, aprendieron sobre lo siguiente:

- El objetivo de la información crediticia y sus diferentes tipos
- Las diferencias entre los reportes de crédito de negocios y los reportes de crédito de los consumidores
- Las agencias, las centrales de datos y la transmisión de información
- Los beneficios, los riesgos y las responsabilidades en torno a la transmisión de información crediticia
- El efecto del crédito personal sobre el negocio
- El modo de aumentar las posibilidades de recibir financiamiento y mejorar el crédito personal

Resumen

- ¿Qué preguntas finales tienen?
- ¿Qué aprendieron?
- ¿Cómo calificarían la capacitación?



Diapositiva 37

Conclusión

- **A través de esta capacitación, aprendieron sobre lo siguiente:**
 - El objetivo de la información crediticia y sus diferentes tipos
 - Las diferencias entre los reportes de crédito de negocios y los reportes de crédito de los consumidores
 - Las agencias, las centrales de datos y la transmisión de información



Diapositiva 38

Conclusión (continuación)

- **A través de esta capacitación, aprendieron sobre lo siguiente:**
 - Los beneficios, los riesgos y las responsabilidades en torno a la transmisión de información crediticia
 - El efecto del crédito personal sobre el negocio
 - El modo de aumentar las posibilidades de recibir financiamiento y mejorar el crédito personal



Diapositiva 39

Información adicional

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

www.fdic.gov

La Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) preserva y promueve la confianza pública en el sistema financiero de los Estados Unidos mediante seguros de por lo menos \$250,000 para depósitos en bancos e instituciones de ahorro; la identificación, el control y el manejo de riesgos respecto de los fondos de seguro de depósito; y la reducción de los efectos económicos y financieros ante el fracaso de bancos e instituciones de ahorro.

La FDIC fomenta los préstamos bancarios para pequeños negocios con capacidad de solvencia. Además, la FDIC alienta a los pequeños negocios que tengan dudas o inquietudes respecto a la disponibilidad de crédito a que se comuniquen a la línea directa de la FDIC para pequeños negocios al 1-855-FDIC-BIZ o a que ingresen en www.fdic.gov/smallbusiness. También se ofrecen recursos para pequeños negocios que deseen hacer negocios con la FDIC en otro sitio web de la FDIC: www.fdic.gov/buying/goods.

La FDIC también cuenta con otro sitio web, www.fdic.gov/buying/goods, donde se ofrecen recursos para los dueños de pequeños negocios que deseen entablar relaciones comerciales con la FDIC.

La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés)

www.sba.gov o <https://es.sba.gov/> (sitio en español)

Servicio de atención al cliente de la SBA: 1-800-827-5722

El sitio web de la U.S. Small Business Administration (SBA) ofrece recursos, respuestas a preguntas frecuentes y otra información importante para los dueños de pequeños negocios.

U.S. Financial Literacy and Education Commission

www.mymoney.gov

1-888-My-Money (696-6639)

MyMoney.gov es el sitio web integral del gobierno federal que ofrece recursos de educación financiera de más de 20 agencias federales.

Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifiquen lo que aprendieron después de haber completado la capacitación.

1. **¿Cuáles de los siguientes elementos no aparece en un reporte de crédito? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
 - c. Demandas no pagadas
 - d. **Empleo**
 - e. Gravamen por deuda de impuestos
 - f. Puntaje de crédito
 - g. **Nombres previos**

2. **Enumere las tres principales agencias de información crediticia de negocios:**
 1. Dun and Bradstreet
 2. Experian Business
 3. Equifax Business

3. **La Ley de informe imparcial de crédito (Fair Credit Reporting Act en inglés) establece los requisitos legales que debe cumplir su negocio respecto de todas las cuestiones relacionadas con el procesamiento de información crediticia, desde la transmisión de información crediticia a una agencia hasta el uso de los reportes de crédito que se solicitan a una agencia.**
 - a. **Verdadero**
 - b. Falso

4. **La Ley de facturación imparcial de crédito puede requerir que procese de inmediato las devoluciones que reciba de clientes que le pagaron con tarjeta de crédito.**
 - c. **Verdadero**
 - d. Falso

5. **Si obtiene información de un consumidor de forma engañosa:**
 - a. Puede estar sujeto a multas
 - b. Puede estar sujeto a una pena de prisión de hasta dos años
 - c. **Las opciones a y b**

Formulario de evaluación

Su opinión es importante. Complete este formulario de evaluación de la capacitación *Información crediticia para pequeños negocios*.

Calificación del módulo

1. En general, el módulo fue (seleccione una opción):

- Excelente
- Muy bueno
- Bueno
- Aceptable
- Deficiente

Indique en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones. Marque su respuesta con un círculo.

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
2. Logré los objetivos de la capacitación.	1	2	3	4	5
3. Las instrucciones eran claras y fáciles de seguir.	1	2	3	4	5
4. Las diapositivas de PowerPoint eran claras.	1	2	3	4	5
5. Las diapositivas de PowerPoint mejoraron mi aprendizaje.	1	2	3	4	5
6. El tiempo asignado para este módulo fue suficiente.	1	2	3	4	5
7. El instructor era un experto y estaba bien preparado.	1	2	3	4	5
8. Los participantes tuvieron numerosas oportunidades para intercambiar experiencias e ideas.	1	2	3	4	5

Indique su nivel de conocimiento/aptitud. Marque su respuesta con un círculo.

	Ninguno	Avanzado			
9. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema antes de llevar a cabo la capacitación.	1	2	3	4	5
10. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema después de llevar a cabo la capacitación.	1	2	3	4	5

Calificación del instructor

11. Nombre del instructor:

Use la escala de respuestas para calificar el desempeño de su instructor. Marque su respuesta con un círculo.

	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy bueno	Excelente
12. El instructor facilitó la comprensión del tema.	1	2	3	4	5
13. El instructor alentó a los participantes a que hicieran preguntas.	1	2	3	4	5
14. El instructor brindó conocimientos técnicos.	1	2	3	4	5

15. ¿Cuál fue la parte más útil de la capacitación?

16. ¿Cuál fue la parte menos útil de la capacitación y cómo podría mejorarse?
