MANUAL DEL PARTICIPANTE

Un Programa de Educación Financiera

U.S. Small Business Administration

Actualizado: 09-2016

Índice

La bienvenida 4
Formulario de conocimientos: información crediticia para pequeños negocios 5
Cuestionario previo a la capacitación 6
Información crediticia 7
Aplicaciones de los reportes de crédito 7
Reportes de crédito de negocios 7
Tema para debate n.º 1: reportes de crédito de negocios 8
Las tres principales agencias de información crediticia de negocios 8
Agencia de información crediticia de los consumidores 9
Tema para debate n.º 2: agencia de información crediticia de los consumidores 9
Proporcionar información crediticia de los consumidores permite gestionar los riesgos 10
Servicios adicionales de las agencias 11
Ley de informe imparcial de crédito 11
Tema para debate n.º 3: Ley de informe imparcial de crédito 12
Ley de facturación imparcial de crédito 12
Manipulación de información personal: riesgos y responsabilidades 13
Efectos del crédito personal en el negocio 13
Tema para debate n.º 4: garante personal 15
Cinco puntos clave para recordar 16
Cuestionario de evaluación de conocimientos 17
Información adicional 18
Formulario de evaluación 19

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, pos 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 estadounidense.

La bienvenida

Bienvenidos a la capacitación *Información crediticia para pequeños negocios*. Al llevar a cabo esta capacitación, está dando un paso importante para construir un mejor negocio. A esta guía la acompaña la *presentación de PowerPoint titulada "Información crediticia para pequeños negocios*".

Objetivos

Una vez que finalice esta capacitación podrá:

- 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 los reportes de crédito.
- Identificar de qué manera tener reportes positivos de la administración de deudas y obligaciones, 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.
- Identificar las prácticas de negocios o productos, herramientas y servicios que están disponibles para ayudar a los pequeños negocios con la información crediticia.
- Identificar las estrategias para desarrollar o mejorar el crédito de su negocio.
- Explicar de qué manera la situación financiera personal del dueño de un negocio influyen sobre la capacidad del negocio para obtener crédito.

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 a 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 registros positivos en la administración de deudas y obligaciones que benefician a 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 productos, herramientas y 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 las estrategias para desarrollar o 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

Evalúe 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 (tax lien en inglés)
   d. Puntaje de crédito
   e. Nombres previos

2. **Enumere las tres principales agencias de información crediticia de negocios**:

   1. _____

   2. _____

   3. _____

3. **La Ley de informe imparcial de crédito (The 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 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 sujeto a multas
   b. Quede sujeto a una pena de prisión de hasta dos años
   c. Las opciones a. y b.

Información crediticia

El reporte de crédito de un pequeño negocio contiene información proporcionada por bancos, prestamistas, inversionistas, arrendadores, otros negocios y agencias gubernamentales. El reporte de crédito de un negocio puede incluir datos como 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, adeudos de impuestos federales y demandas no pagadas. Estas agencias identifican a los negocios a través de sus números de identificación del contribuyente y sus direcciones y nombres previos.

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 puntualmente, se proporciona esta información a las agencias de información crediticia.

Reportes de crédito de negocios

Si está empezando el negocio, puede usar su crédito personal. 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. 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 su negocio a través de búsquedas en Internet que vinculan el nombre de su negocio con los nombres o palabras clave del reporte de crédito del negocio.

Para iniciar un expediente crediticio para su negocio, primero debe solicitar un número de identificación del contribuyente al Internal Revenue Service (IRS). Luego, debe obtener un número de identificación único para su negocio llamado "sistema universal de numeración de datos" (DUNS, por sus siglas en inglés) a través del sitio web www.dnb.com. Una vez que tenga el número de DUNS, debe presentar los estados contables y la información de registro de su negocio 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, incluya 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 usted detalle para obtener la información más actual.

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

El objetivo de esta pregunta es analizar los beneficios y los desafíos en relación con los reportes de crédito de negocios.

¿Los reportes de crédito de negocios han ayudado a su negocio? ¿Cuáles han sido algunos de los desafíos de los reportes de crédito de negocios?
_____ _____ _____

El reporte de crédito de un negocio incluye información tal como:

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

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 tal como:

- Resumen 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

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. Puede consultar a un asesor de ventas acerca de los costos de servicios adicionales.

Agencia de información crediticia de los consumidores

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 del 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.

Como pequeño negocio, si tiene un propósito permisible para obtener el reporte de crédito de un consumidor, puede 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. Puede encontrar algunas de estas otras agencias a través de búsquedas en Internet. Si obtiene un reporte de crédito, debe usarlo únicamente con el propósito previsto; es decir, para decidir si otorga crédito a un cliente o no. No debe transmitir el reporte de crédito a un tercero, ya que su negocio podría considerarse una agencia de información crediticia de los consumidores y podría estar sujeto 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 su negocio trabaja con una agencia de información crediticia o tiene la capacidad de obtener reportes de crédito, asegúrese de capacitar a la totalidad del personal y a cualquier otra persona que tenga acceso a ellos para que cumplan las expectativas legales del sector y minimicen los riesgos.

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

El objetivo de esta pregunta es analizar los motivos por los que los negocios pueden proporcionar datos a una 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?
_____ _____ _____

Proporcionar información crediticia de los consumidores permite gestionar los riesgos

Informar el historial de transacciones con un consumidor a una agencia de información crediticia permite que otros acreedores sepan cuánto dinero se le debe a su negocio. 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 que entiendan la importancia de su puntaje de crédito le paguen, si saben que usted informará su historial de pago a agencias de información crediticia. La recuperación de deudas en general mejora si 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 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 iniciaron. 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 consentimiento del consumidor. Como dueño de un negocio, si recibe un informe con una alerta, asegúrese de comunicarse con el solicitante (puede 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 lo guiarán a través del proceso de información de crédito. No obstante, antes de brindar información, debe tener en cuenta los requisitos y los costos en relación con las necesidades de su negocio. Decida qué tipo de servicio usará y si desea establecer una relación directa con una de las tres agencias principales. La agencia también debe ofrecerle capacitación para ayudar a su negocio 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 su negocio cumpla con estas leyes. Compare las agencias en términos de 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 domiciliarios, 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 lo siguiente:

- Que la ubicación del negocio sea legítima y cuente con cerraduras seguras
- Que haya oficinas separadas con sistemas de archivos seguros
- Que el negocio tenga computadoras seguras
- Que el negocio cuente con procedimientos de seguridad

Transmisión de datos a través de una agencia local o regional

Si su negocio no cumple los requisitos para proporcionar datos de forma directa a una de las tres agencias de información crediticia principales, podría 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.

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

Servicios adicionales de las agencias

Los paquetes de servicio de información crediticia pueden personalizarse según las necesidades de su negocio. Hable 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 su negocio. Las agencias deben tener procedimientos para garantizar el cumplimiento con las leyes y normativas pertinentes. Consulte acerca de ellos. Pregunte también por sus programas de capacitación.

Uno de los servicios que ofrecen, el cobro de crédito, ayuda a los negocios a iniciar acciones legales por cuentas vencidas y cobrar sus deudas. En algunos casos, el servicio de cobranza de crédito compra las deudas de un negocio por un monto menor que el que se debe. Los requisitos y los cargos varían según los diferentes servicios de cobranza. Todos los servicios de cobro exigen que los negocios conserven registros precisos, pero algunos de ellos exigen compras de software, cobran por cada una de las cuentas y reciben un porcentaje de los cobros realizados. También cuentan con diferentes políticas de pago atrasado. Revise los sitios web de las agencias y comuníquese con sus servicios de atención al cliente si tiene 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

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 debe 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 resultados del reporte.

La FCRA protege a los consumidores (usted o sus clientes). Si toma una decisión negativa para un consumidor basándose en su reporte de crédito, debe enviarle una notificación con el nombre de la agencia de información crediticia que proporcionó el informe que usó 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 su negocio. Tómese tiempo para comprender los requisitos de la FCRA y obtenga asesoramiento legal en caso de que sea necesario. Puede obtener más información en www.ftc.gov/os/statutes/fcradoc.pdf o en el sitio web de la Federal Trade Commission (Comisión Federal de Comercio - en español). Además de cumplir con la FCRA, debe conocer las leyes estatales pertinentes para su negocio. Las agencias responsables quizás ofrezcan orientación en estas áreas, así que asegúrese de investigar bien antes de elegir una agencia.

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

El objetivo de esta pregunta es analizar los efectos de la Ley de informe imparcial de crédito en su negocio.

¿Cuáles son los efectos de la Ley de informe imparcial de crédito en su negocio?
_____
_____
_____

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 o de duración indefinida (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 su negocio no facture servicios con tarjeta de crédito, quizás sí facture otros servicios o proporcione crédito o información crediticia. También es posible que trabaje con un acreedor para ofrecer financiamiento a los clientes para la compra de sus productos.

Si desarrolla alguna actividad que esté regida por la Ley de facturación imparcial de crédito, debe 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 puede tomar ninguna medida para cobrar el monto reclamado durante la investigación de la queja del cliente. Además, debe 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 hacer compras. Si las acepta, revise los detalles con su proveedor de servicios para establecimientos para saber cómo procesar los créditos o las devoluciones correctamente. Comprender la FCBA garantiza el cumplimiento de las leyes que afectan las ventas con tarjeta de crédito. Si acepta una devolución de un cliente que compró con tarjeta de crédito, por ejemplo, la FCBA exige que emita un crédito inmediato por la devolución a la tarjeta de crédito del cliente.

Otras leyes

Conozca las leyes estatales o locales que rijan su actividad de facturación a los consumidores. Por ejemplo, algunas jurisdicciones requieren que ofrezca un recibo a sus clientes con determinada información.

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

Manipulación de información personal: riesgos y responsabilidades

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 su 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 su negocio. 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. Manipule 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.

Investigue los reclamos de transmisión de datos incorrectos a las agencias de información crediticia: acuse recibo de la queja y suspenda la transmisión de datos sobre la cuenta objeto del reclamo. Notifique sus hallazgos al consumidor dentro de los 90 días posteriores a la fecha de recepción de la notificación. Además, asegúrese de respetar las leyes de su estado.

Efectos del crédito personal en el negocio

Para tomar una decisión respecto de su solicitud de préstamo comercial, es probable que los prestamistas le pidan permiso para revisar sus reportes de créditos personales y comunicarse con su banco para verificar cómo administra sus cuentas de cheques y sus préstamos existentes.

Crédito personal

Antes de solicitar crédito, se recomienda pedir y revisar el reporte de crédito personal a través de www.annualcreditreport.com para asegurarse de que no contenga información incorrecta. Si el informe tiene errores, proporcione copias de toda la documentación necesaria para respaldar el reclamo cuando lo presente. Envíe 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, solicite un reporte de crédito actualizado a las tres principales agencias nacionales de información crediticia para verificar que se hicieron los cambios.

Quizás pueda presentar reclamos en línea. Cuando envíe por correo una respuesta a un reclamo, solicite 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 el puntaje de crédito

Para la mayoría de los modelos de puntaje principales, el factor que más influye sobre el puntaje de crédito es el pago de los préstamos según lo estipulado (puntualmente). Es por ello que es importante pagar las cuentas puntualmente. Otro componente clave

para el puntaje de crédito es cuánto se debe en cada cuenta en comparación con el monto o el límite de crédito establecido. Entre los factores adicionales, se incluyen la antigüedad de los préstamos y las tarjetas de crédito actuales, los tipos de cuentas de crédito que tiene y la cantidad de consultas de crédito recientes que tiene (esta información es solicitada por los prestamistas para obtener su informe o puntuación de crédito en respuesta a sus solicitudes de crédito nuevo). A diferencia de lo que se suele pensar, la puntuación crediticia no disminuye si uno mismo solicita su reporte de crédito personal.

Además de asegurarse de que su reporte de crédito esté correcto, puede seguir los siguientes consejos para mejorar su puntaje crediticio:

- Pague los préstamos y las demás cuentas puntualmente. Aunque haya tenido problemas en el pasado, puede mejorar su historial de crédito si comienza a hacer los pagos como corresponde. Pagar las deudas puntualmente tendrá un efecto positivo sobre su puntuación crediticia y puede mejorar el acceso a crédito.

- Minimice las deudas en relación con su límite de crédito para demostrar que no se está excediendo con las deudas. No cierre de forma automática aquellas cuentas que haya pagado en su totalidad y que no use 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.

- Piense cuidadosamente antes de solicitar un crédito nuevo, ya que las consultas de crédito pueden disminuir la puntuación.

Ventajas de ser garante personal

En ciertas circunstancias, quizás deba otorgar garantías personales sobre un préstamo para su negocio. Es posible que los prestamistas exijan que sea el garante personal si su negocio está registrado como compañía 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 posee más del 20 por ciento del negocio.

Programa de préstamos de la SBA

Cuando se solicita un préstamo de la SBA, la SBA no otorga el préstamo. Usted trabaja de forma directa con su banco. La SBA asume parte del riesgo relacionado con el otorgamiento del préstamo para ayudar al banco a ofrecer un financiamiento que no podría otorgar de otra manera.

Obtener el préstamo quizás sea importante para su negocio, pero, como garante, es personalmente responsable de pagar el préstamo aunque a su negocio no le vaya bien. Estos riesgos deben revisarse cuidadosamente antes de firmar el contrato del préstamo. Tenga en cuenta la posibilidad de obtener asesoramiento de un contador y un abogado antes de pedir dinero prestado para su negocio.

Desventajas de ser garante personal

Ser garante personal significa hacerse responsable del pago del préstamo si el negocio no puede hacerlo. Deberá hacer los pagos con sus fondos personales. Es posible que también deba ofrecer bienes personales como garantía para asegurar un préstamo. Si usa su casa como garantía de un préstamo para su negocio y no lo paga, puede estar sujeto a una ejecución hipotecaria y corre riesgo de perder su casa.

Si no reúne 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 compartidos.

Si cree que un banco violó las reglas y solicitó la firma de un cónyuge en el contrato de un préstamo y no puede resolver la situación después de hablar con el prestamista, comuníquese con el regulador federal del prestamista para recibir ayuda. Para obtener más información sobre cómo comunicarse con el regulador federal del banco, puede 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.

Tema para debate n.º 4: garante personal

El objetivo de esta pregunta es analizar los desafíos de ser garante personal.

¿Cuáles son las desventajas de ser garante personal?
_____
_____
_____

Los nuevos dueños de pequeños negocios

Como nuevo dueño de un negocio, su crédito personal constituye la base para desarrollar su negocio. Tener el mejor crédito posible quizás permita ahorrar mucho tiempo y dinero y lo ayude a lanzar su negocio. El consejo que Benjamin Franklin le dio a un joven comerciante en 1748 sigue estando vigente hoy: “Recuerda que el crédito es dinero”.

Cinco puntos clave para recordar

1. Como dueño de un pequeño negocio, el crédito personal y la administración de cuentas de cheques y préstamos afectan la capacidad de financiamiento de su negocio y los términos con los proveedores. Sepa la información que contiene su reporte de crédito personal; solicite su informe gratuito a través de www.annualcreditreport.com (la única fuente autorizada a recibir su reporte de crédito gratuito) y reclame la corrección de cualquier dato erróneo. Asegúrese de pagar todas las cuentas puntualmente y evite sobregirar su cuenta de cheques personal para generar buenos antecedentes de administración de sus cuentas personales y de cumplimiento con los términos.

2. Puede establecer un historial de crédito para su pequeño negocio. Para ello, debe solicitar un número de identificación del contribuyente. Luego, debe contactarse con una agencia de información crediticia de negocios. Los acreedores potenciales revisarán el historial de crédito de su negocio. Pague las cuentas y las demás obligaciones de forma puntual para tener un reporte positivo.

3. Las tres principales agencias de información crediticia para negocios son las siguientes: Dun and Bradstreet, Experian Business y Equifax Business. Estas agencias pueden proporcionarle una copia del reporte de crédito de su negocio y ofrecerle otros servicios de asistencia para negocios.

4. Si su negocio otorga crédito a los clientes, tenga en cuenta la posibilidad de proporcionar datos puntualmente 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 le otorguen permiso a su negocio para solicitar sus reportes de crédito a fin de que pueda decidir si les otorga crédito o no. Para ambas acciones, es necesario trabajar con una agencia de información crediticia de los consumidores. Hay varias, así que compare los servicios y tarifas que ofrecen.

5. Conozca y respete 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 facturación y recolección de dinero que se le debe a fin de evitar multas costosas o acciones legales. Maneje la información con precaución. Si proporciona datos a una agencia de información crediticia u obtiene informes, asegúrese de que la agencia que usa sea confiable y ofrezca capacitación para usted mismo y para sus empleados.

Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifique lo que aprendió 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.**
   a. Demandas no pagadas
   b. Empleo
   c. Gravamen por deuda de impuestos
   d. Puntaje crediticio
   e. Nombres previos

2. **Enumere las tres principales agencias de información crediticia de negocios**:

   1. _____

   2. _____

   3. _____

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.**
   c. Verdadero
   d. 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.

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 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.

Formulario de evaluación

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

Calificación de la capacitación

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?

_____

_____

_____