GUÍA DEL INSTRUCTOR

FDIC Money Smart

Un Programa de Educación Financiera

SBA

U.S. Small Business Administration

Actualizado: 09-2016

Índice

Introducción ... 3
Descripción general del módulo ... 5
La Bienvenida ... 6
Cuestionario previo a la capacitación ... 9
Seguros para pequeños negocios ... 11
Tema para debate n.º 1: seguros específicos según el tipo de trabajo ... 12
Otros tipos de seguro que deberían considerarse ... 14
Tema para debate n.º 2: seguros requeridos ... 16
Tema para debate n.º 3: póliza para "persona clave" ... 16
Motivos para adquirir un seguro ... 18
Cómo seleccionar una póliza ... 20
Qué hacer después de la compra ... 21
Puntos clave para recordar ... 23
Información adicional ... 25
Cuestionario de evaluación de conocimientos ... 26
Formulario de evaluación ... 28

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 para brindar esta capacitación de manera informativa, interactiva y eficaz.

Puede personalizar la información de *Seguros 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 le digan lo que esperan aprender con la capacitación.
- **Objetivos**: contribuyen a que los participantes sitúen lo que aprenderán en el contexto adecuado y permiten 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 ameritan mayor énfasis en función de la falta de conocimiento o familiaridad con los mismos, lo cual le permitirá personalizar su presentación conforme el nivel de conocimientos de su audiencia.
- **Temas para debatir**: contribuyen a que los participantes refuercen lo que han aprendido.
- **Formulario de conocimientos o cuestionario de evaluación**: 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 *Seguros para pequeños negocios* ofrece una descripción general de cómo los pequeños negocios pueden administrar el riesgo a través de los seguros y describe las situaciones en las que las leyes exigen contar con un seguro.

Objetivos

Una vez que finalicen este módulo, los participantes:

- Podrán identificar los tipos de seguro que deben tener los pequeños negocios
- Podrán identificar otros tipos de seguro que deberían considerar los dueños de pequeños negocios
- Sabrán explicar el motivo por el que los seguros son importantes para los pequeños negocios

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 llevar a cabo las actividades y responder las preguntas que surjan si se trata de un grupo más grande.

Materiales y recursos

Los materiales y recursos necesarios para desarrollar este módulo son los siguientes:

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

Temas para debatir del módulo

- Tema para debate n.º 1: seguros específicos según el tipo de trabajo o línea de negocio
- Tema para debate n.º 2: seguros requeridos
- Tema para debate n.º 3: póliza para persona clave del negocio (conocida como "Key Person Insurance" en inglés)

Notas para el instructor	Presentación

5 minutos

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, dígales a los participantes dónde pueden obtener información sobre éste. 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.

La Bienvenida

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

Agenda

Analizaremos algunos conceptos, haremos actividades individuales y grupales 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 un colega o experto en su línea de 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 algo no está claro, ¡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

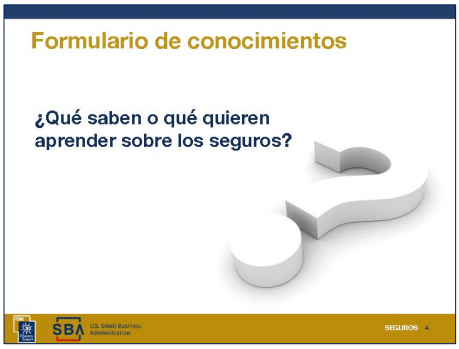
Materiales para los participantes

Cada uno de ustedes tiene una copia de la *Guía del participante de seguros para pequeños negocios* que 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

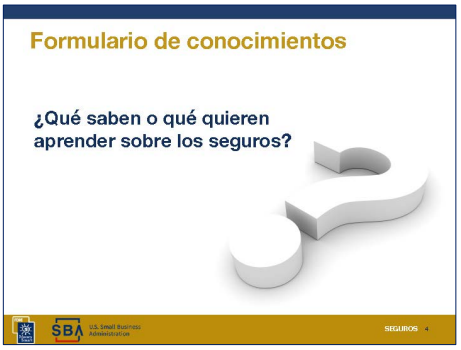


Diapositiva 3

Una vez que finalice este módulo:

- Podrán identificar los tipos de seguro que definitivamente deben tener los pequeños negocios.
- Podrán identificar otros tipos de seguro que deberían considerar los dueños de pequeños negocios.
- Sabrán explicar el motivo por el que los seguros son importantes para los pequeños negocios.

10 minutos



Diapositiva 4

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 seguros para pequeños negocios.

[*Si usa el formulario de conocimientos*]
El formulario de conocimientos que se encuentra en la página 4 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 formulario de conocimientos*]
Tómense unos minutos para completar el formulario de conocimientos que comienza en la página 5 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 averiguar si respondieron las preguntas correctamente.

Formulario de conocimientos
Seguros para pequeños negocios

Instructor: _____ Fecha: _____

Este formulario permitirá que usted y su instructor determinen sus conocimientos sobre los seguros antes y después de la capacitación. Lea cada una de las afirmaciones siguientes, marque con un círculo el número que mejor represente su opinión respecto de cada afirmación.

	Antes de la capacitación				**Después** de la capacitación			
Puedo:	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Identificar los tipos de seguro que deberían tener los pequeños negocios	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Identificar otros tipos de seguro que deberían considerar los dueños de pequeños negocios	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Explicar el motivo por el que los seguros son importantes para los pequeños negocios	1	2	3	4	1	2	3	4

Cuestionario previo a la capacitación

Evalúe sus conocimientos sobre los seguros antes de comenzar el curso.

1. **¿Por qué es importante tener un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
   a. **Porque ayuda a administrar los riesgos relacionados con la operación de un negocio**
   b. **Porque las leyes o disposiciones exigen contar con ciertos tipos de seguro**
   c. **Porque permiten proteger el negocio ante la pérdida de ingresos**
   d. Porque es una herramienta que ayuda a planificar la expansión a mercados nuevos

2. **Las leyes de responsabilidad civil _____ . Por este motivo, es importante _____.**
   a. Pueden ser difíciles de comprender ... analizar la posibilidad de adquirir un seguro de caución, también conocido como "fianza de seguridad, o fianza de caución", o "surety bond" en inglés
   b. No cambian prácticamente nunca ... analizar la posibilidad de adquirir un seguro de caución
   c. **Pueden cambiar ... mantenerse informado**
   d. Pueden cambiar ... comprar un seguro por inundación

3. **Los seguros de vivienda (homeowner's insurance en inglés), quizás *no* cubran los daños producidos en una empresa basada en el hogar.**
   a. **Verdadero**
   b. Falso

4. **¿Cuál de las siguientes preguntas es importante analizar a la hora de elegir un seguro?**
   a. ¿Qué situaciones *no* cubre el seguro?
   b. ¿ La póliza de seguro es suficiente en caso de que la empresa crezca?
   c. ¿El riesgo de que suceda la pérdida de los bienes o sujetos asegurados, justifica el costo del seguro?
   d. Las opciones a. y c.
   e. **Las opciones a., b. y c.**

5. **¿Cuál de los siguientes elementos es importante analizar a la hora de elegir una empresa y un agente de seguros?**
   a. El tamaño de la agencia de seguros
   b. Las opiniones públicas (reviews) de la agencias de seguros en revistas, publicaciones y blogs
   c. El momento del año (1er trimestre o 3er trimestre)
   d. Las opciones b. y c.
   e. **Las opciones a. y b.**

6. **Por lo general, ¿ante cuál de las siguientes organizaciones se presentan los reclamos de seguros (p. ej., cuando no se ha recibido indemnización)?**
   a. **Departamento o comisionado estatal de seguros (State insurance department or commissioner en inglés)**
   b. Internal Revenue Service (IRS, por sus siglas en inglés)
   c. Federal Department of Insurance Regulation (FDIR, por sus siglas en inglés)
   d. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, por sus siglas en inglés)

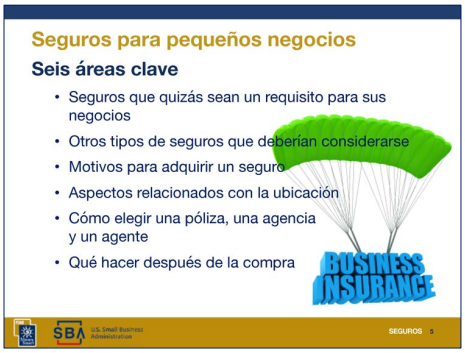
7. **El seguro por desempleo es opcional para los negocios con menos de 10 empleados.**
   a. Verdadero
   b. **Falso**

8. El monto máximo que paga el asegurador si a usted le corresponde una indemnización válida por una póliza se denomina "_____".

a. Plazo
b. Deducible
c. Cobertura
d. Flujo de fondos

Notas para el instructor	Presentación

15 minutos



Diapositiva 5

Seguros para pequeños negocios

Desarrollaremos las seis áreas clave que se enumeran en este resumen.

Diapositiva 6

Seguros que quizás sean un requisito para sus negocios

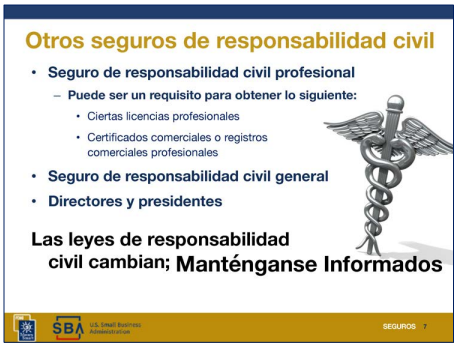
Por lo general, se ofrece una guía de seguros en el sitio web del gobierno estatal (posiblemente la Secretaría del Estado o Secretary of the State en inglés). También deberían contactarse con los entes estatales, del condado y de la ciudad para averiguar qué seguros deben adquirir. Los estados suelen ofrecer pautas básicas sobre los requisitos del programa de negocios de seguros para pequeños negocios (definidos generalmente como aquellos que tienen entre 2 y 50 empleados). Es posible que las reglas estatales también describan los requisitos para *Pequeños negocios* específicamente, por ejemplo opciones para que los empleados de pequeños negocios participen en programas de seguro médico. Las leyes federales quizás estén incluidas en las estatales, pero se recomienda revisar ambas. Quizás también sea buena idea contactarse con las agencias federales y las divisiones estatales que correspondan según sus ocupaciones específicas para consultar los requisitos que deben cumplir.

Muchos estados también exigen un seguro de auto que incluya una cobertura de responsabilidad civil (personal liability insurance en inglés) mínima, independientemente de que el vehículo se use con fines comerciales o personales. En caso que el vehículo u otros bienes asegurados se utilice para fines comerciales, quizás deban contar con un seguro y una cobertura adicionales para los empleados que usen sus vehículos personales o del negocio.

Antes de comunicarse con las autoridades estatales, del condado y de la ciudad acerca de los requisitos de seguros, tal vez quieran hacer una lista de preguntas. Para redactar la lista de preguntas, lleven a cabo una investigación. Tengan en cuenta la posibilidad de buscar en Internet “requisitos de seguros para pequeños negocios” (“small businesses and insurance requirements” en inglés) en sus áreas locales. Anoten las preguntas apenas se les ocurran. Luego, lean la lista de preguntas y organícenlas por prioridad.

Notas para el instructor

Presentación



Diapositiva 7

Analicemos algunas opciones de seguros de responsabilidad civil hacia terceros por actos (u omisiones) del/los dueños de la empresa o de sus empleados que les provocaron daños, lesiones o pérdidas a otras personas.

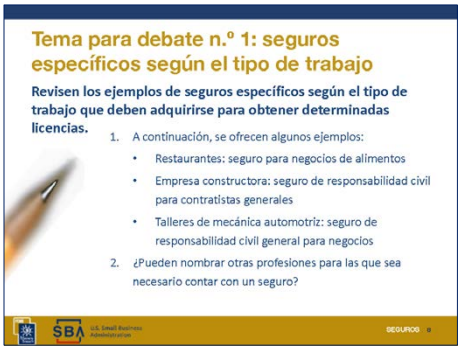
Los dueños de negocios que ofrezcan servicios deberían analizar la posibilidad de adquirir un **seguro de responsabilidad civil profesional** (también denominado "seguro por errores y omisiones" **[professional liability insurance, también conocida como "errors and omissions insurance" en inglés]**). Este tipo de cobertura de responsabilidad civil suele proteger al negocio si se recibe una demanda por mala práctica, errores y negligencia al prestar servicios a los clientes. Según la profesión, el gobierno estatal quizás exija contar con una póliza de este tipo. El otorgamiento de ciertas licencias, certificados comerciales y registros exige la tenencia de un seguro específico según su línea de negocio. Consulten a sus gobiernos estatales para saber cuáles son estos requisitos.

Sus agentes de seguros deberían asistirles a decidir si necesitan adquirir una **póliza de responsabilidad civil general** para proteger sus negocios de forma integral en caso de que la empresa sea víctima de una demanda.

Además, si bien es posible que el estado no exija una cobertura de responsabilidad civil para los directores o presidentes de una corporación, pueden presentarse demandas por los actos u omisiones de un director o presidente del negocio. Esta protección puede obtenerse mediante una póliza de responsabilidad civil de directores y presidentes.

El seguro de responsabilidad civil debe actualizarse. Comuníquense con sus agentes de seguros al menos una vez al año para verificar si su cobertura mínima sigue vigente.

Tema para debate n.º 1: seguros específicos según el tipo de trabajo



Diapositiva 8

Consultar la guía del participante.

Los seguros pueden ser específicos según el tipo de trabajo debido a los requisitos de otorgamiento de licencias. Asegúrense de consultar las leyes federales, estatales y locales. A continuación, se ofrecen algunos ejemplos:

- Médicos: seguro por mala práctica
- Contadores públicos certificados **(CPA por sus siglas en inglés)**: seguro de responsabilidad civil por el trabajo específico que realizan en nombre de otros y por posibles errores
- Abogados: seguro de negligencia
- Empresas de construcción: seguro de responsabilidad civil para contratistas **(contractors liability insurance en inglés)**
- Ingenieros y delineantes: seguro por errores y omisiones
- Prestamistas y suscriptores de préstamos (loan underwriters en inglés): seguro por errores y omisiones
- Empresas de transporte de carga: seguro **automovilístico** y de responsabilidad civil, según los materiales que se transporten

Notas para el instructor	Presentación

Seguros que son un requisito para los empleadores

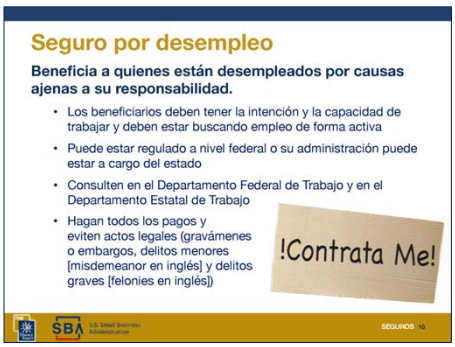
Diapositiva 9

La ley exige que las empresas que tienen empleados adquieran ciertos tipos de seguro: seguro de compensación para los trabajadores **(workers' compensation insurance en inglés)**, seguro por desempleo y, según la ubicación del negocio, seguro por discapacidad.

Casi todos los estados tienen leyes que regulan el seguro de compensación para los trabajadores. Este seguro ofrece protección a los empleados ante la pérdida de ingresos ocasionada por enfermedades o lesiones relacionadas con el trabajo. Estas leyes de seguro describen cuestiones relacionadas con las compensaciones que deban pagarse, la rehabilitación, el reentrenamiento, los beneficiarios y los límites de la indemnización por gastos médicos.

Algunos estados establecen que los dueños de negocios adquieran seguros a través de una compañía de seguros privada o de algún programa estatal de seguro de compensación para los trabajadores. Revisen los sitios web de sus gobiernos estatales para averiguar los requisitos de sus estados y las opciones con las que cuentan para cumplir dichos requisitos. Por ejemplo, algunos programas que brinda el estado pueden ofrecer planes específicos para negocios unipersonales.

Seguro por desempleo



Diapositiva 10

El seguro por desempleo ofrece beneficios a los empleados que pierden sus trabajos por causas ajenas a su responsabilidad. Deben tener la intención y la capacidad de trabajar y deben estar buscando empleo de forma activa.

Las leyes federales regulan el seguro por desempleo, pero las agencias estatales administran los programas. Los empleadores remiten pagos de impuestos a fondos federales y estatales. El monto del impuesto federal es un porcentaje de los ingresos del empleado, que tiene un límite específico para el año calendario. Cada estado asiste a los empleadores con los cálculos de impuestos de roles de pago. Si las solicitudes para seguro de desempleo aumentan, es posible que también aumente el porcentaje de los ingresos que debe pagarse.

Las empresas que tienen empleados tienen la obligación de pagar el impuesto para el seguro por desempleo según ciertas condiciones. Si sus empresas están obligadas a pagar el impuesto de seguro de desempleo, deben pagar este impuesto, sus empresas deben estar registradas en el Departamento de Trabajo (Department of Labor en inglés) de sus **respectivos** estados. Pueden obtener información sobre el seguro por desempleo directamente del estado y del Departamento de Trabajo de los EE.UU.

No tomen el pago de este impuesto de rol de pagos a la ligera. Algunos empleadores no pagan estos impuestos cuando el flujo de fondos es limitado y esto conlleva muchos problemas incluyendo sanciones e intereses elevados; y la falta de pago

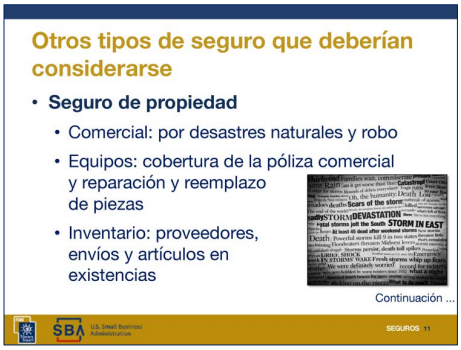
Notas para el instructor	Presentación

reiterada puede provocar la aplicación de un embargo. En algunos estados, la falta de pago continua puede considerarse un delito menor o un delito grave.

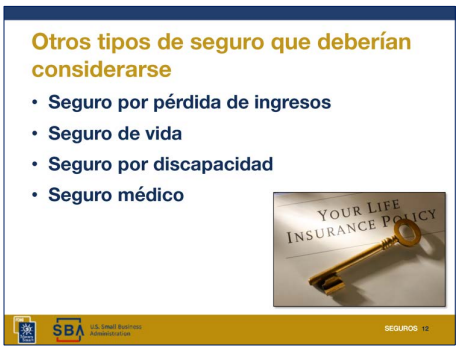
Seguro por discapacidad

Algunos estados exigen que los empleadores ofrezcan un seguro de reemplazo parcial de salario a los empleados que califiquen para seguros por enfermedades o lesiones no relacionadas con el trabajo. Actualmente, si sus empleados se encuentran en California, Hawái, Nueva Jersey, Nueva York, Puerto Rico o Rhode Island, es probable que deban adquirir un seguro por discapacidad.

10 minutos



Diapositiva 11



Diapositiva 12

Otros tipos de seguro que deberían considerarse

A través del seguro de propiedad del negocio, se puede reemplazar o reparar el edificio y lo que contiene (como equipos e inventario) en caso de incendio, daños por tormentas u otros tipos de desastres, según se describe en la póliza. La definición de "propiedad" puede ser amplia e incluir la interrupción de las operaciones comerciales.

Es posible obtener un seguro por los contenidos del edificio aunque este se alquile o arriende. La cobertura del inventario se basa en el inventario mensual promedio en existencias. Según la póliza, este seguro cubre los bienes de propiedad, en posesión de la empresa, sus bienes en consignación y sus bienes vendidos y aún no entregados Confirmen con sus proveedores de seguros cuál es la cobertura de los productos solicitados pero aún no recibidos en las premisas de la empresa. Las condiciones de envío y transporte de los bienes pueden determinar quién es responsable por una pérdida.

Existen dos tipos principales de seguro de propiedad:

- Los seguros contra todo riesgo, que cubren una gran variedad de accidentes y riesgos excepto los que se detallan en la póliza;
- Los seguros contra riesgos específicos, que cubren las pérdidas ocasionadas solo como consecuencia de los riesgos que se describen en la póliza. Entre los seguros contra riesgos específicos, se incluyen los seguros por inundación, terremoto e interrupción de las operaciones comerciales.

Generalmente, los seguros contra todo riesgo cubren los riesgos a los que se enfrentan los pequeños negocios promedio; en cambio, los seguros contra riesgos específicos suelen comprarse cuando existe una probabilidad elevada de que se produzca un daño en un área determinada. Para ciertos riesgos, quizás deba pagarse un monto adicional para actualizar la póliza; por ejemplo, en caso de riesgo de nevadas intensas, el cual probablemente no está cubierto en una póliza básica. Consulten a sus agentes de seguros para determinar el tipo de seguro de propiedad comercial que más le convenga a sus negocios.

Deben considerar la posibilidad de adquirir seguros por inundación y por terremoto aunque no sea un requisito, especialmente en zonas propensas a estos tipos de desastres. Por ejemplo, aunque un terremoto no dañe un edificio, puede ocasionar daños indirectos por la activación del sistema de aspersores, que puede provocar la inundación del edificio.

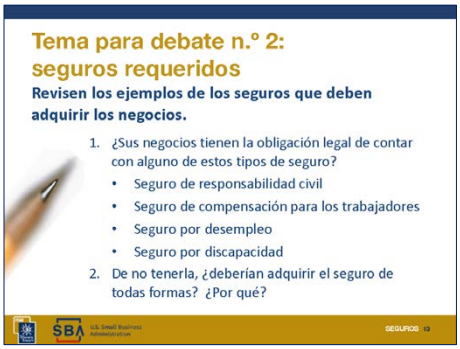
Notas para el instructor	Presentación

El seguro de propiedad tal vez cubra lo que contiene el edificio, pero ¿ustedes y sus negocios pueden sobrevivir hasta que el edificio sea reconstruido? Las pólizas por pérdida de ingresos comerciales reemplazan parte de los ingresos del negocio en caso de que se interrumpan las operaciones comerciales producto de un tipo de pérdida cubierta por la póliza de seguros o de otros tipos de pérdida. Algunas pólizas comienzan a efectuar los pagos una vez transcurridos 30 días de la pérdida, y otras una vez transcurridos 60 días. Es importante conocer los detalles de la póliza para no sorprenderse en el momento menos indicado. La protección por pérdida de ingresos para el negocio puede agregarse a la póliza, pero si el negocio deja de operar por una inundación y la póliza no incluye cobertura ante este tipo de catástrofe, por ejemplo, es posible que no se pague la pérdida de ingresos en este caso. Además, las pérdidas deben comprobarse para que se paguen. Asegúrense de llevar registros precisos y organizados de los ingresos y los gastos.

Por último, si bien no los analizaremos en detalle durante la capacitación de hoy, quizás sea buena idea considerar la posibilidad de adquirir un seguro de vida, un seguro por discapacidad y un seguro de cobertura médica.

Notas para el instructor	Presentación

Tema para debate n.º 2: seguros requeridos



Diapositiva 13

Después de haber aprendido sobre los seguros requeridos, analicen los requisitos de seguro que podría imponer la ley para sus negocios.

Aunque la ley no exija contar con un seguro, ¿creen que sería buena idea adquirirlo? ¿Qué sucedería si no tuvieran seguro y sufrieran una pérdida?

Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

Seguro requerido por el prestamista o el inversionista

Diapositiva 14

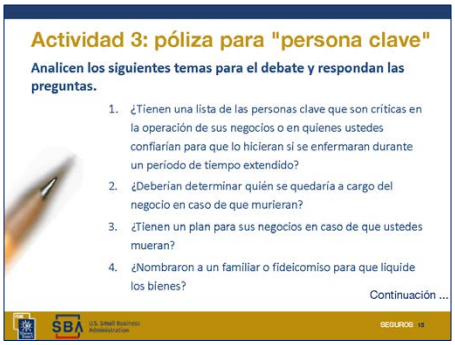
Financiar sus negocios genera un riesgo para el prestamista o el inversionista. A fin de proteger al banco o al inversionista, es posible que el contrato de financiamiento incluya ciertas obligaciones de seguro.

Para obtener un préstamo, es posible que sea necesario proporcionar al prestamista documentos que prueben la existencia de una cobertura de seguro adecuada para edificios y otras propiedades necesarias para el desarrollo de las operaciones. El requisito puede incluir una disposición contractual por la interrupción de las operaciones comerciales que cubra el flujo de caja del negocio durante las etapas de reconstrucción o reparación. El banco también puede exigir que se lo asigne como "beneficiario por pérdidas" en la póliza, a fin de proteger sus intereses en caso de que se presente un reclamo de seguro.

Muchos bancos y programas de préstamos gubernamentales exigen contar con una póliza para "persona clave" (también conocida como "key person policy" en inglés). Esta póliza proporciona los fondos necesarios para la continuidad de las operaciones cuando una persona que es vital para el negocio y esta fallece o se enferma. La póliza puede ofrecer fondos para sostener el negocio durante un período de transición en caso de que la persona cubierta fallezca, se enferme o deba prestar servicio activo en las fuerzas militares. Otra opción con la que cuenta el prestamista es estipular que el prestatario adquiera una póliza de seguro de vida estándar que nombre al banco como beneficiario primario o que designe a un tercero como beneficiario. El monto de la cobertura de seguro no debe ser inferior al saldo original del préstamo.

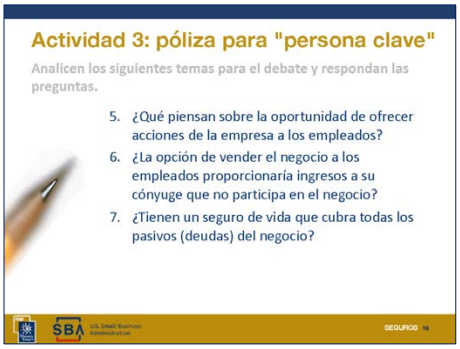
Tema para debate n.º 3: póliza para "persona clave"

Notas para el instructor	Presentación



Diapositiva 15

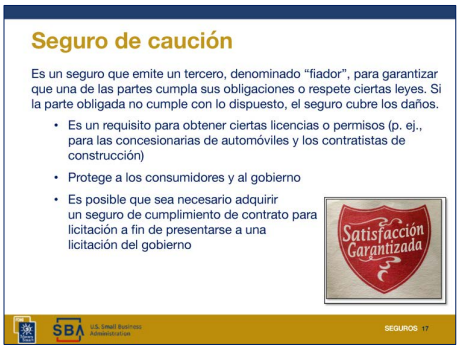
1. ¿Tienen una lista de las personas que podrían operar sus negocios o en quienes ustedes confiarían para que lo hicieran si se enfermaran durante un período de tiempo extendido?
2. ¿Deberían determinar quién se quedaría a cargo del negocio en caso de que murieran?
3. ¿Tienen un plan para sus negocios en caso de que ustedes mueran?
4. ¿Nombraron a un familiar o fideicomiso para que liquide los bienes?
5. ¿Qué piensan sobre la oportunidad de ofrecer acciones de la empresa a los empleados?
6. ¿La opción de vender el negocio a los empleados proporcionaría ingresos a su cónyuge que no participa en el negocio?
7. ¿Tienen un seguro de vida que cubra todas los pasivos (deudas) del negocio?



Diapositiva 16

Pídales a los participantes que consulten la guía del participante.

Póliza de cumplimiento de contrato (surety bond en inglés)



Diapositiva 17

Un seguro de caución **(o seguro de cumplimiento de contrato)** es un tipo de garantía para el cumplimiento de un contrato. El obligante (o negocio) busca a un obligado (o contratista) para celebrar un contrato. El negocio que emplea al contratista quiere asegurarse de que el proyecto se completará según se requiere. Para garantizar al negocio que el contrato se cumplirá como corresponde, el contratista adquiere un seguro de caución para que la empresa de seguros asuma responsabilidad por las obligaciones del contratista. Si el contratista no cumple, la empresa de seguros puede buscar a alguien más para que cumpla el contrato o puede pagarle al obligante las pérdidas financieras. En otras palabras, la caución garantiza que se respete el contrato debido a que la empresa que la provee asume todas las obligaciones financieras en caso de que el contratista no cumpla con lo acordado. La mayoría de los contratos de construcción públicos y algunos proyectos privados exigen una caución, de modo que si son contratistas de construcción y desean presentarse a una licitación para un

Notas para el instructor	Presentación

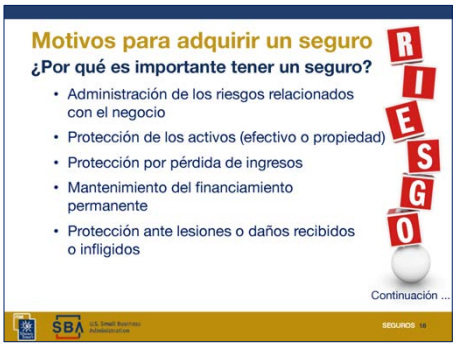
proyecto del gobierno, existe una gran posibilidad de que necesiten un seguro de caución.

Existen tres tipos de seguros de caución:

- *Garantía de seriedad de oferta (bid bond en inglés)*: garantiza que el licitante celebre el contrato y proporcione las cauciones requeridas para el pago y el cumplimiento en caso de que sea seleccionado.
- *Garantia de pago (payment bond en inglés)*: garantiza que los proveedores y subcontratistas reciban el pago correspondiente por los servicios prestados conforme al contrato.
- *Fianza de buena ejecución (Performance Bond en inglés)*: garantiza que el contratista respete los términos y las condiciones del contrato.

Entre algunos de los trabajadores que deben adquirir cauciones para asegurar sus licencias, se encuentran los que poseen concesionarios de automóviles, los asesores de préstamos, los profesionales de atención médica, los profesionales que administran inmuebles y los contratistas de construcción.

15 minutos



Diapositiva 18

Diapositiva 19

Motivos para adquirir un seguro

Contar con un seguro permite mitigar el impacto de los riesgos a los que nos enfrentamos en nuestras vidas y en nuestras negocios. Sin un seguro, deberíamos afrontar los costos de las pérdidas. Independientemente de que se trate de un seguro de la FDIC para depósitos de efectivo en un banco o de un seguro contra la pérdida de un inmueble o una propiedad personal o del negocio, una póliza de seguros puede cubrir los costos de reparación o reemplazo de los daños. El seguro es una medida de precaución que reduce los efectos adversos que puede tener un acontecimiento en ustedes, sus negocios y sus familias.

Un seguro por pérdida de ingresos podría marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en caso de que sufran una lesión o una enfermedad accidental. Este tipo de seguro los ayudará a cubrir sus pagos regulares durante esos momentos difíciles.

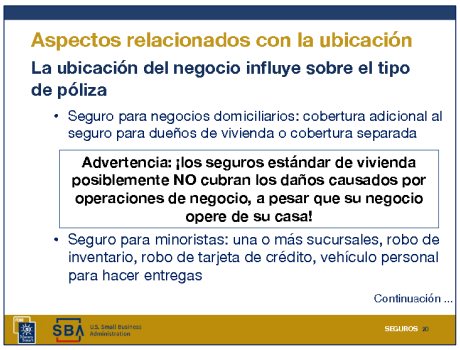
Comprar los seguros que sean necesarios y pagar las primas correspondientes, permitirá que sus negocios se mantengan en funcionamiento. No cumplir con las disposiciones federales, del estado, del condado y locales puede dañar la reputación del dueño y del negocio.

Inevitablemente, se producirán desastres, fallas de sistemas de computación y tiempos de inactividad por desperfectos electrónicos. Proteger sus negocios de los efectos de estos acontecimientos con un seguro, un plan para la continuidad de las operaciones y proveedores de sistemas confiables son medidas constructivas para administrar sus activos. El flujo de fondos vuelve a la normalidad rápidamente y las pérdidas que podrían haber provocado el cierre del negocio se minimizan. Los dueños de negocios desean tener los mejores productos, los mejores empleados y la mejor reputación en el mercado. No obstante, los trabajos defectuosos, los productos inadecuados o peligrosos, los daños y los accidentes pueden suceder. El seguro de responsabilidad civil minimiza estos efectos en los negocios, ofrece asistencia para llegar a un acuerdo y permite que los negocios sigan operando.

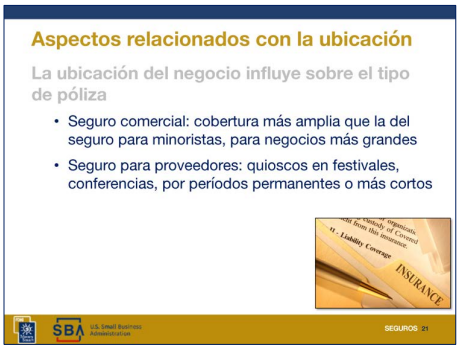
Notas para el instructor	Presentación

Los paquetes de seguros y beneficios son incentivos que ayudan a retener a los empleados. Es posible que un empleado lo piense dos veces antes de irse de un negocio y trabajar para la competencia si valora los beneficios que le ofrece su negocio actual. Los seguros por desempleo y los seguros de compensación para los trabajadores garantizan el apoyo de los trabajadores en tiempos menos favorables o cuando se producen lesiones en el trabajo.

Aspectos relacionados con la ubicación



Diapositiva 20



Diapositiva 21

Los dueños de negocios que operan desde su casa, cuentan con varias opciones. Muchos seguros de vivienda, permiten agregar coberturas adicionales para este tipo de negocios. Por ejemplo: mediante clausulas extra o cobertura de responsabilidad civil por lesiones a clientes o empleados en las instalaciones. Sin embargo, las pólizas de seguro de vivienda estándares para dueños de viviendas o arrendatarios sin clausulas adicionales, no cubren la actividad de un pequeño negocio. Por ejemplo, si la casa se incendiara debido a un cortocircuito en un equipo del negocio, probablemente el seguro para dueños de vivienda no cubriría los daños a menos que existiera una cobertura para el pequeño negocio.

La otra alternativa es adquirir una póliza separada para el negocio. Esta póliza es beneficiosa para quienes tienen más de una sucursal de sus negocios o para los negocios que fabrican productos en un sitio diferente. Un producto o una propiedad de otras personas sobre la que se están realizando reparaciones o trabajos en su empresa basada en su hogar, debería tener cobertura de daños por incendio, agua y robo.

El seguro de responsabilidad civil para minoristas es similar al seguro para los negocios caseros, pero ofrece una cobertura mayor. Es posible que un minorista necesite un seguro por robo de inventario, robo de tarjeta de crédito o pérdida de sus facturas o recibos y una cobertura para un vehículo personal que use para hacer entregas. Las sucursales separadas podrían incluirse en una misma póliza, pero confirmen esto con sus agentes.

El seguro comercial se basa en el seguro para minoristas. Se aplican muchos de los mismos tipos de cobertura, pero es posible que se requiera una cobertura más amplia para los equipos, los accesorios, el tráfico de clientes, las sucursales y los empleados adicionales. Una póliza comercial puede incluir cobertura de responsabilidad civil de construcción por proyectos o productos ejecutados con anterioridad, cobertura de responsabilidad médica, cobertura para arrendatarios y muchos otros tipos de protección relacionados con cada profesión. Un proveedor que exhiba, demuestre o venda productos en un quiosco, en festivales o en reuniones, por ejemplo, puede comprar pólizas para recibir cobertura permanente o para cada evento. El objetivo de estas pólizas es ofrecer cobertura por responsabilidad, lesiones corporales y lesiones personales, y ofrecer protección por publicidad.

Notas para el instructor	Presentación

10 minutos

Diapositiva 22

Cómo seleccionar una póliza

Obtener un seguro forma parte de las decisiones en torno a la administración de riesgos. Si una póliza carece de sentido cuando se analiza la prima en relación con la pérdida posible, entonces tal vez no es viable. Por otro lado, si el costo de reemplazo o las pérdidas son significativas y no podrían cubrirlas para continuar operando, adquirir una cobertura es una decisión racional.

Los factores que afectan la prima son el monto del deducible, los límites de cobertura y el crédito. Por ahora, concentrémonos en los primeros dos factores.

- Los **deducibles** son gastos fuera de presupuesto que se pagan con cada reclamo que se presenta. Mientras mayor sea el monto que deben pagar, menor será la prima.
- Los reclamos tienen un **límite de cobertura** respecto del monto que se pagará. Por ejemplo, es posible que tengan una cobertura de responsabilidad civil de $300,000 por reclamo o catástrofe. En caso de que se presente un reclamo, el asegurador pagará $300,000 como máximo. Asegúrense de que los montos sean razonables para sus tipos de negocios y de que no estén comprando una cobertura superior o inferior a sus necesidades.

La póliza debe contemplar el crecimiento del negocio. Si actualmente tienen una sucursal pero piensan abrir otra, la póliza debe admitir esta expansión. Si la póliza es nueva o la renovaron recientemente y planifican cambios, analicen los posibles costos adicionales con el agente. Ciertas pólizas quizás exijan tiempo y dinero para ampliar la cobertura. Pregunten **a sus agentes de seguros** por las consecuencias que puede provocar un crecimiento inesperado del negocio, antes de adquirir una póliza.

Notas para el instructor	Presentación

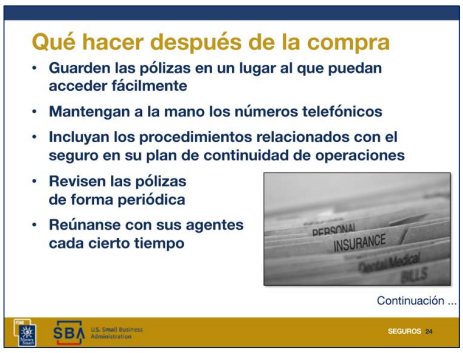
Cómo seleccionar una empresa y un agente de seguros

Diapositiva 23

Debido a que el seguro es una compra muy importante. Imaginen que hicieron una lista de sus riesgos, sus responsabilidades y lo que pueden pagar. Ahora están listos para comprar la mejor póliza e identificar el mejor agente. Las opiniones públicas de consumidores y negocios en revistas, publicaciones y blogs en Internet son un buen comienzo. Las fuentes confiables e imparciales ofrecen la mejor información, así que investiguen la fuente o el escritor. Hagan contactos con otros profesionales de sus áreas, lean revistas o publicaciones comerciales que contengan información sobre empresas de seguros y pequeños negocios.

Decidir entre una empresa más grande y una más pequeña puede ser una cuestión de preferencia si ambas tienen buena reputación y solidez. Algunas personas prefieren tener un agente a quien puedan visitar. Otras quizás sientan que una empresa más grande es más accesible porque tiene centros de atención de llamadas disponibles en un horario prolongado. Sean precisos a la hora de comparar cotizaciones. Crear una hoja de cálculos puede ser útil para comparar primas, coberturas y deducibles. En la parte superior, anoten los acontecimientos para los que desean tener cobertura y los montos de cobertura que necesitan. En el lazo izquierdo, anoten los nombres de los negocios que les ofrecieron cotizaciones. Para cada empresa, coloquen una marca de verificación debajo de la cobertura que incluyeron en su cotización. Si todas son iguales, ¿cuál de ellas ofrece el mejor precio? Sepan qué *no* se cubre antes de comprar la póliza. Los acontecimientos no cubiertos por una póliza de seguros son implícitamente, los riesgos que están dispuestos a correr.

Qué hacer después de la compra



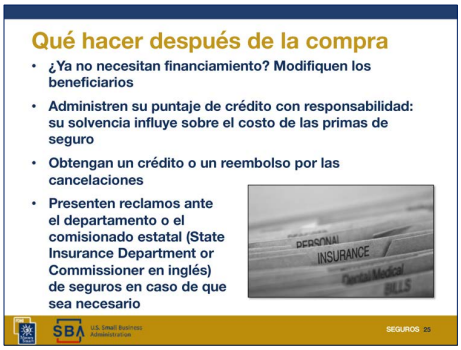
Diapositiva 24

Deben guardar sus pólizas en un lugar seguro pero accesible. Deben saber dónde se encuentran exactamente en caso de que deban revisarlas o presentar una solicitud de indemnización. Guardar todas las pólizas juntas en un fólder o escaneadas en un archivo electrónico permite ahorrar tiempo.

Independientemente de que usen un planificador diario, un fichero de tarjetas o archivos electrónicos, mantengan a la mano los números telefónicos o la información de contacto necesaria para presentar una solicitud de indemnización en caso de emergencia. Asegúrense de que los empleados sepan dónde encontrar esta información. Si usan archivos electrónicos, analicen la posibilidad de tener también una copia en papel. Si el sistema no funciona, no podrán acceder a los archivos electrónicos. Capaciten al personal para que sepan qué hacer y a quién llamar. Toda esta información debe agregarse al plan de continuidad de las operaciones o al plan de recuperación ante desastres. Reúnanse con sus agentes y revisen las pólizas de forma periódica. Agreguen un recordatorio anual a sus calendarios para revisar sus coberturas de seguro.

Pagar una deuda se siente muy bien. No obstante, a menudo nos olvidamos de las pólizas de seguro de vida que nombran al banco como tercer beneficiario. A menos que el banco complete un formulario de consentimiento proporcionado por la empresa de seguros, no puede modificarse el beneficiario. El formulario debe tener la firma de

Notas para el instructor	Presentación



Diapositiva 25

un encargado del banco certificada por un notario. Esperar más de algunos meses después de haber liquidado la deuda podría prolongar la obtención de la firma. Pasado un período de tiempo, es posible que el archivo del préstamo se envíe a un depósito lejano y deba pedirse nuevamente. No obtener el consentimiento podría agravar el dolor del cónyuge que sobrevivió o del beneficiario.

Como recuerdan, dijimos que el crédito era un factor determinante para establecer el costo de la prima de un seguro. Pagar las primas de forma oportuna también contribuye a que las primas no aumenten.

Al cancelar una póliza, no se olviden del monto que se les acreditará o reembolsará. Quizás hayan adquirido una póliza nueva de la misma empresa. El crédito de la póliza anterior podría aplicarse a la prima inicial de la póliza nueva. Si este no es el caso, hablen con sus representantes de seguro para que les entreguen un cheque de reembolso.

Por último, si tienen un reclamo (si no se pagó la indemnización, por ejemplo), quizás deban presentarlo (en algunos estados) ante el departamento o el comisionado estatal de seguros (State Insurance Department or Commissioner en inglés). Cada estado es diferente y tiene sus propios procesos. El estado se encargará de llevar a cabo una investigación integral. En algunos casos, el proceso puede ser bastante largo y, a veces, demora varios meses.

Asumir riesgos forma parte de hacer negocios

Diapositiva 26

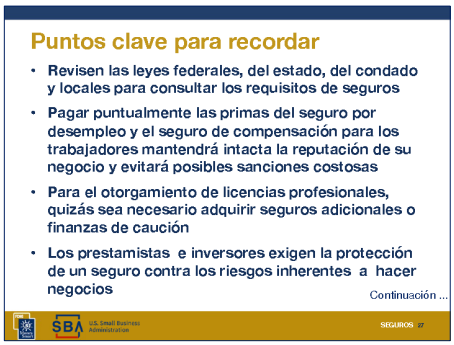
Salgan

Todo conlleva un riesgo, incluso quedarse adentro con una manta sobre la cabeza. Se corre el riesgo de no disfrutar la nieve, la lluvia y el sol. Si nos preparamos para enfrentar el tiempo con botas y abrigos protectores, podemos disfrutar el exterior. Sin estos elementos, no podemos concentrarnos en otra cosa que no sea las condiciones climáticas afuera; debido a que tenemos frío y estamos mojados.

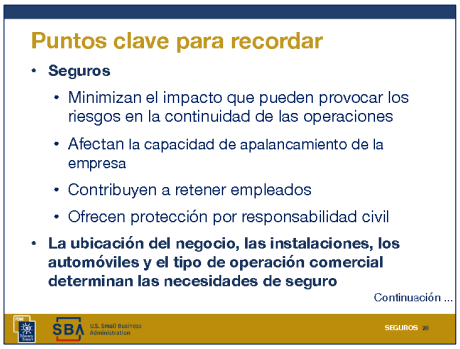
Los seguros ofrecen protección contra estos riesgos que afectan la productividad y el flujo de fondos de un negocio. Una vez que se cubren los riesgos, los dueños y los empleados se sienten seguros para "salir" y concentrarse en el crecimiento del negocio.

Notas para el instructor	Presentación

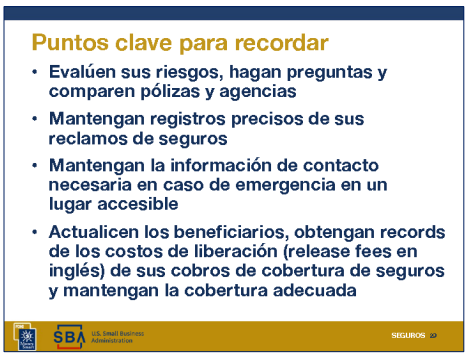
10 minutos



Diapositiva 27



Diapositiva 28



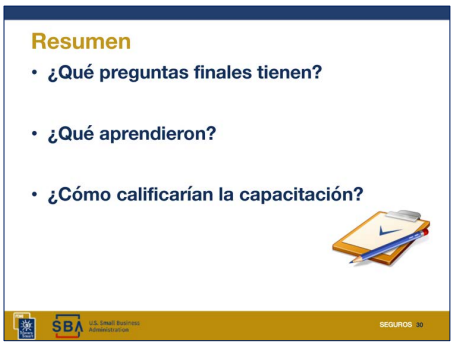
Diapositiva 29

Puntos clave para recordar

- Revisen las leyes federales, del estado, del condado y locales para consultar los requisitos de seguros
- Pagar de forma oportuna las primas requeridas del seguro por desempleo, el seguro de compensación para los trabajadores y el seguro por discapacidad mantendrá intacta la reputación de sus negocios y evitará posibles sanciones costosas
- Para el otorgamiento de licencias profesionales, quizás sea necesario adquirir seguros adicionales o fianzas de caución
- Los prestamistas y los inversionistas suelen exigir la protección de un seguro
- Seguros
    - Minimizan el impacto que pueden provocar los riesgos en la continuidad de las operaciones
    - Afectan la capacidad de apalancamiento de la empresa
    - Contribuyen a retener empleados
    - Ofrecen protección por responsabilidad civil
- La ubicación del negocio, las instalaciones, los automóviles y el tipo de operación comercial determinan las necesidades de seguro
- Evalúen sus riesgos, hagan preguntas y comparen pólizas y empresas de seguros
- Mantengan registros precisos de sus reclamos de seguros
- Mantengan la información de contacto necesaria en caso de emergencia en un lugar accesible
- Actualicen los beneficiarios, obtengan records de los costos de liberación (release fees en inglés) de sus cobros de cobertura de seguros, y mantengan la cobertura adecuada

Notas para el instructor	Presentación

Resumen



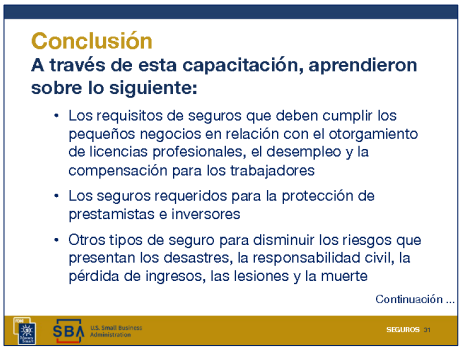
Diapositiva 30

Hemos desarrollado mucha información. ¿Qué preguntas finales tienen? ¿A quién le gustaría compartir algo que aprendió de esta capacitación?

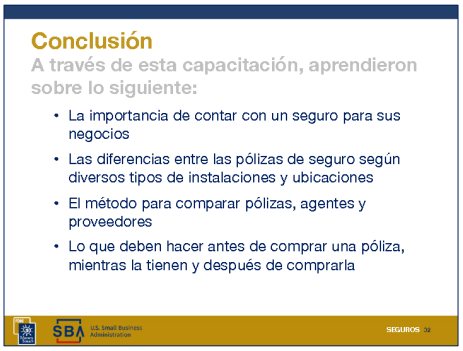
Ahora, completarán *[un breve cuestionario de evaluación que se encuentra en segundo lugar en la última página de la Guía del participante/la columna titulada "Después de la capacitación" del formulario de conocimientos que completaron anteriormente]* para verificar lo que aprendieron.

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



Diapositiva 31



Diapositiva 32

A través de esta capacitación, aprendieron sobre lo siguiente:

- Los requisitos de seguros que deben cumplir los pequeños negocios en relación con el otorgamiento de licencias profesionales, el desempleo y la compensación para los trabajadores
- Los seguros requeridos para la protección de prestamistas e inversionistas
- Otros tipos de seguro para disminuir los riesgos que presentan los desastres, la responsabilidad civil, la pérdida de ingresos, las lesiones y la muerte
- La importancia de contar con un seguro para sus negocios
- Las diferencias entre las pólizas de seguro según diversos tipos de instalaciones y ubicaciones
- El método para comparar pólizas, agentes y proveedores
- Lo que deben hacer antes de comprar una póliza, mientras la tienen y después de comprarla

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 los 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.

Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifique lo que aprendió después de haber completado la capacitación.

1. **¿Cuál de las siguientes opciones NO es un tipo de seguro?**
   a. Responsabilidad civil
   b. Fianza de caución
   c. Desempleo
   d. Beneficiario por pérdidas

2. **¿Qué tipo de seguro puede ser un requisito para recibir ciertas licencias o permisos?**
   a. Caución
   b. Beneficiario por pérdidas
   c. Desempleo
   d. Propiedad

3. **Es posible que sea necesario adquirir una caución para licitación a fin de presentarse a una licitación del gobierno.**
   a. Verdadero
   b. Falso

4. **¿Cuáles de las siguientes opciones constituyen motivos para adquirir un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
   a. Administración de riesgos relacionados con el negocio
   b. Protección de los activos (efectivo y propiedad)
   c. Protección por pérdida de ingresos
   d. Protección contra competidores agresivos
   e. Cumplimiento de requisitos legales y regulativos

5. **¿Cuál de las siguientes opciones es un aspecto relacionado con la ubicación que debe tenerse en cuenta a la hora de adquirir un seguro?**
   a. Que el negocio venda productos en un quiosco
   b. Que el negocio sea domiciliario
   c. Que el negocio sea minorista
   d. Las opciones b. y c.
   e. Las opciones a., b. y c.

6. **¿Cuál de las siguientes acciones podría ser importante recordar al momento de hacer el pago final de un préstamo?**
   a. Quitar al banco como tercero beneficiario del seguro de vida
   b. Contactarse con el departamento o el comisionado estatal de seguros
   c. Solicitar un reembolso de la prima si se tiene un seguro de responsabilidad civil
   d. Adquirir un seguro para persona clave

7. **Los seguros tradicionales para dueños de vivienda cubren los daños producidos en un negocio casero.**
   a. Verdadero
   b. Falso

8. **El monto que debe pagar el asegurado antes de que el seguro pague lo que resta de una indemnización se denomina "_____".**
   a. Plazo

b. Póliza
c. Límite de cobertura
d. Deducible

9. ¿Cuáles de las siguientes acciones deben llevarse a cabo *después* de comprar un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.
a. Mantener a la mano los números telefónicos necesarios en caso de emergencia
b. Incluir los procedimientos relacionados con el seguro en un plan de continuidad de operaciones
c. Para cancelaciones de la póliza, obtener un crédito o un reembolso
d. Reunirse con un agente de seguros de forma periódica para revisar las pólizas

Formulario de evaluación

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

Calificación de la capacitación

1. En general, la capacitación fue (seleccione una opción):
   [ ] Excelente
   [ ] Muy buena
   [ ] Buena
   [ ] 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?

_____

_____

_____