

MANUAL DEL PARTICIPANTE



Un Programa de
Educación Financiera



Índice

Presentación.....	3
Formulario de conocimientos.....	4
Cuestionario previo a la capacitación.....	Error! Bookmark not defined.
Aspectos fundamentales de la banca comercial.....	Error! Bookmark not defined.
Temas para debate N.º1: Servicios bancarios	7
Cómo elegir el banco adecuado.....	7
Cuentas de depósito.....	9
Seguro de depósitos en detalle	Error! Bookmark not defined.
Acceso a las cuentas	13
Servicios bancarios adicionales.....	15
Temas para debate N.º2: Necesidades bancarias adicionales.....	16
Conciliación de cuentas.....	16
Cómo prevenir los fraudes	17
Préstamos comerciales	18
Mejore sus posibilidades de obtener un préstamo	20
Construir relaciones a largo plazo con su banquero	21
El papel del crédito personal	22
Administración de patrimonios y planificación para jubilación	22
Después de seleccionar un banco	24
Puntos clave para recordar	24
Para más información.....	25
Cuestionario de evaluación de conocimientos	27
Formulario de evaluación.....	29

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Estos materiales de capacitación están destinados a usarse como una guía general y pueden aplicarse a un caso específico o no según las circunstancias. Estos materiales no crean ningún derecho legal ni imponen ningún requisito ni obligación legalmente vinculante para la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, por sus siglas en inglés) ni la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (Small Business Administration (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.

Presentación

La Bienvenida

Bienvenidos a *Servicios bancarios disponibles para pequeños negocios*. Al tomar esta, está dando un paso importante para construir un mejor futuro financiero para su negocio. Esta guía acompaña la presentación de PowerPoint titulada “*Servicios bancarios disponibles para los pequeños negocios*”.

Objetivos de aprendizaje

Una vez que finalicen este módulo, usted podrá:

- Identificar los servicios bancarios disponibles para pequeños negocios y explicar cómo funcionan dichos servicios.
- Identificar las ventajas y desventajas de cada servicio bancario.
- Explicar cómo deciden los dueños de pequeños negocios qué servicios bancarios son los mejores para sus negocios.
- Definir varias formas de seguro de depósitos.
- Describir algunos beneficios de establecer relaciones efectivas y a largo plazo con un banquero o prestamista.
- Describir el papel que cumple el puntaje de crédito personal en el proceso de un préstamo.
- Explicar los beneficios de separar las transacciones bancarias personales de las de negocios.

Formulario de conocimientos

Servicios bancarios disponibles para los pequeños negocios

Instructor: _____ Fecha: _____

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

	Antes de la capacitación				Después de la capacitación			
	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1. Puedo identificar los servicios bancarios que están comúnmente disponibles a los pequeños negocios.	1	2	3	4	1	2	3	4
2. Puedo explicar cómo funcionan estos servicios bancarios.	1	2	3	4	1	2	3	4
3. Puedo identificar las ventajas y desventajas de cada servicio bancario.	1	2	3	4	1	2	3	4
4. Puedo explicar cómo deciden los dueños de pequeños negocios qué servicios bancarios son los mejores para sus negocios.	1	2	3	4	1	2	3	4
5. Puedo explicar varias formas de seguro de depósitos.	1	2	3	4	1	2	3	4
6. Puedo describir algunos beneficios de establecer relaciones efectivas y a largo plazo con un banquero o prestamista.	1	2	3	4	1	2	3	4
7. Puedo describir el papel que cumple el puntaje de crédito personal en el proceso de un préstamo.	1	2	3	4	1	2	3	4
8. Puedo explicar los beneficios de separar las transacciones bancarias personales de las de negocios.	1	2	3	4	1	2	3	4

Cuestionario previo a la capacitación

Evalúen sus conocimientos sobre los servicios bancarios antes de comenzar la capacitación.

1. **¿Cuáles de los siguientes son los tipos de cuentas de cheques comerciales básicas? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
 - a. Cuenta para pequeños negocios
 - b. Cuenta de ahorro
 - c. Cuenta comercial
 - d. Cuenta de inversiones
2. **¿Cuál de las siguientes opciones define mejor el concepto de “cuenta de saldo cero”?**
 - a. Una cuenta que se mantiene sin fondos hasta que se emiten cheques
 - b. Una cuenta nueva
 - c. Una cuenta cerrada
 - d. Una cuenta cuyos fondos se retiran hasta que no queda ninguno
3. **Las compras y los recibos de su negocio deben estar separados de las compras y los recibos personales.**
 - a. Verdadero
 - b. Falso
4. **¿Cuál de las siguientes afirmaciones sobre los certificados de depósito (CD) es correcta?**
 - a. Generalmente, pagan una tasa de interés más alta que las cuentas de ahorro.
 - b. Para los CD sin sanciones, se permite una extracción única.
 - c. El período de vencimiento de la cuenta suele ser de 72 meses.
 - d. Las opciones a y b
 - e. Las opciones a, b y c
5. **A veces, los CD se usan como garantías para préstamos.**
 - a. Verdadero
 - b. Falso
6. **¿Cuál de las siguientes opciones es una ventaja frecuente de la banca en línea?**
 - a. Normalmente, la información se actualiza con frecuencia, de modo que la actividad puede verse en cuestión de minutos.
 - b. Es posible ver las imágenes de los cheques.
 - c. Se eliminan los cargos de investigación para las copias de cheques y los estados de cuenta anteriores.
 - d. Las opciones b y c
 - e. Las opciones a, b y c

-
7. Si un negocio sufre un robo en línea, existe la posibilidad de que el dinero no se recupere y de que el banco no se haga responsable de la pérdida.
- a. Verdadero
 - b. Falso
8. Las cuentas de depósito deben conciliarse al menos _____.
- a. Diariamente
 - b. Semanalmente
 - c. Mensualmente
 - d. Anualmente
9. Solo el *firmante* de la cuenta está autorizado a realizar transacciones con tarjeta de débito.
- a. Verdadero
 - b. Falso
10. Para los préstamos a plazo, el propósito del préstamo generalmente determina el período del financiamiento.
- a. Verdadero
 - b. Falso

Aspectos fundamentales de la banca comercial

Existen muchos servicios bancarios disponibles para los consumidores y los dueños de pequeños negocios. Debido a los avances tecnológicos, estos servicios cambian constantemente.

¿Cuáles son sus necesidades?

Tenga en cuenta las siguientes preguntas para identificar cuáles son sus necesidades bancarias:

- ¿Necesito pagar a empleados o proveedores de forma periódica?
- ¿Mis clientes suelen pagarme con cheques, tarjetas de crédito, transferencias electrónicas o en efectivo?
- ¿Me conviene bajar los estados de cuenta y las transacciones a un programa de software?
- ¿Necesitaré hacer depósitos fuera del horario bancario? De ser así, ¿necesito una bolsa para depósito nocturno con candados o un escáner de depósito remoto?
- ¿Cuáles son mis necesidades de efectivo?
- ¿Mi negocio necesita mucho cambio o muchos billetes de menor denominación? ¿Cuáles son los cargos/costos por compra de efectivo en el banco?
- ¿Cuáles son mis necesidades de préstamos?
- ¿Necesito fondos iniciales, una garantía para un préstamo de la SBA, una línea de crédito o un préstamo comercial mínimo para generar crédito?
- ¿Cuán útil sería contar con un representante bancario que comprenda los aspectos individuales de mi sector o profesión?

Temas para debate N.º1: servicios bancarios

El objetivo de esta pregunta es analizar sus expectativas respecto de los servicios bancarios que necesita.

¿Cuáles son algunos de los servicios que trata de encontrar en un banco?

Cómo elegir el banco adecuado

Al momento de seleccionar el banco y las cuentas bancarias adecuadas, debe tener en cuenta sus necesidades y preferencias individuales. La mayoría de los bancos describen sus productos principales y los requisitos de saldo mínimo en sus sitios web. Llame a su banco o a varios bancos de su área y pida una cita para reunirse con el gerente de la sucursal, un encargado del banco o un prestamista comercial. Analice la necesidad de su negocio y consulte la opinión de estas personas. Cualquiera de estas personas puede orientarlo para que reciba los servicios adecuados para satisfacer sus necesidades. Estos son algunos factores que deben tener en cuenta al momento de elegir el mejor banco según sus necesidades.

¿Cómo es el servicio al cliente del banco?

Quizás ya tiene una relación con este banco o conoce a alguien que está satisfecho con el servicio al cliente del banco. Una buena relación con una persona clave del banco puede ayudarlo a establecer o aumentar el crédito, ahorrar dinero en comisiones y mejorar las oportunidades de su negocio gracias al aprovechamiento de los numerosos contactos personales del representante bancario. Cree una lista de personas clave con quienes pueda analizar los servicios bancarios, como los de depósitos, préstamos, banca en línea e inversiones. Pregunte si la institución tiene antecedentes en la prestación de servicios a pequeños negocios y cuántos pequeños negocios tienen como clientes. Averigüe si tiene una unidad especial dedicada exclusivamente a las necesidades de los pequeños negocios. Pregúntese si el representante con quien se reunió parece estar realmente interesado en su negocio y en los mercados en el que opera. Pida a otros dueños de pequeños negocios que le recomienden instituciones.

¿Cuán accesible es el banco que piensa visitar?

Los negocios consumen horas o días en ir al banco todos los años, así que elija un banco que sea accesible para ustedes. Tenga en cuenta si es necesario que el banco se encuentre en un lugar al que pueden llegar caminando. Si su negocio está en su hogar y va a conducir desde allí hasta el banco, vea si el estacionamiento es espacioso. Si piensa usar el servicio de ventanilla para el automóvil, pregunte al banco si hay restricciones para hacer alguna transacción.

¿Los servicios bancarios satisfacen mis necesidades? ¿Cuánto cuestan?

Evalúe los servicios de cada banco que esté considerando; revise los folletos de los productos, las notificaciones de disponibilidad de fondos y el listado de cargos/costos. Compárelos con las necesidades de su negocio. Averigüe cómo lograr que no le cobren comisiones, por ejemplo, mediante la consolidación de varias cuentas en el banco.

También debería averiguar cuánto deben esperar para poder acceder a sus fondos depositados, ya que esperar a que se compensen los cheques puede afectar su flujo de fondos. Emitir un cheque cuando no hay fondos disponibles para cubrir el depósito probablemente ocasionará cargos costosos.

¿El banco está asegurado por la FDIC?

Los depositantes deben comprender cuáles son los límites de la cobertura y confirmar que la institución financiera esté asegurada por la FDIC.

El depósito de la FDIC cubre todas las cuentas de depósito, incluidas las cuentas de cheques y de ahorro, las cuentas de depósito del mercado monetario y los certificados de depósito. El monto estándar del seguro es \$250,000 por depositante, por banco asegurado y por categoría de titularidad de la cuenta. Desde que se estableció la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) en 1933, ningún depositante ha perdido ni un solo centavo de los fondos asegurados por la FDIC.

El dinero del negocio que esté depositado en un banco se asegura por separado de las cuentas personales que tenga en la misma institución si los fondos se encuentran en una cuenta abierta a nombre de una corporación, una sociedad u otra entidad legal. Sin embargo, si opera su negocio como un negocio unipersonal, los fondos de su negocio se aseguran junto con los depósitos personales que haga en la misma institución en la categoría de “cuenta individual” (una cuenta solo a su nombre que no incluye ciertas cuentas de jubilación individual) en lugar de asegurarse por separado. Si un negocio unipersonal usa una cuenta que está a nombre de dos personas, que suelen ser cónyuges, la FDIC asegura sus cuentas empresariales en la categoría de “cuenta conjunta” junto con cualquier otro fondo que posean en el mismo banco en una cuenta conjunta.

Los depositantes no necesitan solicitar ni pedir el seguro de la FDIC; la cobertura es automática e incluye los límites de cobertura que se describen arriba siempre que se abra una cuenta de depósito en una institución bancaria o una asociación de ahorro aseguradas por la FDIC. Para obtener más información sobre los seguros de depósito, puede acceder a los recursos de la FDIC sobre seguros de depósito en www.fdic.gov/deposit/deposits o llamar al número gratuito 1-877-ASK-FDIC (1-877-275-3342).

La National Credit Union Administration (NCUA, por sus siglas en inglés) protege los depósitos que tengan en una cooperativa de ahorro y crédito con seguro federal del mismo modo que la FDIC protege sus depósitos asegurados en una cuenta de depósito bancario.

Cuentas de depósito

Cuentas de cheques

Es posible que los bancos tengan diferentes nombres para sus cuentas de cheques y que los productos de cuentas de cheques que ofrecen y sus características sean diferentes. Pídale al representante bancario que le explique los tipos de cuentas para asegurarse de elegir los productos de cuentas de cheques adecuados para satisfacer las necesidades de su negocio.

Cuentas de cheques para pequeños negocios

Por lo general, las cuentas de cheques para pequeños negocios ofrecen menos transacciones gratis por mes, incluyendo depósitos y cheques. Estas cuentas suelen tener un requisito de saldo mínimo más bajo que otras cuéntos de cheques negocios.

Cuentas de cheques comerciales

Estas cuentas se usan para manejar un mayor volumen de transacciones y tienen un requisito de saldo mínimo más alto. Para evaluar cargos a las cuentas de cheques comerciales, suele usarse un programa analítico. Todos los meses, el sistema controla la cuenta para determinar los saldos y las transacciones. El banco determina los cargos a partir del último estado de cuenta según la cantidad de cheques, depósitos, cheques en los depósitos y efectivo comprado al banco, el monto del alquiler del escáner de captura remota y otros cargos que se enumeran en la lista del banco con los cargos por servicios. Al final del ciclo del estado de cuenta, el banco también puede pagar un interés u ofrecer un crédito por ganancias para compensar los cargos. Compare los diferentes paquetes de cuentas de cheques que ofrecen los diferentes bancos para determinar cuál es el más adecuado para usted.

Proteja sus cheques

Una vez que abra la cuenta de cheques, esté al tanto de las normas que rigen el uso de cheques, ya que dependen en gran medida de las leyes de cada estado. Por ejemplo, muchos estados adoptaron el Código de Comercio Unificado, que generalmente responsabiliza al banco y no al titular de la cuenta en caso de que alguien falsifique la firma de un cheque. Pero esto no significa que esté exento de responsabilidad por cualquier pérdida. En general, puede protegerse si asegura sus cheques, piensa cuidadosamente quiénes tienen acceso a cheques en blanco en el negocio, revisa sus estados de cuenta cuando los reciba (o con mayor frecuencia a través de Internet) e informa cualquier problema al banco de inmediato. Es posible que el contrato de la cuenta de depósito incluya más información sobre cuál es su responsabilidad en caso de que se reciba cheques falsificados, así que léalo cuidadosamente. Y, si necesita asesoramiento legal, consulten a un abogado.

No mezcle las transacciones de negocios con las personales

Mantenga sus transacciones personales y de negocios en cuentas separadas. En otras palabras, no utilice cuentas personales para mantener fondos de negocios. Mantener cuentas de ahorros, de cheques y de tarjetas de crédito separadas es necesario para mantener un seguimiento preciso de los registros, será de ayuda al momento de hacer los impuestos e incluso puede ser obligatorio dependiendo de la estructura corporativa. Es muy difícil separar transacciones para el propósito de contabilidad. Además los cheques a nombre de su negocio no pueden ser depositados en su cuenta de cheques personal. Si necesita transferir fondos de su cuenta personal a su cuenta de negocios, o viceversa, es fácil hacer el proceso de transferencia con los servicios

bancarios en línea, y además genera un registro de la actividad, lo que es necesario para llevar una contabilidad exacta. Por último, los bancos monitorean la actividad de la cuenta a fines de protección e información, por lo que le pueden pedir que mueva los fondos a un producto de negocios si está utilizando la misma cuenta para realizar transacciones de negocios y personales. Si tiene que transferir fondos a su cuenta personal, el cheque debe estar a su nombre o se debe hacer una solicitud de transferencia a su banco. Esto genera un registro de actividad.

Servicios de nómina

Los servicios de nómina del banco pueden ayudar a reducir la cantidad de cheques que se emiten y la posibilidad de que se cometan fraudes o falsificaciones con los cheques de nómina. Estos servicios permiten el ingreso de los pagos de nómina, jubilación y seguro de compensación para los trabajadores, así como los de impuestos federales y estatales. Pueden generarse numerosos informes para sus registros. Los informes pueden incluir resúmenes para cada empleado, la nómina completa o un historial con intervalos de fechas y filtros de datos.

La nómina puede depositarse directamente a la cuenta del empleado. Si sus negocios tienen empleados que no tienen una cuenta de cheques o de ahorro en un banco, hable con su banco. Muchos bancos querrán trabajar con usted y ofrecer depósitos directos para estos empleados. Por ejemplo, quizás estén dispuestos a reunirse con sus empleados para abrirles cuentas de cheques sin cargo o con un costo bajo. Muchos bancos tienen productos para satisfacer las necesidades de aquellos que necesitan una segunda oportunidad para abrir una cuenta de cheques. Estas cuentas son para personas cuyos nombres figuran en informes de cheques de una agencia de información crediticia por un problema anterior con una cuenta.

Administración del efectivo

A muchos negocios les resulta útil tener una cuenta operativa y una cuenta de nómina. Para facilitar la tarea de hacer transferencias a una cuenta de nómina, la mayoría de los bancos pueden establecer una función de transferencia automática de la cuenta operativa a la cuenta de nómina. Esto se conoce como función de “saldo cero”. Gracias a ella, solo se hacen depósitos en la cuenta operativa y se emiten cheques de nómina de la cuenta de nómina. A medida que cada cheque se presenta en el banco, el sistema calcula el total de los cheques y transfiere la cantidad exacta de la cuenta operativa a la cuenta de nómina. Esto contribuye a prevenir los fraudes. Al controlar las transferencias automáticas, es posible saber rápidamente si el monto fue mayor que la nómina. Esto podría indicar un error o la existencia de un cheque alterado o falsificado. Recuerde que la cuenta de nómina tendrá un saldo de cero al final del procesamiento de cada día. Asegúrese de preguntarle al representante bancario si se cobran cargos por las cuentas de “saldo cero”. Si prefiere hacer las transferencias a la cuenta de nómina usted mismo, tenga en cuenta la posibilidad de hacerlo en línea.

Las cuentas de inversión de transferencia automática se usan para acumular intereses sobre saldos más grandes. A través del contrato, se crean dos cuentas; el saldo mínimo se aplica para la cuenta primaria. El banco determina este saldo según sus reservas. Todos los fondos se depositan en la cuenta principal, pero los montos que superen el mínimo se transfieren automáticamente a la inversión de valores diariamente. Estos valores de inversión no están cubiertos por el seguro de la FDIC. Las cuentas de cheques pueden establecerse para transferir fondos automáticamente de una línea de crédito o para hacer pagos a la línea o el préstamo comercial.

Para obtener más información, pídale al representante bancario una lista de los servicios de administración del efectivo y cargos relacionados.

Cuentas de ahorro y certificados de depósito

Tener una cuenta de ahorro es útil para contar con una reserva en caso de que surjan necesidades imprevistas. Ahorrar dinero también le muestra al prestatario que se está reservando efectivo.

Cuentas de ahorro

Las cuentas de ahorro tienen limitaciones en cuanto a la cantidad de retiros que se permiten cada mes. Pídale al representante bancario que le explique los tipos de cuentas de ahorro disponibles, los cargos y las normas que se aplican al uso de la cuenta. Por ejemplo, exceder reiteradamente la cantidad máxima de retiros durante un ciclo mensual puede generar que el banco cierre la cuenta o que deban transferir los fondos a otro tipo de cuenta.

Certificados de depósito

A través del certificado de depósito (CD) asegurado por la FDIC, se acuerda mantener el dinero en una cuenta durante un período que va de algunas semanas a varios años. A cambio, el banco acuerda pagar una tasa de interés más alta que la de una cuenta de cheques o de ahorro. Si necesita retirar el dinero antes de la fecha de vencimiento del CD, deben pagar una sanción. Sin embargo, los CD actuales permiten elegir una de varias opciones. Se puede agregar dinero al CD, elegir una tasa de interés más alto o retirar el dinero de forma anticipada sin pagar una sanción. La mayoría de los bancos exigen que se depositen al menos \$500 en un CD nuevo, pero algunos permiten abrirlos con depósitos más pequeños. A veces, los CD se usan como garantías para préstamos o cartas de crédito emitidas por el banco: si necesita establecer un historial de crédito para su negocio, consulte en el banco si existe la opción de solicitar un préstamo asegurado con un CD.

Las tasas, los plazos y las características pueden variar significativamente de un banco a otro. Cuando esté averiguando, pregunte:

- ¿Cuál es la tasa de interés, expresada como rendimiento anual o APY (por sus siglas en inglés)? ¿Es posible que la tasa de interés suba en el futuro? Pregunte si existe alguna opción que le permita recibir una tasa de interés más alta si las tasas del mercado suben en el futuro. Recuerde también que un CD con condiciones más flexibles que un CD de tasa fija tradicional quizás tenga una tasa de interés más baja.
- ¿Cuándo vence el CD? Los plazos de la cuenta normalmente varían entre los 7 días y los 60 meses. ¿Existen opciones para acceder a los fondos de manera anticipada sin pagar sanciones? En caso contrario, ¿de cuánto es la sanción? Piense en cuánto tiempo está dispuesto a dejar los fondos en un CD, pero también pregúntese qué sucedería si necesitara el dinero antes de lo previsto.
- ¿El CD se renovará automáticamente una vez vencido si no retiro el dinero? De ser así, averigüe si la renovación automática se efectúa con la tasa de interés anterior o con la tasa actual al momento de la renovación. Si las tasas del mercado aumentaron, no es conveniente que el CD se renueve con la tasa anterior.

Seguro de depósitos en detalle

A continuación algunos detalles de la cobertura del seguro de depósitos de la FDIC que pueden relacionarse con su negocio.

Principios básicos de seguro:

La cobertura del seguro de depósito es por depositante. Un depositante puede ser:

- Cualquier persona (no es necesario que sea ciudadano o residente de los EE.UU.)
- Una entidad (negocios, organizaciones, entidades gubernamentales).

Los depósitos que se mantienen en cuentas separadas aseguradas por la FDIC se aseguran por separado. Los depósitos que se mantienen en sucursales separadas del mismo banco asegurado por la FDIC NO se aseguran por separado.

La FDIC cubre: cuentas de cheques, cuentas de orden negociable de retiro (NOW, por sus siglas en inglés) cuentas de ahorro, cuentas de depósito Money Market (MMDA, por sus siglas en inglés), depósitos a plazo como certificados de depósito (CD), cheques de caja, órdenes de pago y otros productos oficiales ofrecidos por el banco.

Seguro de depósitos para diferentes organizaciones de negocios:

Organizada como negocio unipersonal:

Una cuenta de negocio unipersonal incluye fondos recolectados por un individuo que tiene un negocio usando un nombre de negocios. Por ejemplo, "John Smith (el titular de la cuenta) hace negocios como (a menudo abreviado como DBA, por sus siglas en inglés) John's Fishing Bait". Una cuenta abierta a nombre de un **negocio unipersonal** está asegurada por la FDIC bajo la categoría de "titularidad de cuentas individuales". La categoría de titularidad de cuentas individuales incluye cuentas tituladas al nombre de un individuo sin beneficiarios designados en la cuenta.

En el caso, poco probable, de que el banco quiebre, la FDIC combinará los fondos en la cuenta de depósitos de negocio unipersonal con cualquier otra cuenta individual a nombre de usted en el mismo banco y asegurará el balance combinado de hasta \$250,000. Si la cuenta del negocio está a nombre de dos personas en donde cada titular tiene los mismos derechos de retiro de fondos de la cuenta, entonces dicha cuenta será asegurada bajo la categoría de "cuenta conjunta" y se asegurará por hasta \$500,000.

Organizada como corporación, sociedad o asociación no incorporada:

Las cuentas de depósitos propiedad de **corporaciones, sociedades y asociaciones no incorporadas** incluyendo **organizaciones con y sin fines de lucro**, están aseguradas bajo la categoría de "misma titularidad". Estas se consideran una entidad legal separada del titular, y se aseguran por separado de los depósitos personales del titular. Todos los depósitos titulados por una misma corporación, sociedad o asociación no incorporada en el mismo banco se combinan y se aseguran por hasta \$250,000.

Para calificar para la cobertura bajo esta categoría de titularidad, una corporación, sociedad o asociación no incorporada debe participar en una "actividad independiente", lo que significa que la entidad debe ser operada principalmente con algún propósito que no sea aumentar la cobertura del seguro de depósito.

Seguro de depósito para cuentas fiduciarias

Si usted tiene un negocio que administra el dinero de otras personas, ya sea como corredor, agente, agente de bienes raíces, firma u otras transacciones de negocios, entonces está actuando con poderes **fiduciarios**.

Las cuentas fiduciarias, en su forma más simple, son cuentas bancarias de depósitos en las que los fondos son propiedad de un individuo o entidad o grupo de individuos o entidades y son administrados por un fiduciario. Las cuentas fiduciarias más comunes para pequeños negocios son, entre otras:

- Cuentas de garantía bloqueada (cuentas de transacciones de bienes raíces)
- Cuentas de agencia (cuentas de corredores, fideicomisos personales o de negocios)
- Cuentas de administración de propiedad (alquiler, depósitos de seguro)
- Cuentas fiduciarias con intereses para abogados (IOLTA, por sus siglas en inglés) o similares (arreglos de corte, estamentos)

Cuando los fondos son depositados por un fiduciario o custodio en nombre de uno o varios de los actuales dueños de los fondos, la FDIC asegurará dichos fondos como si los actuales dueños hubiesen establecido el depósito ellos mismos en el banco. La FDIC describe esto como cobertura de “traspaso” del seguro de depósito.

La clave para establecer una cobertura de traspaso del seguro de depósito es la clara indicación que los fondos estén siendo retenidos en una agencia, custodia o fiduciaria. Es importante usar vocabulario como, entre otros, “ para beneficio de otros” (FBO, por sus siglas en inglés), “como agente de otros” o “como custodio de otros”.

Un fiduciario o custodio no debe mezclar los fondos de depósito en cuentas que pueden tener fondos titulados por corporaciones. Para establecer la existencia de cobertura de traspaso de seguro, los registros de depósito o los registros del fiduciario tienen que brindarle a la FDIC el nombre de cada titular principal así también como el interés de su titularidad en la cuenta de depósito. Generalmente es el fiduciario el que mantiene esa información tan específica. También es importante que los términos del depósito (como la tasa de interés y fecha de vencimiento) para las cuentas abiertas en el banco sean iguales a los términos que el agente fiduciario le prometió al cliente. Si no son iguales, entonces el agente fiduciario podría ser considerado como el titular legal de los fondos.

Cuentas de jubilación y otras cuentas de beneficios para empleados

En algún punto de sus actividades de pequeños negocios tal vez quiera establecer opciones de cuentas de jubilación para usted y/o sus empleados.

Las cuentas de beneficios para empleados establecidas por empleados incluyen cuentas personales de jubilación (IRA, por sus siglas en inglés), planes de pensión de beneficios definidos, planes de participación de las ganancias, cuentas de ahorros de salud, planes 401K y planes tipo cafetería. Estos planes casi siempre se encuentran asegurados por separado de las cuentas que pertenecen al negocio en sí.

Acceso a las cuentas

La banca en línea permite que los negocios efectúen prácticamente todas sus transacciones bancarias sin tener que ir al banco. No obstante, se aplican limitaciones a la autorización, la visualización y las transacciones. Los bancos establecen el acceso y emiten claves para los inicios de sesión una vez que se completan los formularios de autorización. El proceso de autorización puede variar ligeramente según cada banco. Quizás quieran establecer niveles de acceso para que sus empleados vean o lleven a cabo transacciones, en caso de que decidan permitir que los empleados usen el servicio de banca en línea.

Una ventaja de la banca en línea es que la información suele actualizarse en el transcurso del día, de modo que es posible ver la actividad de la cuenta minutos después de haber llevado a cabo la transacción. Otra ventaja es que las imágenes del frente y el dorso de los cheques suelen estar disponibles, junto con los estados de cuenta anteriores. Esto elimina los cargos por los servicios de copias de cheques perdidos y estados de cuenta anteriores.

Si decide usar el servicio de banca en línea, es necesario que tome medidas para prevenir los fraudes. Si su negocio sufre un robo en línea, existe la posibilidad de que el dinero no se recupere y de que el banco no se haga responsable de la pérdida. Depósitos directos, procesamiento de débito y crédito a través de la Cámara de Compensación Automatizada (ACH, por sus siglas en inglés) y transferencias electrónicas

Depósitos directos, procesamiento de débito y crédito a través de la Cámara de Compensación Automatizada (ACH, por sus siglas en inglés) y transferencias electrónicas

Los depósitos directos, el procesamiento de débito y crédito a través de la Cámara de Compensación Automatizada (ACH) y las transferencias electrónicas permiten la rápida transferencia de fondos por Internet. Pueden efectuarse desde la oficina para hacer compras, realizar transferencias a otros negocios y pagarles a los empleados.

Servicios de buzón de pago

Los servicios de buzón de pago les permiten concentrarse en los negocios mientras el banco procesa los pagos de los clientes. Sus clientes envían cheques u otros medios de pago a una dirección especial que el banco asigna a sus negocios. El banco los procesa y acredita en sus cuentas y les ofrece un registro.

Captura de depósito remoto

¿No tiene ganas de caminar o conducir hasta el banco para depositar un cheque? ¿Preferiría no gastar tiempo ni dinero en enviarlo por correo? En algunos bancos, existe una opción relativamente nueva: la posibilidad de “depositar” cheques de papel de forma electrónica a través de Internet. Se necesita un escáner (para capturar una imagen del cheque) y una computadora personal (para transmitir la imagen en línea de forma segura), o un teléfono celular con una cámara digital con el que pueda realizarse la misma tarea. Es posible que los bancos también emitan un escáner según el volumen de cheques que el negocio deposita. Los escáneres de alta velocidad ayudan a procesar grandes cantidades de cheques, pero para los negocios que procesan veinte cheques por día, el modelo más lento quizás sea más adecuado.

Conocido en los sectores bancario y tecnológico como "captura de depósito remoto" o "RDC" (por sus siglas en inglés), este servicio está orientado, sobre todo, a los pequeños negocios a los que generalmente les pagan con cheques y quieren depositar esos pagos de forma rápida. La RDC puede permitir que los consumidores ahorren tiempo y dinero porque elimina la necesidad de llevar los cheques o mandarlos por correo para depositarlos. Además, permite un acceso más rápido a los fondos porque los cheques depositados por Internet suelen estar disponibles en uno o dos días hábiles y no en cinco días hábiles como los cheques de papel normales.

Los bancos exigen que los clientes completen un proceso de solicitud y aprobación para este servicio. Algunos bancos solo consideran una solicitud de depósito remoto si el cliente tiene una relación existente con el banco de, al menos, seis meses de antigüedad.

Si bien el sistema reconoce los cheques que ya se escanearon, pueden producirse errores. Lleve a cabo el proceso de escaneo de los cheques en un lugar seguro y tranquilo. Deberá endosar los cheques antes de escanearlos y guardarlos en un sitio seguro durante una cantidad mínima de días. Conservar los cheques da tiempo para resolver disputas, sobregiros o cancelaciones de suspensión de pago. Una sección del contrato con el banco estipulará que su negocio debe disponer de los documentos de manera que se proteja la privacidad y se prevengan los robos de identidad.

Pregunte en el banco cómo transmitir las imágenes de los cheques de forma adecuada y cómo proteger su equipo y los cheques de papel originales. Converse con el banco acerca del acceso, la autoridad y las anulaciones que desee implementar para controlar el proceso de escaneo. Quizás quiera que un empleado escanee los cheques y le muestre las imágenes para que usted las revise y efectúe la aprobación final.

Servicios bancarios adicionales

Tarjetas de débito para negocios

Las tarjetas de débito para negocios permiten hacer compras en línea o compras en puntos de venta sin usar crédito. También permiten extraer dinero en efectivo en cajeros automáticos.

Las tarjetas de débito suelen emitirse a nombre del dueño del negocio. Solo el firmante de la cuenta está autorizado a realizar transacciones de débito en la cuenta. Como dueño, puede agregar firmantes adicionales y pedir una tarjeta para estas personas. Quizás sus empleados viajen o necesiten comprar materiales de oficina. Analicen cómo funciona la tarjeta y cómo quieren usarla con un representante bancario a fin de determinar si sus ideas son posibles. Es posible que el banco sugiera una alternativa, como una tarjeta precargada de su procesador de tarjetas de crédito.

Si decide emitir una tarjeta, conozca los riesgos. Las tarjetas de débito deben usarse con cuidado para prevenir fraudes y pérdidas. Un empleado deshonesto podría usar la tarjeta para hacer compras personales o retirar el monto máximo de efectivo por día de un cajero automático. En un fin de semana, podrían producirse pérdidas incluso mayores. Si un empleado deja de trabajar con ustedes, deben cancelar la tarjeta o pedirle que se la devuelva. Las leyes federales ofrecen muchas protecciones a los consumidores que tienen tarjetas de débito, como limitaciones en la responsabilidad en caso de que la tarjeta se les pierda o se la roben, pero no a los titulares de cuentas comerciales. Si bien las tarjetas de crédito pueden estar protegidas a través de algunas de estas medidas, las tarjetas de débito de negocios no están protegidas. Debido a que las leyes federales no protegen las tarjetas de débito para negocios, es muy importante comprender los términos del contrato de la cuenta bancaria en cuanto a la responsabilidad ante transacciones no autorizadas. Las leyes estatales que rigen las transacciones comerciales quizás ofrezcan alguna protección, por lo que es recomendable consultar a un abogado para obtener más información.

Las tarjetas de débito bancarias tienen un límite general y un límite diario para compras en puntos de venta y extracciones de efectivo. El banco puede ajustar estos montos, pero solo en cierta medida. El negocio que procesa la tarjeta tiene límites que el dueño del negocio no puede modificar.

La mayoría de los bancos puede ayudarlo a hacer compras más grandes y aumentar el límite durante el tiempo que sea necesario para hacer la compra. Para ello, debe contactarse con el banco para presentar la solicitud y esperar a que se efectúe el cambio en el sistema. El tiempo que demora el cambio varía según cada banco. Algunos bancos consideran límites a largo plazo más elevados para titulares de cuentas firmemente consolidados.

La tarjeta de débito empresarial debe protegerse y usarse con cuidado. Si pierde la tarjeta o no logra encontrarla, notifique al banco de inmediato. Revise su estado de cuenta apenas lo reciba e informe al banco cualquier error o actividad fraudulenta posible de inmediato.

Servicios de procesamiento mercantil

Las ventas podrían aumentar si permite que los consumidores paguen con tarjetas de crédito; muchos bancos ofrecen servicios de procesamiento mercantiles que permiten que su negocio acepte tarjetas de débito y crédito. Estos servicios pueden incluir terminales con lectores de tarjetas en puntos de venta, apoyo de mercadotecnia, herramientas en línea y tarjetas de regalo o prepagadas que pueden cargarse en sus sucursales. Las tarjetas de regalo o prepagadas funcionan como certificados de regalo electrónicos que permiten ventas por anticipado y generan ingresos durante días feriados y en ocasiones especiales. Si vende productos al por mayor, es posible que los servicios mercantiles le ofrezcan la posibilidad de establecer un servicio en línea para recibir los pagos de los compradores, lo que puede disminuir el tiempo entre la facturación y el recibo y mejorar el flujo de fondos.

Temas para debate N.º2: necesidades bancarias adicionales

Coloque los servicios bancarios que conoce en la primera columna. En la segunda columna, coloque los servicios bancarios que cree que necesitará entre los próximos seis y doce meses. En la tercera columna, coloque los servicios bancarios que piensa obtener en los próximos dos años o los servicios que podrían satisfacer necesidades futuras. Asigne una fecha a cada servicio para indicar el momento en que necesita tenerlo implementado o el momento en que necesitará reevaluarlo.

Servicios bancarios					
Que necesita AHORA	FECHA de implementación o revaluación	Que cree que necesitará en 6 MESES – 1 AÑO	FECHA de implementación o revaluación	Que piensa obtener en 2 AÑOS	FECHA de implementación o revaluación

¿De qué forma cambiarán sus necesidades de servicios bancarios en los próximos dos años?

Conciliación de cuentas

Las cuentas de depósito deben conciliarse cuando se recibe el estado de cuenta mensual, pero con el acceso en línea, quizás sea buena idea revisar la actividad de la cuenta con mayor frecuencia, tal vez diariamente.

El estado de cuenta bancario debe incluir instrucciones para conciliar la cuenta. Si tiene problemas para comparar el estado de cuenta con sus registros o encuentra discrepancias, comuníquese con el banco. Si encuentra un error en el estado de cuenta bancario, comuníquese con el banco lo antes posible.

Puede usar los siguientes consejos para conciliar sus cuentas:

- El monto que se encuentra en el ángulo inferior derecho de un cheque es el monto por el que se emitió el cheque.
- Conserve los informes del software del escáner remoto.
- Concilie el interés de los registros contables de su préstamo comercial con la tasa aplicada cada mes para ahorrar tiempo al final del año. Controle también los saldos del capital.

Esté atento y revise sus cuentas de forma periódica a fin de identificar transacciones erróneas y fraudes y proteger su negocio de posibles pérdidas. Concilie el interés de los registros contables de sus préstamos comerciales con la tasa aplicada cada mes para ahorrar tiempo al final del año.

Cómo prevenir los fraudes

Aunque no piense usar el servicio de banca en línea, es necesario estar atento para evitar fraudes y estafas. Recuerde que, a diferencia de los pagos electrónicos de los consumidores, que suelen estar protegidos por leyes federales de protección al consumidor, la responsabilidad de los pagos electrónicos de los negocios se rige por contratos y leyes estatales que podrían hacer responsable a su negocio de los robos en línea. Un paso muy importante que puede tomar para proteger su negocio es controlar su cuenta de forma periódica para detectar transacciones sospechosas. Informe cualquier transacción cuestionable al banco lo antes posible. Mientras más rápido se identifique una transacción fraudulenta, mayores son las posibilidades de que se recuperen fondos perdidos.

A continuación, se explican otras prácticas básicas que pueden ayudarlo a proteger su negocio.

- **Esté atento a los robos internos.** Entre ellos, se incluyen el robo o el uso inadecuado de efectivo, mercadería o recursos por parte de empleados, y el fraude. Minimice los riesgos a través de medidas como verificaciones de antecedentes previas a la contratación, el uso de sistemas automatizados de registro de inventario y la implementación de auditorías y políticas claras sobre el uso personal de las computadoras y otros recursos del negocio. Además, seleccione cuidadosamente a las personas que administren los pagos de los clientes, paguen las cuentas y revisen los estados de cuenta. Asegúrese también de contar con procedimientos para detectar y prevenir fraudes.
- **Esté atento a las transacciones y las facturas fraudulentas.** Las estafas van desde pagos de los consumidores con cheques sin fondos o tarjetas de crédito o débito falsas hasta devoluciones fraudulentas de mercadería. Asegúrese de tener un seguro contra estos riesgos. Ignore las ofertas para comprar listas de programas de subsidios federales.
- Los fraudes electrónicos por parte de terceros pueden ser muy costosos para los negocios, por lo que deben tomarse en serio. A través del envío de correos electrónicos falsos y el uso de sitios web falsos para instalar software malicioso, como los programas de registro de pulsaciones del teclado, los defraudadores pueden obtener los nombres de usuario y las contraseñas de cuentas bancarias en línea y hacer extracciones de estas cuentas. Debido a que los negocios no suelen estar cubiertos por las medidas federales de protección a los consumidores contra transferencias electrónicas no autorizadas, es probable que el banco no reembolse las pérdidas ocasionadas por robos a la cuenta si manifiesta que uno de los factores fue la negligencia del negocio, como dejarse engañar por un truco frecuente. Instale software antivirus y cortafuegos (programas que bloquean el acceso no deseado) en sus equipos y manténgalos actualizados. Haga copias de respaldo de los datos importantes del negocio en cada computadora. No haga clic en vínculos o adjuntos de correos electrónicos no solicitados que le pidan información confidencial, incluso aunque parezcan provenir de un negocio con la que hace negocios o del gobierno. Las organizaciones legítimas no solicitan ese tipo de información por correo electrónico. Ante la duda, consulte otra fuente para encontrar la información de contacto de la organización y confirmar la validez de la solicitud de forma independiente.

Servicios de pago positivo y bloqueo de débito

Los servicios de pago positivo, disponibles en muchos bancos, ayudan a proteger la cuenta de fraudes cometidos a través de la ACH y de cheques. Primero, se proporciona al banco una lista de transacciones a través de la ACH y cheques esperados junto con los montos esperados y las fechas. Luego, estos se procesan y se comparan con la lista. Las discrepancias generan un aviso a su oficina para que apruebe el pago. El bloqueo de débito es otro servicio que ofrecen muchos bancos y que permite controlar si se puede efectuar o no una transacción de débito en su cuenta a través de la ACH. Si piensa usar la cuenta principalmente para pagarles a los empleados o los proveedores (créditos) y emitir cheques, quizás no sea necesario permitir débitos empresariales a su cuenta a través del sistema de la ACH.

Préstamos comerciales

Los dueños de pequeños negocios generalmente necesitan solicitar préstamos para comprar equipos, pagar a proveedores y empleados y financiar otras operaciones.

Es necesario comprender los diferentes tipos de financiamiento. La mayoría de los pequeños negocios pueden financiar sus operaciones de tres maneras principales (sin incluir las inversiones ni los préstamos de familiares o amigos):

- Las *líneas de crédito personales*, como las tarjetas de crédito (una tarjeta personal del dueño o una tarjeta comercial con garantía del titular) o las líneas de crédito sobre el capital de vivienda (la casa del dueño del pequeño negocio se toma como garantía) son opciones frecuentes, pero tienen desventajas. Para los dueños de pequeños negocios que agreguen su registro de crédito personal a la línea, las tarjetas de crédito quizás sean convenientes, pero pueden ser una herramienta de financiamiento costosa. Los dueños que usen tarjetas de crédito también pueden terminar acumulando deudas que no pueden respaldarse de forma razonable con los ingresos proyectados del negocio. El principal problema de las líneas de crédito con garantía hipotecaria es que puede perder su casa si no devuelve los fondos de la manera acordada.
- Las *líneas de crédito comerciales* permiten pedir prestada una cierta cantidad de dinero y devolverla en cuotas con interés en un plazo de varios años. Las líneas de crédito pueden ser un medio flexible de establecer crédito. Los dueños de negocios deben pensar cuidadosamente antes de solicitar una línea de crédito. Es necesario que tenga en cuenta cómo y cuándo el negocio generará ingresos para devolver el préstamo, y que se asegúrese de no usar una herramienta de financiamiento a corto plazo para financiar inversiones costosas a largo plazo. Las tasas también pueden ajustarse. Es recomendable saber cuál es el índice del que depende la tasa y los valores máximos y mínimos a los que puede ajustarse.
- Los *préstamos comerciales a plazo*, que establecen un monto fijo en dólares que se devuelve en cuotas a lo largo de tres años o más, suelen recomendarse para el financiamiento de la compra de recursos o vehículos. Por lo general, la garantía de estos préstamos son los bienes comprados. Los préstamos a plazo permiten que los negocios hagan pagos predecibles, pero a diferencia de las líneas de crédito, quizás deba presentarse una solicitud nueva si es necesario pedir fondos adicionales. El propósito del préstamo generalmente determina el plazo de financiamiento. Por ejemplo, las hipotecas a plazo normalmente tienen un período de financiamiento más largo que los préstamos a plazo para equipo.

Tenga en cuenta la posibilidad de preguntar por los siguientes tipos de financiamiento comercial según su tipo de negocio o situación específica:

- Préstamos para agricultura
- Préstamos para fabricación
- Programas para miembros militares y veteranos
- Préstamos para exportadores
- Préstamos para zonas de aflicción

El banco registrará el financiamiento de recursos, inventarios, plantas y maquinarias para proteger sus intereses. Normalmente, se usan escrituras de fideicomiso como instrumento para registrar los inmuebles. Las declaraciones de financiamiento del Código de Comercio Unificado son herramientas que se usan para hacer público el interés del banco en otra propiedad. En algunos contratos de financiamiento, es posible que el banco exija que se registre una escritura de fideicomiso en la residencia personal.

Financiamiento de las cuentas por cobrar o del inventario

El financiamiento de las cuentas por cobrar y del inventario comprado se efectúa a través de recibos de efectivo, pero se evalúa según la capacidad de recolectar las cuentas por cobrar y según el crédito del negocio. El financiamiento de las cuentas por cobrar y del inventario contribuye a mejorar las necesidades de efectivo debido a las fluctuaciones estacionales. En general, el monto que se solicita como préstamo para las cuentas por cobrar y el inventario no es del 100 por ciento. Se hacen concesiones si existen cuentas incobrables o artículos del inventario con descuentos o dañados. El banco les informará el monto máximo que otorga en préstamo para este tipo de financiamiento. Estos préstamos basados en activos exigen control de garantía o acceso bancario en caso de que deba efectuarse la liquidación.

Tarjetas de crédito para negocios

Las tarjetas de crédito son una opción conveniente porque permiten diferir el pago; es decir, permiten usar el dinero del emisor de la tarjeta en lugar del propio hasta que se termina de pagar el saldo. Elija una tarjeta de crédito después de haber evaluado cuidadosamente la tasa de interés, las comisiones y las condiciones. Según la tarjeta, es posible que también ofrezca beneficios. Pague las facturas de las tarjetas de crédito antes del vencimiento para mejorar el registro de crédito de su empresa y evitar los intereses.

Pueden emitirse tarjetas adicionales para otros usuarios. Estos se denominan “usuarios autorizados”, pero no son responsables de efectuar los pagos de la tarjeta de crédito. Este proceso quizás represente un riesgo comercial. Por ello, antes de solicitar una tarjeta, lean el contrato y conversen con el banco acerca de sus responsabilidades. Si tiene una cuenta que no se está usando, debe cancelar las tarjetas, destruirlas o guardarlas en un lugar seguro.

Quizás existan otras opciones que sirvan como alternativa a la emisión de tarjetas de crédito del negocio para sus empleados. Converse con el banco acerca de las necesidades de efectivo y de viajes de los empleados. Algunas soluciones podrían ser la transferencia de créditos de la Cámara de Compensación Automatizada o ACH (transferencias electrónicas de fondos) a su cuenta para cubrir gastos o el uso de tarjetas precargadas con montos específicos.

Tenga en cuenta que su responsabilidad ante el uso no autorizado de tarjetas de crédito por parte de un ladrón puede ser mayor que para las tarjetas de crédito de consumidor. Conforme a las disposiciones federales mediante las que se implementó la Ley de Veracidad en Préstamos, existen límites estrictos a la responsabilidad del consumidor ante transacciones no autorizadas, generalmente no superiores a los \$50. En cambio, si un emisor de tarjetas otorga diez tarjetas de crédito o más a una empresa para que las usen los empleados, quizás exija que el negocio asuma una responsabilidad ilimitada ante transacciones no autorizadas. Y, si se emiten menos de diez tarjetas de crédito al negocio, el límite de \$50 para transacciones no autorizadas generalmente se aplica si las efectúa una persona que no es un empleado. Revise las condiciones del contrato de tarjetas de crédito para comprender si el negocio emisora acuerda cubrir las actividades fraudulentas que se realicen con las tarjetas de crédito de su negocio incluso aunque no estén obligados a hacerlo mediante la Ley federal de Veracidad en Préstamos.

Programas de préstamos garantizados por la SBA

Si necesita solicitar un préstamo, quizás la mejor opción sea un préstamo bancario garantizado por la SBA de Estados Unidos. La SBA no otorga los préstamos, sino que respalda una cierta parte de ellos para ayudar a los prestatarios a reunir los requisitos para obtener buenas tasas de interés y financiamiento. Si necesita un préstamo por menos del monto mínimo del prestamista, pídale al banco que le indique un prestamista que participe en el programa de micropréstamos de la SBA, que combina capacitación y asistencia técnica comercial con acceso a préstamos por hasta \$50,000 (aunque el monto promedio de los préstamos es de \$13,000). Además, tenga en cuenta que ciertos prestatarios, como los veteranos o las víctimas de desastres, puede ser elegibles para participar en programas de préstamos especiales.

Mejore sus posibilidades de obtener un préstamo

Un banco tiene dos tipos de clientes. Los ahorradores depositan dinero con un banco o prestamista y ganan intereses de sus ahorros. Los prestatarios toman el dinero en forma de préstamos y los pagan con pagos de capital e interés. Básicamente, el banco le presta a los prestatarios el dinero depositado por los ahorristas. Como tal, el banco tiene una responsabilidad fiduciaria hacia los ahorradores para minimizar el riesgo y para garantizar que los prestatarios paguen sus préstamos por completo.

Para minimizar el riesgo y garantizar el pleno reembolso de los préstamos, los bancos y otras instituciones prestatarias utilizan los cinco pilares del crédito para evaluar su capacidad y voluntad de pagar el préstamo.

Los cinco pilares del crédito

1. La **Capacidad** de pagar un préstamo es el más importante de los cinco los factores. El prestamista querrá saber exactamente cómo planea pagar el préstamo. ¿Tiene usted suficiente flujo de fondos en su negocio para pagar el préstamo? ¿Su proyecto de financiamiento inicial de un negocio pronostica un amplio flujo de fondos libre para pagar el préstamo?
2. El **Capital** es el dinero que usted personalmente invierte en el negocio. Es un indicativo de cuánto tiene en riesgo si llegara a quebrar el negocio. Los bancos pondrán como requisito que haya contribuido con capital (efectivo) de sus activos personales. Si usted no está dispuesto a arriesgar o invertir su propio capital, ¿por qué habría de hacerlo el banco?
3. La **Garantía** es un valor que usted le proporciona al banco. Darle una garantía al banco significa que cede un activo suyo al banco (como su casa) bajo el acuerdo que se utilizará como método de pago en caso de que usted no pueda hacer los pagos.
4. Las **Condiciones** tienen dos significados. El primero hace referencia a las condiciones o a la finalidad prevista del préstamo. ¿Cómo va a usar el dinero del banco? ¿Se va a usar para expandir o para comprar equipamiento o inventario? Las condiciones también hace referencia a las condiciones económicas, locales y dentro de su industria, lo que podría afectar su negocio y su capacidad para pagar el préstamo. ¿Está su negocio en una zona próspera en una industria en crecimiento o en una zona marginal en una industria en recesión o estancada? Los prestamistas evalúan cuidadosamente estas condiciones como indicadores de su capacidad para pagar el préstamo.
5. El **Carácter** hace referencia a su disposición de pagar el préstamo. Su negocio puede ser rentable y tener exceso de flujo de fondos para devolver el préstamo, pero... ¿va a pagar usted dicho préstamo? La mejor manera de demostrar que usted es una persona de carácter que está lista para pagar el préstamo es desarrollar una relación con el prestamista antes, durante y después del proceso del préstamo.

Recuerde, un prestamista debe evaluar su capacidad de pagar un préstamo basado en flujos de fondos proyectados (sus ingresos) no en el valor de su garantía. Es de gran ayuda preparar un plan de negocios exhaustivo que demuestre exactamente cómo se devolverá el dinero prestado. El plan de negocios también debe incluir una descripción general de su empresa, una explicación de sus productos y servicios, una explicación de sus operaciones, un plan de marketing y los motivos por la que su compañía o concepto es diferente a la competencia. Si ya han tenido un negocio por un tiempo, adjunte declaraciones financieras precisas, incluyendo un balance general, una declaración de ingresos y una declaración de flujo de fondos. Asegúrese de que su plan de negocios sea profesional, detallado, preciso y atractivo. Resalte su experiencia administrativa. Los prestamistas quieren saber que no solo tiene una gran idea, sino que además sabe ejecutarla. Si no tiene experiencia administrativa, considere encontrar un socio o un empleado que si la tenga.

Para obtener más información sobre el plan de negocios, asista a la clase de *Money Smart para pequeños negocios: Planeando un negocio próspero*.

Considere la posibilidad de consultar la siguiente información al banco cuando comience el proceso de préstamo o antes:

- Comisión del préstamo
- Tiempo de procesamiento
- Rangos de las tasas de interés para diferentes tipos de préstamos
- Plazo máximo de financiamiento
- Cuotas finales o cláusulas de rescate
- Pagos de interés únicamente durante el inicio de las operaciones
- Tipos de garantías o requisitos adicionales de garantías personales
- Embargos a la residencia personal
- Métodos de desembolso de los fondos

Construir relaciones a largo plazo con su banquero

Construir una relación a largo plazo con su banquero es un buen negocio. Algunos dueños de pequeños negocios asumen que el proceso del préstamo es impersonal. Esa suposición es un mito: los préstamos son inmensamente personales. Los trámites bancarios son un proceso de persona a persona. Es vital que se represente a sí mismo como una persona de carácter e integridad con el banquero. Tener integridad significa ser honesto y adicto a fuertes principios morales. Significa hacer lo correcto en todo momento y circunstancia, independientemente de que alguien lo esté observando. La mejor forma de demostrar que usted es una persona de integridad es desarrollar una relación con su banquero mucho antes de necesitar un préstamo u otro producto o servicio bancario. A continuación se detallan algunas ideas para construir relaciones a largo plazo y de beneficios mutuos:

- Seleccione un banquero que tenga una sólida experiencia y que realmente se pueda conectar con usted y sus ideas de negocios. Los banqueros desempeñan dos papeles: representan los intereses del banco, y abogan por los dueños de negocios.
- Conozca su negocio. Necesita entender claramente su modelo de negocio, las tendencias del mercado y las condiciones que afectan a su negocio. Si usted no conoce su negocio, el banquero se sentirá incómodo al momento de abogar por usted.
- Conozca los números. Una falta de comprensión de las finanzas del negocio puede ser una señal de problemas. La contabilidad y el llevar los libros puede parecer muy intimidante, pero es relativamente fácil de aprender. Ambas requieren de matemáticas simple: sumar, restar, multiplicar y porcentajes. Una clase en línea o en persona le puede ayudar a obtener conocimientos básicos. Los paquetes de software de contabilidad también son de gran ayuda.
- Una vez que tenga un firme conocimiento del modelo de su negocio y sus números, estará listo para construir una relación con un banquero.
- Preséntese con banqueros y pregúnteles qué servicios ofrecen sus bancos. Es una manera fácil de comenzar una conversación que puede llevar a una relación. Los banqueros practican constantemente relaciones sociales (networking) para encontrar clientes nuevos y para mantenerse conectados con los existentes. Ellos también están sumamente interesados en conocerle.
- Únase a grupos de relaciones sociales de negocios. Los funcionarios bancarios a menudo se unen a estos grupos porque tienen un verdadero interés en las comunidades y en los dueños de negocios a los que sirven.
- Acuerde una cita con un funcionario bancario para preguntarle sobre el proceso de solicitud de un préstamo mucho antes de necesitarlo realmente. Use esta reunión para compartir su idea de negocio y comience la conversación.

El papel del crédito personal

Al tomar una decisión para aprobar un préstamo o extender un crédito, los banqueros necesitan considerar seriamente su puntaje personal de crédito. Existen muchos modelos diferentes de crédito personal. La mayoría de las instituciones prestatarias usan puntajes FICO que calculan su historial de pago, carga de deuda, longitud de su historial de crédito, tipos de crédito y recientes búsquedas de crédito. Las puntuaciones FICO oscilan entre 300 y 850 siendo 300 el puntaje más bajo posible y 850 el más alto.

Los banqueros utilizan su puntaje de crédito para:

- Decidir si extenderle el crédito
- Determinar cuánto crédito extender
- Determinar la tasa de interés que le cobrarán por el préstamo

Su puntaje personal de crédito será una importante influencia en la decisión de darle o no el préstamo. Los prestamistas evalúan su negocio y su puntaje personal de crédito con su solicitud de préstamo. A menudo, hay más información en una puntuación personal que en una de negocios. Muchos negocios ni siquiera tienen puntaje de crédito. Por lo tanto es común que los bancos y otros prestamistas le den más importancia al puntaje personal de crédito.

Su puntaje personal de crédito refleja qué tan bien administra su dinero. Un puntaje bajo indica que le faltan las capacidades de administración de dinero necesarias para administrar un negocio y devolver préstamos. Si tiene un puntaje de crédito bajo, hay medidas que puede tomar. Para obtener más información sobre asesoramiento aprobado de crédito, visite el sitio web del Departamento de Justicia: www.justice.gov/ust/credit-counseling-debtor-education-information.

Si su crédito es bajo, es posible que aún sea elegible para un préstamo de un micro-prestamista comunitario local sin fines de lucro, de un centro de desarrollo comunitario (CDC, por sus siglas en inglés) o de una agencia de desarrollo económico. Muchas de estas organizaciones ofrecen préstamos a dueños de pequeños negocios. Para encontrar un prestamista comunitario, visite su centro local de desarrollo para la pequeña empresa y hable con un consejero empresarial. Para obtener más información, visite www.sba.gov/tools/local-assistance/sbdc. La sección *Para más información* al reverso de esta guía enumera varios recursos.

Administración de patrimonios y planificación para jubilación

Comenzar un plan de ahorro para la jubilación puede ser más sencillo de lo que piensan la mayoría de los dueños de negocios. Al ofrecer un plan de ahorro para la jubilación, ayudará a sus empleados a ahorrar para el futuro. Además, los programas de jubilación pueden brindar beneficios fiscales a los empleadores y los empleados. Es posible iniciar un plan incluso aunque se trabaje de forma independiente. Los bancos ofrecen varias opciones de ahorro para la jubilación y es importante hablar con un asesor financiero para determinar cuál es el mejor plan o la mejor combinación para usted y su negocio.

Se tiende a pensar que las cuentas de jubilación individual (IRA, por sus siglas en inglés) son cuentas que las personas crean de forma individual, pero el empleador puede ayudar a sus empleados a crearlas y financiarlas. Con una IRA, el monto que la persona recibe al retirarse depende de los fondos de la IRA y de las ganancias (o pérdidas) de dichos fondos. Los planes son relativamente fáciles de establecer; la institución financiera se encarga de la mayoría de los detalles.

Existen tres tipos de opciones basadas en cuentas de jubilación individual (IRA, por sus siglas en inglés):

- **Plan de Pensión Simplificada para Empleados (SEP, por sus siglas en inglés):** Los planes de Pensión Simplificada para Empleados (SEP, por sus siglas en inglés) están disponibles para negocios de cualquier tamaño. Solo el empleador contribuye al plan de jubilación, y puede contribuir hasta el 25 por ciento del salario de cada empleado. Las contribuciones se hacen a una IRA tradicional. Las contribuciones a una SEP son deducibles a efectos fiscales y el negocio no paga impuestos por los ingresos de las inversiones. Usted puede ser elegible para recibir un crédito fiscal anual de hasta \$500 por cada uno de los primeros 3 años por el costo de creación del plan.
- **Plan de Estimulación del Ahorro por Contribuciones Equivalentes al Empleado (IRA SIMPLE, por sus siglas en inglés):** Los planes de IRA SIMPLE permiten que los negocios con 100 empleados o menos ayuden a sus empleados a ahorrar para la jubilación. Los empleados pueden hacer contribuciones a la IRA con moratoria fiscal a través de deducciones de la nómina. Como dueño del negocio, puede optar por hacer contribuciones equivalentes a las de los empleados o por contribuir un porcentaje fijo del pago de todos los empleados elegibles. Usted puede ser elegible para recibir un crédito fiscal anual de hasta \$500 por cada uno de los primeros 3 años por el costo de creación del plan de IRA SIMPLE.
- **IRA de deducción de la nómina:** Aunque el empleador no quiera iniciar un plan de jubilación, puede permitir que sus empleados contribuyan a una IRA a través de deducciones de la nómina. El empleador pone en marcha el programa de IRA de deducción de la nómina a través de un banco, una empresa de seguros u otra institución financiera, y los empleados eligen si desean participar o no y cuánto quieren que se deduzca de sus cheques para depositar el dinero en la IRA. Es posible que los empleados también puedan elegir las inversiones según el proveedor de la IRA. El empleado hace todas las contribuciones. El empleador no hace ninguna contribución. El empleador no hace ninguna contribución.

Conforme a la ley federal, las personas que ahorren a través de una IRA tradicional pueden recibir beneficios fiscales hasta un cierto monto por el dinero que ahorren, y las inversiones pueden acumularse con moratoria fiscal. Si la persona elige una IRA Roth, se pagan impuestos por las contribuciones del empleado y las inversiones se acumulan exentas de impuestos. Una IRA Roth, al igual que una IRA tradicional, ofrece la posibilidad de extraer fondos una vez cumplidos los 59 años y medio (dentro de las normativas). No obstante, el beneficio fiscal es diferente al de la IRA tradicional. La IRA tradicional permite recibir una deducción fiscal en el año en el que se hizo el depósito mientras que la IRA Roth no. El beneficio que ofrece la IRA Roth es que no se pagan impuestos por el ingreso de los intereses que se recibe después de retirarse.

Otra opción para la jubilación son los planes de **contribución definida**, como los planes 401(k) o los planes de repartición de utilidades. Estos planes establecidos por el empleador tampoco prometen un monto específico de beneficios al momento de retirarse. Los empleados o el empleador (o ambos) contribuyen a las cuentas individuales del plan los empleados, a veces en función de una tasa fija (como el 5 por ciento del salario anual). Cuando se retiran, los empleados reciben las contribuciones acumuladas más los ingresos (o menos las pérdidas) de las inversiones de las contribuciones. Los planes de **beneficio definido**, por otro lado, prometen un beneficio específico al momento de retirarse, como \$1.000 por mes durante la jubilación.

Una opción frecuente de plan de contribución definida es el **plan 401(k)**. Este plan permite que los participantes decidan cuánto quieren contribuir a sus cuentas, y los empleadores tienen derecho a recibir una deducción fiscal por las contribuciones que hagan a las cuentas de sus empleados. El dinero de las contribuciones puede aumentar a través de inversiones como acciones, bonos, fondos comunes de inversión, fondos de mercado monetario, cuentas de ahorro y otros tipos de inversión. Por lo general, el gobierno federal y la mayoría de los gobiernos estatales no gravan las contribuciones ni los ingresos hasta que se distribuyen. Los planes 401(k) pueden variar significativamente en cuanto a su complejidad. Sin embargo, muchas instituciones financieras y otras organizaciones ofrecen planes 401(k) prototípicos que pueden reducir significativamente la carga administrativa que implica establecer y mantener estos planes para los empleadores individuales o los trabajadores independientes. Los bancos que ofrecen planes de ahorro para la jubilación 401(k) suelen ayudar a los dueños de negocios a crearlos e incluso suelen explicarles a los empleados las características importantes de los planes.

Cuentas de ahorros de salud

Las cuentas de ahorros de salud (HSA, por sus siglas en inglés) permiten que las personas con cobertura de planes de seguro médico de deducible alto reciban beneficios fiscales por el dinero que tienen ahorrado para gastos médicos. Es decir, es posible solicitar una deducción fiscal por las contribuciones que usted u otra persona (excepto su empleador) hizo a su HSA incluso aunque no detalle las deducciones.

Después de seleccionar un banco

Establecer una relación bancaria es como establecer cualquier otra relación. No sucede en un solo día. Una vez que elija el banco que se encargará de sus necesidades bancarias, tómese tiempo para desarrollar una relación con el representante bancario; es decir, el asesor o gerente de préstamos que maneja su cuenta. Tener una buena relación con una persona clave del banco puede ayudarle a establecer o aumentar el crédito, ahorrar dinero en cargos/costos y mejorar la oportunidad de su negocio gracias al aprovechamiento de los numerosos contactos personales del representante bancario. Contar con líneas de comunicación claras, frecuentes y abiertas es un componente necesario para lograr una relación sólida entre el dueño y el representante bancario. Hable con su representante bancario al menos una vez cada tres meses, pero asegúrese de hablar con él cuando suceda algo importante, como cuando obtenga una cuenta grande o adquiera una empresa importante de la competencia.

Si el negocio es nuevo, dedique tiempo a brindarle información sobre el negocio a esa persona. Si tiene el negocio desde hace un tiempo, invite al prestamista a su empresa para brindarle un recorrido. Ofrezcale al representante bancario la oportunidad de interesarse en su negocio y sus expectativas.

Puntos clave para recordar

1. Elija el banco adecuado para sus necesidades financieras. Los productos y servicios que ofrecen los bancos, junto con los cargos que pueden cobrar por esos servicios, pueden variar según cada banco. Vale la pena comparar lo que ofrecen sus bancos con lo que ofrecen otros de sus comunidades.
2. Los bancos ofrecen una gran variedad de productos y servicios de préstamos y depósitos para satisfacer sus necesidades. Por ejemplo, quizás pueda depositar cheques en su cuenta desde su oficina sin tener que ir hasta el banco. Si necesita solicitar un préstamo, tenga en cuenta los programas de préstamos garantizados por la SBA.
3. Los bancos pueden ayudarlo a operar su negocio de forma más eficiente con el comercio, la nómina, la jubilación, y los servicios en línea.
4. Mantenga sus cuentas personales y de negocios separadas.
5. Tome las precauciones necesarias para prevenir fraudes y otras pérdidas evitables.
6. Guarde algo de dinero, quizás en una cuenta de ahorro, para gastos imprevistos.
7. Sepa cuál es su puntaje de crédito. Si está bajo, tome medidas para aumentarlo.
8. Para mejorar sus posibilidades de obtener un préstamo, desarrolle los cinco pilares del crédito.
9. Construya una relación con el prestamista antes, durante y después del proceso del préstamo.

Para más información

BusinessUSA

www.business.usa.gov

Este portal oficial del gobierno estadounidense ofrece guías y recursos que ayuda a los negocios a cumplir con las leyes y regulaciones comerciales. Ofrece cursos que puede tomar a su propio ritmo sobre cómo solicitar ayuda financiera como microcréditos, cómo escribir un plan de negocios, como registrar y administrar un negocio y más.

U.S. Small Business Administration (SBA, por sus siglas en inglés)

www.sba.gov; www.sba.gov/tools; www.sba.gov/tool/sba-learning-center

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 para los dueños de pequeños negocios. Ofrecen herramientas y recursos gratuitos en línea en www.sba.gov/tools. El sitio ofrece información que puede consultar a su propio ritmo sobre cómo escribir planes de negocios y estratégicos, cómo comprar o vender un negocio, cómo competir para las contrataciones del gobierno, cómo hacer una investigación de mercado, nociones básicas de contaduría y más. Consulte también el Centro de Aprendizaje: www.sba.gov/tools/sba-learning-center ofrece una larga lista de cursos y temas en línea como atraer inversionistas, seguridad informática, los fundamentos del financiamiento colectivo, servicio al cliente y más.

SCORE

www.score.org.

SCORE es una asociación sin fines de lucro dedicada a ayudar a despegar a los pequeños negocios, a que crezcan y a que lleguen a sus objetivos por medio de la educación y la tutoría. SCORE ofrece una variedad de recursos gratuitos en línea para el financiamiento inicial de un pequeño negocio, incluyendo una galería de modelos de planes de negocios, financieros y de marketing. Ofrecen guías prácticas y módulos para hacer a su propio ritmo sobre finanzas, como conseguir contratos, administración del flujo de fondos y más. Para obtener más información visite www.score.org/startup.

Red de Centros de Desarrollo para la Pequeña Empresa de EE.UU.

<http://americassbdc.org>.

La red de Centros de Desarrollo para la Pequeña Empresa (SBDC, por sus siglas en inglés) de EE.UU. ofrece asesoría gratuita a dueños de pequeños negocios en cualquier etapa de desarrollo. Este excelente recurso brinda una variedad de opiniones y asistencia de planificación a los dueños de pequeños negocios. Sus asesores pueden ayudar a contactarlos con los recursos comerciales y las instituciones prestatarias regionales y locales.

Centro de Ayuda a las Empresas Propiedad de Mujeres (WBC, por sus siglas en inglés)

www.sba.gov/tools/local-assistance/wbc

Los Centros Empresariales para Mujeres (WBC) son una red nacional de centros educativos a lo largo de Estados Unidos diseñados a asistir a las mujeres en el inicio y crecimiento de un pequeño negocio. Los WBC buscan “igualar el campo de juego” para las mujeres empresarias que aún enfrentan obstáculos particulares en el mundo de los negocios. La red ofrece capacitación integral y asesoría en una gran variedad de temas en diferentes idiomas.

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.

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.

Para obtener más información sobre el plan de estudios de Money Smart, consulte www.fdic.gov/consumers/consumer/moneysmart.

Recursos locales

Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifique lo que aprendieron después de haber completado el curso.

1. **¿Cuál de las siguientes opciones NO es un servicio bancario? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
 - a. Cuentas de cheques para negocios
 - b. Tarjeta de débito para negocios
 - c. Tarjeta de crédito para negocios
 - d. Ventas de inmuebles
 - e. Financiamiento de las cuentas por cobrar
 - f. Línea de crédito
 - g. Préstamo a plazo
 - h. Administración del efectivo
 - i. Servicios mercantiles
 - j. Procesamiento de la nómina
 - k. Financiamiento de activos fijos
 - l. Administración de patrimonios (IRA SIMPLE, 401(k) SEP)
2. **Principalmente, ¿cuántos tipos básicos de cuentas de cheques comerciales existen?**
 - a. Dos; las cuentas de cheques para pequeños negocios y las comerciales
 - b. Tres; las cuentas de cheques para pequeños negocios, las comerciales y las de inversión
 - c. Cuatro; las cuentas de cheques para pequeños negocios, las comerciales, las de inversión y las de ahorro.
 - d. Más de cuatro
3. **A fin de ofrecer una protección contra el fraude, la mayoría de los bancos pueden establecer transferencias automáticas para asociar una cuenta operativa con una cuenta de nómina. La cuenta de nómina tendrá lo que se conoce como _____.**
 - a. Función de protección de bonos
 - b. Función de saldo cero
 - c. Función de cláusula de rescate
 - d. Función de conciliación de cuenta de cheques
4. **¿Cuál de las siguientes opciones suele ser el requisito mínimo para abrir un CD en un banco?**
 - a. De \$500 a \$1.000
 - b. De \$500 a \$1,000
 - c. De \$2,000 a \$4,500
 - d. De \$5,000 a \$10,000
5. **De \$5,000 a 10,000 La mayoría de los bancos no permiten que la nómina de un negocio se deposite a través de un depósito directo.**
 - a. Verdadero
 - b. Falso

- 6. ¿Cuál de las siguientes opciones es un servicio de administración del efectivo que podría ofrecer un banco? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
- a. Banca en línea
 - b. Cuenta de transferencia automática
 - c. Escáner de depósito remoto
 - d. Servicio de buzón de pago
 - e. Procesamiento de débito a través de la ACH
- 7. ¿Cuál de las siguientes opciones define mejor el concepto de “servicio de buzón de pago”?**
- a. Un servicio que lleva registros del pago a los empleados
 - b. Un servicio mediante el cual los pagos que recibe un negocio se envían por correo al banco para que los procese
 - c. Un servicio para aceptar y procesar pagos en línea
 - d. Un servicio que ofrece un lugar seguro para los objetos de valor del negocio, como los documentos de titularidad
- 8. ¿Cuál de las siguientes opciones define mejor el concepto de “garantía de préstamo”?**
- a. La promesa del banco de mantener las tasas de interés en un cierto nivel durante un período de tiempo contractual
 - b. La promesa de permitir que el prestatario se “retracte” si el préstamo no satisface sus necesidades
 - c. La promesa del prestatario de recibir el préstamo
 - d. La promesa de una agencia de devolver el préstamo si el prestatario no lo devuelve
- 9. Las cuentas de cheques pueden codificarse para que se transfieran fondos automáticamente desde una línea de crédito o hacia una línea de crédito.**
- a. Verdadero
 - b. Falso
- 10. Los depósitos directos, el procesamiento de débito y crédito a través de la ACH y las transferencias electrónicas ofrecen un método veloz para transferir fondos por Internet.**
- a. Verdadero
 - b. Falso

Formulario de evaluación

Su opinión es importante. Complete esta evaluación de la capacitación Servicios bancarios disponibles para pequeños negocios.

Calificación de la capacitación

1. En general, el módulo 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.

	Deficiente	Aceptable	Aceptable	Bueno	Muy bueno
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?
