

Claves del éxito financiero y crediticio para propietarios de pequeñas empresas™



Plan de estudios para asesores - Módulo 3: Crédito personal vs. crédito comercial

**Small Business Owner Financial
Education brought to you by:**



Empiece hoy mismo un futuro financiero más brillante.

Sharpen Your Financial Focus®

With financial support from:



Claves del éxito financiero y crediticio para propietarios de pequeñas empresas™

Fundación Nacional de Asesoramiento de Crédito® (NFCC®) - Programa de Asesoramiento para Propietarios de Pequeñas Empresas

Plan de estudios para asesores

Versión 5.0

1 de marzo de 2018

Este documento contiene un esbozo del modelo de asesoramiento que es el fundamento de la Fase I de Inmersión Profunda de Asesoramiento para Propietarios de Pequeñas Empresas (SBO, por sus siglas en inglés) de la NFCC.

Este documento es propiedad exclusiva de la Fundación Nacional de Asesoramiento de Crédito® (NFCC®, por sus siglas en inglés). Al aceptar este documento y participar en el Programa de Asesoramiento para Propietarios de Pequeñas Empresas de la NFCC, usted se compromete a no compartir el documento ni ninguna parte de la información contenida en él con ninguna persona ni organización que no sea su agencia miembro sin el consentimiento expreso y por escrito de la NFCC.

El objetivo del programa es ayudar a capacitar a nuestros clientes que son propietarios de pequeñas empresas para que puedan tomar decisiones bien informadas, tanto para ellos mismos como para sus empresas, mediante nueva información, nuevos recursos y nuevas herramientas. A medida que nuestros clientes con negocios propios desarrollan una mayor comprensión de las prácticas financieras personales y comerciales más recomendables a través de nuestra instrucción focalizada y de nuestros materiales de inmersión profunda, podrán seleccionar la línea de acción que más convenga a sus circunstancias. El papel que juega el Asesor de la NFCC en este proceso es el de educar, informar y apoyar al cliente, no el de aconsejarle al cliente la decisión que debe tomar.

Nos gustaría agradecer y dar reconocimiento al TD Bank, America's Most Convenient Bank®, y a la TD Charitable Foundation, que es la rama de beneficencia del TD Bank, por apoyar el Programa de Asesoramiento y Educación Financiera para Propietarios de Pequeñas Empresas de la NFCC, que fomenta el bienestar financiero de los propietarios de pequeñas empresas

Resumen del Programa:

Nuestra meta es alcanzar a 10,000 propietarios de empresas pequeñas en los próximos tres años, utilizando la capacidad que tenemos actualmente para ofrecer asesoramiento crediticio y el programa Sharpen Your Financial Focus® (Sharpen) con el fin de lograr intervenciones de gran impacto y al mismo tiempo reunir datos para aprender de este programa y evaluar nuestra eficacia en la labor de ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a manejar mejor sus finanzas personales y comerciales. Al principio nos concentramos en la salud financiera de los propietarios de pequeñas empresas. Más allá de la Fase I, contemplamos el desarrollo de servicios de asesoramiento que nos permitan complementar nuestro papel de guías de confianza y añadir los de educadores, mentores y defensores.

Acerca de las pequeñas empresas en Estados Unidos:

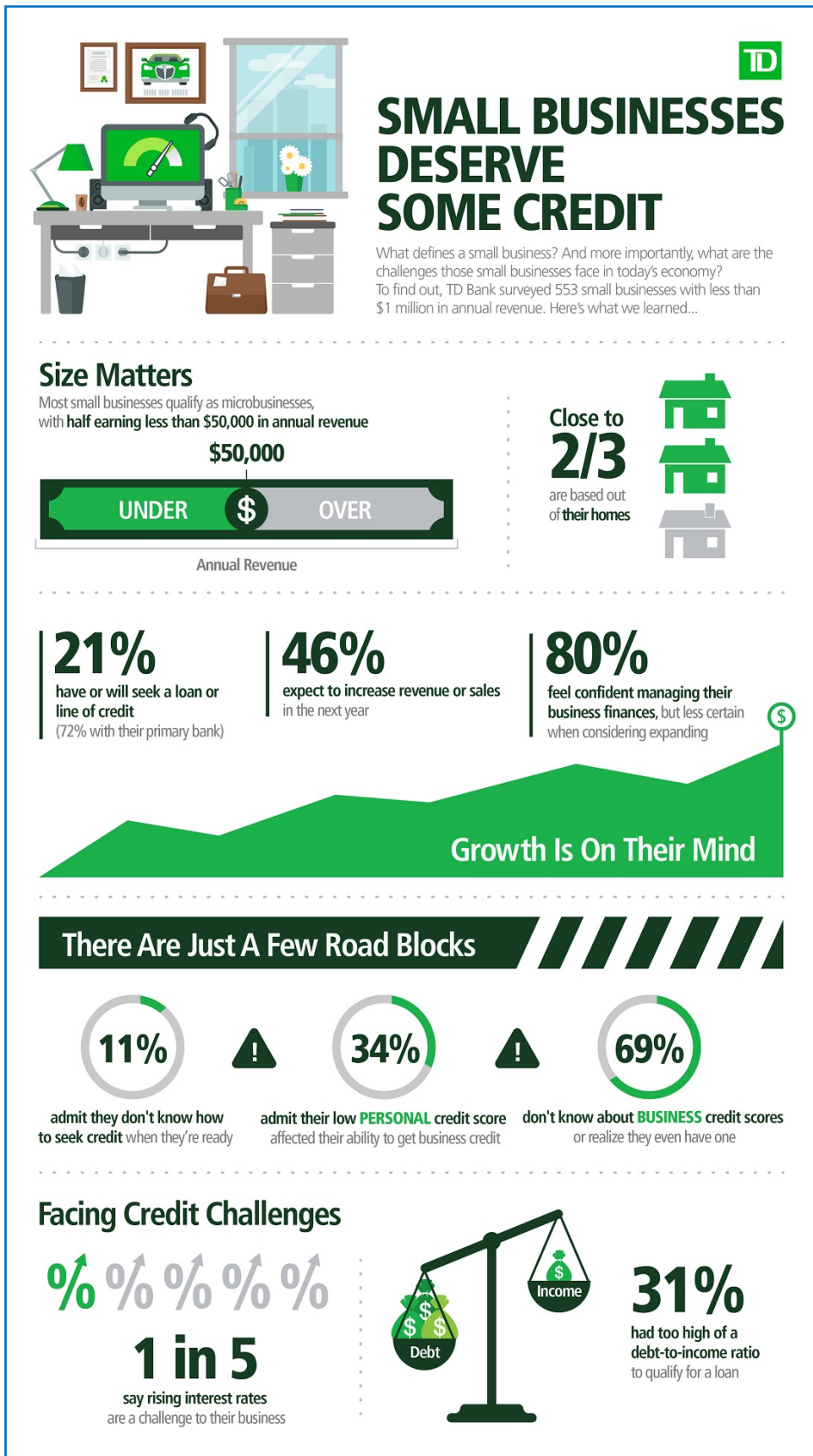
Desde 1995, las pequeñas empresas han creado más del 60 por ciento de los nuevos empleos netos en nuestro país. De los 28.7 millones de pequeñas empresas que hay en Estados Unidos, la mitad tienen su sede central en hogares, y 23 millones tienen propietario único. Los restantes 5.7 millones de firmas pequeñas tienen empleados. A pesar de estos números impresionantes y del impacto económico generado por los propietarios de pequeñas empresas, estos tienen pocas opciones de financiamiento para sufragar sus sueños y sus operaciones. Además, los propietarios de pequeñas empresas no dan abasto porque son "Directores Ejecutivos de Todo", y desconocen las prácticas más recomendables de las finanzas personales y comerciales.

Según el [2016 Small Business Credit Survey](#), una encuesta publicada por la Reserva Federal, 45 por ciento de las pequeñas empresas solicitaron algún tipo de financiamiento en 2016. De las que solicitaron financiamiento, 76 por ciento recibieron por lo menos una parte, pero solo un 40 por ciento de los solicitantes recibieron la cantidad completa que habían pedido.

La salud financiera del propietario de una pequeña empresa es vital para que esta tenga éxito. Según un estudio de Insurance Quotes, las razones principales que hacen fracasar a las pequeñas empresas son los problemas de flujo de efectivo o quedarse sin dinero.

Fuente: <https://www.insurancequotes.com/business/why-do-businesses-fail>

El TD Bank realizó recientemente una encuesta entre propietarios de pequeñas empresas; los resultados complementan algunos de los datos macroeconómicos y la siguiente infografía pone de relieve sus dificultades cotidianas.

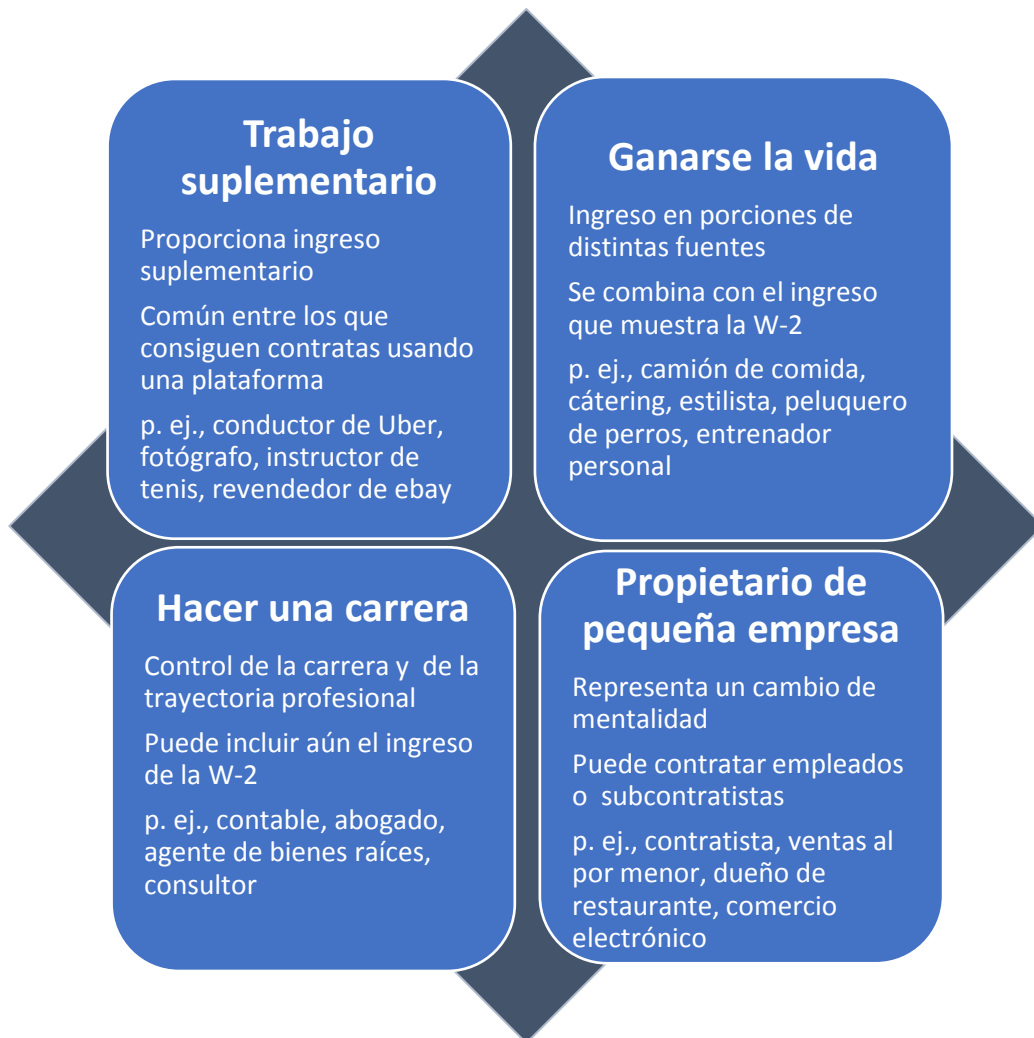


Cómo identificar a los clientes que sean propietarios de pequeñas empresas para darles asesoramiento y educación

Para los fines de este programa, nos concentraremos en aquellos clientes de las agencias miembro de la NFCC que sean trabajadores autónomos o que al inscribirse en el programa se identifiquen a sí mismos como propietarios de pequeñas empresas. La categoría de trabajador autónomo excluye a los contratistas según la definición que da la GAAP (alguien que trabaja para el mismo patrono día tras día, pero que no ha sido contratado formalmente por el patrono ni recibe beneficios). Si una persona trabaja como contratista para más de una empresa o patrono, esto podría constituir un nivel de independencia que cualificaría.

El Centro de Innovación en los Servicios Financieros (CFSI, por sus siglas en inglés) define *pequeña empresa* como “un individuo que maneja su propio negocio con poco personal profesional (o sin ninguno) que se dedique a la contabilidad, las finanzas, los recursos humanos u otras funciones de apoyo”. Una pequeña empresa puede tener o no tener empleados o contratistas, puede estar incorporada o no estarlo y puede tener o no tener ingresos y ganancias crecientes.

Algunos ejemplos de estos sectores y posibles actividades comerciales incluyen:



Pueden surgir las siguientes situaciones; los clientes que se encuentren en estas circunstancias están invitados a participar en el programa de asesoramiento para propietarios de pequeñas empresas.

- Clientes que dicen ser trabajadores autónomos pero que tal vez no se refieran a sí mismos como propietarios de una pequeña empresa
- Clientes que se identifican como propietarios de pequeñas empresas y que se refieren a sí mismos como tales, pero a tiempo parcial o como algo suplementario
- Clientes que quisieran continuar o expandir su ingreso haciéndose trabajadores autónomos o propietarios de una pequeña empresa
- Clientes que desean formalizar y hacer crecer su empresa, incluyendo la contratación de empleados
- Están invitados a participar aquellos clientes cuyo crédito comercial no cualifique para un Plan de Administración de Deuda
- Están invitados aquellos clientes que sean trabajadores autónomos o que afirmen ser propietarios de pequeñas empresas y que sean elegibles para participar en un plan de administración de deudas para su crédito personal
- Están invitados a participar aquellos clientes que tengan un ingreso significativo o que reciban ganancias de su empresa, como también lo están los clientes de ingreso limitado, incluso los que se consideren de Ingreso Bajo o Moderado
- ***En el programa de asesoramiento para propietarios de pequeñas empresas están invitados a participar aquellos clientes de Agencias Miembro de la NFCC que estén en medio de una quiebra o un embargo o que deban préstamos estudiantiles, siempre y cuando sean trabajadores autónomos o se identifiquen como propietarios de una pequeña empresa. Sin embargo, los asesores deben usar su buen juicio y dar prioridad a la resolución de estos asuntos, abordando con sensibilidad la introducción del tema de cómo triunfar como propietario de una pequeña empresa.***

La Fase 1 del Programa de Asesoramiento para Proprietarios de Pequeñas Empresas incluye tres módulos:

- 1. Administración de ingresos y gastos en el ámbito personal vs. comercial**
- 2. Comprender y administrar el flujo de efectivo**
- 3. Crédito personal vs. crédito comercial**

El plan de estudio y los materiales para el cliente (*Claves del éxito financiero y crediticio para propietarios de pequeñas empresas*) le ayudarán a orientar a sus clientes acerca de las prácticas más recomendables de las finanzas personales de la vida real, a animarlos para que apliquen lo que han aprendido y a ayudarlos a conectarse con otros recursos de su comunidad o en línea para que alcancen sus objetivos financieros.

Se le recomienda al Asesor que comparta la herramienta virtual ChequeoDeMiDinero® con sus clientes antes de su primera interacción, a fin de que estén mejor preparados para conversar con usted. Nuestra meta es que los clientes aprovechen el contenido y que participen en la sesión de inmersión profunda, pero para fines de fondos los asesores solo tienen que hacerle la recomendación al cliente y documentar esa sugerencia en Sharpen.

Se están desarrollando más módulos para la Fase 1 y se compartirán más adelante, por lo que recomendamos buscar más contenido a medida que sigamos añadiendo temas y recursos educativos.

Los módulos pueden compartirse individualmente según las necesidades del cliente. En el curso piloto, aproximadamente la mitad de los participantes estudiaron más de un módulo. Sin embargo, solo hay fondos disponibles para un módulo por cliente.

Los clientes que participaron en el Curso Piloto de Asesoramiento para Propietarios de Pequeñas Empresas le hicieron a la NFCC y a sus Asesores las siguientes sugerencias:

- 1. *Por favor traten de tender un puente para los propietarios de pequeñas empresas que estén buscando capital de inicio.***
-Aunque no haya todavía un plan de acción y dependiendo de las necesidades del cliente, considere la presentación de contenido acerca de la diferencia entre crédito personal y comercial, alternativas de préstamos y recursos como www.venturize.org, www.score.org, y www.accion.org. Quizá el cliente desee además considerar un diálogo con su banco local, o hacer comparaciones. Aunque no exista aún un plan de acción para el cliente, los propietarios de pequeñas empresas pueden beneficiarse a largo plazo estableciendo o fortaleciendo su relación con el banco.
- 2. *Ofrezca niveles más detallados a los propietarios de empresas más experimentados.***
-Reconozca que estamos en la Fase I y que estamos haciendo un esfuerzo para ampliar nuestras capacidades. Refiéralos a la pestaña de recursos o a otras entidades locales que colaboren con usted en su mercado.
- 3. *Hable más sobre lo que pueden hacer los dueños de empresas para ayudar a resolver asuntos relacionados con deudas.***
-Tal vez el cliente sea elegible y sea un buen candidato para participar en un plan de administración de deudas. Aunque no se haya hecho aún un análisis financiero, evalúe sus circunstancias y ofrezca pasos para resolver las deudas mediante un plan de acción (como presupuestos, etc.). Si es apropiado, considere recursos que ayuden con el refinanciamiento de las deudas.

Instrucciones para los Asesores:
Por favor lean el resumen del plan de estudio y el contenido dirigido al cliente, que aparecen abajo, antes de la presentación de inmersión profunda. Los clientes han indicado que tener acceso a los materiales antes de la sesión de asesoramiento les resulta útil para poderse preparar mejor y hacer preguntas.

Módulo 3 – Crédito personal vs. crédito comercial

El objetivo de Crédito personal vs. crédito comercial es ayudar a los clientes a comprender mejor cómo se integran estas dos formas de deuda financiera, a evitar errores frecuentes y a hacer planes para solicitar crédito comercial.

Resumen

- Es importante separar las finanzas y gastos personales de las finanzas y gastos comerciales, pero hay áreas comunes a la hora de solicitar crédito, y por eso vale la pena estar informado y preparado a fin de asegurarse de obtener los mejores productos y las mejores condiciones
- Número de Seguro Social y Número de Identificación del Empleador
- Cómo establecer crédito comercial

Puntos clave

Examine estos puntos clave con sus clientes

- Ventajas y desventajas del “bootstrapping” (autofinanciamiento) y cómo se evita vincular las necesidades de la empresa a activos personales como su casa (a menos que usted esté bien informado)
- Préstamos en línea y otras fuentes de financiamiento por colaboración abierta (“crowd sourcing”)
- Préstamos de la SBA
- Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI, por sus siglas en inglés)
- El proceso de crédito D&B
- Los acreedores comerciales están menos dispuestos a ofrecer DMP.

Preguntas de discusión

Para estimular la participación del cliente en este tema, haga preguntas de respuesta abierta

- ¿Cómo ha estado costeando los gastos de su negocio hasta la fecha?
- ¿Cuánto financiamiento, y de qué tipo, podría necesitar en el futuro para lograr sus metas?
- ¿Qué tipo de apoyo le brindan su presupuesto personal y su plan de acción a sus necesidades y objetivos de crédito comercial?

Posibles preguntas del cliente y respuestas del Asesor

Me han negado el crédito comercial y por eso usé mis tarjetas de crédito personales.

Lo entiendo. Muchos propietarios de pequeñas empresas cuentan que han tenido problemas parecidos al solicitar financiamiento. Usted está dando ahora los pasos correctos y estableciendo metas financieras para estar mejor preparado en el futuro. En su paquete hay una lista de recursos que podrían proporcionarle productos financieros temporales. Estos tal vez puedan ayudarlo a avanzar hasta el punto en que pueda obtener préstamos comerciales o crédito a través de servicios financieros tradicionales, como las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario (CDFI, por sus siglas en inglés).

Mi negocio está creciendo y yo quiero refinanciar algunas de mis deudas para obtener mejores condiciones.

¡Esa es una buena noticia! En su paquete hay una guía de recursos; yo le aconsejaría que consulte www.venturize.org y Préstamos Comerciales 101. Examinemos también su calificación crediticia personal. ¿Ha tenido crédito comercial alguna vez en el pasado?

Resumen para el cliente
Crédito personal vs. crédito comercial
Por qué es importante

Sin crédito no puede completar transacciones comerciales ni competir. Los prestamistas usan el historial de crédito de una empresa para determinar si le prestan o no le prestan dinero. También se necesita crédito para obtener un seguro comercial. En muchos casos, no puede comprar bienes ni servicios para su empresa sin tener acceso al crédito.

El **crédito personal** puede ser la única opción disponible para financiar la empresa temporalmente, pero usted debe entender los riesgos y debe tener un plan para establecer crédito comercial y aumentarlo, a fin de satisfacer las necesidades del negocio. Si usa su crédito personal para financiar su negocio puede poner en peligro a su familia y sus activos. Si el negocio fracasa o atraviesa problemas financieros, los acreedores lo perseguirán a USTED, ya que usted será personalmente responsable por los gastos en que haya incurrido la empresa.

Crédito comercial 101

Separar las finanzas personales y las finanzas comerciales (ingresos y gastos) puede ser difícil para una pequeña empresa, especialmente si usted ES la empresa. Los expertos recomiendan mantener una clara distinción entre sus finanzas personales y sus finanzas comerciales, hasta donde sea posible. Parte de esa ecuación es establecer crédito comercial independientemente de su crédito personal.

En la práctica, su crédito comercial y su crédito personal pueden seguir vinculados no importa cuánto se esfuerce en mantenerlos aparte. Sin embargo, comprender esto y comprender también que los distintos servicios financieros suelen pedir ambos para evaluar su solvencia constituye un primer paso positivo para asegurar su bienestar financiero, tanto personal como comercial.

Su crédito personal está vinculado a usted a través de su Número de Seguro Social. Normalmente su historial de crédito comercial está vinculado a usted a través de su Número de Identificación del Empleador (EIN, por sus siglas en inglés) o Número de Identificación para Impuestos, que es lo que usa el gobierno para identificar a su empresa para fines de impuestos. Usted puede [solicitar un EIN en línea](#) y lo recibe casi de inmediato. Técnicamente, si usted es el único dueño, no *necesita* un EIN para hacer sus impuestos, pero sí lo necesita para establecer crédito comercial.

Hay tres grandes agencias de crédito que mantienen su historial de crédito: Equifax, Experian y Transunion, y cada una tiene un perfil de usted. Experian y Equifax tienen además servicios de información crediticia comercial. Su perfil comercial se mantiene aparte de su historial de crédito personal.

Hay servicios de informes crediticios que solo se concentran en negocios; el mayor y el más reconocido es [Dun & Bradstreet](#). Si usted tiene más de una empresa, es posible que tenga un expediente por cada una, siempre y cuando cada una tenga su propio EIN.

Calificación crediticia personal vs. calificación crediticia comercial

Su crédito personal suele resumirse en un número único que ayuda a los acreedores a evaluarlo de un vistazo. El método más común para evaluar el crédito personal se llama FICO. No hay un método equivalente para las empresas; cada agencia de crédito comercial evalúa y distribuye sus resultados a su manera.

Al evaluar una empresa, los factores más importantes son generalmente cómo paga sus cuentas, cuántas deudas tiene y de qué tipo de industria se trata. Generalmente, las calificaciones crediticias comerciales tienen menos variables que las calificaciones FICO, y es más fácil mejorar la calificación de una empresa que la de un individuo.

Una desventaja es que el crédito comercial ofrece menos protecciones legales. Las leyes de crédito de consumo le permiten disputar cualquier cosa que aparezca en su expediente y pedir que se borren los detalles negativos. No existen tales leyes cuando se trata de crédito comercial, lo que implica que si hay problemas con el informe de crédito de su empresa, podría serle mucho más difícil resolverlos. Usted puede disputar cualquier discrepancia ante la agencia que la tenga registrada, pero la agencia no tiene la obligación de responder.

6 maneras de establecer crédito comercial

La manera más fácil de establecer crédito comercial es mantener todas las finanzas separadas desde el principio. Usted también puede:

1. **Abra una cuenta corriente aparte.** Use su cuenta corriente comercial para pagar las cuentas de su negocio y para pagarles a sus empleados y pagarse a sí mismo. *Es obligatorio* que lo haga de este modo si su empresa está incorporada, pero de todos modos es un buen consejo para todas las empresas. Use el EIN del que hablamos anteriormente para identificar la cuenta, y use un número de teléfono comercial aparte, aunque sea un teléfono celular.
2. **Solicite una tarjeta de crédito comercial y úsela.** Pague los gastos de su negocio con esa tarjeta, no con su propia tarjeta personal. Esto no solamente facilita llevar la cuenta de los gastos, sino que lo ayuda a establecer crédito para la empresa a medida que use y pague la tarjeta. Si no cualifica para una tarjeta comercial inmediatamente, comience con una tarjeta prepagada, que está respaldada con dinero que usted pone en la cuenta como garantía de que va a pagarla.
3. **Pida mejores condiciones a sus proveedores de crédito.** Esto lo va a ayudar aunque al principio su límite de crédito sea pequeño y sus plazos sean relativamente cortos. Pague sus cuentas a tiempo y después de algunas transacciones pida que le aumenten el límite o el plazo. Si lo logra, aun cuando sea con solo uno o dos proveedores, esto le dará referencias positivas de crédito que podrá usar como base en otros negocios y con posibles préstamos en el futuro.
4. **Visite su banco o compare servicios.** Pida una solicitud de crédito y sepa bien lo que buscan las distintas instituciones financieras a la hora de aprobar solicitudes, y entienda también el proceso que usan. Además, establecer o fortalecer su relación con su banco actual o con otro banco puede darle la oportunidad de solicitar su asesoramiento sobre el tipo de producto financiero que mejor satisfaga sus necesidades comerciales, y ayuda a infundir confianza entre usted y un proveedor clave a medida que su negocio crezca o sus necesidades cambien.

5. **Inscríbese en las agencias de crédito comercial** como [Experian](#) y [Equifax](#) y abra un expediente de crédito comercial. Solicite un número DUNS de [Dun & Bradstreet](#).
6. **Seleccione cuidadosamente su estructura empresarial.** La mejor manera de separar su vida financiera personal de su vida financiera comercial es hacerlo legalmente. En lugar de fungir como propietario único, distíngase de la empresa y forme una corporación o LLC. Vea nuestro artículo sobre la [Estructura legal de una empresa](#) para informarse sobre el cómo y el porqué.

Cuando se mezclan el crédito personal y comercial

A veces su crédito personal y su crédito comercial se afectarán mutuamente, especialmente si usted es el único propietario. En la mayoría de los casos, su crédito personal tendrá más impacto en su crédito comercial que este en aquel.

Muchas solicitudes de tarjetas de crédito comercial requieren su Número de Seguro Social. Tal vez el dueño de un local quiera ver su crédito personal antes de alquilarle su espacio. Los préstamos comerciales pequeños generalmente requieren una garantía personal aunque se trate de crédito comercial. De hecho, en ciertas circunstancias la Ley de Informes de Crédito Justos les permite a los prestamistas examinar el historial personal de crédito de individuos que son propietarios únicos de empresas, aunque sea para fines de préstamos comerciales.

Las agencias de crédito no distinguen entre indagaciones personales y comerciales, y si hay demasiadas esto puede tener un impacto negativo en su calificación crediticia. En el caso de una pequeña empresa, su calificación crediticia personal y su calificación crediticia comercial pueden estar muy estrechamente vinculadas, por lo que es sensato e importante protegerlas a ambas.

*FUENTE: Accion <http://us.accion.org/business-resources/articles-videos/business-credit-vs-personal-credit>

Principales diferencias entre las tarjetas de crédito comerciales y las personales

Ya hemos hablado sobre la importancia de mantener cuentas separadas para sus ingresos y sus gastos personales y comerciales. Cuando usted está estableciendo su negocio o elevando su empresa hacia un nivel más alto, probablemente va a querer solicitar ya sea una tarjeta de crédito para pequeñas empresas o una tarjeta de crédito personal para cubrir los costos de la empresa. Pero aunque estos dos productos tienen mucho en común, también tienen algunas diferencias notables. He aquí cuatro que usted debe saber antes de solicitar.

1. Las pequeñas empresas no están necesariamente amparadas por las protecciones que existen para el consumidor.

Tal vez usted se vea a sí mismo como un consumidor, especialmente después de colgar cada noche a la entrada de su pequeña empresa el letrero que dice CERRADO. Pero las leyes de protección para el consumidor, como la Ley de Tarjetas de Crédito de 2009, generalmente no son aplicables a su empresa. Es posible que su APR cambie de la noche a la mañana, o que le cobren recargos exorbitantes por atrasos y por pequeñas infracciones.

Como la mayoría de las empresas que expiden tarjetas ofrecen a las pequeñas empresas ciertas protecciones de consumo como gesto de cortesía, usted probablemente no tendrá que preocuparse demasiado de esto, pero es bueno tenerlo en mente, ya que esas protecciones no están disponibles en todos los casos. Si la compañía de la tarjeta es una de las pocas que no ofrecen estas protecciones o no expresa claramente su posición en lo que atañe a sus términos y condiciones, pregúnteles para saber a qué atenerse.

2. Las tarjetas de crédito comercial afectan el crédito comercial (y a veces también el crédito personal).

Para la mayoría de los propietarios de pequeñas empresas, la línea divisoria entre crédito personal y comercial no está bien definida. Si usted firma una garantía personal para sus tarjetas de crédito comercial, como lo requieren casi todas, usted es responsable de pagar las deudas de la empresa si esta no hace sus pagos. Además, varios proveedores de crédito toman muy en consideración su calificación de crédito personal a la hora de decidir cuánto crédito le pueden aprobar. No es de sorprenderse que en su informe crediticio las cosas también se mezclen.

Muchas empresas que expiden tarjetas de crédito para pequeñas empresas les informan las actividades comerciales tanto a las agencias de crédito de consumo como a las de crédito comercial. Otras se lo informan solamente a las agencias de crédito comercial, pero en algunos casos pueden informárselo a las agencias de consumo (por ejemplo, si su empresa se atrasa en sus pagos). Si la actividad crediticia de su empresa se le reporta a las agencias de crédito de consumo, generalmente eso se incluye en sus informes de crédito y se incorpora a su calificación FICO, como lo sería cualquier actividad de consumo. Si usted no está seguro de cómo su tarjeta de crédito hace sus informes, llame a la compañía de la tarjeta y averigüelo.

3. Comprenda sus necesidades de crédito y compare proveedores para encontrar la mejor tarjeta o el mejor producto financiero.

Si usted está haciendo muchas compras costosas, una tarjeta de crédito con recompensas podría ser su mejor opción, o si confía en que podrá pagar rápidamente su balance, algunas tarjetas de crédito a veces ofrecen incentivos atractivos, como por ejemplo millas de vuelo, que podrían ser beneficiosas para usted personalmente o para su empresa. Algunas tarjetas de crédito comercial ofrecen recompensas para pagar las cuentas del teléfono o de Wi-Fi o efectos de oficina, lo cual es una bendición para las empresas que gastan mucho en esas áreas. Sin embargo, esto no es muy provechoso si usted es el único propietario y tiende a usar los artículos de oficina sólo de vez en cuando. Si le está dando trabajo encontrar una tarjeta de crédito comercial que satisfaga sus necesidades, quizá le convenga más un programa de recompensas de tarifa fija que le permita ganar recompensas por todas sus compras, o una tarjeta de crédito personal.

Tenga presente que, si usa una tarjeta de crédito personal, va a tener que usarla solamente para gastos de la empresa y pagarla solamente con fondos de la empresa si esta es una empresa de responsabilidad limitada, una corporación S o una corporación C. Si usted mezcla sus gastos en este caso, puede perder sus protecciones de responsabilidad personal. Pero incluso si es propietario único, es más fácil separar los gastos para poder identificar las deducciones más fácilmente durante la temporada de impuestos.

¿Qué tarjeta le conviene más?

Si todavía está indeciso, a continuación hay algunas reglas que debe considerar.

Una tarjeta de crédito comercial puede ser mejor para:

- Un empresario que quiera establecer crédito comercial para su empresa.
- Una empresa con muchos gastos comerciales que encajen con la mayoría de las categorías de recompensas de las tarjetas de crédito comercial.
- Alguien que esté buscando un límite de crédito más alto para su empresa.

Una tarjeta de crédito personal puede ser mejor para:

- Un propietario único con gastos generales mínimos.
- Alguien cuyos gastos no encajen con las categorías de gastos que ofrecen las tarjetas de crédito comerciales.
- Alguien que no tenga planes de solicitar un préstamo de pequeña empresa en el futuro cercano y que no esté interesado en establecer crédito comercial.
- Mientras más pronto encuentre una tarjeta de crédito que satisfaga sus necesidades comerciales, más pronto irá por el camino que lo llevará hacia mejores recompensas y mejores condiciones.

*FUENTE: <https://www.nerdwallet.com/blog/credit-cards/major-differences-business-credit-cards-personal-credit-cards/>

Fundamentos de los préstamos alternativos en línea

Como puede ser difícil cualificar para recibir préstamos bancarios, ha surgido una nueva generación de prestamistas alternativos en línea para proveer de capital a los propietarios de pequeñas empresas. Estos no son los préstamos de la época de nuestros abuelos. Estos prestamistas ofrecen préstamos que son básicamente iguales a los préstamos bancarios, pero con tasas que tienden a ser más altas y con criterios de calificación crediticia menos estrictos. Usualmente estos préstamos se hacen con plazos de 1 a 5 años y vienen con un pago mensual fijo. Los préstamos en línea de término fijo pueden usarse para prácticamente todas las necesidades empresariales.

Lo que usted debe saber sobre los préstamos comerciales en línea

Ventajas:	Desventajas:
Tasas razonables de interés (de 7 a 30%)	Tasas de interés más altas que las de los préstamos bancarios
Aprobación rápida (en comparación con los bancos)	Poca orientación o ninguna
Se necesita menos esfuerzo y documentación	Pueden tener multas por pagar antes de tiempo
Mensualidades fijas y predecibles	Requieren buen crédito personal y comercial
Ayudan a mejorar la calificación crediticia comercial	Disponibles para muchos usos
Pueden requerir colateral	Disponibles para muchos usos
Usualmente requieren que la empresa tenga 2 años de actividad	de

Los mejores usos de los préstamos en línea:

- Capital circulante
- Comprar inventario
- Comprar equipo
- Refinanciar
- Adquirir otros negocios

Si usted no cualifica para recibir un préstamo bancario o simplemente necesita que le den la aprobación más pronto, los préstamos en línea son una gran alternativa. Usualmente la solicitud toma menos de 2 horas y usted puede hacerla desde la comodidad de su hogar. Las tasas son un poco más altas que las de los préstamos bancarios, pero la conveniencia no tiene comparación. Si hace sus pagos a tiempo, estos préstamos también pueden ayudarle a mejorar su calificación crediticia comercial.

Fuente: <https://www.nav.com/business-financing-options/online-loans/>

RECURSOS Y ENLACES ÚTILES

Alternative and Online Lenders / Otros prestamistas y préstamos en línea

<https://www.nerdwallet.com/blog/loans/what-is-an-online-loan/>

<https://us.accion.org/resource/alternative-lending-landscape/>

Assessing Your Business' Financial Needs / Evaluación de las necesidades financieras de su empresa

<http://virtual-advisor.org/td/assessingcompanyfinancialneeds/>

Business Advising / Asesoramiento comercial

www.businessadvising.org

Business Borrowing 101 / Préstamos Comerciales 101

<http://www.venturize.org/borrowing-101/>

Business Borrowers Bill of Rights / Carta de derechos de los prestatarios comerciales

<http://www.responsiblebusinesslending.org/>

Business Loan Checklist / Lista de verificación para préstamos comerciales

<http://www.venturize.org/get-started/loan-app-checklist/>

Business Loans for Poor Credit Score / Préstamos comerciales cuando la calificación de crédito es baja

<https://loans.usnews.com/business-loans-for-bad-credit>

Cash Flow / Flujo de efectivo

http://www.score.org/60_guide_managing_cash_flow.html

Cash Flow management as part of the SBA's financial management series / Administración del flujo de efectivo como parte de la serie sobre administración financiera de la SBA

http://www.sba.gov/idc/groups/public/documents/sba_homepage/serv_capgrowth.doc

Community Development Financial Institutions/Mission Driven Lenders and Education Resources

Instituciones financieras para el desarrollo comunitario / Prestamistas con misiones y recursos educativos

<http://www.venturize.org/mission-driven-lenders-locator-map/>

Marketplace Lenders / Prestamistas de mercado

<http://www.venturize.org/borrowing-101/types-of-lenders/online-only-marketplace-lenders/>

Mentoring, Resources and Tools for Small Business Owners / Tutorías, recursos y herramientas para propietarios de pequeñas empresas

www.score.org

RECURSOS Y ENLACES ÚTILES

National Association of Latino Community Asset Builders / Asociación Nacional de Desarrollo de Recursos en Comunidades Latinas

<https://www.nalcab.org/>

National Black Chamber of Commerce / Cámara Nacional de Comercio Afroamericana

<http://www.nationalbcc.org/>

Recursos de la Administración de Pequeña Empresa y Préstamos de la SBA

<https://www.sba.gov/>

Préstamos SBA

<https://www.sba.gov/loans-grants/see-what-sba-offers/sba-loan-programs>

Centros Empresariales para la Mujer

<https://www.sba.gov/tools/local-assistance/wbc>