

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

Cuaderno de trabajo del cliente - 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

Cuaderno de trabajo del cliente

Versión 6.0

26 de marzo de 2018

INTRODUCCIÓN

¡Le damos la bienvenida! Nuestro objetivo es que usted encuentre útil este material, que hemos seleccionado cuidadosamente para enfrentar algunas de las dificultades más comunes que se les presentan a los trabajadores autónomos y a los propietarios de pequeñas empresas. Nuestra intención es que este contenido sirva de complemento a las sesiones de asesoramiento presupuestario que ofrecemos a personas que, al igual que usted, han acudido a una de las agencias miembro de la Fundación Nacional de Asesoramiento de Crédito® (NFCC®, por sus siglas en inglés) que se encuentran en todos los EE. UU.

Ya sea que acabe de comenzar su aventura de ser trabajador autónomo o que tenga un negocio secundario o que sueñe con prestar servicio a millones de personas, usted es importante para nuestra economía nacional y para su comunidad local porque crea empleos para usted y para otros.

Tenemos la esperanza de que este programa le dé los medios que necesita para tomar decisiones bien informadas acerca de ser trabajador autónomo o propietario de una pequeña empresa, brindándole acceso a un asesor de la NFCC y a información, recursos y herramientas. A medida que usted vaya desarrollando una mejor comprensión de las prácticas financieras más recomendables, tanto personales como comerciales, podrá seleccionar las mejores medidas para alcanzar sus metas.

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 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	

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/>

Hoja de trabajo del cliente:

Al pensar en sus objetivos y en su futuro, ¿qué pasos puede dar para administrar mejor su empresa?

OBJETIVOS	Ya lo hice.	Lo voy a hacer (de 1 a 3 meses).	Voy a pensarlo.
Completar mis objetivos para reducir lo que les debo actualmente a las tarjetas de crédito			
Mejorar mi calificación crediticia a fin de prepararme para futuras necesidades y para el crédito comercial			
Establecer una cuenta de ahorros comercial a fin de tener fondos para expansiones o emergencias			
Buscar a alguien que me aconseje y que me ayude a crear un plan de crecimiento para mi empresa sin sacrificar mis activos personales			

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

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>

About the NFCC®

Founded in 1951, the National Foundation for Credit Counseling® (NFCC®) is the nation's first and largest nonprofit dedicated to improving people's financial well-being. With offices serving 50 states and Puerto Rico, NFCC Certified Credit Counselors are financial advocates, empowering millions of consumers to take charge of their finances and their futures.

NFCC member agencies assist individuals and families regardless of income or circumstances to ensure they never have to face their challenges alone. NFCC Certified Credit Counselors nationwide are trained, certified and ready to complete a comprehensive financial review and action plan to help clients meet their financial goals—in person, over the phone or online.

NFCC member agencies provide affordable, one-on-one, customized financial reviews and actions plans to address:

- Credit card debt
- Student loan debt
- Debt management
- Prepurchase housing decisions
- Foreclosure prevention
- Bankruptcy
- Overall money management
- Financial education needs
- Asset building
- Small business owner finances

National Foundation for Credit Counseling
2000 M Street, NW, Suite 505
Washington, DC 20036
202.677.4300

[NFCC.org](https://www.nfcc.org)