

# MANUAL DEL PARTICIPANTE



Un Programa de  
Educación Financiera



# Índice

La Bienvenida.....	4
Objetivos .....	4
Formulario de conocimientos: seguros para pequeños negocios .....	5
Cuestionario previo a la capacitación .....	6
Seguros para su negocio .....	8
Tema para debate n.º 1: seguros específicos según el tipo de trabajo .....	9
Seguros que son un requisito para los empleadores .....	9
Otros tipos de seguro que deberían considerarse.....	10
Tema para debate n.º 2: seguros requeridos .....	11
Seguro requerido por el prestamista o el inversionista .....	12
Tema para debate n.º 3: póliza para persona clave .....	12
Póliza de cumplimiento de contrato (surety bond en inglés).....	12
Motivos para adquirir un seguro.....	13
Cómo elegir un seguro .....	14
Seis puntos clave para recordar.....	16
Información adicional.....	16
Cuestionario de evaluación de conocimientos .....	18
Formulario de evaluación.....	20

## EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

Estos materiales de capacitación están destinados a usarse como una guía general y pueden aplicarse a un caso específico o no según las circunstancias. Estos materiales no crean ningún derecho legal ni imponen ningún requisito ni obligación legalmente vinculante para la Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC, por sus siglas en inglés) ni la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés). La FDIC y la SBA no expresan ninguna afirmación ni garantía al respecto de la precisión o la vigencia de esta información y este material.

El contenido de este material de capacitación no está diseñado ni destinado para ofrecer asesoramiento en materia financiera, contable, legal, de inversiones o cualquier otro tipo de asesoramiento profesional que los lectores puedan utilizar perceptiblemente. Si se necesita la asistencia de expertos en estas áreas, consideren solicitar los servicios de un profesional calificado.

Las referencias a cualquier producto, proceso o servicio comercial a través de nombres comerciales, marcas registradas, fabricaciones o cualquier otro medio no representan el apoyo, la recomendación ni la preferencia de la FDIC, la SBA ni del gobierno estadounidense.



# La Bienvenida

Bienvenido a la capacitación *Seguros para pequeños negocios*. Al llevar a cabo esta capacitación, está dando un paso importante para construir un negocio mejor. Esta guía acompaña la *presentación de PowerPoint titulada “Seguros para pequeños negocios”*.

## Objetivos

Una vez que finalice este módulo:

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

# Formulario de conocimientos: seguros para pequeños negocios

Instructor: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

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

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

# Cuestionario previo a la capacitación

**Evalúe sus conocimientos sobre los seguros antes de comenzar la capacitación.**

1. **¿Por qué es importante tener un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
  - a. Porque ayuda a administrar los riesgos relacionados con la operación de un negocio.
  - b. Porque las leyes o disposiciones exigen contar con ciertos tipos de seguro.
  - c. Porque puede proteger el negocio ante la pérdida de ingresos.
  - d. Porque es una herramienta que ayuda a planificar la expansión a mercados nuevos.
  
2. **Las leyes de responsabilidad civil \_\_\_\_\_ . Por este motivo, es importante \_\_\_\_\_ .**
  - a. Pueden ser difíciles de comprender ... analizar la posibilidad de adquirir un seguro de caución, también conocido como "fianza de seguridad, o fianza de caución", o "surety bond" en inglés
  - b. No cambian prácticamente nunca ... analizar la posibilidad de adquirir un seguro de caución
  - c. Pueden cambiar ... mantenerse informado
  - d. Pueden cambiar ... comprar un seguro por inundación
  
3. **Los seguros tradicionales para dueños de vivienda quizás *no* cubran los daños producidos en un negocio domiciliario.**
  - a. Verdadero
  - b. Falso
  
4. **¿Cuál de las siguientes preguntas es importante analizar a la hora de elegir un seguro?**
  - a. ¿Qué situaciones *no* cubre el seguro?
  - b. ¿El seguro contempla el crecimiento del negocio?
  - c. ¿El riesgo de que se produzca la pérdida justifica el costo del seguro?
  - d. Las opciones a. y c.
  - e. Las opciones a., b. y c.
  
5. **¿Cuál de los siguientes elementos es importante analizar a la hora de elegir una empresa y un agente de seguros?**
  - a. El tamaño de la agencia
  - b. Las revisiones en revistas, publicaciones y blogs
  - c. El momento del año (1<sup>er</sup> trimestre o 3<sup>er</sup> trimestre)
  - d. Las opciones b. y c.
  - e. Las opciones a. y b.
  
6. **Por lo general, ¿ante cuál de las siguientes organizaciones se presentan los reclamos de seguros (p. ej., cuando no se paga la indemnización)?**
  - a. Departamento o comisionado estatal de seguros
  - b. Internal Revenue Service (IRS, por sus siglas en inglés)
  - c. Federal Department of Insurance Regulation (FDIR, por sus siglas en inglés)
  - d. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) , por sus siglas en inglés
  
7. **El seguro por desempleo es opcional para los negocios con menos de 10 empleados.**
  - a. Verdadero
  - b. Falso

- 8. El monto máximo que paga el asegurador si a usted le corresponde una indemnización válida por una póliza se denomina “\_\_\_\_\_”.**
- a. Plazo
  - b. Deducible
  - c. Cobertura
  - d. Flujo de fondos

# Seguros para su negocio

## Requisitos estatales y locales

Por lo general, se ofrece una guía de seguros en el sitio web del gobierno estatal (posiblemente la Secretaría del Estado o Secretary of the State en inglés). También debería contactarse con los entes estatales, del condado y de la ciudad para averiguar qué seguros debe adquirir. Los estados suelen ofrecer reglas básicas sobre los requisitos del programa de negocios de seguros para pequeños negocios (definidos generalmente como aquellos que tienen entre 2 y 50 empleados). Es posible que las reglas estatales también describan los requisitos para pequeños negocios en sí mismas a fin de ofrecer a los empleados la oportunidad de participar en programas de seguro médico, por ejemplo.

Antes de comunicarse con las autoridades estatales, del condado y de la ciudad acerca de los requisitos de seguros, tal vez quiera hacer una lista de preguntas. Para redactar la lista de preguntas, lleve a cabo una investigación. Tenga en cuenta la posibilidad de buscar en Internet “requisitos de seguros para pequeños negocios” en su área. Anote las preguntas apenas se le ocurran. Luego, lea la lista de preguntas y organícelas por prioridad.

Muchos estados también exigen un seguro de auto que incluya una cobertura de responsabilidad civil (personal liability insurance en inglés) mínima, de responsabilidad civil mínima independientemente de que el vehículo se use con fines comerciales o personales. Quizás deba contar con un seguro y una cobertura adicionales para los empleados que usen su vehículo personal o del negocio para llevar a cabo actividades relacionadas con el negocio.

Las leyes federales quizás estén incluidas en las estatales, pero se recomienda revisar ambas. Quizás también sea buena idea contactarse con agencias federales y divisiones regulativas estatales que rijan su área económica específicamente.

## Seguro de responsabilidad civil

Las personas que hacen negocios o interactúan con usted de otra manera podrían demandarlo por actos (u omisiones) suyos o de sus empleados que les provocaron daños, lesiones o pérdidas.

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

Su agente de seguros debería asistirle a decidir si necesitan adquirir una **póliza de responsabilidad civil general** para proteger su negocio de forma integral en caso de que la empresa sea víctima de una demanda.

Además, si bien es posible que su estado no exija que los directores o presidentes de una corporación cuenten con cobertura de responsabilidad civil, podrían presentarse demandas en respuesta a actos (u omisiones) de un director o un presidente. Esta cobertura de seguro suele denominarse “póliza de responsabilidad civil de directores y presidentes”.

El seguro de responsabilidad civil debe actualizarse. Por este motivo, es importante mantenerse informado acerca de los cambios o comunicarse con su agente de seguros para verificar que se tenga la cobertura mínima o máxima necesaria no solo para cumplir cualquier requisito legal sino también para proteger el negocio y los bienes personales en caso de un accidente o un hecho que genere una solicitud de indemnización.



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

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

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

### ¿Puede enumerar otro seguro específico según el tipo de trabajo?

## Seguros que son un requisito para los empleadores

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

### Seguro de compensación para los trabajadores

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

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

## Seguro por desempleo

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

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

Las empresas que tienen empleados tienen la obligación de pagar el impuesto para el seguro por desempleo según ciertas condiciones. Si su empresa está obligada a pagar el impuesto de seguro de desempleo debe pagar este impuesto, su empresa debe estar registrada en el Departamento de Trabajo (Department of Labor en inglés) de su respectivo estado. Puede obtener información sobre el seguro por desempleo directamente del estado y del Departamento de Trabajo de los EE.UU.

No tome el pago de este impuesto de nómina a la ligera. Algunos empleadores no pagan estos impuestos cuando el flujo de fondos es limitado y esto conlleva muchos problemas incluyendo sanciones e intereses elevados; y la falta de pago reiterada puede provocar la aplicación de un embargo. En algunos estados, la falta de pago continua puede considerarse un delito menor o un delito grave.

## Seguro por discapacidad

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

## Otros tipos de seguro que deberían considerarse

### Seguro de propiedad

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

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

Existen dos tipos principales de seguro de propiedad:

- Los seguros contra todo riesgo, que cubren una gran variedad de accidentes y riesgos excepto los que se detallan en la póliza;

- Los seguros contra riesgos específicos, que cubren las pérdidas ocasionadas solo como consecuencia de los riesgos que se describen en la póliza. Entre los seguros contra riesgos específicos, se incluyen los seguros por inundación, terremoto e interrupción de las operaciones comerciales.

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

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

### Otros seguros

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

Una propiedad que se encuentra en un área con una probabilidad del 1 % de inundarse tendría cobertura contra el agua en caso de que se produjera una inundación cuya probabilidad de ocurrir en un año fuera del 1%. Todos los años, existe una probabilidad del 1 por ciento de que se produzca este tipo de inundación.

## Tema para debate n.º 2: seguros requeridos

Después de haber aprendido sobre los seguros requeridos, analice los requisitos de seguro para su negocio.

**¿Su negocio tiene la obligación de contar con alguno de estos tipos de seguro?**

---



---



---



---

## Seguro requerido por el prestamista o el inversionista

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

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

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

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

El objetivo de esta sección es analizar la póliza para “persona clave”.

**¿Tiene una lista de las personas que podrían operar su negocio o en quienes usted confiaría para que lo hicieran si se enfermara durante un período de tiempo extendido?**

## Póliza de cumplimiento de contrato (surety bond en inglés)

Un seguro de caución (**o seguro de cumplimiento de contrato**) es un tipo de garantía para el cumplimiento de un contrato. El obligante (o negocio) busca a un obligado (o contratista) para celebrar un contrato. El negocio que emplea al contratista quiere asegurarse de que el proyecto se completará según se requiere. Para garantizar al negocio que el contrato se cumplirá como corresponde, el contratista adquiere un seguro de caución para que la empresa de seguros asuma responsabilidad por las obligaciones del contratista. Si el contratista no cumple, el negocio de cauciones puede

buscar a alguien más para que cumpla el contrato o puede pagarle al obligante las pérdidas financieras. En otras palabras, la caución garantiza que se respete el contrato debido a que el negocio que la provee asume todas las obligaciones financieras en caso de que el contratista no cumpla con lo acordado. La mayoría de los contratos de construcción públicos y algunos proyectos privados exigen una caución, de modo que si es contratista de construcción y desea presentarse a una licitación para un proyecto del gobierno, existe una gran posibilidad de que necesite un seguro de caución.

Existen tres tipos de seguros de caución:

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

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

## Motivos para adquirir un seguro

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

Un seguro por pérdida de ingresos podría marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso en caso de que sufra una lesión o una enfermedad accidental. Este seguro lo ayudará a hacer los pagos necesarios durante esos momentos difíciles.

Comprar los seguros que sean necesarios y pagar las primas correspondientes permitirá que su negocio se mantenga en funcionamiento. No cumplir con las disposiciones federales, del estado, del condado y locales que exigen que adquiera ciertos tipos de seguro puede dañar la reputación del dueño y del negocio.

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

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

## Aspectos relacionados con la ubicación

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

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

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

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

## Cómo elegir un seguro

### Póliza

Obtener un seguro forma parte de las decisiones en torno a la administración de riesgos. Si el costo de reemplazo o las pérdidas que debería afrontar en caso de un hecho que podría originar una solicitud de indemnización ante el seguro son significativas y no podría cubrirlas para continuar operando, adquirir una cobertura es una decisión racional. Adquirir un seguro puede ser una buena idea si las pérdidas potenciales que está asegurando serían significativas para usted, incluso aunque piense que es poco probable que deba presentar una solicitud de indemnización ante el seguro.

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

- Los **deducibles** son gastos fuera de presupuesto que se pagan con cada reclamo que se presenta. Mientras mayor sea el monto que deben pagar, menor será la prima.
- Las solicitudes de indemnización tienen un **límite de cobertura** respecto del monto que se pagará. Por ejemplo, es posible que tenga una cobertura de responsabilidad civil de \$300,000 por acontecimiento. En caso de que se presente una solicitud, el asegurador pagará \$300,000 como máximo. Asegúrese de que los montos sean razonables para su tipo de negocio y de que no esté comprando una cobertura superior o inferior a sus necesidades.

La póliza debe contemplar el crecimiento del negocio. Si actualmente tiene una sucursal pero piensa abrir otra, la póliza debe admitir esta expansión. Si la póliza es nueva o la renovó recientemente y planifica cambios, analice los posibles costos adicionales con el agente. Ciertas pólizas quizás exijan tiempo y dinero para ampliar la cobertura. Pregunte por las consecuencias que puede provocar el crecimiento esperado antes de adquirir una póliza.

## Empresa y agente de seguros

Debido a que el seguro es una protección, esta es una compra muy importante. Imagine que hizo una lista de sus riesgos, sus responsabilidades y lo que puede pagar. Ahora está listo para comprar la mejor póliza e identificar el mejor agente. Las opiniones publicas de consumidores y negocios en revistas, publicaciones y blogs en Internet son un buen comienzo. Las fuentes confiables e imparciales ofrecen la mejor información, así que investigue la fuente o el escritor. Haga contactos con otros profesionales de su área. Comuníquese con el comisionado estatal de seguros para verificar los antecedentes de la agencia o empresa.

Decidir entre un negocio más grande o uno más pequeño puede ser una cuestión de preferencia si ambos tienen buena reputación y solidez. Algunas personas prefieren tener un agente a quien puedan visitar. Otras quizás sientan que un negocio más grande es más accesible porque tiene centros de atención de llamadas disponibles en un horario prolongado. Sea preciso a la hora de comparar cotizaciones. Crear una hoja de cálculos puede ser útil para comparar primas, coberturas y deducibles. En la parte superior, anote los acontecimientos para los que desea tener cobertura y los montos de cobertura que necesita. En el lado izquierdo, anote los nombres de los negocios que le ofrecieron cotizaciones. Para cada empresa, coloque una marca de verificación debajo de la cobertura que incluyó en su cotización. Si todas son iguales, ¿cuál de ellas ofrece el mejor precio? Sepa qué *no* se cubre antes de comprar la póliza. Los acontecimientos no cubiertos por una póliza de seguros son implícitamente, los riesgos que está dispuesto a correr.

## Qué hacer después de la compra

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

Independientemente de que use un planificador diario, un fichero de tarjetas o archivos electrónicos, mantenga a la mano los números telefónicos o la información de contacto necesaria para presentar una solicitud de indemnización en caso de emergencia. Asegúrese de que los empleados sepan dónde encontrar esta información. Si usa archivos electrónicos, analice la posibilidad de tener también una copia en papel. Si el sistema no funciona, no podrá acceder a los archivos electrónicos. Capacite al personal para que sepan qué hacer y a quién llamar. Toda esta información debe agregarse al plan de continuidad de las operaciones o al plan de recuperación ante desastres. Reúnase con su agente y revise las pólizas de forma periódica. Agregue un recordatorio anual a su calendario.

Pagar una deuda se siente muy bien. No obstante, a menudo nos olvidamos de las pólizas de seguro de vida que nombran al banco como tercer beneficiario. No puede modificarse el beneficiario hasta que un encargado del banco complete el consentimiento certificado por un notario que proporciona el negocio de seguros. Obtenga el consentimiento lo antes posible después de haber liquidado la totalidad del préstamo. Esperar más de algunos meses después de haber liquidado la deuda podría prolongar la obtención de la firma debido a que es posible que el archivo del préstamo se envíe a un depósito lejano y deba pedirse nuevamente. No obtener el consentimiento podría agravar el dolor del cónyuge que sobrevivió o del beneficiario.

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

Al cancelar una póliza, no se olvide del monto que se le acreditará o reembolsará. Quizás haya adquirido una póliza nueva de la misma empresa. El crédito de la póliza anterior podría aplicarse a la prima inicial de la póliza nueva. Si este no es el caso, hable con su representante de seguro para que le entregue un cheque de reembolso.

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

## Seis puntos clave para recordar

1. Revise las leyes federales, del estado, del condado y locales para consultar los requisitos de seguros
2. Pagar de forma oportuna las primas del seguro por desempleo y el seguro de compensación para los trabajadores mantendrá intacta la reputación de su negocio y evitará posibles sanciones costosas
3. Para el otorgamiento de licencias profesionales, quizás sea necesario adquirir seguros adicionales o fianzas de caución
4. Los prestamistas y los inversionistas suelen exigir que obtenga ciertos tipos de seguro
5. Seguros:
  - Minimizan el impacto que pueden provocar los riesgos en la continuidad de las operaciones
  - Afectan la capacidad de apalancamiento de la empresa
  - Contribuyen a retener empleados
  - Ofrecen protección ante solicitudes de indemnización por responsabilidad civil
6. La ubicación del negocio, las instalaciones, los automóviles y el tipo de operación comercial contribuyen a determinar las necesidades de seguro

## Información adicional

### Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC)

[www.fdic.gov](http://www.fdic.gov)

La Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) preserva y promueve la confianza pública en el sistema financiero de los EE.UU. 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](http://www.fdic.gov/smallbusiness). También se ofrecen recursos para los pequeños negocios que deseen hacer negocios con la FDIC en otro sitio web de la FDIC: [www.fdic.gov/buying/goods](http://www.fdic.gov/buying/goods).

### La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA, por sus siglas en inglés)

[www.sba.gov](http://www.sba.gov) o <https://es.sba.gov/> (sitio en español)



Servicio de atención al cliente de la SBA: 1-800-827-5722

El sitio web de la U.S. Small Business Administration (SBA) ofrece recursos, respuestas a preguntas frecuentes y otra información importante para los dueños de pequeños negocios.

**U.S. Financial Literacy and Education Commission**

[www.mymoney.gov](http://www.mymoney.gov)

1-888-My-Money (696-6639)

MyMoney.gov es el sitio web integral del gobierno federal que ofrece recursos de educación financiera de más de 20 agencias federales.

# Cuestionario de evaluación de conocimientos

Verifique lo que aprendió después de haber completado la capacitación.

1. **¿Cuál de las siguientes opciones *no* es un tipo de seguro?**
  - a. Responsabilidad civil
  - b. Caución
  - c. Desempleo
  - d. Beneficiario por pérdidas
  
2. **¿Qué tipo de seguro puede ser un requisito para recibir ciertas licencias o permisos?**
  - a. Caución
  - b. Beneficiario por pérdidas
  - c. Desempleo
  - d. Propiedad
  
3. **Es posible que sea necesario adquirir una caución para licitación a fin de presentarse a una licitación del gobierno.**
  - a. Verdadero
  - b. Falso
  
4. **¿Cuáles de las siguientes opciones constituyen motivos para adquirir un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.**
  - a. Administración de los riesgos relacionados con el negocio
  - b. Protección de los activos (efectivo y propiedad)
  - c. Protección por pérdida de ingresos
  - d. Protección contra competidores agresivos
  - e. Cumplimiento de requisitos legales y regulativos
  
5. **¿Cuál de las siguientes opciones es un aspecto relacionado con la ubicación que debe tenerse en cuenta a la hora de adquirir un seguro?**
  - a. Que el negocio venda productos en un quiosco
  - b. Que el negocio sea casero
  - c. Que el negocio sea minorista
  - d. Las opciones b. y c.
  - e. Las opciones a., b. y c.
  
6. **¿Cuál de las siguientes acciones podría ser importante recordar al momento de hacer el pago final de un préstamo?**
  - a. Quitar al banco como tercero beneficiario del seguro de vida
  - b. Contactarse con el departamento o el comisionado estatal de seguros
  - c. Solicitar un reembolso de la prima si se tiene un seguro de responsabilidad civil
  - d. Adquirir un seguro para persona clave
  
7. **Los seguros tradicionales para dueños de vivienda cubren los daños producidos en un negocio domiciliario.**
  - a. Verdadero
  - b. Falso

8. El monto que debe pagar el asegurado antes de que el seguro pague lo que resta de una indemnización se denomina “\_\_\_\_\_”.
- Plazo
  - Póliza
  - Límite de cobertura
  - Deducible
9. ¿Cuáles de las siguientes acciones deben llevarse a cabo *después* de comprar un seguro? Seleccione todas las opciones que correspondan.
- Mantener a la mano los números telefónicos necesarios en caso de emergencia
  - Incluir los procedimientos relacionados con el seguro en un plan de continuidad de las operaciones
  - Para cancelaciones de la póliza, obtener un crédito o un reembolso
  - Reunirse con un agente de seguros de forma periódica para revisar las pólizas

## Formulario de evaluación

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

### Calificación de la capacitación

1. En general, el módulo fue (seleccione una opción):

- Excelente  
 Muy bueno  
 Bueno  
 Aceptable  
 Deficiente

Indique en qué medida está de acuerdo con las siguientes afirmaciones. Marque su respuesta con un círculo.

	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
2. Logré los objetivos de la capacitación.	1	2	3	4	5
3. Las instrucciones eran claras y fáciles de seguir.	1	2	3	4	5
4. Las diapositivas de PowerPoint eran claras.	1	2	3	4	5
5. Las diapositivas de PowerPoint mejoraron mi aprendizaje.	1	2	3	4	5
6. El tiempo asignado para este módulo fue suficiente.	1	2	3	4	5
7. El instructor era un experto y estaba bien preparado.	1	2	3	4	5
8. Los participantes tuvieron numerosas oportunidades para intercambiar experiencias e ideas.	1	2	3	4	5

Indique su nivel de conocimiento/aptitud. Marque su respuesta con un círculo.

	Ninguno	Avanzado			
9. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema <b>antes de llevar a cabo la capacitación</b> .	1	2	3	4	5
10. Mi nivel de conocimiento/aptitud del tema <b>después de llevar a cabo la capacitación</b> .	1	2	3	4	5

### Calificación del instructor

11. Nombre del instructor:

Use la escala de respuestas para calificar el desempeño de su instructor. Marque su respuesta con un círculo.

	Deficiente	Aceptable	Bueno	Muy bueno	Excelente
12. El instructor facilitó la comprensión del tema.	1	2	3	4	5
13. El instructor alentó a los participantes a que hicieran preguntas.	1	2	3	4	5
14. El instructor brindó conocimientos técnicos.	1	2	3	4	5

15. ¿Cuál fue la parte más útil de la capacitación?

---



---



---

16. ¿Cuál fue la parte menos útil de la capacitación y cómo podría mejorarse?

---



---



---