

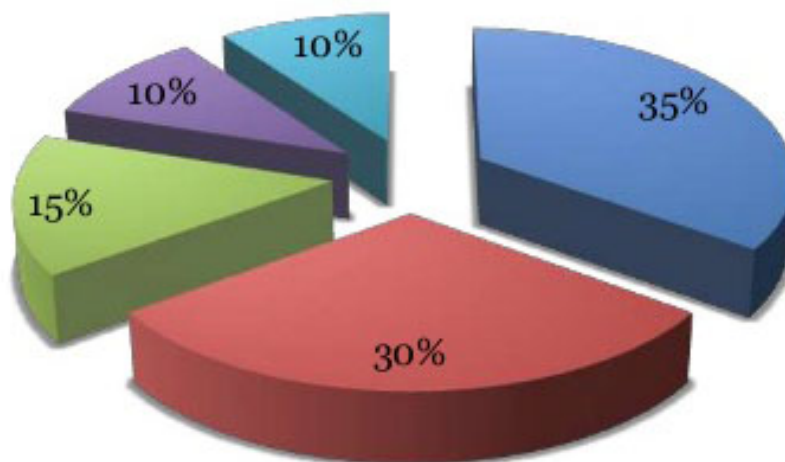
Construya Fuertes Valoraciones De Crédito Comercial Rápido

Nombre:

Apellido:

Correo Electrónico:

El puntaje de crédito



Las Razones Para Construir El Crédito Comercial

Banco Wells Fargo – Separando Las Finanzas Personales de las Financieras

“Mientras más tiempo tarde en establecer su Crédito Comercial, más tiempo tardará en beneficiarse de los préstamos para su empresa”

Su empresa necesita mantenerse por sí sola para financiarse y no podrá hacerlo hasta que posea una fuerte valoración de Crédito Comercial con:

**Su Empresa Debe Tener Por Separado 3 Reportes De Crédito Comercial con:
Experian, Equifax, Dun y Bradstreet**



6 Pasos Para Construir El Crédito Comercial

EN ESTE LIBRO LE MOSTRAREMOS LOS 6 PASOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN CRÉDITO COMERCIAL.

Los Pasos 1 y 2 son fundamentales y críticos a completar para que su empresa esté lista, y así, construir valoraciones robustas de Créditos Comerciales. Si no se completan los pasos 1 y 2 es imposible construir la valoración de los Créditos Comerciales, los cuales están separados personalmente de usted.

- Los Pasos 3, 4, 5 y 6 son donde, actualmente, se construye su Crédito Comercial.
- En el Paso 3 es establecerán todas las agencias de Créditos Comerciales; Equifax, Experian and Dun & Bradstreet.
- El Pasos 4 es obtener las cinco líneas de crédito de proveedores que reporten a su empresa.
- El Paso 5 es para obtener tres tarjetas de crédito que reporten a las agencias
- El Paso 6 es para obtener su primer préstamo banco empresarial que reporte a las agencias de Créditos Comerciales.

A continuación se presenta un sumario con cada uno de los Pasos y lo que debe hacer para que construya, satisfactoriamente, su Crédito Comercial

Paso 1 – Establecer La Fundación Para La Construcción Del Crédito Comercial

- 1.1 Asegurarse Que Su Empresa Esté Lista Para Construir El Crédito Empresarial.
- 1.2 La entidad estructural de su empresa, que tomaría para construir el crédito empresarial.
- 1.3 Usted estará construyendo un Crédito Comercial robusto y debe protegerlo.

LOS 6 PASOS SECRETOS PARA CONSTRUIR EL CRÉDITO EMPRESARIAL

- 1.4 El Por qué la ubicación de su empresa es vital para construir el crédito empresarial.
- 1.5 Su empresa debe estar registrada en el directorio de asistencia del 411 para ser aprobada.
- 1.6 Los prestatarios de nuevos artículos verifican para ver si su empresa es confiable.
- 1.7 La tarjeta con su Número de Identificación del Empleador (NIE), el seguimiento y cómo se obtiene.
- 1.8 El Por qué debe verificar que todas las listas de las agencias son “exactamente” las mismas.

Paso 2 – Optimización De Su Banca, De Sus Activos y De Sus Ingresos Para Maximizar La Capacidad De Su Financiamiento

- 2.1 Sus cuentas bancarias, un componente vital para la construcción del Crédito Comercial.
- 2.2 Identificar los activos de la empresa y su disponibilidad para usar el crédito. Primera ronda de financiamiento, ambos, con y sin opciones de garantías personales disponibles.
- 2.3 Los empresarios pueden desempeñar un papel clave en la construcción del Crédito Comercial.
- 2.4 La banca Visa y MasterCard puede usarse como efectivo, ya que construyen crédito.

Paso 3 - Estableciéndose con las tres Agencias de Reportes De Créditos Comerciales

- 3.1 Informe de Crédito Comercial de Dun & Bradstreet Business.
- 3.2 Informe del perfil empresarial de Experian.
- 3.3 Informe Pequeño de Crédito Comercial de Equifax.
- 3.4 Calificaciones de crédito, cuales son las calificaciones excelentes de Créditos Comerciales.

Paso 4 – Crédito Del Proveedor (Cuentas Netas De 30 Días)

- 4.1 – El “Conjunto Básico” de los 30 Proveedores Netos.
- 4.2 - Proveedores de Computadores y Electrónica.
- 4.3 - Proveedores de Materiales De Oficina, Mercadeo E Impresión.
- 4.4 – Proveedores de Materiales Industriales y De Construcción.
- 4.5 - Proveedores que sean Minoristas Importantes Y Especializados.
- 4.6 - Un resumen de las cuentas y aplicaciones de los proveedores seleccionados.

Paso 5 –Cuentas Nacionales De Tarjetas De Crédito Rotativas

- 5.1 El “Conjunto Básico” de Cuentas de Créditos Rotativas.
- 5.2 Cuentas Rotativas Para Los Principales Proveedores de Tarjetas de Crédito.
- 5.3 Cuentas Rotativas para Recursos y Suministros de Oficina.
- 5.4 Cuentas Rotativas Para Suministros de Materiales de Decoración y de la Construcción.
- 5.5 Cuentas Rotativas para Estaciones de Servicio y Gestión de Flotas.

Paso 5 –Cuentas Nacionales De Tarjetas De Crédito Rotativas

- 5.1 El “Conjunto Básico” de Cuentas de Créditos Rotativas.
- 5.2 Cuentas Rotativas Para Los Principales Proveedores de Tarjetas de Crédito.
- 5.3 Cuentas Rotativas para Recursos y Suministros de Oficina.
- 5.4 Cuentas Rotativas Para Suministros de Materiales de Decoración y de la Construcción.
- 5.5 Cuentas Rotativas para Estaciones de Servicio y Gestión de Flotas.
- 5.6 Cuentas Rotativas Para Los Principales Proveedores Minoristas y Especializados
- 5.7 Un resumen de las cuentas y aplicaciones de las tarjetas de crédito rotativas de su proveedor seleccionado.

Paso 6 – Un Préstamo Bancario, Porqué es muy Importante y Cómo Obtenerlo

- 6.1 Valoración bancaria, qué es y cómo usarla para su beneficio.
- 6.2 Programas únicos de financiamiento, son recursos de efectivo disponibles y para la segunda ronda del financiamiento.
- 6.3 Recursos para obtener efectivo personal que pueden usarse en su empresa.
- 6.4 Obtención de un préstamo bancario empresarial que reporte a las agencias de créditos.
- 6.5 Donde ir a solicitar el préstamo bancario que su empresa debe tener.

1 *Paso 1 – La Fundación*

El Paso 1 es sobre la construcción de la credibilidad de su empresa. Piénselo desde la perspectiva de los prestamistas. Ellos están en negocios para prestarle a las empresas que consideren estar “fuera de riesgo”. Ellos harán una serie de verificaciones para asegurarse si usted está suficientemente “a salvo” para extenderle el crédito.



Parte de establecerse como “fuera de riesgo” comienza por estar en cumplimiento. Estar en Cumplimiento lo ayudará a establecer la credibilidad de su empresa. Esto es importantísimo para su éxito!

2 *Paso 2 – El Financiamiento de su Empresa*

¿Qué tan financiable es su empresa?

El financiamiento no es solamente acerca del crédito de su empresa. Incluye varios componentes que determina como su empresa completa está observada por los prestamistas, los inversores, los aseguradores, los proveedores, y más. Básicamente, nosotros sabemos que, para usted, su empresa valía la pena tomar el riesgo, pero vale la pena para ellos tomar el riesgo?

La respuesta será cada vez más “si” a medida que crezca el financiamiento de su empresa.

Así que, mejorando la capacidad de financiamiento de su empresa, nuestro Sistema de Construcción de Crédito Comercial está haciendo más para ayudarlo a construir un Crédito Comercial robusto. Nosotros estamos mejorando toda la “salud” de su empresa así como

Fund • a • bil • i • ty

[adj. Fuhnd-uh-bil-i-tee]

Usted no encontrará “Fundability” en el Diccionario.com, así es que no se moleste en buscarlo. “Fundability” es un término que hemos inventado para ver cómo se mide una empresa en relación con la totalidad de los préstamos comerciales y de inversión de la comunidad.

también, aumentando enormemente su capacidad de su éxito, ahora y en el futuro.

Los componentes principales para el financiamiento de su empresa son:

- Cuentas Bancarias Comerciales
- Activos Empresariales
- Ingresos Empresariales
- Los Dueños y su historial crediticio

3 *Paso 3 – Agencia De Crédito*

En el paso 3 se le muestra como abrir sus archivos empresariales con las tres agencias de informes de Crédito Comerciales... Dun & Bradstreet, Experian, y Equifax.



Dun & Bradstreet es usada por muchos proveedores para extender líneas de crédito. Los propietarios también las usan para aprobar los contratos de arrendamiento. A Experian la usan muchas compañías de tarjetas de crédito y prestamistas empresariales no tradicionales. A Equifax la llaman “La Pequeña Empresa de Intercambio Financiero” y es muy importante para los prestamistas de dinero en efectivo tales como los bancos. Concentrarse en una y no en las otras, es tener una credibilidad desequilibrada. Por lo tanto, debe construir las tres.

En este Paso, el cómo de las instrucciones para establecer “la manera correcta” con cada Agencia de Reportes de Créditos Comerciales están claramente deletreadas, y los métodos han sido verificados y comprobados por miles de nuestros miembros empresarios antes que usted.

Las instrucciones de cómo hacerlo en este paso para obtener configurar “la forma correcta” con cada agencia de informes de crédito de negocios

Existen algunas afirmaciones confusas hechas por las Agencias de Reportes de Créditos. Por ejemplo, Dun & Bradstreet afirma que usted debe pagarle o su archivo empresarial jamás se abrirá. **Eso, simplemente, no es cierto.** Su archivo estará activo con ellos, solo que tomará un poco de ciclos informativos. Equifax afirma que ellos no le permitirán a los empresarios comprar una copia de sus reportes. Esto sí es cierto, pero nosotros le mostraremos como obtener una copia de su reporte empresarial con Equifax sin tener que comprarlo.

En el Paso 3, eliminamos toda la confusión sobre las Agencias de Reportes de Créditos Comerciales. Además de ser posible acceder a los tres informes de Créditos Comerciales, entenderá mejor el proceso de reportes y sabrá como la valoración de créditos de su empresa está desarrollada cuando finalicemos.

Nuestro sistema de construcción de Crédito Comercial es una información integrada con informes de Créditos Comerciales de Experian Smart. Por lo tanto, cuando usted inicia la sesión por primera vez, verá exactamente donde su empresa está actualmente posicionada en el proceso de la construcción de su crédito, y luego le será posible hacerle un seguimiento en tiempo real al progreso, a medida que vaya creciendo su Crédito Comercial.

4

Paso 4 – Crédito del Proveedor



La línea de crédito del proveedor es cuando la empresa (proveedor) extiende una línea de crédito a su empresa en términos de “30, 60, o 90 Netos” días. Esto significa que usted puede comprar sus productos o servicios hasta un monto máximo de dólares y tendrá 30, 60, ó 90 días para pagar completamente la factura. Por lo tanto, si compra hoy \$300 de bienes, entonces esos \$300 serán pagaderos dentro de los próximos 30 días.

La realidad acerca de las líneas de crédito de los proveedores:

- Usted puede obtener los productos y servicios que su empresa necesita y prorrogar el pago en los de 30 días, facilitando así el flujo de caja. Esto se llama “ 30 Netos”.

LOS 6 PASOS SECRETOS PARA CONSTRUIR EL CRÉDITO EMPRESARIAL

- Muchos de nuestros proveedores abrirán una cuenta de 30 términos netos para su empresa con tan solo un Número de Identificación del Empleador (NIE) y una lista 411 verificada.
- Usted necesitará comenzar con nuestra “lista de proveedores preferidos”. Ellos son conocidos por otorgar créditos a compañías que no tiene historial de créditos.
- Aplique siempre, primero sin usar su NSS Número de Seguro Social), algunos proveedores lo requerirán y otros le dirán en el teléfono que tienen que tenerlo. Envíelo primero sin él, solamente con su NIE Número de Identificación del Empleador. Si le piden garantizarlo personalmente después que lo haya enviado, eso dependerá de usted.
- Algunos proveedores podrán solicitarle que coloque una orden inicial prepaga. Si es ese el caso, hágalo rápido, para así tener abierta la cuenta de los 30 Netos para su segunda o tercera orden.
- Recuerde que la meta aquí es tener por lo menos cinco (5) cuentas de 30 Netos abiertas y reportando, no necesariamente tener proveedores que sirvan un 100% a las necesidades de su empresa en este momento. Más adelante, una vez que su valoración esté construida, puede agregar mejores proveedores, como los vaya necesitando.
- Debe ser paciente y dar tiempo para que los ciclos de informes de los vendedores entren al sistema y comiencen a impactar la valoración de su Crédito Comercial. Por lo general, se necesitan tres (3) ciclos de informes de cuentas “Netas” para generar calificaciones de crédito. En otras palabras, puede tomarse de 60-90 días para que el informe aparezca en su archivo.
- **Recuerde lo que mencionamos al principio, se toman de 90 a 120 días para construir una valoración de Crédito Comercial. Los ciclos de reportes del crédito son la razón principal y no puede realizarse rápido.**

5 *Paso 5 – Cuentas de Crédito Rotativas*

Tener tres (3) Tarjetas de Crédito Comerciales Rotativas es la clave para construir Créditos Comerciales.

Para el éxito en la construcción de su Crédito Comercial, necesita obtener tres (3) cuentas de tarjetas de Crédito Comerciales rotativas. Estas cuentas informan a las agencias de Crédito Comerciales de diferentes maneras y tienen más peso que el crédito del proveedor que usted seleccionó en el Paso 4.

Una cuenta de crédito rotativa, simplemente, es la que le permite pagar un “mínimo” por mes y no el saldo pendiente completo. Estas cuentas normalmente informan a Experian y a veces a D & B y Equifax. Debido a la manera como informan, estas cuentas le ayudarán a construir su Crédito Comercial en una mayor escala que la de los vendedores netos de 30 días.

Si no ha completado los Pasos del 1 al 4 no tiene sentido iniciar el Paso 5.

¿Por qué? Porque lo más probable es que le declinen su aplicación. Estas cuentas estarán comprobando que el fundamento de su Crédito Comercial está establecido y que sus archivos del crédito de la empresa están abiertos. Ellos también pueden verificar la valoración de su banco para ver si tiene líneas de crédito con proveedores y, en muchos casos, ellos querrán ver si su expediente con **D&B** se encuentra abierto.

En este paso no importa cuales Tarjetas de Crédito Comerciales Rotativas usted abre ni las compras que haga con ellas. Tenemos una gran selección de empresas que ofrecen productos y servicios muy valiosos para cualquiera y todas ellas.

6 *Paso 6 – Financiamiento Adicional*

Obtener “créditos adicionales” hace a su empresa sea más confiable ante los ojos de casi todos los demás prestamistas.

LOS 6 PASOS SECRETOS PARA CONSTRUIR EL CRÉDITO EMPRESARIAL

En el Paso 6, caminaremos a través de lo que debe hacerse para obtener algún financiamiento que iniciará el proceso de presentación de informes para su empresa y colocarla en el radar de cualquier otro prestatario

Como parte del Crédito Bancario, en el Paso 6 le enseñaremos lo siguiente:

Valoración Bancaria - una fuerte valoración de la cuenta bancaria empresarial indica que su empresa tiene la capacidad de reembolsar préstamos, veremos cómo los bancos califican sus cuentas.

Efectivo En Su Empresa - Le proporcionamos acceso a muchos programas de financiamiento únicos que pueden traer efectivo rápido a su empresa.

Efectivo Personal - Aquí le mostramos algunos programas creativos para acceder a efectivo personal que luego puede usarse en su empresa.



Un préstamo Bancario - Detallaremos por qué su empresa necesita un préstamo bancario que informe a las agencias de Crédito Comerciales, exactamente cómo obtenerlo y a cuales los bancos ir.

Cuáles bancos - Le proporcionamos una lista detallada de los bancos que nuestros miembros de empresas, antes de que usted, hayan realizado con éxito programas de préstamos bancarios y que a la vez, hemos verificado sus informes en las agencias de Crédito Comerciales,

Obtenga La Ayuda Que Necesita Para Hacerlo Rápido

Nuestro sistema es el resultado de años de investigación en la construcción de fuertes calificaciones de Crédito Comercial de la manera más rápida posible con Equifax, D&B y Experian.

Entonces, Comencemos!