

La Guía Definitiva Para Construir Su Crédito Comercial

Cómo Obtener Un Crédito Que Esté Asociado
A Su EIN Y No A Su SSN...
Sin Garantía o Comprobación
De Crédito Personal



Nombre:Phone:

Teléfono:

Dirección de Correo Electrónico:

Complementos de:

Nombre:Phone:

Teléfono:

Dirección de Correo Electrónico:

La Guía Definitiva Para Construir Su Crédito Comercial

De acuerdo a SBA (Asociación de Pequeños Empresarios), tener acceso a dinero y a un crédito para su empresa determina, en última instancia, el éxito o el fracaso del mismo. Pero, desafortunadamente, de acuerdo con Entrepreneur.com, el 90% de los empresarios no conocen nada acerca de los créditos comerciales, e irónicamente, cerca del 90% de las empresas que abren en los Estados Unidos terminan fracasando y cerrando sus puertas para siempre.

Teniendo un buen perfil y calificación de crédito comercial puede hacer toda la diferencia entre una empresa altamente próspera o estar al mando de un barco que se hunde. Usted tiene que tener dinero para que su empresa se expanda, especialmente para crecer en una empresa altamente exitosa. Esto es, generalmente, la coincidencia que TODAS las empresas exitosas tienen...todas han establecido un crédito comercial.

Facebook, Microsoft, Apple y cada negocio altamente exitoso, privado o público tienen su propio perfil de crédito para crecer, sin que los CEO les provean sus créditos personales o responsabilidades para asegurar su crédito. Wal-Mart obtiene 80% de su inyección total de efectivo para sólo créditos comerciales, una de las razones

por las que ellos han crecido en uno de los más grandes distribuidores del mundo.

Pero ¿y usted? ¿Tiene un crédito comercial ya establecido? ¿Puede ir ahora y obtener tarjetas de crédito con un límite alto para su negocio...sin tener que proveer su número de su seguro social obligatorio en la aplicación? Si no, usted necesita un crédito comercial, quizás podría ser lo único que lo detenga en su éxito final. Pero cómo obtener un crédito comercial... ¿cómo se convierte en uno de los exclusivos y elitescos 10% de los emprendedores que entienden a los créditos comerciales y los obtienen para ayudar a crecer su negocio? En esta Guía Definitiva Para Construir Un Crédito Comercial usted está a punto de descubrirlo, aunque no sepa ahora nada sobre los créditos comerciales.

Un Crédito Comercial es un crédito que se obtiene a Nombre de la Empresa. Con el crédito **La Empresa** construye su propio perfil y calificación de crédito. Con un perfil de crédito establecido la empresa calificará para el crédito. Este crédito es a nombre de la empresa y está basado **en la capacidad de la empresa para pagar**, no los empresarios. Ya que la empresa califica para el crédito, en algunos casos no se requiere ninguna verificación personal de crédito de los empresarios.

Hay miles de beneficios que el crédito comercial provee, incluyendo que el perfil crediticio se puede construir para un negocio que está **completamente separado** del perfil de crédito personal del empresario. Esto le da a los empresarios poder de capacidad **DOBLE** de préstamo porque tienen ambos, perfil de crédito personal y empresarial.

Las fuentes de los créditos comerciales están basadas solamente en si el negocio paga sus deudas a tiempo. Un empresario puede obtener un crédito mucho más rápido utilizando su perfil de crédito comercial versus el perfil de crédito personal. Los límites de aprobación son mucho más altos en cuentas comerciales que en cuentas personales, lo



que es otro beneficio. Para SBA, los créditos comerciales en las tarjetas de crédito son generalmente 10-100 veces más altas que los créditos.

Cuando las Créditos Comerciales se construyen correctamente no necesitan Una Verificación Personal de Crédito. Los créditos comerciales se pueden obtener rápidamente a pesar de la calidad del crédito personal. Y el crédito comercial no reporta a las agencias de reportes de los consumidores y no se mostrará en su reporte personal de crédito. Por lo tanto, obtenga su crédito comercial y úselo, sus puntuaciones no disminuirán dramáticamente como el del crédito del consumidor. Además, la mayoría de los créditos comerciales se pueden obtener sin que los dueños asuman responsabilidades o garantías personales.

Esto significa que en caso de incumplimiento, los activos del empresario no pueden ser confiscados. Aunque muchos no saben esto, cuando un empresario aplica para un financiamiento su crédito comercial ES verificado. Si el empresario no tiene un crédito comercial establecido, el financiamiento será **RECHAZADO**. No hay regulaciones que el prestamista notifique al empresario por la razón del rechazo, por lo tanto muchos nunca saben.

La empresa puede utilizar el crédito y calificar para las tarjetas de crédito comerciales rotativas tales como Staples, Lowes, Sam's Club, Costco, BP, Wal-Mart, MasterCard, Visa, y AMEX. La empresa también puede calificar para líneas de crédito y préstamos.

Construyendo Su Crédito Comercial

Actualmente, no es difícil construir un crédito comercial...solo necesita saber los pasos seguros para comenzar. La construcción del crédito comercial no es muy diferente del crédito del consumidor. Usted comienza con un crédito no establecido. Luego obtiene la aprobación para un nuevo crédito que reporte a las agencias de reportes de créditos comerciales, ayudándole a construir un perfil y una calificación inicial de crédito.

Una vez que perfil y su calificación estén establecidos, puede utilizar su perfil para comenzar a conseguir más y más créditos. Cuando su crédito crezca tendrá acceso a más créditos útiles tales como tarjetas de crédito, créditos en las tiendas y cuentas de efectivo como Visa y MasterCard que puede usar en cualquier parte. Sus límites de crédito también aumentarán, así que tendrá acceso a más y más créditos mientras continúe expandiendo su perfil de crédito.

Vamos a comenzar y analizar los pasos para la construcción de crédito comercial.

Paso 1- Construcción del Crédito Comercial – Construyendo La Credibilidad de Su Negocio

La percepción que los prestamistas, vendedores y acreedores tengan de su negocio es crítica para su capacidad de construir créditos comerciales fuertes. Antes de aplicar a un crédito comercial su negocio debe asegurar que tenga o exceda toda la credibilidad estándar del prestamista. Existen más de 20 puntos de credibilidad que son necesarios para que el negocio tenga un financiamiento fuerte y creíble.

Es muy importante que use el nombre legal exacto del negocio. El nombre completo de su negocio debe incluir cualquier archivo DBA que esté usando. Asegúrese que

el nombre de su negocio es exactamente el mismo que aparece en los documentos de su corporación, licencias y estados de cuenta bancarios.

Usted puede construir créditos comerciales con casi cualquier tipo de entidad corporativa. Si usted sinceramente quiere separar créditos comerciales de los créditos personales, su negocio debe ser una entidad legal separada, no una sola sociedad o propietario. A menos que tenga una entidad comercial separada (Corporación SRL) “puede estar haciendo negocios pero no es realmente

un negocio”. Necesita ser una Corporación o SRL para separar lo personal de lo comercial.

Si tiene empleados o no, su entidad legal comercial debe tener un número (EIN) de Impuestos Federales. Así como tiene un Número de Seguro Social, su negocio tiene un EIN. El número de ID de Impuestos se usará para abrir su cuenta bancaria y para construir su perfil de crédito comercial. Tómese el tiempo para verificar que todas las agencias, bancos, y vendedores comerciales tengan su negocio en lista con el mismo número e ID impuesto.

La dirección del negocio debe ser un establecimiento real, un edificio, con una dirección física, no puede ser una dirección de habitación, no puede ser un PO Box, ni una dirección UPS. Algunos prestamistas no aprobarán ni lo financiarán a menos que estos criterios se cumplan.

Debe tener un teléfono fijo de la empresa que este listado en el directorio de asistencia del 411, bajo el nombre de la empresa. Los prestamistas, comerciantes, acreedores, y hasta proveedores de seguros verificarán que su negocio este listado con el 411. Un número gratuito le dará credibilidad a su negocio pero debe tener un número de teléfono del negocio LOCAL con el directorio de asistencia del 411.

Los prestamistas perciben los Numeros-800 y los números gratuitos como un signo de credibilidad para su negocio. Así sea usted un propietario único con un negocio basado en su casa, un número gratuito le dará la percepción que es inclusive una compañía más grande. Es increíblemente fácil económico establecer un número de teléfono virtual local o un número gratuito 800.

Un número de teléfono celular como su línea principal puede señalarlo como un negocio no establecido que tiene un alto riesgo. NO dé su número de celular personal o número de teléfono residencial como un teléfono de oficina. Puede redirigir un número virtual a cualquier celular o telefonía fija.

Los proveedores de créditos buscarán su compañía en internet. Es mejor si ellos se informan todo acerca de su compañía directamente de la página web. No tener una página web de la compañía perjudicará severamente la oportunidad de obtener créditos comerciales. Existen

muchos lugares en línea que ofrecen páginas web accesibles para que tenga una presencia internet que muestre la descripción de los servicios de negocio y la información de contacto.

Es importante obtener una dirección de correo de la compañía para su empresa. No es profesional pero ayuda enormemente a su oportunidad de obtener el visto bueno de los proveedores de créditos. Establecer su correo electrónico empresarial es muy fácil y económico como para rechazarlo.

Uno de los errores más comunes cuando se construye un crédito comercial es que no coincida la dirección de su empresa con la de sus licencias. Peor aún es no tener las licencias requeridas para que su tipo de empresa opere legalmente. Usted necesitará contactar al Estado y a las Oficinas del Gobierno Municipal para verificar si existen requerimientos de licencias y permisos necesarios para operar su tipo de empresa.

Las empresas estatales, las licencias de país y/o permisos, las licencias de la ciudad y/o permisos, los archivos de los Servicios de Rentas Internas (IRS) deben estar listados correctamente. Tómese el tiempo de verificar que las agencias principales (Estado, IRS, Bancos, y el directorio nacional 411) tengan su empresa registrada de la misma manera y con su Nombre Legal Exacto. También tómese el tiempo de asegurarse que cada factura que obtenga (Electricidad, Teléfono, Arrendador, etc.) tenga el nombre de la empresa registrada correctamente y llegue a la dirección de su empresa.



Paso 2- Construcción del Crédito Comercial – Obtener Sus Reportes De Crédito Comercial



Los Reportes del Crédito Comercial son ofrecidos por Experian, Dun & Bradstreet, y Equifax. Usted primero querrá obtener una copia de sus reportes de créditos comerciales para ver lo que ha sido reportado antes que quiera comenzar con la construcción de su crédito.

Hemos hecho esto más fácil para usted colocando un enlace para todas las agencia de reportes del créditos comerciales en un lugar. Hasta tenemos relaciones de afiliados con ellos para que asile provean con un descuento en el precio que normalmente usted no encontrara por si

mismo. Para obtener sus reportes ahora puede visitar www.creditsuite.com/reports para entrar sus reportes de crédito comerciales con Experian, Dun & Bradstreet, y Equifax.

Usted no necesitará obtener reportes de las tres agencias, Pero al menos debe hacerle seguimiento con Dun & Bradstreet y posiblemente con Experian.

Smart Business Credit Reports de Experian cuesta \$37–175. Con estos reportes usted puede informarse cuantas líneas comerciales están reportando, verificar si tiene una calificación de crédito asignada, también si tiene activo un Perfil de Negocio Experian y verificar sobre preguntas recientes.

Generalmente toma más tiempo crear un archivo con Equifax Small Business que con D&B y Experian. Esto es porque, actualmente, no muchos vendedores ni acreedores reportan a Equifax, muchos de ellos reportan a Experian y D&B. A esto se suma la importancia de aplicar los proveedores de créditos que reportan a Equifax, cuando los encuentre. Puede obtener la instalación para el seguimiento de crédito con Equifax por la pequeña cantidad de \$19.95 al mes. Dun & Bradstreet ofrecen un producto CreditMonitor donde puede obtener acceso ilimitado a sus reportes y calificaciones D&B por tan solo \$49 mensuales.

NOTA IMPORTANTE: Si usted instala esto, puede recibir una llamada de Dun & Bradstreet Credibility. Tenga presente que estos no son los mismo Dun & Bradstreet, es una compañía privada completamente separada.

NO compre su programa de “construcción de crédito”, no importa lo que le digan. Esto NO es algo que necesita y algo que NO debe pagar. Ese programa solo agrega referencias comerciales a su reporte, en su lugar usted estará construyendo su crédito empresarial utilizando auténticos créditos utilizables.

Puede visitar www.creditsuite.com/reports para acceder sus reportes de créditos empresariales con Experian, Equifax, and Dun & Bradstreet.

Paso 3 – Construcción del Crédito Comercial- Obtener Sus Reportes Del Crédito Comercial

Cuando comenzó a construir su reporte de crédito de comercial probablemente lo hizo con límite bajo en las tarjetas de crédito, posiblemente hasta con tarjetas de crédito respaldadas. Un reporte de crédito comercial

puede comenzarse de la misma manera como el del reporte del consumidor, con tarjetas de crédito con límites bajos, pero en el mundo empresarial estas no son tarjetas de crédito respaldadas, ellas tienen instaladas amortizaciones

versus cuentas rotativas permanentes abiertas. Su empresa puede ser aprobada por tarjetas de crédito con límites bajos para perfil inicial. Estos tipos de tarjetas iniciales en el mundo empresarial comúnmente se refieren a “crédito de venta”.

Debe comenzar un perfil y calificación de crédito comercial con vendedores que se inician. Los vendedores iniciales son quienes le darán su crédito inicial aunque no tenga crédito, ninguna calificación, o no tenga líneas de crédito (o lo que se conoce ahora como experiencias de pago). Muchas empresas como Staples NO le darán crédito inicial, por lo tanto NO SE MOLESTE en aplicar. Muchos comercios no le aprobarán al empresario los créditos a menos que tengan establecido un perfil y una calificación crediticia igual a la del mundo empresarial. Las cuentas de los empresarios deben usarse primeramente para establecer el perfil y la calificación y luego el crédito empresarial se puede obtener. Generalmente se toman 90 días o menos para establecer la calificación y el perfil con las líneas de crédito.

Una línea de crédito es cuando una compañía (proveedor) extiende una línea de crédito a su empresa a un plazo de “15, 30, 60 ó 90 días Netos”. Eso significa que puede comprar sus productos o servicios hasta un monto máximo de dólares y tiene 15, 30, 60 o 90 días para pagar la cuenta en su totalidad. Por lo tanto, si está establecido en los términos Netos de 30 días y fuese a comprar \$300 de bienes en la actualidad, entonces, esos \$300 deben ser cancelados dentro de los próximos 30 días.

Siempre aplique primero sin usar su Número de Seguro social (SSN). Muchos comerciantes lo solicitarán y hasta le dirán por teléfono que la necesitan tenerlo, pero aplique primero si ello. Muchos emisores de créditos lo aprobarán sin su SSN si su EIN es suficientemente fuerte. Si su crédito EIN no es lo suficiente bueno, usted puede ser rechazado y, entonces, pueden preguntar por su SSN. No

importando lo que CUALQUIER representante de crédito le diga, usted PUEDE obtenerlo basado solo en su EIN.

Cuando sus primeras cuentas 30 Netos reporten sus “líneas de crédito” a Dun & Bradstreet, los sistemas DUNS activaran automáticamente su archivo, si no se han activado anteriormente. Esto también es cierto para

Experian y Equifax. Es importante notar, que en el mundo de los créditos de comerciantes nos referimos a estos tipos de cuenta como “líneas de crédito”, pero en el mundo empresarial a ellas se les denominan experiencias de pago.

Una experiencia de pago es el reporte de una cuenta a una agencia de reportes de créditos. Por lo tanto, si se le aprueba para una cuenta de Staples, se reporta a ambas, Experian y Dun & Bradstreet. Pero si la cuenta solo reporta a Experian y no a D&B, sólo se contará como una experiencia de pago.

Necesita tener un total de al menos cinco (5) experiencias de pago en el reporte de pago de Net 30 para poder comenzar a obtener tarjetas de crédito corporativas



rotativas. Algunos comerciantes requieren una orden pre-pagada antes que puedan aprobar su empresa para términos. Algunas compañías como Uline quizás requieran que les compre 3 veces más para que ellos le extiendan su crédito, si no tiene un crédito establecido hasta ahora. Sus proveedores no necesariamente tienen que cubrirle el 100% de sus necesidades.

Paso 4 – Construcción del Crédito Empresarial Obteniendo Crédito Rotativo

Después de 5 experiencias de pago establecidas usando cuentas comerciales, el próximo paso es obtener cuentas rotativas. Las Cuentas Rotativas son tarjetas que los empresarios pueden usar y no requieren pagar el monto completo cada mes. La aprobación de cuentas rotativas proviene de los comercios. Los créditos rotativos comerciales deben obtenerse antes que el empresario comience a obtener tarjetas tales como Visa, MC, AMEX. Muchos comercios no les aprobarán a los empresarios las tarjetas de crédito a menos que haya establecido un perfil y una calificación crediticia, igual al del mundo del consumidor. Las cuentas comerciales deben utilizarse primero para establecer un perfil y una calificación, después se puede obtener el crédito comercial. Generalmente toma sólo 90 días o menos para establecer la calificación y el perfil con las líneas de crédito.

Muchos de los grandes comercios minoristas ofrecen cuentas de crédito, aunque ellos no promuevan que lo hacen. La mayoría de los distribuidores o minoristas incluyendo a Wal-Mart, Target, Best Buy, Amazon, Sma's Club, Costco, Staples, Office Depot, Lowes, Home Depot, BP, Chevron, y muchos de los distribuidores le aprobarán un nuevo crédito una vez que tenga un perfil crediticio establecido, tenga una buena calificación crediticia que sea el resultado de pagar sus cuentas como acordado, y que tenga 5 experiencias de pago o más establecidas en su perfil de crédito empresarial.

Una vez que un total de 10 experiencias de pago estén en su crédito, el propietario puede comenzar a aplicar por sus tipos de tarjetas de crédito Visa, MC y American Express. Los montos de aprobación serán equivalentes al límite más alto de su cuenta en el reporte comercial. Trate de tener experiencias de pago en al menos una de sus cuentas con un límite alto de \$10.000. Es esencial mantener

Algunos de los proveedores iniciales más populares, incluyendo Uline, Laughlin & Asociados, Quill y reliable, tienen diferentes requerimientos para aprobarlo, pero son excelentes fuentes para ayudarlo a construir su crédito comercial inicial cuando aún no lo tiene establecido.

utilización del crédito, siga aplicando por más y converse con los proveedores de créditos para que le incrementen el límite. Si usted hace esto, el crédito comercial continuará creciendo hasta que altas líneas de crédito sean obtenidas, dentro de 6 – 12 meses.

Construir créditos comerciales es realmente tan fácil como la construcción de un crédito personal una vez que usted sepa los pasos correctos a tomar. Ahora usted conoce los 4 pasos esenciales a seguir para construir un crédito comercial que esté asociado a su EIN y no a su SSN. Ahora, el próximo paso es tomar acción en el primer paso y asegurarse que su empresa esté edificada en credibilidad. Mientras haga esto, obtenga su reporte de crédito comercial establecido. Luego puede comenzar a construir su crédito comercial para establecer su perfil y calificación crediticia, para que así comience a asegurar sus cuentas de crédito rotativas.

¡Felicitaciones!

Si usted ha seguido estos pasos estará estableciendo su perfil



y calificación de crédito comercial y continuar obteniendo más y más créditos. Muchas personas preguntan: ¿“cuánto tiempo se toma en construir un crédito comercial?”. Piense, así como su crédito comercial, esto es un proceso interminable. Usted siempre estará expandiendo su empresa a medida que crezca porque tendrá más necesidad

a aplicar a más y más créditos para su crecimiento. Si extrae un reporte de crédito de Wal-Mart, por ejemplo, encontrará que su línea de crédito más alta reportada tiene un límite de \$50.000.000! Puede estar seguro que ellos no comenzaron con esos límites de crédito tan altos, ellos incrementaron su crédito para llegar a esos límites en el curso de 40 años.