



**CORREOS
ELECTRÓNICOS
VIP**

Correos Crédito para el Financiamiento y Crédito Comercial

Establecer una buena campaña de correos electrónicos es fundamental para su éxito en el financiamiento y crédito comercial. Este documento comprende el contenido de correos electrónicos para la publicidad del financiamiento y crédito comercial.

Día 0

Construcción del Crédito Comercial

Para la mayoría de las tarjetas de crédito corporativas necesitará tener un buen crédito de CONSUMIDOR para obtener su aprobación. Pero ¿qué sucedería si su crédito personal no es tan bueno y no tiene un fiador? Es en este momento cuando CONSTRUIR UN CRÉDITO COMERCIAL hace que tenga demasiado sentido. Inclusive si tiene buen crédito personal, construir su crédito comercial le ayuda a obtener más dinero... y sin una garantía personal.

El crédito comercial es el crédito a nombre de la empresa, que está asociado al número EIN de la empresa no al SSN del dueño. Cuando está hecho apropiadamente, el crédito comercial se puede obtener sin verificación de crédito personal y sin fiador... algo que todas las demás tarjetas mencionadas no pueden entregar.

Cómo Comenzar a Construir un Crédito Comercial

La mayoría del crédito al consumidor empieza con tarjetas de crédito respaldadas o con una cuenta que tiene un co-firmante bien establecido, sin embargo, las cuentas de co-firmante y las cuentas respaldadas realmente no son muy populares o ampliamente utilizadas en el mundo de los negocios. La mayoría del crédito comercial comienza en su lugar con cuentas de comerciantes.

Las cuentas de comerciante son cuentas que generalmente ofrecen plazos tales como los de Net30, en lugar de ser rotativos, de modo que, si obtiene la aprobación por \$1.000 en crédito de comerciante y utiliza toda esa cantidad, necesitará pagarlos

Correos Electrónicos VIP

en un lapso de 30 días o en una cuenta Net 30.

Una cuenta Net 30 se necesitaría pagar en su totalidad en un lapso de 30 días.

Por el contrario, una cuenta Net 60 necesitaría ser pagada en su totalidad en un lapso de 60 días. A diferencia de las cuentas rotativas, tiene un tiempo establecido en el cual debes pagar lo que pidió prestado o el crédito que hautilizado.

Así que para comenzar su perfil de crédito comercial de la manera CORRECTA, necesita obtener la aprobación de las cuentas de comerciante que le reporta alas agencias de reporte de crédito comercial.

Una vez que haya hecho ésto, puede entonces utilizar el crédito, pagar lo queha usado, y la cuenta se reporta a Dun&Bradstreet, Experian o Equifax. Una vez reportado, entonces tiene línea de crédito, un perfil de crédito establecido y una calificación de crédito establecida.

Al utilizar su calificación y perfil de crédito comercial recientemente establecido, puede entonces obtener la aprobación para su crédito de tiendas sin necesidad de dar su SSN o garantía personal.

Esto es posible ya que a partir de ahora su perfil de crédito EIN se encuentra establecido, y se puede mantener de pie por sí mismo. Así que si deja porfuera su SSN de la solicitud, el emisor de crédito toma su crédito EIN, ve una calificación y perfil sólidos, y puede entonces aprobarle un verdadero crédito rotativo.

Contáctenos hoy para obtener el crédito comercial para su negocio.

Día 5

Lo que debería saber sobre el Crédito Comercial... Pero Probablemente No Conoce
El crédito comercial es el crédito a nombre de la empresa que está asociado a su número EIN de la empresa. Este es el crédito que el empresario puede obtener sin estar asociado a su SSN.

Correos Electrónicos VIP

Cuando se construye correctamente, el SSN ni siquiera es mencionado en la solicitud queriendo decir que no hay comprobación de crédito personal para obtener este tipo de crédito EIN.

Cuando aplica a algo como un préstamo para vehículo, la institución de préstamo toma su crédito personal utilizando su nombre, dirección y número de seguro social.

Esta información es enviada a las agencias de reporte de crédito al consumidor, y ellos le suministran al prestamista un reporte de crédito con toda la información que tienen relacionada a alguien con nombre, dirección y SSN similares.

Con este tipo de crédito se le coloca una consulta en el reporte de crédito del consumidor, y su reporte se usa para que el prestamista tome la decisión .

Además, el crédito obtenido será reportado a las agencias de reporte del consumidor.

Cuando usted solicita algo como un préstamo **comercial**, la institución de préstamo toma su crédito comercial usando su nombre, dirección y número EIN.

Esta información se envía a las agencias de reporte de crédito **comercial**, y ellos le proporcionan al prestamista un reporte crediticio con toda la información que tienen relacionado a una empresa con nombre, dirección y EIN similar.

Con este tipo de crédito se hace una consulta en su reporte de crédito comercial, y su reporte comercial se usa para que el prestamista tome la decisión. Además, el crédito obtenido será reportado a las agencias de reporte comerciales.

Es importante resaltar que cuando se solicite financiamiento y crédito utilizando su crédito comercial, NO debería suministrar su número de seguro social en la solicitud, aun cuando le sea requerido.

Al hacer esto, NO se puede tomar su crédito personal, ya que el prestamista no lo puede hacer sin su SSN.

Esto los obliga a sólo tomar su EIN como usted lo suministró y no su SSN. Esto significa que SÓLO obtendrá la aprobación basado en los méritos de su

reporte de crédito COMERCIAL...su reporte personal, inclusive, no se revisa.

Llámemme hoy para que podamos conversar más acerca de cómo obtener dinero y crédito para su negocio.

Día 10

Financiamiento Comercial No Respaldado (FCNR)... La Gema Escondida del Financiamiento Comercial

Generalmente, cuando solicita una tarjeta de crédito usted hace una consulta a su reporte como consumidor. Cuando otros prestamistas los vean, no leaprobarán más crédito ya que ellos no saben cuántos otros créditos nuevos usted ha obtenido recientemente.

Así que solo le aprobarán si tiene menos de dos solicitudes en su reporte en los últimos 6 meses, más serán rechazados.

Con FCNR, trabaja con un prestamista especializado en tarjetas de crédito corporativas respaldadas. Es MUY extraño, muy poco conocido acerca de los programas que pocas fuentes de préstamo ofrecen.

Generalmente pueden darle de 3-5 veces las aprobaciones que puede obtener por su cuenta. Esto es porque conocen las fuentes para solicitar, la orden para aplicar y el tiempo que pueden tomar sus solicitudes de manera que los emisores de tarjetas no le rechacen otras solicitudes.

El resultado de sus servicios es que generalmente obtiene cinco tarjetas que simula los límites de crédito de las cuentas con los límites más altos que posee en este momento. Múltiples tarjetas crean comptenecia, y significa que puede hacer que le suban los límites normalmente a los 6 meses o menos de su aprobación inicial.

Con FNCR ellos, de hecho, le dan de 3-5 tarjetas de crédito corporativas que reportan sólo a las agencias de reporte de crédito comercial. Esto es ENORME.

Correos Electrónicos VIP

Algo que la mayoría de los prestamistas no le ofrecen o promocionan. No sólo obtendrá dinero, sino también la construcción de su crédito comercial. Así que en 3-4 meses, podrá entonces utilizar su nuevo crédito comercial establecido para obtener aún más dinero.

El prestamista puede también ofrecerle bajas tasas, normalmente 0%, para los primeros 6-18 meses. Entonces pagará tasas normales después de eso, normalmente entre 5-21% en promedio con de 20-25% en promedio para avances de efectivo.

Y también le ofrecerán las mejores tarjetas para puntos, lo cual significa que obtendrá las mejores recompensas.

Como en todo, hay ENORMES beneficios en trabajar con una fuente que se especialice en esta área... los resultados serán mucho mejores de los que tendría si intentara hacerlo por usted mismo.

Los límites de aprobación imitarían a los que tiene en sus tarjetas personales en este momento. Las aprobaciones generalmente oscilan entre \$2.000-\$50.000.

Generalmente obtendrá de 3 a 5 tarjetas, esto significa que puede subir hasta 5 veces el límite actual de sus cuentas. Las aprobaciones pueden subir a \$ 150.000 por entidad tal como una corporación.

Debe tener actualmente un excelente crédito personal, preferiblemente +700 puntos... lo mismo que en todas las tarjetas de crédito corporativas. No debería tener ninguna derogatoria de crédito reportada para obtener la aprobación.

Debe tener también en este momento un crédito rotativo abierto en sus reportes de consumidor. Necesitará tener dos solicitudes o menos reportadas en los últimos 6 meses.

Todos los prestamistas en este espacio le cargan de 9-12% de comisión basada en el éxito. Solamente paga la comisión de lo que garantice.

Recuerde, usted obtendrá una tonelada de beneficios adicionales y alrededor de 3-5 veces más dinero con este programa que lo que obtendría por su cuenta...lo

Cual es el por qué existe la comisión... al igual que en el resto de los programas de préstamo.

Puede obtener la aprobación utilizando un fiador. Inclusive puede utilizar múltiples fiadores para obtener aún más dinero.

También existen otras tarjetas que puede obtener utilizando el mismo programa. Pero estas tarjetas sólo le reportan a las agencias de reporte al CONSUMIDOR... no a las agencias de reporte de empresas. Existen tarjetas de crédito al consumidor contra las tarjetas de crédito corporativas.

Le proveen beneficios similares incluyendo el 0% de bienvenida en promedio y cinco veces la cantidad de lo aprobado en una tarjeta individual, pero que son mucho más fáciles para calificar.

Puede obtener la aprobación con una calificación de 680 y cinco solicitudes en los últimos 6 meses. Puede un BK en su crédito y otros items derogatorios.

Son mucho más fáciles para obtener su aprobación comparado con las tarjetas corporativas FNCR.

Contáctenos hoy para obtener el crédito comercial para su negocio.

Día 15

Solicitud de Me gusta

(Asegúrese de colocar sus vínculos en la página de Facebook de su negocio en este correo electrónico. Puede crear vínculos a su página de Facebook al hacer click en la palabra Facebook. Estas palabras están resaltadas de manera que pueda saber donde presionar el vínculo, y pueda aprender más en línea buscando las palabras "hipervínculo" e "hipertexto")

Tips diarios de Financiamiento y Crédito Comercial

Conviértase en nuestro fan de **Facebook** y obtenga tips diarios de obtener financiamiento y crédito para su empresa. **Click Aquí** y presione “Me gusta” en nuestra página para que aproveche su información continua de manera gratuita.

Día 20

Fracaso de la Empresa... Lo que Debería Saber

1 de cada 5 empresas fracasan durante el primer año de operación. En cinco años, cerca del 50% habrán cerrado sus puertas. En 15 años 75% o 3 de 4 empresas habrán cerrado... para siempre.

Las dos principales razones por las que fracasa una empresa por SBA incluyen problemas Gerenciales (Malas decisiones y Falta de Experiencia)

“86% de las empresas confían en el crédito o financiamiento para sobrevivir”, Federación Nacional de Comercios Independientes.

“A 89% de las empresas que aplican les fue negado el financiamiento cuando aplicaron a través de los grandes bancos”. Índice de Préstamo a Micro Empresas.

Más del 75% de los empresarios van a donde están sus amigos o familiares cuando necesitan dinero. La mayoría también utiliza bienes personales, y casi todos los empresarios utilizan su crédito personal para crecer.

El dinero está Disponible... Sólo que no está en Su Banco

Para el Departamento de Hacienda, sólo el 1,2% de los préstamos comerciales

Proviene de los Préstamos SBA de Bancos Tradicionales. El otro 98,8% proviene de prestamistas alternativos.

En el 2014, la cantidad de dinero dedicada a SBA disminuyó en **\$108 millones**. “¿Fundando una micro empresa? No se moleste con los bancos”... **Bloomberg-2014**
¡La Forma Antigua de Obtener Dinero MURIÓ!

¿A cuántas personas ha conocido que hayan asegurado un préstamo SBA?

Para obtener la aprobación sus créditos bancarios, comerciales y personales deben ser lo más cercanos a la perfección. Deben tener excelentes finanzas actuales y proyectadas, declaraciones de impuestos, estados bancarios, resúmenes y planes empresariales, verificaciones previas, y garantías.

Más de **\$6,7 millones de dólares** serán otorgados en préstamos a los micros empresas este año. Pero la mayoría de este dinero NO provendrá de los grandes bancos. El problema real no es la falta de crédito y dinero disponible, es que los empresarios no saben **dónde o cómo obtenerlo**.

Contáctenos hoy y déjenos ayudarlo a encontrar de forma fácil, rápida y con poco esfuerzo el dinero y el crédito correcto para su empresa.

Día 25

¿Tiene una Calificación Paydex?

Probablemente tenga una calificación de crédito personal establecida, y probablemente le es familiar sus calificaciones en Equifax, Experian, y Trans Union.

Pero ¿tiene ya una calificación de crédito comercial de Paydex?

La calificación principal utilizada en el mundo empresarial es conocida como calificación Paydex suministrada por Dun & Bradstreet.

Este número asigna un riesgo de préstamo para la empresa muy parecido a como la calificación de crédito del consumidor refleja un riesgo de crédito de consumidor individual.

La definición exacta a partir de Dun & Bradstreet, o D&B es: La calificación PAYDEX D&B® es el único indicador numérico basado en el dólar de como una firma ha pagado sus facturas durante el pasado año, basado en las

experiencias comerciales reportadas a D&B por varios promotores.

Hay muchas GRANDES diferencias a partir de la calificación de crédito Paydex y una calificación FICO de crédito individual.

Las calificaciones FICO de crédito al consumidor oscilan entre 350-850. La Calificación Paydex oscila entre 0-100, siendo 100 la calificación más alta que puede obtener.

Tener una calificación comercial Paydex de 80 o superior es muy bueno, así como las calificaciones por debajo de 70 son muy malas.

Las calificaciones de crédito individuales se calculan en base al número de factores. La calificación Paydex se calcula en base a un factor único; si una empresa hace pronto pago a sus proveedores y acreedores dentro de los lapsos de pago acordados.

Por ejemplo, los pronto pagos producirán una calificación Paydex de 80. Una calificación de 70 refleja un retraso de 15 días, una calificación de 60 son 22 días de retraso, una calificación de 30 refleja un retraso de 90 días y una de 20 refleja 120 días de retraso en las facturas.

Si posee una empresa, su calificación Paydex es fundamental para establecer nuevos créditos y continuar construyendo límites superiores a los \$100.000.

Llámeme hoy para comenzar el proceso de establecer la calificación Paydex para su negocio.

Día 30

Financiamiento de Equipos

Usted puede fácilmente garantizar los equipos que su empresa necesita.

Una de las mejores y más inteligentes formas de obtener el equipo que necesita es utilizar el Financiamiento de Equipos.

Correos Electrónicos VIP

Puede obtener la aprobación para el financiamiento de equipos, inclusive a bajo interés en el arrendamiento de equipos. Puede deducir el 100% del interés que paga y no necesitará un gran pago para obtener la aprobación.

Esta es una de las razones a través de las cuales más del 80% de las empresas de los Estados Unidos utilizan el financiamiento para arrendamiento de equipos para adquirir los equipos para sus negocios.

Al utilizar el Financiamiento de Equipos puede mejorar el flujo de caja de su empresa e incrementar el capital.

Puede mantener su flujo de caja normal, dejar su dinero en el banco, evitar incurrir en mayores gastos a través de la compra de equipos como costos directos, y beneficiarse de las múltiples ventajas fiscales.

El arrendamiento de equipos es uno de los tipos más comunes de financiamientos de equipos disponibles en la actualidad.

Al arrendar equipos encontrará que la mayoría de las opciones de arrendamiento le ofrecen financiamiento con cuotas fijas. Esto quiere decir que sus pagos y tasa de interés quedarán iguales mes a mes durante el plazo de su arrendamiento.

Si necesita equipos de oficina o equipos comerciales grandes utilizados para la manufactura, el financiamiento de Equipos es la opción perfecta para usted y su empresa.

El financiamiento de equipos también se puede usar si está iniciando una empresa que necesite equipos para operar.

Generalmente no se exige dar una inicial en los préstamos para arrendamiento de equipos. El prestamista únicamente le pedirá de 1-2 de sus pagos mensuales sobre la aprobación.

Tendrá pagos bajos disponibles mensualmente. Y sus pagos pueden ser adaptados para que se ajusten a las necesidades particulares de la empresa.

Puede incluir también impuestos y otros cargos tales como cargos por instalación en su nuevo arrendamiento de equipos.

Y con la venta de los equipos arrendados puede obtener financiamiento en efectivo utilizando los equipos que ya posee como garantías. Así que ahora puede utilizar sus equipos existentes para apalancar y asegurar grandes cantidades de dinero para su empresa.

Los préstamos para equipos son perfectos para cualquier empresario que esté buscando comprar equipos o pedir dinero prestado contra los equipos existentes.

Los prestamistas para el arrendamiento y préstamos para equipos más agresivos están disponibles para usted a través del Paquete de Financiamiento Comercial.

Su dinero lo está esperando, contácteme directamente de modo que podamos darle el acceso a su propio programa de financiamiento para obtener dinero para su negocio hoy mismo.

Día 35

Video

(Necesitará insertar un vínculo en este video donde se lea "Cliquee Aquí". El vínculo conectará al sitio donde publicó los videos. Puede aprender más acerca de donde publicar sus videos en la carpeta de videos de entrenamiento.)

Aprenda los secretos de la calificación de crédito de Dun&Bradstreet con este rápido video [Cliquee Aquí](#) para ver.

Día 40

Debe Saber Sobre los Programas de Préstamos Alternativos

Financiamiento del flujo de efectivo es el tipo MÁS popular de financiamiento alternativo de hoy en día. Estos son **avances de efectivo** que miran en el manejo de

Correos Electrónicos VIP

la cuenta bancaria para la aprobación. Si tiene más de \$10.000 en depósitos puede obtener la aprobación, una forma muy **rápida y fácil** de garantizar dinero.

Debe manejar su cuenta bancaria responsablemente, y tener depósitos consistentes. Generalmente obtiene alrededor del 12% **de sus ingresos anuales** en avances. Esto es un riesgo elevado de préstamo cuando no se han otorgado garantías y sólo necesita un 500 FICO para obtener la aprobación.

El Financiamiento Basado en Garantías se puede obtener si tiene algún tipo de garantía viable para compensar lo que está pidiendo prestado. Aún si es una empresa emergente con mal crédito, puede efectuar su financiamiento con garantías **si tiene garantías**. Las tasas son súper bajas; mucho más bajas que en los préstamos SBA convencionales, llegan al 2%.

Algunos tipos de garantías aceptables incluyen cuentas por cobrar y órdenes de compra, existencias, enlaces, y 401k, inventario y equipos, bienes raíces, e inclusive un libro de seguros de la empresa.

EL financiamiento basado en crédito No asegurado es una gran forma de obtener dinero para su empresa si tienen un buen crédito personal o conoce un fiador que lo tenga. Puede garantizar crédito hasta **cinco veces** de lo que el límite de su cuenta rotativa más alta tiene en este momento... hasta **\$150.000**.

Las tasas son generalmente 0% para el lapso entre 6-18 meses. Esto es financiamiento **No Doc**, así que inclusive las empresas emergentes pueden calificar. Las cuentas le reportan a las agencias comerciales.

El Dinero Privado está también disponible si tiene buenas declaraciones de impuesto. El **Crowdfunding** no requiere flujo de caja, garantías, o buen crédito. Puede inclusive obtener financiamiento especializado para comprar equipos, firmas publicidad para vehículos.

Contáctenos hoy y déjenos ayudarle a encontrar el correcto crédito y dinero para su empresa rápido, fácil y con el mínimo esfuerzo.

Día 45

Lo Que Su Banco No le Dirá Sobre su Crédito Comercial...

El Crédito Comercial es el crédito que se obtiene a **nombre de la Empresa**. Con el crédito comercial la **Empresa** construye su propio perfil crédito y calificación de crédito para su número EIN. Este crédito es a nombre de la empresa y se basa en la capacidad de pago de la empresa, no en la del dueño.

Con una calificación y perfil crediticio establecidos, la empresa entonces calificará para un crédito. La empresa califica para tarjetas de crédito rotativas de tiendas minoristas como Staples, Lowes, Sam's Club, Costco, BP, Wal-Mart, inclusive MasterCard, Visa, y AMEX. La empresa puede calificar también para préstamos y líneas de crédito utilizando su crédito comercial.

El crédito comercial dobla su capacidad prestataria y no tiene nada que ver con su crédito personal.

El crédito comercial tiene establecimiento inicial rápido de calificación y perfil crediticio. Y, las calificaciones de crédito comercial se basan en sólo un factor principal... como paga sus facturas.

Las calificaciones de crédito comercial se basan en **cinco** factores:

Historial de Pago	35%
Utilización	30%
Tiempo de Historial de Crédito	15%
Acumulación de Crédito Nuevo	10%
Crédito Mixto	10%

Ahora eche un vistazo a la Calificación Comercial Paydex, la cual se basa sólo en el

Correos Electrónicos VIP

Historial de Pagos:

Pago Esperado puede llegar antes	100
Pronto Pago	80
Pago se efectúa 14 días después del plazo	70
Pago se efectúa 21 días después del plazo	60
Pago se efectúa 30 días después del plazo	50
Pago se efectúa 60 días después del plazo	40
Pago se efectúa 90 días después del plazo	30
Pago se efectúa 120 días después del plazo	20

El crédito comercial no requiere tener responsabilidad personal sobre usted, y las aprobaciones del crédito comercial son de 10-100 veces mayores que las aprobaciones del consumidor.

El crédito comercial es perfecto para los que recién comienzan una empresa, no tiene requerimientos de flujo de efectivo, le da una ventaja competitiva, y no se necesitan garantías, Además, como sabe, es más fácil hacer crecer un negocio y es fundamental cuando quiera venderlo que tenga acceso a crédito comercial.

Contáctenos hoy para que obtenga el crédito comercial para su negocio.

Día 50

Buenas noticias...El crédito comercial No Tiene Impacto en el Crédito Personal del Empresario

Cuando se hace apropiadamente, el crédito comercial se obtiene sin

haber suministrado el SSN en la solicitud.

Esto significa que no hay comprobación de crédito del empresario para que obtenga la aprobación. Además, cualquiera que tenga mal, e inclusive un horrible crédito personal puede aún ser aprobado para el crédito comercial.

El crédito comercial le reporta a las agencias de reporte de crédito comercial, no a las agencias de reportes de crédito al consumidor.

Así que cuando se usa un crédito comercial no tiene impacto adverso sobre el crédito de consumidor del dueño, ya que no es reportado a las agencias del consumidor.

Esto quiere decir que la utilización de la cuenta, inclusive por encima del 30%, no tendrá ningún impacto adverso sobre los perfiles de crédito personal.

Y no hay solicitudes sobre el crédito personal cuando aplica a un crédito comercial mientras no suministre su SSN.

El 30% del total de su calificación de crédito al consumidor se basa en la utilización, así que si usa su crédito personal para obtener tarjetas de crédito para su negocio y si usa dichas tarjetas, bajará su calificación. Usar más del 30% de su límite RESULTARÁ en una Disminución de la calificación.

Así que si su límite es de \$1000, teniendo un saldo por encima de \$300 disminuye sus calificaciones. Esto significa que el 40% del total de su calificación está dañada solo por aplicar y utilizar el crédito que obtiene utilizando sus calificaciones como consumidor. Con crédito comercial verdadero, 0% de su crédito es afectado.

El 10% del total de su calificación como consumidor se basa en las solicitudes, así que si utiliza su crédito personal para solicitar un préstamo y crédito comercial, sus calificaciones bajarán como resultados de dichas solicitudes.

Además, dichas solicitudes pueden permanecer en su crédito por un largo período de tiempo afectando su capacidad prestataria para obtener más dinero.

Y algunas fuentes no garantizadas de préstamos comerciales inclusive no le

prestarán dinero si tiene dos solicitudes o más en sus reportes de crédito personal en seis meses.

Sin embargo, con crédito comercial, el crédito no se reporta a las agencias del consumidor, así que ni las solicitudes ni la utilización tienen efecto alguno sobre las calificaciones de crédito del consumidor.

Esta es una de las razones por la que cada empresa altamente exitosa tiene un crédito comercial.

Llámeme hoy para que conversemos más acerca de cómo obtener dinero y crédito para usted y su negocio.

Día 55

Seminarios vía web

(Los correos electrónicos de publicidad en los seminarios vía web son para promocionar sus seminarios automatizados. Puede acceder a power points con videos de seminarios y más información sobre seminarios vía web automatizados en su carpeta de entrenamiento. Las fechas de los seminarios vía web están resaltadas en amarillo más adelante, pudiendo ser útil cambiar las fechas de los seminarios si así lo desea. Haga Clic Aquí también está resaltado de manera que pueda insertar un hipervínculo o hipertexto para vincularlo a la página de registro del seminario vía web.)

Aprenda como la calificación de crédito comercial REALMENTE trabaja y descubra como puede construir su calificación para obtener la aprobación para un crédito comercial sin comprobación de crédito personal o garantía personal.

Únase a nosotros el **jueves** y obtenga un poderoso seminario vía web GRATUITO sobre las Calificaciones de Crédito Comercial Decodificadas.

Aprenderá sobre información poco conocida de las tres agencias de reporte de crédito comercial Dun & Bradstreet, Experian y Equifax y sus diferentes calificaciones de crédito. ¡Podrá utilizar este conocimiento para construir su propio crédito

comercial rápidamente y así, obtener más dinero para su negocio!

Haga Clic Aquí para registrarse en su seminario gratis vía web este **jueves a las 2 p.m ET, 1pm, CT, 12 pm MT, 11 am PT.**

Día 60

Línea de Crédito de Bajo Interés

A través de nuestro paquete de financiamiento le ofrecemos una gran cantidad de líneas y tarjetas de crédito para su negocio.

Puede ser aprobado para líneas de crédito y tarjetas de crédito no garantizadas que no necesitan garantías para calificar. Y puede ser aprobado inclusive si apenas acaba de comenzar su negocio.

La mayoría de las líneas y tarjetas no garantizadas no le informan a las agencias de reporte de crédito personal, así que no afectarán su crédito o capacidad para calificar para otro financiamiento. Además, muchos le informan a las agencias de reporte de crédito comercial, ayudándolo a establecer su crédito comercial para que califique inclusive a más dinero.

Si tiene un 401k, puede garantizar financiamiento hasta del 200% de lo que está en su 401k. No hay multas, puede ser aprobado inclusive con crédito cuestionado, y sus tasas en este programa generalmente son inferiores al 2%.

También puede ser aprobado para líneas de crédito de bajo interés utilizando existencias, alianzas, y otras garantías como colateral. Aun así gana todo el interés sobre sus inversiones, y puede inclusive negociar sus inversiones con este financiamiento en su lugar.

Si tiene finanzas robustas para su negocio puede calificar para, líneas de crédito no garantizada, con documentación completa de \$250.000 o superior. Algunos son ofrecidos a través de SBA, mientras que otros están disponibles a través de inversionistas privados. Algunos de ellos tienen pocos

requerimientos de garantías para la aprobación, y muy bajas tasas de interés, del 8% o inferiores.

Puede inclusive usar otras garantías comerciales para calificar para más líneas de crédito. Así que si su negocio tiene garantías como las de un inventor, puede usar dicha garantía para garantizar una línea de crédito con bajas tasas de interés.

Estas son sólo algunas de las muchas tarjetas y líneas de crédito que están disponibles a través del Paquete de Financiamiento Comercial.

Llámenos hoy para que conversemos más acerca del financiamiento garantizado para usted y su negocio.

Día 65

Su Calificación de Crédito Bancario

Si un empresario decide abrir una cuenta en un banco local, regional o nacional, unión de crédito, o banca comunitaria, deberían elegir un banco que pueda satisfacer mejor a las necesidades de sus negocios.

Mientras que todos los bancos ofrecen varios tipos de productos financieros comerciales, cada uno atendiendo una necesidad específica, una cosa queda completamente igual: el **crédito bancario**.

El crédito bancario es la cantidad total de la capacidad prestataria que una empresa puede obtener del sistema bancario. No es lo mismo que crédito comercial, el cual es una categoría más amplia de prestamistas tales como proveedores, emisores de tarjetas de crédito, o compañías de arrendamiento.

Una empresa puede garantizar más crédito comercial rápidamente mientras que tenga un mínimo de una referencia bancaria y un saldo diario promedio en cuenta de al menos **\$10.000** en los últimos tres meses. Esto produce una "Calificación Bancaria" de -5 Bajo (lo cual quiere decir un saldo promedio diario entre \$5.000 y 30.000).

Una calificación más baja, digamos un -4 Alto, o saldo de \$7.000 a 9.999 no detendrá la solicitud de la empresa, pero si hará más lento el proceso de aprobación.

Esta calificación es el saldo mínimo promedio mantenido en una cuenta bancaria jurídica por un período de más de tres (3) meses. Un saldo de \$10.000 calificará como un "5 Bajo", \$5.000 como tasas de "4 Medio", \$999 como "3 Alto" y así sucesivamente.

El principal objetivo debería ser mantener una calificación bancaria mínima de "Bajo 5" (\$10.000) durante al menos 3 meses. Lamentablemente, sin al menos una calificación de "5 Bajo", la mayoría de los bancos asumirán que la empresa tienen poca capacidad para pagar un préstamo o línea de crédito.

Contáctenos hoy para obtener el crédito y dinero que hará crecer su negocio.

Día 70

Empresa Experian

Dun & Bradstreet es la principal compañía utilizada para evaluar el crédito comercial y emitir una calificación de crédito conocida como Paydex.

También existen otras empresas que ofrecen los servicios para una evaluación de crédito similar para las empresas basadas en sus bases de datos independientes.

Una de ellas es la empresa Experian quien ofrece una calificación de crédito conocida como Intelliscore.

Experian, es una de las tres principales agencias de calificación de crédito al consumidor y quien también ofrece evaluaciones de crédito comercial a más de 27.000.000 micro empresas y corporaciones.

El modelo de Experian está diseñado para empresas que proveen bienes y servicios a las micro empresas.

Algunos de los ítems listados en los reportes de Experian incluyen:

- Calificaciones de crédito comercial y resumen de crédito
- Datos claves de la empresa
- Registro Corporativo e información de contacto
- Sumarios de pagos y recaudaciones
- Información del expediente de Código Comercial Uniforme
- Información de arrendamiento, de seguro y bancario
- Presentación de Bancarrota
- Presentaciones de Juicio
- Presentaciones de gravámenes fiscales

Las calificaciones de crédito oscilan entre 0-100, indicando una calificación más baja un mayor riesgo de grave vencimiento.

Experian ofrece tanto modelos de riesgo para el crédito comercial como al consumidor, pero las diferencias son considerables entre ambos.

Llámeme hoy para comenzar el proceso de establecer su calificación de crédito comercial con Experian y obtenga la aprobación de un crédito comercial para su negocio.

Día 75

Petición de Seguimiento en Twitter

(Asegúrese de colocar los vínculos a su página corporativa de Twitter en este correo. Puede crear vínculos a su página de Twitter cuando hagan clic en la palabra Twitter. Dichas palabras están resaltadas en amarillo para que sepa donde introducir el link, y puede aprender más en línea investigando las palabras "hipervínculo" e "hipertexto".)

Consejos Diarios de Financiamiento

Síguenos en [Twitter](#) y reciba consejos diarios de cómo obtener préstamos y créditos para su empresa.

[Haga Clic](#) aquí para seguirnos

Día 80

El paquete de Financiamiento Comercial... Que Significa para Su Negocio...

Existen más de **2.100** prestamistas, **400** prestamistas directos y más de **30** núcleos de programas de financiamiento disponibles para usted a través del paquete de financiamiento. De hecho, hay más fuentes de crédito comercial

y financiamiento que en cualquier otro lugar, brindando la mejor oportunidad de ser aprobado por la mayor cantidad de dinero.

Revise algunas de las muchas cuentas de crédito comercial que puede obtener a través del paquete de financiamiento, sin comprobación de crédito o garantía personal:

Staples	Office	Depot Shell
Home	Depot	Wal-Mart Costco
Amazon	Dell Lowes	Sears
BP	Chevron	Speeway
Sam's Club	Visa Master	Card

Y más...

El paquete de financiamiento es el único sistema en el mundo que combina crédito comercial **Y** financiamiento. Puede construir su crédito comercial rápidamente con asesores certificados que le brindarán el **servicio de consultoría**.

Correos Electrónicos VIP

Y puede asegurarse que su negocio tenga una credibilidad establecida antes de aplicar ganando el acceso a la prueba de credibilidad de **20 puntos**... sólo disponible en el paquete de financiamiento.

Puede también obtener la aprobación con los **más grandes proveedores** en cualquier lugar en el planeta y obtenga dinero **INMEDIATAMENTE**.

Sea aprobado para un crédito verdadero de tienda en aquellas donde compre suministros desde ahora para poner en marcha su negocio en **un lapso de 30-90 días**, y hágalo sin usar su crédito personal o garantías.

Obtenga la aprobación para **Crédito en EFECTIVO con tarjetas de crédito** Visa, MasterCard y Amex con límites MUCHO más altos y más poder para gastar que con las tarjetas de consumidor dentro de 4-6 meses del tiempo total, **en relación a la calidad del crédito personal**. Los guías de suscripción en TODAS las fuentes... saben que será aprobado inclusive antes que aplique.

Más de **30 programas de financiamiento** están disponibles para usted, inclusive si carece de garantías, crédito o flujo de caja. Altas probabilidades de obtener financiamiento con más de 2.000 fuentes de préstamo, obtenga la aprobación inclusive cuando los bancos dicen "no". Desarrollamos su anteproyecto financiero... su plan de juego para obtener **el financiamiento actual y futuro**.

Tenga su propio **Promotor Financiero por cinco años**... ahora obtener dinero está a tan sólo una llamada de distancia... Acceda a cada programa legítimo de financiamiento que exista... y obtenga los **mejores plazos** disponibles.

También recibe alertas, entrenamientos y educación continuos cuando nuevas opciones de financiamiento se expandan ampliamente en la industria. Tiene acceso a seminarios vía web semanales para emprendedores y sobre crédito comercial (ayuda cuando lo necesita). Y tiene acceso a correos electrónicos cada semana sobre crédito comercial y emprendedores con consejos y herramientas invaluables (que harán que todo esté listo)

- Serie de videos para el conocimiento de la construcción de un crédito comercial
- Soporte al cliente completo para ayudar con cualquier pregunta acerca de obtener y mejorar su crédito comercial cuando sea que los haya adquirido.
- Los empresarios que quieren crédito comercial pero no saben cómo, o

Que han fallado antes.

- ¿Para quién es exactamente el Paquete de Financiamiento?
- Los emprendedores que quieren crédito para su empresa que no dañe su crédito personal... independientemente de la calidad del crédito personal en este momento. Aquellos que no quieren personalmente garantizar las deudas de su empresa por más tiempo.
- Para los visionarios quienes quieren construir y hacer crecer su propia empresa, pero que no tienen el capital necesario o el crédito para hacerlo. Para los empresarios quienes han solicitado financiamiento en sus bancos y quienes han sido rechazados. Para los emprendedores inteligentes quienes saben que hay mejores formas de obtener dinero.
- Para los emprendedores que quieren ver como tiene éxito su empresa y quienes saben que les tomará \$\$\$ hacer que suceda. Para los empresarios que no están buscando "hacerse ricos de la noche a la mañana"
- Contáctenos hoy para que obtenga el acceso a su propio paquete de financiamiento y obtenga fácil y rápido el dinero y el crédito para su empresa.

Día 85

Cómo Obtener Financiamiento Comercial...

La mayoría de los empresarios van a su banco cuando necesitan dinero. Pero de acuerdo al Departamento de Hacienda, menos del 2% de todos los préstamos comerciales provienen de los grandes bancos.

Correos Electrónicos VIP

Los bancos manejan un riesgo muy conservador y el préstamo comercial es

MUY riesgoso; por encima de 90% de las empresas fracasan en sus primeros 10 años.

El resultado es que el 89% de las solicitudes comerciales en los bancos son generalmente negadas por el Índice de Préstamos para las Micro Empresas. Esto es también el por qué Bloomberg dice “¿Financiando una nueva micro empresa? No se moleste con los bancos”

Aun cuando la mayoría lucha para obtener dinero, el 86% de las micro empresas confían en algún tipo de crédito o financiamiento para sobrevivir, según la Federación Nacional de Negocios Independientes.

Y para SBA la principal razón para el fracaso de una empresa es el capital insuficiente y la falta de financiamiento adecuado.

Y ya que la mayoría de las micro empresas no pueden obtener dinero fácilmente, esto deja a más de nueve millones de empresas americanas que necesitan dinero y no lo obtienen, de acuerdo a la Asociación Nacional de Micro Empresas.

¿Es usted uno de los nueve millones que necesita dinero y no puede obtenerlo? Si es así, ¡va a adorar lo que está a punto de aprender!

Si busca dinero para su negocio, hay excelentes noticias. De hecho hay billones de dólares para ser prestados a las micro empresas, pero la mayoría de este dinero NO provendrá de los grandes bancos.

El verdadero problema no es que no haya dinero para pedir prestado; es que la mayoría de los empresarios no saben a DONDE ir para ser aprobados.

Todos los bancos grandes y la mayoría de los bancos pequeños usan préstamos SBA como su principal programa de financiamiento. Es muy difícil calificar para este tipo de préstamos bancarios convencionales ya que el prestatario debe calificar para los lineamientos SBA y de los prestamistas.

Es difícil también calificar para los préstamos SBA porque los prestamistas y SBA

evaluarán TODOS los aspectos del negocio y su dueño para la aprobación. Para obtener la aprobación todos los aspectos relacionadas a las finanzas personales del dueño y su empresa deben estar cercanos a la PERFECCIÓN para obtener la aprobación en algún momento.

Haga Clic Aquí para una lista de verificación de lo que necesitará para calificar para un préstamo SBA. <https://www.sba.gov/content/sba-loan-applicationchecklist>

¡WOW, Son muchas cosas! Como resultado la mayoría de los empresarios luchan para que su financiamiento les sea aprobado ya que ellos y su negocio no son "perfectos" como SBA y los prestamistas requieren. No tienen garantías, flujo de caja, ni el crédito necesario para la aprobación.

La buena noticia es que existen muchas opciones de financiamiento fuera de estos bancos convencionales y préstamos SBA.

Contáctenos para que aprenda más acerca de algunas opciones de financiamientos alternativos con buenos plazos a los cuales puedes calificar en este instante.

Día 90

Calificaciones de Crédito Comercial Versus Calificaciones de Crédito del Consumidor... Lo que Debería Saber

Las calificaciones de crédito comercial están basadas sólo en si la empresa paga sus facturas a tiempo. Como resultado, un empresario puede obtener crédito **mucho más rápido** utilizando su perfil crediticio comercial versus su perfil crediticio personal.

Las calificaciones de crédito comercial se basan en cinco factores: Historial de Pago-35%, Utilización-30%, Antigüedad del Historial Crediticio-15%, Acumulación de Crédito Nuevo-10%, y Crédito Mixto-10%.

Correos Electrónicos VIP

La calificación Paydex se basa en el Historial de Pago:

- Expectativa de que el pago llegue temprano – 100
- Pronto Pago – 80
- El pago llega 14 días luego del plazo-70
- El pago llega 21 días luego del plazo-60
- El pago llega 30 días luego del plazo-50
- El pago llega 60 días luego del plazo-40
- El pago llega 90 días luego del plazo-30
- El pago llega 120 días luego del plazo- 20

Las calificaciones de crédito al consumidor están soportadas en **cinco factores** y le toma años de buena disciplina pidiendo prestado para tener realmente buenas calificaciones. Las calificaciones de crédito comercial se basan mayormente en **únicamente el historial de pago**, así que mientras paga según lo acordado tendría una excelente calificación.

Y sólo toma de 2-3 cuentas reportadas para que establezca una calificación, y la mayoría de los proveedores tienen su cuenta reportada a las agencias de reporte de crédito. En un lapso de 30-90 días. Esto quiere decir que puede construir un perfil crediticio comercial y tener una excelente calificación de crédito en un período MUY corto de tiempo.

Llámeme hoy de modo que podamos conversar más acerca de cómo obtener dinero y crédito para su negocio.

Día 95

Video

(Necesitará insertar un vínculo en este video donde se lea "Haga Clic Aquí". El vínculo lo conectará con el sitio donde publica los videos. Puede aprender más acerca de donde

publicar sus videos en la carpeta de entrenamiento con videos.)

Haga Clic Aquí para revisar un video cuyo contenido sean los pasos exactos para reparar el crédito comercial dañado.

Día 100

¿Tiene un número DUNS?

El Sistema Numérico Universal de Datos (DUNS, por sus siglas en inglés) es un código identificador de la empresa que provee Dun & Bradstreet.

Este código identificador de la empresa fue desarrollado en 1963 para soportar las prácticas de reporte de crédito de Dun & Bradstreet.

Actualmente, el número DUNS es ampliamente utilizado para identificar préstamos comerciales para la emisión de nuevos créditos. También es utilizado por la Comunidad Europea, Las Naciones Unidas y por el gobierno de Los Estados Unidos.

Más de 50 industrias y sociedades anónimas globales reconocen, recomiendan o requieren de DUNS. La base de datos de DUNS contiene actualmente más de 100 millones de entradas de negocios en todo el mundo.

El número DUNS es un número de nueve dígitos emitido por Dun & Bradstreet asignado para cada ubicación de la empresa en la base de datos de D&B teniendo una operación con un propósito único, separado y diferente.

El número DUNS es un número asignado al azar utilizado para identificar a la empresa. A diferencia del Número de Identificación Nacional del Empleador (EIN), un número DUNS puede ser emitido a cualquier empresa en el mundo.

Ciertas agencias del gobierno de los Estados Unidos necesitan que un proveedor tenga un número DUNS así como también un Número de Identificación de Empleador (EIN).

Correos Electrónicos VIP

La Oficina de Administración y Presupuesto, una agencia federal de los Estados Unidos, anunció en junio de 2003 la emisión del Registro Federal (68 FR 38402) que un número DUNS sería requerido para todos los solicitantes de subsidios para renovación o nuevas adjudicaciones sometidas en o después del 1 de octubre de 2003.

El número DUNS suplementa a otros identificadores, tales como el EIN, y es requerido si la solicitud es hecha electrónicamente o en papel.

Otras agencias tales como algunas oficinas de las Naciones Unidas y agencias del gobierno Australiano requieren que ciertas empresas tengan un número DUNS.

Un número DUNS es también una forma en la cual las entidades corporativas separadas, que no tienen relación oficial, pueden ser tildadas como una por compartir un número DUNS entre las compañías afiliadas.

Un número DUNS es algunas veces formateado con guiones integrados para promover la legibilidad, tal como 15-048-3782. El uso moderno generalmente omite los guiones, y muestra al número en la planilla como 150483782. Los guiones no son parte de la definición oficial de D&B del número DUNS.

Existen muchos otros sistemas de numeración para empresas independientes del DUNS – por ejemplo, el Sistema Internacional de Redes de Proveedores. Sin embargo, pocas por no decir ninguna, registran tantas empresas internacionales como DUNS.

El número DUNS único de Dun & Bradstreet es el método más ampliamente utilizado a nivel mundial para la identificación de empresas.

Llámeme hoy para comenzar el proceso de obtención de su número DUNS y ser probado para un crédito comercial para su negocio, el cual no necesita garantías personales o comprobación de crédito para obtener la aprobación.

Día 105

Las 3 Cs del Préstamo

Si busca dinero para su empresa entonces estará feliz de saber que sólo necesita una "C" para calificar.

En el préstamo cuando revisamos si un cliente es financiable buscamos una de las 3 "C"s. No debe tener las 3, sólo 1 para garantizar financiamiento.

La primera C es Flujo de Caja (Cash flow). Cuando tiene una empresa existente con buen flujo de caja puede calificar para financiamiento comercial.

Si tiene un flujo de caja verificable substancialmente incrementa sus oportunidades de ser aprobado para financiamiento. Existen muchos programas de financiamiento en los cuales podría calificar incluyendo Préstamos sobre Ganancias Comerciales o Avances Mercantiles de Efectivo.

Si no tiene flujo de caja su empresa aún podría tener Colateral, la segunda C.

Los Colaterales o Garantías para su empresa son realmente los activos de su empresa. Muchas cosas se pueden usar como garantías incluyendo los equipos, órdenes de compra, cuentas por cobrar, inventario, 401k, existencias u otras garantías, o inclusive bienes raíces.

Tener Garantías incrementa enormemente sus oportunidades de ser aprobado.

Si no tiene flujo de caja o garantías, no se preocupe aún puede calificar para financiamiento comercial.

Los prestamistas también se fijan en su crédito comercial o personal para calificarlo. El Crédito es la tercera C del préstamo.

Los prestamistas le prestarán dinero sin garantías personales basados en su perfil y calificación de crédito comercial. Si tiene un buen perfil de crédito comercial puede

utilizarlo como garantía para obtener financiamiento.

Si no tiene crédito comercial construido en este momento, llámeme de modo que pueda ayudarlo a construir un perfil y calificación excelente de crédito comercial.

Tal vez esté comenzando un nuevo negocio, y no tenga crédito comercial, flujo de caja, o garantía. En este caso aún puede calificar para financiamiento. Pero los prestamistas usarán su crédito personal para calificarlo.

Puede garantizar líneas y tarjetas de crédito que no estén respaldadas y que no requieran de estados financieros, garantías, o flujo de caja para calificar.

Estos tipos de líneas y tarjetas de crédito no respaldadas no se fijan en sus ingresos o finanzas. Su crédito es todo lo que se usa para calificarlo para el financiamiento.

Si no tiene buen crédito, llámeme. También puedo ayudarlo a asegurar que tenga un excelente perfil de crédito personal para garantizar el financiamiento.

Todo lo que necesita es 1 de las 3 "C"s para calificar.

Y puedo ayudarlo a construir su crédito comercial y mejorar su crédito personal de modo que CALIFICARÁ para financiamiento.

Llámeme hoy para que conversemos más de cómo obtener dinero y crédito para usted y su negocio.

Día 110

Duplique +++ Su Capacidad Prestataria

Un beneficio principal del crédito comercial es que DUPLICA más aún su capacidad prestataria. Ya tiene un crédito como consumidor, ahora tiene también otro perfil completo de crédito con un crédito comercial.

Esto significa que es la única forma de obtener múltiples tarjetas de Staples, Office

Correos Electrónicos VIP

Depot, Lowes, Wal-Mart, Target y así sucesivamente... en la mayoría de los casos.

Cuando tiene acceso a más tarjetas de crédito y avance de efectivo de tiendas, también tiene acceso a mucho más dinero utilizable.

Además, para un crédito comercial SBA los límites son de 10-100 veces los límites de un consumidor. Como resultado de obtener crédito comercial se incrementa radicalmente su crédito disponible.

El límite promedio de una tarjeta de Staples como consumidor podría ser de \$3.000, pero en el mundo empresarial podría estar cercano a los \$30.000.

Las empresas tienen una necesidad de mayores límites... y límites más altos que ellos puedan obtener con crédito comercial.

Esta es otra razón por la cual es muy difícil escalar un negocio únicamente usando un crédito personal.

Además, se puede obtener un crédito comercial MUY rápido. Puede obtener la aprobación para un crédito inicial de proveedor para ayudar a crecer a su negocio en una semana. Ese crédito generalmente reportaría entre 30-90 días.

Una vez reportado, tendrá líneas comerciales reportadas las cuales a su vez le dan una calificación y un perfil de crédito comercial establecido.

Una vez que su perfil esté establecido en 90 días o menos, puede entonces comenzar a obtener verdaderas tarjetas de crédito rotativas de tiendas.

Dentro de 120-180 días puede entonces tener crédito en efectivo verdadero con crédito de Visa, MasterCard, Discover y AMEX que puede utilizar donde quiera.

Llámeme hoy para que conversemos más de cómo obtener dinero y crédito para usted y su negocio.

Día 115

Seminarios vía web

(Los correos de mercadeo de seminarios vía web son para promocionar sus seminarios automatizados. Puede acceder a power points para los videos de seminarios vía web y más información en seminarios vía web automatizados en su carpeta de entrenamiento para seminarios vía web. Haga Clic Aquí está también resaltado para que pueda insertar un hipervínculo o hipertexto para vincularlo a su página de registro del seminario web.)

Cómo obtener tarjetas de crédito comercial de Amazon, Dell, y Wal-Mart Sin Fiador.

Ven y únete el **jueves** a un poderoso seminario vía web GRATUITO de Cómo obtener tarjetas de crédito comercial de Amazon, Dell, y Wal-Mart Sin Fiador.

Durante este Seminario web nos sumergiremos y trazaremos los pasos exactos para que obtenga la aprobación de las tarjetas de crédito de Amazon,

Dell, y Wal-Mart... sin fiador. Descubrirá...

- Lo que realmente es el crédito comercial ... y cómo puede usarlo para obtener crédito para su negocio sin garnaía o comprobación de crédito personal.
- **6 beneficios del crédito comercial que 90% de los empresarios no conocen...** y cómo puede cambiar el futuro de su negocio.
- Por qué el nombre de su negocio es tan importante cuando se busca la aprobación de un crédito comercial.
- Lo que debe saber de la resposanbiidad y cómo se relaciona a la entidad que seleccionó.
- **Cómo obtener su número EIN y número DUNS gratis...** aun cuando otros tratarán de hacerle un cargo por ambos.
- Cómo su perfil de crédito bancario realmente funciona... lo que debe saber si alguna vez quiere obtener un préstamo comercial de un banco.

- Visión de lo que los emisores de crédito buscan en su dirección, teléfono y página web para determinar si califica para crédito... **sepav esto para que sea aprobado.**
- Lo que debería saber de como reporta el crédito comercial... y la mejor y más económica forma de obtenerlo
- **5 cuentas de proveedor que CUALQUIER empresa puede tener...** inclusive para una empresa con marca nueva.
- Detalles de a quienes le reportan estos 5 proveedores, qué ofrecen, y que DEBES saber para ser aprobado sin garantía ni comprobación de crédito personal.
- 5 pasos que debe seguir para obtener crédito de proveedor y asegurar que reporte en una forma que obtenga una excelente calificación de crédito comercial
- **Cómo obtener una cuenta de crédito comercial de Dell sin garantía o comprobación de crédito personal...** averigüe los pasos exactos para obtener la aprobación y cómo calificar fácilmente.
- Cómo romper los 3 años de requisito de Amazon para la aprobación y cómo puede obtener una tarjeta de Amazon para su negocio por \$2500... inclusive si apenas empieza su empresa
- Los pasos para obtener una tarjeta comercial de Wal-Mart sin garnatía o comprobación de crédito personal... y un pico en sus requisitos de suscripción de manera que sepa que puede ser aprobado ANTES de inclusive solicitarlo.

Durante este evento obtendrá el actual proceso paso a paso para construir su crédito comercial y obtener tarjetas de crédito comerciales de Dell, Amazon y

Wal-Mart sin garantías o comprobación de crédito personal.

¡Regístrese hoy para entrar en acción y obtener su crédito comercial!

Haga Clic Aquí para registrarse en el seminario web gratuito este **jueves a las 2:00 p.m ET, 1pm CT, 12 pm MT, 11 am PT.**

Día 120

¿Podría el dinero ayudarlo en el crecimiento y expansión de su negocio? Justo ahora califica para efectivo, crédito, fondos y financiamiento para su empresa. Pero por mucho tiempo no ha tenido acceso a todo el dinero que califica.

Ahora , finalmente, puede tener el dinero que quiere y necesita en sus manos para su negocio.

El Paquete de Financiamiento Comercial es un paquete de fondos completo con miles de prestamistas.

A través del paquete de financiamiento puede fácilmente obtener la aprobación por más de \$50.000 en crédito comercial en 6 meses sin garantía ni comprobación de crédito personal.

También tiene acceso a cientos de otras fuentes de financiamiento que incluyen los préstamos SBA, préstamos mercantiles y préstamos de equipos, líneas de crédito y muchos, muchos más.

Cada opción disponible de fondos y financiamiento legítimo para su empresa está en un solo lugar accedando con un clic para que fácilmente sea aprobado.

Finalmente, tiene el acceso al dinero que necesita al cual ya calificó. Y puede empezar a acceder a sus fondos enseguida.

El Paquete de Financiamiento Comercial es su fuente de efectivo, crédito y capital para su empresa. Su dinero está esperando, contácteme directamente para que podamos ofrecerle el acceso a su paquete de financiamiento y comience a meter \$\$ de su bolsillo hoy.

Día 125

Lo Que Debería Saber Sobre Cómo Constituir Una Cuenta Bancaria Comercial

Constituir una cuenta bancaria comercial es una de las primeras cosas que cualquier empresa debería hacer. A continuación el orden actual para constituir una empresa nueva:

- Constituya su entidad tal como una Corporación o SRL (LLC)
- Obtenga su número EIN gratis con el IRS
- Use los documentos de su corporación y EIN para constituir su cuenta bancaria comercial

Es fundamental que constituya su cuenta bancaria comercial rápidamente ya que muchos prestamistas y emisores de crédito ven la fecha de constitución de su cuenta bancaria como la fecha en la cual su empresa realmente abrió, su **fecha de inicio**.

Solían mirar la fecha de constitución de la entidad , pero motivado a que

Muchas empresas “piratas” se constituyen como corporaciones de estante, ahora su cuenta bancaria es lo que se usa como la fecha de constitución en muchos casos.

Es fácil constituir una cuenta bancaria comercial, inclusive si no tiene dinero en sus cuentas bancarias personales anteriormente y están en ChexSystems.

Si le debe al IRS u otras entidades, no **PUEDEN** tomar los fondos de su cuenta bancaria comercial.

Le pedirán varios ítems cuando constituya su nueva cuenta.

- Los documentos de su entidad, tales como Artículos de Incorporación
- Completar su solicitud
- Probar su número EIN
- Su ID
- Depósitos iniciales de \$25-200, dependiendo del banco y tipo de cuenta

Correos Electrónicos VIP

Debe constituir su cuenta bancaria de la forma correcta para asegurar que sea fácil para usted obtener créditos y préstamos en el futuro. El nombre de su empresa necesita coincidir con los documentos de su entidad.

La dirección de su empresa también necesita ser la misma, Asegúrese que su número EIN sea también el mismo en su cuenta bancaria tal como aparece en los documentos del EIN.

Tomará alrededor de 30 minutos constituir su cuenta bancaria comercial. La mayoría de los bancos le exigirán que deba estar presente para abrir una cuenta nueva.

Cuando vaya le darán una carpeta con documentos que contiene los términos de su cuenta bancaria y la información para entrar a su banca en línea. También saldrá con cheques temporales para la cuenta.

Contáctenos hoy para obtener el dinero y el crédito que hará crecer su negocio.

Día 130

Flujo de Caja de \$10.000 o Más...

El financiamiento por flujo de caja es uno de los tipos más populares de financiamiento comercial en la actualidad. La mayoría de las publicidades relacionadas a obtener financiamiento comercial con mal crédito, y sin ser principiante, es una forma de financiamiento de flujo de efectivo. Los dos tipos más comunes de financiamiento de flujo de caja son los avances mercantiles y el financiamiento comercial de las ganancias.

Para ser aprobado para financiamiento de flujo de caja necesitará ser capaz de mostrar seis meses de estados bancarios comerciales y estados mercantiles.

Dichos estados bancarios deben reflejar que su empresa hace más de \$120.000 en INGRESOS anuales, o alrededor de \$10.000 mensuales. Puede también obtener un avance mercantil con \$ 5.000 en ingresos por tarjeta de crédito al mes.

También necesitará...

- Estar en el negocio por un año para calificar
- Más de 10 transacciones (depósitos) por mes en su cuenta bancaria
- No puede tener más de 10FIs (cargos por fondos insuficientes)
- Debería tener algo de saldo remanente al final de mes en su cuenta bancaria

El préstamo por ingresos y avances mercantiles es un préstamo a corto plazo de 6-18 meses, las cantidades del préstamo son de 10k a 500k, y cantidades de préstamo igual a 8-12% del ingreso anual, tasas de 10-45%, se acepta calificación de crédito 500 y NO requiere garantías.

El crédito personal no es un gran factor de calificación, si actualmente no está en problemas, como estar en bancarrota o tener recientes juicios o demandas.

Puede obtener dinero súper RÁPIDO, en tan sólo 72 horas. La aprobación es fácil, sólo una rápida revisión de su estado bancario.

Puede fácilmente renovar su avance y obtener más dinero de 24-48 horas con una revisión de dos meses de estados bancarios, una vez que ya ha amortizado el 50% de su capital inicial. Puede ser aprobado cuando con la mayoría de las otras fuentes usted sería rechazado, esta es solo una de las opciones más aceptables de crédito comercial disponible hoy en día.

Día 135

Video

(Necesitará insertar un vínculo en este video donde se lea "Haga Clic Aquí". El vínculo lo conectará con el sitio donde publica los videos, Puede aprender más acerca de donde publicar sus videos en la carpeta de entrenamiento con videos.)

Haga Clic Aquí para revisar un video de cómo obtener crédito para su EIN que no esté asociado a su SSN

Día 140

Calificación de Riesgo Crediticio para Micro Empresas de Equifax

Dun & Bradstreet es la principal empresa utilizada para evaluar un crédito comercial y evaluar una calificación de crédito conocida como Paydex.

También existen otras empresas que proveen servicios similares de evaluación de crédito a empresas basados en sus bases de datos independientes.

Una de ellas es Equifax quienes ofrecen un modelo de calificación de crédito comercial conocida como evaluación de riesgo crediticio para Micro Empresas de Equifax.

Equifax, una de las tres principales agencias de calificación de crédito al consumidor, ahora ofrece evaluaciones de crédito comercial para más de 22.000.000 de micro empresas y corporaciones para detectar señales tempranas de problemas monitoreando a los clientes, proveedores y socios claves.

El modelo de Equifax está diseñado para empresas que proveen bienes y servicios para micro empresas.

La calificación fue creada para mejorar la asignación de riesgo durante todo el ciclo de vida de la cuenta prediciendo la probabilidad de que un pequeño cliente comercial nuevo o existente se convierta realmente en moroso en las cuentas del proveedor, o quiebre, en un período de 12 meses.

Las calificaciones de crédito oscilan entre 101-816 con una baja calificación que indica un riesgo mayor de un grave retraso.

También existen cuatro códigos de razones los cuales indican los factores principales que impactan la calificación de crédito para una mejor comprensión del riesgo.

Equifax ofrece tanto los modelos de riesgos de crédito comercial como para el consumidor, pero existen diferencias considerables entre los dos.

Contácteme hoy para iniciar el proceso de establecer su calificación Equifax y obtener la aprobación para crédito comercial este año sin garantías personal independientemente de su calidad de crédito personal.

Día 145

Línea de Crédito No Garantizadas

Las líneas de crédito comerciales rotativas no garantizadas son una forma inteligente para que haga crecer su negocio. Solo paga el crédito que usa haciendo a las líneas de crédito rotativas una fuente de financiamiento perfecta para su empresa.

Además las líneas de crédito comerciales pueden ser utilizadas, pagadas, y luego reutilizadas haciéndolas muy prácticas para usted como empresario.

El hecho de saber que hay dinero adicional disponible si lo llega a necesitar, le da una paz mental tremenda.

La cantidad que le será aprobada variará basado en el volumen de su negocio. Puede garantizar una línea de crédito rotativa por más de \$150.000 sin necesidad de mostrar sus finanzas para calificar, y líneas de crédito de hasta \$250.000 si muestra declaraciones fiscales y balances comerciales.

Algunas líneas de crédito rotativas exigen que ponga algo en garantía para calificar. La garantía incluye cuentas por cobrar, inventario, equipos y maquinaria, e inclusive bienes raíces.

Otras líneas de crédito están disponibles con documentos no financieros limitados que se necesitan para calificar.

La mayoría de las líneas de crédito rotativas comerciales requieren un fiador para dar la aprobación. Esto quiere decir que si falla en cumplir los términos del acuerdo será responsable personalmente.

Su crédito personal también se utilizará para calificar para líneas de crédito rotativas

comerciales. Puede calificar también con una calificación y un perfil de crédito comercial robusto.

A través de su Paquete de Financiamiento Comercial puede establecer fácilmente excelentes calificaciones de crédito comercial en menos de 60 días. Puede entonces usar su nueva calificación y perfil de crédito comercial establecidos para calificar a líneas de crédito no aseguradas sin crédito personal como un gran factor.

La mayoría de los bancos han recortado dramáticamente los fondos que ofrecen a los micros empresarios. Como resultado muchos propietarios han encontrado muy difícil obtener líneas de créditos rotativos comerciales.

A través del paquete de financiamiento tiene acceso a las mejores líneas de

Créditos rotativos comerciales disponibles en la actualidad con las más permisivas calificaciones de crédito personal y requerimientos de documentación.

Puede fácil y rápidamente ser aprobado y recibir su línea de crédito en tan sólo pocas semanas a través de su propio paquete de financiamiento.

Su dinero está esperando, contácteme directamente y comience a sacar \$\$\$ de su bolsillo hoy mismo.

Día 150

Los 3 Pasos Centrales de la Construcción del Crédito Comercial... Que Todo Emprendedor Debería Saber

TODAS las empresas altamente exitosas en este país tienen crédito comercial. La mayoría de estas compañías usaron su crédito comercial para volverse tan grandes como lo son hoy en día.

Pero por el contrario la que muchos creen, el crédito comercial NO es solo para las grandes compañías. ¡CUALQUIER compañía puede construir un crédito comercial!

Las grandes compañías son aquellas que, por lo general, son las que más disfrutan de los beneficios del crédito comercial ya que ellos tienen Gerentes que saben cómo obtener y utilizar el crédito comercial, donde las micro empresas no.

Pero **absolutamente PUEDE tener sus manos en el mismo crédito que estas grandes compañías tienen...** si sabe la fórmula para obtenerlo...

Paso 1... Un reporte de crédito comercial se puede comenzar de manera muy similar como se hace con el reporte al consumidor, con tarjetas de crédito pequeñas.

A la empresa se le puede aprobar tarjetas de crédito pequeñas para ayudarlas a construir un perfil inicial de crédito. Estos tipos de tarjetas iniciales en el mundo empresarial son normalmente referidas como "crédito de proveedor".

Los plazos de Net 30 son comunes con la mayoría de las fuentes de crédito de proveedor. Esto significa que le dan crédito en plazos "net 30", dándole 30 días para pagar lo adeudado en su totalidad. Algunas empresas le solicitarán comprar sus productos mientras que otras no.

Algunas empresas tendrán que pagarle por su primer par de órdenes, otras no. Algunas empresas le reportarán su crédito de forma muy rápida y reporta rápido, otras no. Preste atención a todas estas cosas cuando aplique con proveedores.

Algunas de las fuentes más populares de proveedores incluyen: Uline, Laughlin y Asociados, Quill Office Staples y Reliable Office Supplies.

Paso 2... necesitará un total de cinco experiencias de pago reportadas para comenzar a obtener su crédito rotativo de tiendas. No solicite crédito de tiendas si no tiene experiencia de pagos, ni calificación, ni perfil, o SERÁ rechazado.

La mayoría de los minoristas ofrecen crédito comercial rotativo. Para ser aprobado querrán ver que tiene: experiencias de pago establecidas, un perfil crediticio establecido con al menos uno, preferiblemente dos agencias de reporte y calificaciones de crédito positivas con las agencias que Su crédito está siendo reportado.

Correos Electrónicos VIP

Algunas de las cuentas rotativas iniciales incluyen: Radio Shack, Home Depot, Staples y Office Depot. La mayoría de las principales tiendas ofrecen crédito comercial aun cuando ellos no promocionan lo que hacen.

Así que una vez que ha seguido los pasos contenidos aquí, puede comenzar a obtener crédito con estos principales minoristas: BP, Chevron, Wal-Mart, Target.

Estas tiendas también ofrecen crédito comercial: Amazon.com, Best Buy, Nordstrom's, Sam's Club, Costco y muchas más. Revisa cuales son las tiendas que ofrecen un crédito comercial.

Paso 3... una vez que tiene un total de 10 experiencias de pago puede entonces comenzar a ser aprobado en fuentes de crédito en efectivo.

También se recomienda que tenga al menos una cuenta con \$10.000 de límite de crédito alto así que sus límites de efectivo sean tan altos como son posibles.

Llámeme hoy y conversemos de cómo obtener dinero y crédito para usted y su negocio.

Día 155

Financiamiento Basado en Activos

Si tiene activos que pueda usar como garantías para el financiamiento comercial tiene algunas opciones ASOMBROSAS disponibles para usted con grandes términos.

Y obtiene grandes plazos independientemente de su crédito personal en la mayoría de los casos.

Las garantías aceptables como garantía de financiamiento incluyen a las cuentas por cobrar, existencias, uniones, y otras garantías, inventario, órdenes de compra, equipos, 401k, bienes raíces comerciales, plan base y agenda de financiamiento.

Factoraje de cuentas por cobrar: el 80% de sus cuentas por cobrar puede ser

dispensadas en 24 horas, el otro 20% cuando se pague la factura. Necesita estar en el negocio por un año o más y sus recobrables pueden ser de otra empresa o del gobierno. Las tasas de interés oscilan entre 1.25-5%.

Líneas de crédito basada en garantías: Puede obtener entre el 70-90% del valor de la existencia y su equivalente en préstamo. Las tasas son mínimas de un 2-3% y obtiene una línea de crédito de capital de trabajo.

Préstamos sobre Inventarios: si tiene \$300.000 en inventario puede obtener financiamiento por hasta el 50% del valor de su inventario. Las tasas normalmente son de 2% mensual en el saldo del préstamo adeudado. Esta es una gran solución financiera para tiendas minoristas, fábricas, y otros negocios que tengan grandes cantidades de inventario.

Financiamiento sobre Órdenes de Compra: Obtenga entre \$5.000-500.000 en órdenes de compra pagadas. Puede obtener hasta el 95% de sus órdenes de compra existentes despachadas a sus proveedores a través de letras de crédito.

Venta y Posterior Arrendamiento de Equipos: puede pedir prestado contra equipos existentes de su propiedad SI no tiene ya un embargo. Debería tener una pieza única de los equipos que estén valorados en \$10.000 o más para aplicar. Las cantidades del préstamo ascienden a \$2 millones.

Financiamiento sobre el 401k: Su 401K o IRA puede ser usado como garantía para financiamiento comercial. Las tasas generalmente son menores al 5% y puede pedir prestado hasta el 100% del valor actual de su 401k.

Básicamente está invirtiendo su 401k en su propio negocio, en lugar de comprar acciones en otros negocios. No existen ramificaciones fiscales, y esto se basa en estrategias IRS probadas.

Financiamiento a Revendedores Inmobiliarios: Obtenga financiamiento por hasta 65% del valor después de la reparación de la propiedades de su inversión y obtenga el dinero que necesita para comprar y remodelar la propiedad. Su calificación de crédito debería estar sobre 660, debería tener experiencia en reventa de activos y necesitará tener una liquidez de \$25k o más para obtener la aprobación.

Financiamiento Comercial de Bienes Raíces: Obtenga créditos de \$75.000-20.000.000 y obtenga hasta el 55% del valor del préstamo para refinanciamientos de sus bienes raíces comerciales. Puede obtener préstamos por 20-30 años con tasas entre 4-8% si su calificación FICO es de 650 o mayor. Los préstamos SBA 504 y convencionales están disponibles.

Financiamiento sobre los Libros de la Empresa: este tipo de financiamiento es exclusivo solo para agentes de seguro. Utilice las comisiones de los libros de la empresa como garantía y obtenga préstamos de 3-5 años con excelentes plazos.

Estas son algunas de las muchas opciones de financiamientos basados en activos y garantías que tenemos para su negocio. Contáctenos hoy y aprenda más acerca de estas opciones.

Día 160

Seminarios Web

(Los correos de mercadeo de seminarios vía web son para promocionar sus seminarios automatizados. Puede acceder a power points para los videos de seminarios vía web y más información en seminarios vía web automatizados en su carpeta de entrenamiento para seminarios vía web. Haga Clic Aquí está también resaltado para que pueda insertar un hipervínculo o hipertexto para vincularlo a su página de registro del seminario web.)

Cómo Obtener Préstamos Comerciales... Aún con Mal Crédito, Sin Garantías, o Sin Flujo de Caja. La mayoría de los empresarios van a sus bancos cuando necesitan dinero. Pero de acuerdo al Departamento de Hacienda, los bancos convencionales son sólo responsables de menos del 2% de todos los préstamos comerciales.

Hay **billones de dólares** disponibles para las micro empresas ¡Si sabe dónde mirar! Durante este seminario web nos sumergiremos en cómo puede obtener dinero para su negocio independientemente de su flujo de caja, garantías, o crédito.

Descubrirá:

- Por qué los grandes bancos niegan alrededor del 90% de las solicitudes bancarias comerciales... y **qué toman para aprobar.**
- **17** cosas que requieren los préstamos SBA para calificar... necesita saber esto para ser aprobado alguna vez para un préstamo SBA.
- 3 formas en las que puede obtener préstamos comerciales... **aun cuando los bancos dicen no** y no puede calificar a un préstamo SBA.
- **Cómo obtener financiamiento comercial en 72 horas** con sólo una rápida revisión de su estado bancario, inclusive si tiene mal crédito y no tiene garantías.
- Cómo funciona realmente el financiamiento de flujo de caja, los plazos que tendrá, y qué se necesita para ser aprobado.
- 2 tipos de dinero privado que todo empresario debería conocer
- 9 tipos de garantías que podría tener en este momento que puede hacer que le aprueben créditos comerciales con excelentes tasas... inclusive si tiene mal crédito y no tiene flujo de caja.
- **Cómo obtener financiamiento con tasas por debajo del 5%** independientemente de su crédito personal.
- Cómo obtener líneas de crédito y tarjetas de crédito no garantizadas para su negocio sin requerimientos de flujo de caja o garantías.
- Cómo obtener dinero para su negocio inclusive si no tiene flujo de caja, ni garantías, y con mal crédito personal.
- Financiamiento comercial disponible que le ofrece las mejores tasas de interés... independientemente de su situación actual.

Obtener dinero para su negocio es TODO cuestión de saber dónde buscar, y saber a cuál financiamiento calificará ahora.

Durante este seminario web diseccionaremos la aprobación del crédito comercial

así que **sabrá EXACTAMENTE qué tipos de financiamiento puede obtener en este momento**, cómo ser aprobado, y qué tipo de plazos puede esperar.

Haga Clic Aquí para registrarse en su seminario web gratis este **jueves a las 2:00 pm ET, 1 pm CT, 12 pm MT, 11 am PT.**

Día 165

Los Proveedores Son los Guardianes

Entrepreneur.com reporta que el 90% de los empresarios que no tienen acceso al crédito comercial.

La razón para esto es que no saben a dónde ir para obtener cuentas de PROVEEDOR para construir su calificación y perfil crediticio.

Los proveedores son los Guardianes del crédito comercial. Son el VERDADERO secreto de la construcción del crédito comercial.

Puede ir a Home Depot hoy y solicitar un crédito comercial. Pero sería rechazado, o aprobado únicamente con una garantía personal.

Para obtener la aprobación de ellos SIN garantía personal debe primero cumplir con sus requisitos para la calificación a un crédito comercial.

El problema es que la mayoría de la gente nunca sabe cuál es su criterio de calificación. Así que aplican y sólo son aprobados con garantía personal, o son negados todos juntos.

No puede simplemente caminar en un comercio como Wal-Mart, Staples, o Home Depot y obtener la aprobación de un crédito comercial sin garantías.

Debe primero tener una calificación de crédito comercial y 5 o más líneas comerciales reportando a su crédito comercial para ser aprobado.

Aquí es donde la mayoría de la gente se queda atascada. No pueden obtener crédito ya que no tienen crédito, así que nunca serán capaces de construir su crédito comercial.

El verdadero secreto para el crédito comercial son las cuentas de Proveedor. Con estas cuentas puede ser aprobado para crédito con proveedores que le informan a las agencias de reporte comercial.

Esto hace fácil para usted para construir ahora 5 o más transacciones y establecer una excelente calificación.

A través de nuestro paquete de financiamiento le ofrecemos el acceso a muchos proveedores que le aprobarán y lo ayudarán rápidamente a construir la calificación de crédito comercial y los intercambios que necesita.

Una vez que esto está hecho puede entonces comenzar a ser aprobado para crédito comercial verdadero a través de su paquete de financiamiento, disfrutando del más grande suministro de fuentes de crédito comercial que en cualquier sitio.

Será aprobado para créditos con empresas como Dell, Wal-Mart, Costco, Shell, Chevron, Home Depot, Lowes, Staples, Office Max, Shell, Office Depot, Amazon, Sears, BP, Speedway, Sam's Club, Race Trac, Apple, Target, Wal-Mart, y más.

Tendrá acceso a tarjetas de crédito comerciales de \$10.000 con Visa, MasterCard, Discover y American Express.

Contácteme hoy para tomar un paseo gratis en el Paquete de Financiamiento Comercial y vea cuán fácil es ser aprobado para cantidades MASIVAS de crédito comercial sin garantía personal.

Día 170

Simplemente Los Mejores

Cuando se trata de crédito y financiamiento comercial somos uno de las empresas

Correos Electrónicos VIP

más acreditadas y altamente posicionadas que jamás encontrará. Una de las razones para esto es que le ofrecemos la base de datos más grande de prestamistas disponibles en cualquier lugar en la actualidad.

Tener miles de prestamistas y los más grandes insumos en programas de financiamiento nos permite ofrecerle opciones flexibles de financiamiento con excelentes términos de pago.

Y, generalmente aprobamos a nuestros clientes para múltiples formas de financiamiento, inclusive cuando tienen problemas de crédito.

Nuestro Paquete de Financiamiento Comercial es también el único sistema en el mundo que se integra directamente con Dun & Bradstreet, Experian y Equifax.

De hecho, puede monitorear la construcción de su crédito comercial y reportes en vivo, en tiempo real. Y puede inclusive obtener su número DUNS con Dun & Bradstreet justo a través de su portal sin costo alguno.

Nuestra relación especial y acceso con Dun & Dunstreet también asegura que tenga la lista más grande de fuentes disponibles de crédito comercial de cualquier lugar.

Nuestro paquete de financiamiento es también el único lugar en la nación donde tiene acceso tanto a los asesores financieros certificados como a los asesores certificados de crédito comercial.

Nuestro equipo de Finanzas y Asesoría Comercial certificados le ayudan a elegir entre todas las opciones de financiamiento que estén disponibles y lo ayudan a construir su perfil de crédito comercial rápidamente.

Estas son sólo algunas de las muchas razones del por qué yo sé que podemos ayudarle a garantizar el dinero que quiere para su negocio.

Llámemme hoy para que aprenda más acerca del financiamiento al que desde ya califica.

Día 175

Lo Que Debería Saber Sobre el Financiamiento Basado en Los Ingresos

Con el financiamiento basado en los ingresos, las cantidades para préstamo varían basadas en el ingreso actual de la empresa.

Generalmente puede garantizar hasta un 10-12% de sus ingresos anuales.

Así que si hace \$500.000 por año en ingresos podría garantizar aproximadamente \$50.000.

La mayoría de las cantidades en préstamo no excederán \$500.000 para la

Mayoría de las micro empresas.

Debe tener al menos \$120.000 en ingresos anuales para calificar.

No hay cargos por adelantado con el financiamiento sobre los ingresos. Le será cargado un descuento basado en el riesgo.

Este descuento varía considerablemente basado en los factores de riesgo. Las tasas generalmente oscilan entre 8-45%, las tasas del 20-30% son comunes y los cargos son deducibles fiscales.

Los factores que afectan el riesgo incluyen:

- Tiempo en el negocio
- Manejo de la cuenta bancaria
- Flujo de caja positivo
- Industria
- Calificación de crédito personal

Correos Electrónicos VIP

- Si tiene historial exitoso en pago de avances

El financiamiento sobre los ingresos es muy fácil y rápido de garantizar. Debido a los requerimientos limitados de documentos, puede obtener su primera aprobación en 24 horas. Una vez que firma la hoja de términos un proceso de diligencia debida toma lugar en 24-48 horas.

Durante este proceso buscan potenciales problemas como: avances no pagados que no mencionó, señales de que esté fuera del negocio y verificación que sus arreglos de propiedad/renta estén en buena posición.

Si la debida diligencia es buena, puede cerrar una vez que venza este período, 24 horas para suscribir inicialmente, 24-48 horas para la normal diligencia debida, 72 horas para obtener los fondos y un aproximado de 7 días en caso de retrasos inesperados.

Día 180

Video

(Necesitará insertar un vínculo en este video donde se lea "Haga Clic Aquí". El vínculo lo conectará con el sitio donde publica los videos, Puede aprender más acerca de donde publicar sus videos en la carpeta de entrenamiento con videos.)

Haga Clic Aquí para ver el video de construcción de crédito comercial.

Día 185

Financiamiento Sobre el Inventario

Nuestro Financiamiento sobre el Inventario es una forma perfecta para que obtenga dinero para su negocio si posee más de \$150.000 en inventario en este momento.

Con el financiamiento sobre el inventario puede utilizar su inventario como garantía y ser aprobado rápidamente inclusive si tiene en este momento

cuestionamientos en su crédito personal. Además disfrute de generosos plazos de pago y cantidades de préstamo, garantizando que sus pagos son posibles.

Puede ser aprobado para ciento cincuenta mil y más en financiamiento sobre inventario con nosotros. La cantidad que se le apruebe estará basada en el valor actual de su inventario.

Puede generalmente ser aprobado para financiamiento de hasta 50% del valor de su inventario actual. Y las tasas de interés para este programa son muy bajas, generalmente del sólo el 2% mensual de su saldo adeudado del préstamo.

Además puede ser aprobado en 3 semanas o menos.

Para ser aprobado debería tener al menos \$300.000 en inventario. Sin joyas, vestuario, ítems de última temporada o de alta tecnología sujetos a rápida obsolescencia serán aceptados.

Nuestro Financiamiento sobre el Inventario es una forma perfecta para que obtenga dinero para su negocio si posee más de \$150.000 en inventario en este momento.

Su dinero está esperando, contácteme directamente para que podamos acceder a su propio paquete de financiamiento y comenzar a poner \$\$\$ en su bolsillo hoy mismo.

Día 190

3. Bases Comerciales Radicalmente Importantes- Parte 1

Los prestamistas y acreedores tienen requerimientos específicos que quieren ver para aprobarle un crédito o financiamiento.

A continuación lo que realmente buscan:

El Nombre de Su Empresa- Si solo está eligiendo un nombre, trate de elegir uno tan básico y ligero que no lo amarre a una sola industria. Hay

muchas industrias que caen en las listas “restringidas”.

Los tipos de nombres como consultoras trabajan mejor ya que nadie les niega un crédito, cualquier otro nombre específico de industria podría muy bien restringir su capacidad para obtener dinero de algunas fuentes de préstamos y emisores de crédito.

Usted necesita un **teléfono CORPORATIVO**- no utilice un teléfono de habitación o celular personal. ¡¡¡SI, los prestamistas lo SABRÁN!!! Así que ni siquiera intente solicitar dinero sin un teléfono real de oficina. Número por dirección IP también funcionan.

Debería tener un número gratuito, a menos que solo haga negocios con comercios locales tales como pizza shop. Debería tener un número de fax. Debería aparecer en la guía del 411. Intente colocarse usted mismo en el directorio del 411.

Ser el **propietario de una vivienda** incrementa sus oportunidades de ser aprobado. Muestra un gran nivel de madurez y responsabilidad. Además, muestra que puede manejar pagos mensuales más altos. Y su casa puede ser usada inclusive como garantía para algunos financiamientos como es el caso de los préstamos SBA.

Los prestamistas adoran los activos ya que aman las garantías así que cuando le preguntan en la solicitud sobre los **activos** que posee, lo que el prestamista realmente está buscando es lo que puede utilizar como garantía para la deuda..

Mientras más garantías tenga, mejores oportunidades tiene de ser aprobado

Con muchos tipos de financiamiento. Los préstamos SBA REQUIEREN que el prestamista tome TODOS los activos que tiene en su negocio y si todavía no es suficiente tomarán sus activos personales como por ejemplo su casa.

Algunos prestamistas, como los prestamistas de avances, no necesitan garantías. Los ayuda aun a sentirse más seguros en prestarle dinero si tiene activos que mostrar. Muchas cosas pueden servir como garantías como por ejemplo 401k y existencias, bienes raíces, inventario y equipos, órdenes de compra y cuentas por cobrar, y otros ítems que les sean fáciles a los prestamistas vender y tener su dinero de regreso en caso de quiebra.

Haga Clic Aquí para que aprenda más de obtener financiamiento para su negocio.

4. Bases Comerciales Radicalmente Importantes- Parte 2

Los prestamistas y acreedores tienen requerimientos específicos que quieren ver para aprobarle un crédito o financiamiento.

A continuación lo que realmente buscan:

Mientras más tiempo tenga en su negocio mejores serán las oportunidades de ser aprobado para casi todos los tipos de financiamiento. Esto es debido a que las EXTENSAS estadísticas sobre esto muestran que la mayoría de las empresas fracasan en los primeros años, tres años o menos de haber abierto.

Mientras más tiempo tenga una empresa de abierta mayores sus oportunidades de fallar la declinación. Las empresas que se posicionan por mucho tiempo tienen un riesgo mucho menor de salir del negocio como les pasa a las que solo se posicionan en un tiempo más corto.

Tener menos de un año abierto hace difícil que obtenga financiamiento y puede obtener tarjetas corporativas y personales no garantizadas sin problemas. Pero Los avances son más difíciles y los préstamos son cercanamente imposibles de asegurar.

Algunas fuentes de proveedores de crédito, tiendas y crédito en efectivo también podría no ser aprobados si ha sido abierto hace un año o menos. Tres años o más es lo que la mayoría de las fuentes prefieren y esta es en parte la razón por la cual los préstamos SBA requieren de 2-3 años de estado financiero.

Tener buenos **ingresos estables** puede ser una de las principales razones para que sea aprobado para algunos productos de financiamiento, tales como avances sobre ingresos o mercantiles. Solo teniendo ingresos consistentes por si sólo puede hacer que lo aprueben. Pero casi todas las fuentes requieren que tenga entradas en progreso para su aprobación.

Algunas fuentes como tarjetas corporativas y personales no necesitarán verificación.

Correos Electrónicos VIP

Otras fuentes como la de prestamistas para otorgar avances verificarán su flujo de caja con sus estados bancarios.

La mayoría de los prestamistas que emiten préstamos y líneas de crédito requerirán los impuestos sobre la renta encima de los estados de ganancias y pérdidas (P&L) y estados bancarios para verificar sus ingresos. Sus declaraciones de impuestos deben mostrar buenas ganancias, la cantidad que muestre determinará la cantidad de dinero a ser aprobada.

Debe mostrar **ganancias incrementales año tras año**, sin disminución de ganancia. La disminución de ganancias son una señal de problemas, y la mayoría de los prestamistas se ALEJARÁN de cualquier trato donde el solicitante tenga disminución en ingresos o ganancias año tras año.

Existen muchas industrias de “alto riesgo” que los prestamistas no prefieren. La lista de industrias de alto riesgo es diferente para cada tipo de prestamista y financiamiento. Algunos prestamistas se han quemado por un tipo de industrias y “lista negra”, mientras que otros prestamistas que ofrecen productos similares están bien con esa industria. Algunas industrias son casi siempre vistas como de alto riesgo sin importar a través de que prestamista aplique.

Los “Vices” son casi siempre vistos como de alto riesgo tales como las apuestas y la pornografía. Otras Industrias tales como “servicios financieros” son restringidas con muchas fuentes de préstamo, pero no todas.

Los servicios financieros pueden incluir reparadores de créditos, prestamistas, contadores, agentes de seguros, corredores de hipotecas, agentes inmobiliarios y cualquiera que tenga que ver con algún tipo de transacción financiera. Siempre pregunte por adelantado si el prestamista ve a su industria como de “alto riesgo”.

Haga Clic Aquí para aprender más acerca de obtener financiamiento para su negocio.

Día 195

5 Formas Fáciles y Rápidas de Construir Crédito Comercial

A continuación 5 Formas Fáciles y Rápidas de Construir Crédito Comercial.

1. Cuide su primer crédito personal. Podía parecer extraño, pero el crédito personal puede realmente ayudarlo a construir el crédito comercial más rápido. Si cuida su crédito personal, el proceso de construcción del crédito comercial será mucho más fácil.
2. Construya crédito y solicite crédito antes de necesitarlo. Es un error que muchas empresas cometen. Esperan a necesitar el crédito para preocuparse por obtenerlo. Y adivine ¿cuando es más difícil ser aprobado para crédito comercial? ¡Cuando realmente lo necesite! Necesita pensar como la historia del Arca de Noe... y comience a construir su barco inclusive cuando el cielo esté soleado y brillante en este momento. Construya crédito comercial y solicítelo antes de necesitarlo. Algún día estará feliz de haberlo hecho.
3. Utilice el crédito que tenga. Puede efectivamente construir crédito si no utiliza el crédito que tiene. Utilice su crédito, hágalo responsablemente. Significará hacer cargos en cualquiera de las tarjetas de crédito corporativas y pagarlas a tiempo. Significará utilizar las cuentas de crédito de proveedor de sitios como Quill para comprar insumos básicos mensualmente, y pagar estos cargos anticipadamente. Trabajar de esta forma desde el principio es la mejor forma para construir el mejor perfil de crédito comercial para el largo plazo.
4. Construya relaciones con bancos locales, y diversifique los prestamistas. Hay dos cosas muy importantes que pocas empresas consideran cuando construyen un crédito comercial: Primero, LAS RELACIONES con bancos locales son extremadamente importantes. Segundo, la parte "bancos" debería ser siempre plural. Dejeme explicarle. Construir una relación con un banco local es inteligente, ya que muchos bancos locales aspiran atraer empresas locales. Frecuentemente tienen ventajas y productos que otros bancos grandes no tienen. Pero el lado opuesto de esto es que los bancos locales de todos los tamaños (grandes y pequeños) cambian periódicamente. Sus

productos cambiarán. Sus políticas cambiarán. Sus términos para el préstamo cambiarán. Y cuando ese cambio llega, es importante que tenga construidas otras relaciones con otros bancos. Por si acaso las necesite. Una estrategia recomendada es utilizar diferentes tipos de bancos para tipos diferentes de cuentas comerciales. Puede tener una cuenta corriente comercial en un banco, una cuenta de ahorros comercial en otro banco y puede tener una pequeña línea de crédito con otro. Diversificando sus cuentas de esta manera puede permitirle construir relaciones valiosas con múltiples bancos y le dará las mejores opciones cuando eventualmente necesite un préstamo bancario para su negocio.

5. No olvide que hay otras opciones allá afuera. Cuando construye un crédito comercial, y especialmente cuando está buscando préstamos más grandes, considere algunas de alternativas viables: Prosper.com, Kickstarter.com, prestamistas privados, inversionistas y más. ¿Cómo pueden estas cosas ayudarlo a “construir” crédito? Para uno, se mantendrán al margen de su reporte de crédito comercial, y eso puede ser bueno en algunos casos, especialmente cuando se está empezando. Segundo, puede ser una fuente alternativa de fondos cuando las fuentes tradicionales son demasiado lentas o demasiado limitadas. Tercero, pueden ser una fuente de referencias cuando solicite préstamos bancarios u otras fuentes de préstamos más grandes en el futuro.

En todos estos casos, la clave es realmente tomar acción y “hacer algo” ya. Tiene que cuidar su crédito personal. Necesita **COMENZAR AHORA** y construir crédito comercial. Necesita **UTILIZAR** su crédito comercial. Necesita **CONSTRUIR RELACIONES**. Necesita buscar activamente fondos para su negocio. Todos estos pasos finalmente se reducirán a una cosa: ¡**ACCIÓN!** Así que tome acción, y tome los pasos positivos para construir su crédito comercial.

Día 200

3 Claves Rápidas Para Obtener Una Buena Calificación De Crédito Comercial

A continuación las 3 claves para un buen crédito comercial:

1. Acción. ¡La primera clave es siempre tomar acción!
2. Separación. La segunda clave para mantener su crédito comercial y sus finanzas comerciales separadas de su crédito y finanzas personales en la mayor medida posible. Debería ir sin decir: mezclar los dos desastres de su vida personal y comercial. Esto también lo obliga a depender del crédito comercial para las necesidades de crédito de su empresa. Y eso es algo bueno.
3. Crecimiento. La tercera y última clave es el crecimiento constante y sostenido. Así como trabaja para hacer crecer su empresa, debería trabajar para hacer crecer su crédito comercial. Es un proceso. No empieza con crédito increíble. Crece y lo construye. (La misma forma como crece y construye su negocio) Así que no tenga miedo de un inicio pequeño, y trabaje continuamente hacia el crecimiento de su perfil de crédito comercial.

Si puede dominar estas tres cosas, estará bien en su camino hacia el dominio del crédito comercial.

Día 205

3 Tipos de Préstamos Que Sus Prestamistas Observan

Cuando solicita financiamiento comercial hay de hecho tres tipos de crédito que son revisados para poderle aprobar.

No importa lo que le hayan dicho...el **crédito personal** SIEMPRE importa... a menos que esté siendo observado. Por ejemplo, cuando solicite crédito comercial puede usar su EIN para obtener la aprobación y dejar su SSN fuera de la solicitud.

Cuando hace esto su crédito personal aún no ha sido observado ni usado para las decisiones de préstamo pero esta es la única excepción en el espacio del financiamiento comercial. Todos los demás tipos de financiamiento que incluye a los avances observan y cuidan su crédito personal. SI, puede ser aprobado para financiamiento de flujo de caja y avances comerciales con mal crédito pero sus plazos de pago no serán ni cercanamente favorables entonces si tiene buen crédito personal.

Los préstamos SBA, préstamos convencionales, la mayoría de otros préstamos a largo plazo, y líneas de crédito requerirán un buen crédito personal para su aprobación en la mayoría de los casos. Los tipos de financiamientos basados en garantías y activos no les importa mucho su crédito personal. Esto ocurre si el financiamiento solo se fija en las garantías para su aprobación, no en el financiamiento donde la garantía se requiere para la aprobación.

No existe ley en el mundo comercial, así que los prestamistas nunca le revelarán que toman su **crédito comercial** cuando solicite financiamiento comercial. ¡¡¡Pero toman su crédito comercial!!!

Sólo piense, está solicitando dinero para su negocio, y su empresa tiene su propia calificación y perfil de crédito comercial. Así que, por supuesto, querrá ver como su empresa paga sus compromisos además de cómo lo hace como dueño.

No tener establecidos créditos comerciales lo hace lucir como un principiante, un emergente, una empresa “no establecida”. Esto lo llevará al rechazo así que asegúrese que tenga al menos de 5-10 cuentas reportadas y que las esté pagando como fue acordado.

De hecho tiene tres tipos de crédito: Crédito Personal, Crédito Comercial y **Crédito Bancario**. Todos deberían ser buenos para darle la mejor oportunidad de aprobación.

Su calificación bancaria está mayormente basada en la cantidad de dinero que mantiene en su cuenta en los últimos 90 días. 5 Alto, saldo en cuenta de \$70.000-99.999, 5 Medio, saldo en cuenta de \$40.000-69.999, 5 Bajo, saldo de \$10.000-39.000, 4 Alto, 7.000-9.999, 4 Medio, 4.000-6.999 y 4 Bajo, 1.000-3.999.

Haga Clic Aquí para aprender más sobre obtener financiamiento para su empresa.

Día 210

Tener Proveedores Para Reportar Crédito

Si un proveedor en particular no le muestra sus reportes de crédito comercial,

probablemente signifique que no están reportando su historial de pago. No todos los proveedores reportan crédito, y algunos que lo hacen fallan en hacerlo consistentemente. Si está construyendo crédito comercial, cada porción de reporte positivo ayudará a su causa. Puede querer enviar una carta a sus proveedores pidiéndoles que reporten.

Una simple carta normalmente es suficiente:

“Estimado [proveedor],

He sido un cliente suyo por [tiempo], y recientemente he notado que no ha sido reportado mi historial de pago a ninguna de las agencias de crédito comercial.

El propósito de esta carta es solicitar que lo hagan, ya que esto ayudará a fortalecer mi perfil de crédito comercial, y será mejor para ambas empresas en el tiempo. Las tres agencias de crédito son Experian, Equifax y Dun & Bradstreet. Espero que consideren reportar el historial de pagos de mi empresa a una o a las tres agencias de crédito comercial mencionadas.

Como cliente, apreciaría obtener “crédito” en la forma responsable como manejo mis cuentas.

Sinceramente,

[nombre]”

Algunos pequeños proveedores pueden no ser capaces. Otros más grandes pueden haber intentado reportar su historial de pago, pero el proceso podría haber fallado por una razón u otra. En cualquier caso, no pasa nada por preguntar.

Algunos recomiendan solo utilizar proveedores quienes reportan el crédito comercial. No iría tan lejos. Las cuentas que no reportan tienen un lugar en sus finanzas comerciales también. Pero especialmente cuando está comenzando, las cuentas de reporte son en su mayoría importantes de tener y usar.

Día 215

La Importancia Del Crédito Comercial

Un problema común para los gerentes y dueños de negocios es que fallan en ver la importancia del crédito cuando los tiempos son buenos. Esto significa que rechazan construir crédito comercial cuando pueden, y terminan no teniéndolo cuando lo necesitan.

Ejemplo:

Una empresa en el Medio Oriente maneja una variedad de trabajos de “impresión y correspondencia” para los clientes. Cuando los tiempos son buenos, el dinero en efectivo era suficiente. El empresario nunca se molestó en construir crédito, y nunca anticipó que lo necesitaría. Siempre vio manejar “solo efectivo” como una señal de fortaleza y carácter. Sin embargo, el momento eventualmente llegó cuando el negocio se desaceleró. La empresa luchó. El empresario drenó las reservas de efectivo de la compañía así como también las suyas propias, y eventualmente fue obligado a encontrar algunos inversionistas generosos solo para mantenerse a flote. La empresa sobrevivió, pero sólo escasamente. Y la propiedad y el liderazgo de la empresa habían cambiado para siempre en el proceso. (Ni mencionar el hecho de que el empresario sacrificó sus ahorros personales)

Afortunadamente para esta empresa, después del incidente el liderazgo decidió construir crédito comercial para un uso futuro...“Por si acaso”.

Para muchas empresas, el crédito no es solo las ganancias esperadas sino también los giros y eventos inesperados. Construir buen crédito cuando las cosas marchan bien le ayudará a asegurar que estará allí cuando lo necesite. No piense en las veces cuando todo estaba bien. Piense en cómo el crédito podría beneficiarlo cuando las cosas no están tan buenas. Ahí está cuando lo necesite. ESAS son los momentos por los cuales lo construye. Y cuando esos momentos lleguen, estará contento de haberlo hecho.

Día 220

Cómo Construir Crédito Para Micro Empresas

Construir crédito para una empresa es más que simple en esencia. Seguro, hay detalles. Pero el proceso no es de ciencia espacial, y es perfectamente realizable para aquellos que quieren ponerle el esfuerzo necesario.

La clave número uno para construir crédito para micro empresas es estar preparados. Estar preparado significa que será organizado. Tendrá sus finanzas y su empresa juntos en una forma consistente.

Preparado también significa que tiene un plan. Sabrá cuáles son sus metas de crédito. Sabe los pasos que necesita seguir.

Para estar preparado, hay sólo un par de simples cosas que hacer:

1. Primero, asegúrese que los detalles de su empresa estén en orden.
2. Segundo, abra sus cuentas bancarias si es que ya no lo ha hecho.
3. Asegúrese que su crédito personal está en buena forma.
4. Solicite un crédito de proveedor, y comience a usarlo siempre pagando anticipadamente.

Si usted no hace más que estas 4 cosas, irá por buen camino para construir Crédito para su micro empresa. ¿Hay más en la historia? ¡Claro que hay, pero tenemos que dejar esa discusión para otro día!

Elegir El Financiamiento Correcto

Existen muchas opciones diferentes de financiamiento disponibles en la actualidad. Hay tantas opciones que no sabría por dónde comenzar. Vamos a sumergirnos dentro de algunas de las opciones disponibles para ver cuál es la que mejor le funciona.

La mayoría de los empresarios tratan primero de solicitar financiamiento en sus **bancos**, pero de acuerdo al Departamento de Hacienda, sólo alrededor del 1,1% de todos los financiamientos comerciales provienen de los **bancos convencionales** tales como los préstamos SBA. Su banco puede ayudarlo con líneas de crédito y préstamos, pero debe tener buenas finanzas y crédito para la aprobación.

Busque en Google "Lista de Verificación para la aprobación de préstamos SBA" para encontrar esta página <https://www.sba.gov/content/business-loanchecklist>. Esta lista es todo lo que necesitará para la aprobación de un préstamo convencional. La mayoría del financiamiento comercial que pasa hoy proviene de **prestamistas alternativos**, NO de los grandes bancos. Estos son prestamistas que han forjado "nichos" en el mundo del financiamiento comercial.

Generalmente se enfocan sólo en un aspecto de su negocio para tomar una decisión de préstamo. Si esa área de su empresa es fuerte, puede ser aprobado inclusive si es débil en otras áreas. Es muy diferente de los préstamos SBA que miran la foto completa.

El préstamo alternativo es mucho más fácil de garantizar que los préstamos convencionales y generalmente puede ser aprobado y financiado mucho más rápido también. Los plazos generalmente no son tan favorables como los del financiamiento convencional, pero puede con frecuencia ser aprobado cuando su banco le diría que "no".

Agrupado al préstamo alternativo en **3 categorías: crédito, garantía y flujo de caja**. Hemos discutido varios tipos de financiamiento que están disponibles basados en su crédito. Algunos usan su crédito comercial para ser aprobados mientras que otros usan su crédito personal para tal efecto.

No puede entrar a su banco y obtener múltiples tarjetas personales y comerciales. Pero hay prestamistas que se enfocan únicamente en este tipo de financiamiento y puede obtener sus **múltiples tarjetas de crédito corporativas de límite alto** que le reportan a las agencias comerciales y tienen grandes incentivos tales como bajas tasas de bienvenida. Recuerde, debe tener buen crédito personal o comercial para ser aprobado y puede lograrlo inclusive si apenas está comenzando su negocio. Los prestamistas **basados en Garantías** son también llamados prestamistas basados en

activos. Pueden aprobarle dinero inclusive si tiene mal crédito, y en muchos casos si apenas acaba de abrir su empresa. La clave es que necesita garantía aceptable para ser aprobado.

La garantía aceptable incluye 401k y las existencias, el inventario, equipos, bienes raíces, un libro de la empresa (sólo para agentes de seguros), un inventario de flota de vehículos, órdenes de compra y cuentas por cobrar (si las hay de otra empresa), firmas comerciales y envoltorios gráficos, y otros tipos viables de garantías comerciales.

Los vehículos son activos que se deprecian y generalmente no calificarán. Las tasas y plazos del financiamiento basado en garantías son MUY buenos, algunas veces mejores que los préstamos convencionales. No es raro obtener tasas del 5% o menos, aun con mal crédito. Si cae en quiebra, el prestamista solo toma sus garantías, entonces el riesgo no es tan alto como con otros tipos de financiamiento.

La mayoría de los avances son formas de financiamiento **basado en flujo de caja**. Este es el dinero más fácil y rápido que puede tener en sus manos y puede ser aprobado con mal crédito y sin garantías.

Pero necesitará mostrar sus estados bancarios que prueben que tiene más de \$10.000 en depósitos mensuales y al menos seis meses de transacciones. Generalmente puede obtener hasta 12% en avances de sus ingresos anuales.

Estos son avances de efectivo así que las tasas no son muy grandes, oscilan desde 8-45% dependiendo del riesgo y generalmente será aprobado con 6-18 meses para pagar.

Una vez que compruebe sus primeros avances, los plazos serán MEJORES en futuros avances. Este es el por qué encontramos que más del 70% de aquellos que hacen sus primeros avances, vuelven y tienen más dinero continuamente.

Hay montones de dinero disponible para los empresarios, más ahora de lo que alguna vez hubo en el pasado. Solo necesita saber qué tipo de financiamiento vendrá después, una vez que sepa que puede encontrar más fácilmente lo que necesita.

Haga Clic Aquí para aprender más de cómo obtener financiamiento para su empresa.

Día 225

El Secreto De Las Calificaciones de Crédito Que Su Banquero No Le Dirá

No es que su banquero no le quiera contar la verdad de las calificaciones crediticias. Es solo que probablemente no sepan la verdad. La primera cosa que su banquero no le dirá es que las calificaciones de crédito que usan no son las que están disponibles para usted. Los bancos usan múltiples calificaciones de crédito para determinar la valoración de crédito para propósitos de préstamo y créditos. Lamentablemente, las calificaciones que usan no son las mismas que puede comprar en línea a través de las páginas web de las agencias de crédito.

Por si mismo podría no sonar tan malo. ¿Por qué importa? ¿No son acaso todas las calificaciones de crédito muy similares?

Sí y no. Si, las calificaciones de crédito son similares en lo que ellas tratan de lograr. Son muy similares en presentación. Pero una calificación puede ser drásticamente diferente a otra para el mismo consumidor cuando viene a etiquetar al riesgo crediticio como de "aceptable", "bueno", o "malo".

Como un ejemplo, un estudio de la Oficina de Protección de las Finanzas del Consumidor (CFPB en inglés) analizó 200.000 expedientes de crédito desde las "3 grandes" agencias de crédito, comparando la calificación FICO del prestamista para cada reporte con las calificaciones de crédito "educacionales" suministradas directamente por las oficinas de crédito. ¿El resultado? Alrededor de 1 de cada 5 consumidores obtuvieron calificaciones que eran lo suficientemente diferentes para ubicarlos en dos categorías diferentes. En algunos casos las diferencias de la calificación eran dramáticas.

Lo que esto significa es que las calificaciones que usted y yo podamos obtener no siempre reflejarán las calificaciones que usa el banco. Algunos bancos ofrecen copias de calificaciones de crédito usadas cuando solicita un crédito, pero si hubiese una gran diferencia que afectaran a sus posibilidades, podría ser demasiado tarde. Imagine revisando su calificación de crédito, y encontrar que tiene una calificación

de 800, e ir al banco y averiguar que las calificaciones para usted son mucho más bajas.

Un trabajo para este problema es averiguar que calificación usa su prestamista de antemano. Algunos prestamistas usan sólo una calificación, y muchos otros le dirán si es la calificación FICO o la Vantage o algo más. De ser posible, revise sus reportes y calificaciones utilizando el mismo sistema de calificación que usa el banco. Por ejemplo: si el banco dice que ellos usan una Calificación FICO y toman su reporte TransUnion, entonces ordene su calificación FICO desde TransUnion para tener la coincidencia más cercana a lo que el banco estará observando. Puede que no sea una coincidencia perfecta, pero será la mejor apuesta para obtener la imagen más precisa que pueda antes de solicitar un préstamo con un banco en particular.

Día 230

Acerca de su Calificación Vantage...

La calificación Vantage es una colaboración de las principales agencias de crédito con una meta trazada de un sistema gradual más estandarizado y preciso, y (discutible) una meta no establecida de reemplazar las calificaciones FICO totalmente y capitalizar en el mercado de calificaciones crediticias.

El desglose de la Calificación Vantage (es decir cómo las calificaciones son pesadas) es sutilmente diferente que las calificaciones FICO. A continuación una comparación:

Calificación FICO

Historial de Pago: 35%

Cantidades adeudadas: 30%

Antigüedad del Historial de Crédito: 15%

Tipos de Crédito: 10%

Correos Electrónicos VIP

Crédito Reciente (incluye solicitudes): 10%

Calificación Vantage

Crédito Reciente: 30%

Historial de Pago: 28%

Utilización de Crédito: 23%

Saldo de Cuentas: 9%

Tipos de Crédito ("Profundidad"): 9%

Crédito Disponible: 1%

A una primera vista de estos puede parecer substancialmente diferente. Realmente no son tan diferentes como parecen. La principal diferencia es probablemente cómo "El Crédito Reciente" es calificado. FICO asigna solicitudes y cuentas de crédito reciente del 10% de la calificación general, mientras que la calificación Vantage asigna 30% a la misma categoría. Esto puede resultar en diferencias categóricas para ciertas categorías como los expedientes crediticios "flacos" o más nuevos.

Además del sistema de calificación numérico, la calificación Vantage también incluye letras para calificar que van desde la A hasta la F. son similares a las que se usa en la escuela, siendo A la más alta y F la más mala.

La cosas más grande de entender sobre la calificación Vantage es que no es lo mismo que la calificación FICO. Una calificación Vantage de 800 es "más O menos" mientras que una calificación FICO de 800 es excelente. Si tiene una calificación Vantage de 800 podría ser equivalente a una calificación FICO de 625. Por supuesto que esto no es exacto... solo con una bola de cristal adivinaría, pero la clave es entender que los números representan diferentes cosas.

¿La lección de todo esto? Saber que calificación de crédito está obteniendo si va a revisarla, y saber que calificación usa el prestamista. ¡Si va a solicitar crédito y

va a revisar su calificación de antemano, debería también asegurarse de que está comparando manzanas con manzanas!

1. Financiamiento Garantizado y No Garantizado... Lo que debería saber

En el terreno del préstamo comercial existen dos tipos principales de financiamiento. El financiamiento asegurado, este incluye dinero que requiere algún tipo de activo a ser dado en garantía para el préstamo. El financiamiento no garantizado, incluye dinero que no requiere de garantía para su aprobación.

El financiamiento no asegurado, no está cubierto por ningún tipo de garantía, lo que quiere decir que es dinero que no está "respaldado". Nada es otorgado en garantía para la deuda. Si el prestatario quiebra, el prestamista puede perseguir legalmente al prestatario y a sus activos. Pero no tienen derecho a simplemente tomar algún activo debido a la quiebra.

Según la Oficina de Trabajo y Estadísticas, 1 de cada 5 empresas fracasan en su primer año de operaciones y a los 5 años cercano al 50% habrá cerrado sus puertas. **En 15 años, el 75%** de las empresas habrán cerrado... para bien. La mayoría de las empresas fracasan... volviendo al terreno del préstamo comercial MUY riesgoso.

Con el financiamiento garantizado, el prestamista simplemente tomaría el activado que fue dejado como garantía. Esto los ayuda a recuperar rápidamente parte de sus pérdidas. Ya que el riesgo no es tan alto con este tipo de financiamiento, los prestatarios pueden con frecuencia obtener buenas tasas de interés... hasta de 2-5%.

El financiamiento no asegurado es el tipo más riesgoso de crédito comercial ya que si un prestatario cae en quiebra la única forma que el prestamista recupere lo que perdió es a través de una acción legal, la cual puede ser muy costosa, y no es algo que el prestamista quiera buscar. Esto es parte del por qué el financiamiento no asegurado es el más riesgoso, y el porqué de algunas tasas que verá más altas comparada con el crédito garantizado.

Muchos bancos ofrecen tarjetas de crédito corporativas no respaldadas. La mayoría de ellos le reportan a las agencias del consumidor. Todos requieren

garantía personal. Puede ser aprobado generalmente para una tarjeta de crédito como máximo mientras que para la aprobación cuando tiene dos o más solicitudes en su reporte.

Contáctenos hoy para obtener el financiamiento para su empresa

Día 235

Algunos Pequeños Hechos Conocidos de Las Tarjetas de Crédito...

Muchas personas no comprenden completamente como utilizar las tarjetas de crédito. A veces no se documentan con anterioridad de ciertos reverses de las tarjetas de crédito. Considere esto: aproximadamente el 10% de la gente de hecho lee los términos y condiciones de su cuenta de tarjeta de crédito. ¡Quiere decir que un 90% de tarjetahabientes no conocen los verdaderos detalles detrás de sus propias tarjetas de crédito!

Si leyeran sus términos y condiciones, podrían averiguar algunas cosas interesantes.

Probablemente verían que la empresa emisora puede cambiar su tasa de interés sin su permiso.

Podrían también ver que no tienen que pagar una nueva tasa. Pueden cancelar la tarjeta o hacer otros arreglos con la empresa emisora para mantener la tasa vieja. La clave es simplemente manifestarlo.

Una buena característica que tiene la gente en sus tarjetas de crédito pero que no usan o que no entienden es la "protección de la compra".

La protección de la compra quiere decir que si compra un artículo con una tarjeta de crédito y resulta ser falsa, y no puede resolver el problema con la empresa, la compañía emisora le reembolsaría el dinero sin cargos extras. En una oportunidad, un usuario de American Express había comprado un artículo en línea que resultó ser una completa estafa. Fue una compra por \$200, fueron al comercio y el dueño se rehusó a reembolsar diciendo que

“todas las compras son finales”. El tarjetahabiente olvidó el problema por un tiempo, pero luego lo recordó... y contactó a American Express para ver si podían ayudarlo. Fue demasiado tarde en este caso pero American Express le acreditó la compra a la cuenta del tarjetahabiente.

Obviamente, cada caso es diferente, pero en este caso esta pequeña “característica” ¡le ahorró al tarjetahabiente \$200!

La línea final aquí es debería leer los términos y condiciones de sus tarjetas de crédito y familiarizarse con las características y límites de su tarjeta. ¡Haciendo esto podría ahorrarse mucho dinero y dolores de cabeza!

Día 240

Unas Pocas Palabras sobre el Crédito de Proveedor...

El crédito de proveedor es un tipo muy útil de crédito no garantizado para las empresas, ambos para manejar flujo de caja y para construir crédito. La mayoría de las cuentas de crédito de proveedor tienen plazos de 7, 10, 15 o 30 días. Algunas de mayores plazos también existen, y hay inclusive cuentas de crédito rotativas de proveedores que no necesitan ser pagadas en su totalidad al final de cada mes.

La clave para entender las cuentas de crédito de proveedor es que no puede realmente tener demasiadas. “Mientras más mejor”.

Debería también entender que las cuentas de crédito de proveedor son unas muy buenas herramientas para la CONSTRUCCIÓN de crédito comercial. Son buenas porque son:

1. Fáciles de obtener
2. Fáciles de usar
3. Generalmente económicas o “gratis”

No son complicadas. La mayoría de las cuentas de crédito de proveedor tales como

las cuentas Net 30 no cargan interés alguno o comisiones en esos 30 días. Si fuese a pagar tarde, podrían cargarle algo. Pero si está construyendo crédito comercial, ¡no debería pagar tarde! Del lado contrario, muchas cuentas de crédito de proveedor ofrecen DESCUENTOS si paga a tiempo. En lugar de costarle dinero, le podrían ahorrar. (Nota: Para las cuentas de crédito de proveedor que ofrecen plazos rotativos, se espera pagar una tasa mayor de interés promedio anual que generalmente va de 14 a 29%.)

Las cuentas de crédito de proveedor son también fáciles de obtener y simples de usar, convirtiéndolas en herramientas ideales para las empresas que apenas acaban de comenzar y que van entrando en el camino del crédito comercial. Algunas cuentas son por supuesto, mucho más fáciles de obtener que otras, y debido a esto debería comenzar con ciertos objetivos “fáciles” primero y luego agregar otras cuentas de crédito de proveedor una vez que su “núcleo” de cuentas esté establecido.

Día 245

3 Secretos Que Los Emisores De Tarjeta De Crédito No Quieren Que Sepas

A continuación algunos secretos que sus emisores no querrán anunciarle. ¿Por qué no? Porque hay cosas que preferiría no saber. A continuación:

1. Su compañía emisora QUIERE que esté endeudado. Mi amigo John descubrió esto cuando le llegaron tiempos difíciles, y acumuló un gran saldo en una de sus tarjetas de crédito. La cosa es, que quedó impresionado de la cantidad de ofertas de transferencia de saldo, cheques de conveniencia, y productos similares en la tarjeta que estaba cercano a desbaratar. Cuando alcanzó el 75% de su límite disponible, la compañía emisora de tarjeta de crédito lo envió y le ofreció que “ya estaba en efecto”: un año de 0% de compras. Sin comisiones. Sin cheques para usar. ¡Solo deslice la tarjeta, y obtenga el 0% de interés hasta esta misma fecha el próximo año! ¿Qué atrapa? ¡La tasa de interés sube y entonces usted se ha endeudado más!

La línea final es que las empresas de tarjetas de crédito benefician A la gente

cuando están sumergidas en la deuda. Mantenga eso mente la próxima vez que vea una de estas ofertas tentadoras.

2. Tasas de interes fijas realmente no son fijas

Una tasa de interés fija puede aun incrementar. La compañía emisora debe notificarle, pero pueden incluso aumentarle a una tasa mayor. El problema es que algunas personas usan las tarjetas de tasa fija para la consolidación de la deuda por el solo hecho que no tienen una tasa "fija". No piense que una tarjeta de tasa fija es una seguridad para su deuda. Soportar sus deudas en una tarjeta de crédito sea de tasa fija o no es una mala idea. Si quiere consolidar sus deudas, utilice en su lugar un préstamo de tasa fija. Muchas uniones de crédito ofrecen préstamos de este tipo con tasas de interés muy atractivas.

3. Incluso los cheques de transferencia de saldo "0%" cargan intereses

Los cheques de transferencia de saldo todos tienen un costo de interés. Son de 0% de interés en términos de comisión. Vea a continuación como funciona:

Se suscribe a una oferta de "0% de interés por un año". El saldo transferido es de \$5.000. la transferencia de saldo libre es del 4%, que en este caso son \$200. Asi que ese 0% de transferencia de saldo es de hecho como tener una tasa de interés promedio anual del 4%, ¡y mayor después de eso! Pienselo: Si transfirió saldo de una cuenta que tenía 2,9% de tasa de interés a una tarjeta con "0% por un año" y pagó una comisión de transferencia de 4%, de hecho ¡PERDERÍA más dinero del que ahorraría!

Como puede ver, las tarjetas de crédito son engañosas y necesita estar bien plantado cuando vaya a utilizarlas inteligentemente. ¡No caiga en las trampas de las mal llamadas tasas de interés del 0%. Asegúrese de leer las letras pequeñas, saque sus propias cuentas, y prepárese para lo inesperado!

Día 250

5 Formas de Construir El Crédito Comercial

Construir y mantener un perfil de crédito comercial saludable es importante para el éxito de muchas empresas. ¿Qué puede hacer para maximizar el progreso de su crédito comercial? A continuación algunos pasos:

1. Asegúrese que todas las cuentas de préstamos y créditos estén a nombre de la empresa, y que el nombre de la empresa sea consistente a lo largo de todas las cuentas y agencias gubernamentales. Se quiere que consistentemente use el mismo nombre y la información en todas las cuentas, y obtenga tantas cuentas de proveedor y otras cuentas como sea posible a nombre de la empresa.
2. Asegúrese que su empresa esté saludable. Su empresa debería tener capital. Debería tener flujo de caja. Debería lucir como una empresa saludable. Sus calificaciones de crédito comercial y su capacidad de obtener préstamos comerciales son afectadas en parte por la salud financiera general de su empresa. NO solo en los hábitos de pago o “crédito”.
3. Obtenga tarjetas y líneas de crédito comerciales, pero no las sobre utilice. Necesita tener saldo en la cantidad disponible de crédito para su negocio. Demasiado y muy poco podría de hecho perjudicar su calificación y sus oportunidades de ser aprobados para un préstamo. Generalmente hablando, debería aspirar a usar no más del 20 o 30% de su crédito disponible en cualquier momento dado.
4. ¡No cierre sus cuentas sin usarlas. Nuevamente, sus límites y el uso de su crédito pueden afectar su capacidad de obtenerlo. Si las cierra, dice, que una línea comercial sin uso de crédito con un límite de \$5.000, puede involuntariamente perjudicar su crédito haciendo que luzca como si estuviera usando más crédito y por lo tanto está en peor forma financiera!
5. Revise y monitoree sus reportes de crédito comercial. Asegúrese que las cuentas de crédito de proveedor estén reportando. Asegúrese que todas esten reportando de manera precisa. Si encuentra algunas imprecisiones o

problemas, siga los pasos para corregirlas enseguida.

Día 255

Mantener Separados su Crédito Personal del Comercial

Es importante mantener sus finanzas comerciales y personales separadas por una variedad de razones. Un área donde se quiere que mantenga esta separación tanto como sea posible es en el área de crédito.

Dicho esto, puede ser difícil obtener crédito para una micro empresa sin un fiador.

La mayoría del tiempo las tarjetas de crédito corporativas firmadas por un propietario no se muestra en su reporte de crédito personal. Los bancos PUEDEN reportar estos datos ya que el dueño firma, pero actualmente la mayoría de ellos no lo hacen cuando la tarjeta es corporativa para uso exclusivo de la empresa.

Pero ¿Cómo puede evitar ser personalmente responsable de las deudas de la A continuación algunas ideas que podrían ayudarle:

1. No use la tarjeta de crédito de la empresa para financiamiento a largo plazo. Úsela, en su lugar, por conveniencia. Haga compras y páguelas mensualmente. De esta forma evitará tanto como sea posible cualquier riesgo sobre su crédito personal. Si debiera usarla para financiar gastos de la empresa, úsela sabiamente y solo para financiamiento a corto plazo.
2. Use la tarjeta de crédito corporativa garantizada personalmente como un bloque de construcción. Úsela para construir crédito, y trabaje hacia obtener crédito que no exija garantías personales. Incluso las micro empresas pueden hacerlo con algo de esfuerzo.

Utilice un crédito de proveedor y otros recursos de crédito (aquellos que no requieran de garantías personales o fiadores) en su máxima extensión posible. Si debe apoyarse en el uso de las tarjetas de crédito u otras líneas de crédito que tengan garantía personal, asegúrese que estén de últimas en la lista.