

Los Fundamentos de Crédito Comercial



Fundamentos Del Crédito Comercial..... pg 2



Entendiendo Sus Puntuaciones Y Clasificaciones D&B®: Un Resumen pg 4



¿Cómo Puedo Evitar o Corregir Errores En Mi Archivo de Crédito D&B?..... pg 6



Fundamentos Del Crédito Comercial

Crédito Comercial y Crédito Personal





¿Has pensado en su crédito comercial o cómo puede afectar la viabilidad de su empresa?

Un crédito comercial solido puede ayudar su negocio a:





- ✓ Mejorar sus posibilidades de cualificar para un préstamo de negocio
- ✓ Reducir las tasas de interés
- ✓ Aumentar el flujo de dinero en efectivo
- ✓ Negociar mejores condiciones de pago
- ✓ Atraer nuevos clientes

Es importante empezar a separar su crédito comercial de su crédito personal al principio de su vida empresarial.

Crédito Personal

-  Tarjetas de Crédito Personal
-  Gastos del Hogar
-  Préstamos Estudiantiles
-  Prestamos de Auto

Crédito Comercial

-  Alquiler de Edificios
-  Equipo de Oficina
-  Préstamos Comerciales
-  Contratos Comerciales

Sugerencia: Puede ayudar a reducir el riesgo de sus bienes personales, evitando el uso de una tarjeta de crédito personal para los gastos del negocio.

¿Por qué debo separar mi crédito personal del crédito comercial?

Separando su crédito comercial de su crédito personal puede ayudar a:

- ✓ Reducir su responsabilidad personal
- ✓ Evitar sesgar la relación de deuda-a-ingreso de su empresa
- ✓ Evitar que su crédito personal sea afectado cada vez que se solicite un informe de crédito comercial

¿Por qué debería interesarme lo que aparece en mi informe de crédito comercial D&B®?

Su informe de crédito comercial de D&B puede jugar un papel importante en cómo los bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros y otros socios potenciales toman decisiones sobre usted.

Utilizando su Número D-U-N-S® D&B, puede ser la mejor manera de empezar a construir su informe de crédito comercial. Asegúrese de incluir su Número D-U-N-S siempre que su empresa solicite líneas de crédito, llegue a acuerdos con proveedores, etc. Si tiene que incluir su crédito personal, trate de negociar con sus proveedores, para que una vez su compañía haya demostrado su confiabilidad, eliminen su información personal de la cuenta.

Solamente el crédito comercial aparece en un informe de crédito D&B – su crédito personal no aparece. Si está utilizando su crédito personal para su negocio, aquellos que buscan en su informe de D&B, no podrán ver el cuadro completo de su empresa.

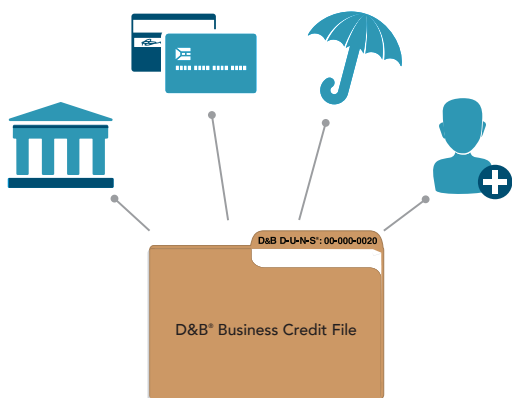
“ Cuando comencé Scrubblade, yo estaba consciente de que un Numero D-U-N-S® D&B y un buen crédito eran importante al establecer una empresa. Sin embargo, de lo que no estaba consciente era, cuan rápidamente ambos factores podrían entrar en juego para ayudarnos a adquirir una cuenta con uno de los minoristas más grandes del mundo. Hasta la fecha, **uno de los mayores logros de Scrubblade no hubiera sido posible sin el producto CreditBuilder, el cual nos ayudó a obtener la clasificación financiera requerida para hacer negocios con Wal-Mart.** Si usted está pensando en establecer su crédito comercial – no espere más!”

Scrubblade

Bill Westbrook, Fundador & CEO

¿Qué es un archivo D&B® y quien lo pueda ver?

El archivo de crédito D&B generalmente contiene información de la empresa, tal como su Número D-U-N-S® D&B, el historial de la compañía y sus puntuaciones y clasificaciones basadas en el comportamiento histórico, así como predicciones de fórmulas patentadas de D&B.



Los bancos, compañías de tarjetas de crédito, compañías de seguros y otros socios potenciales pueden tener acceso a su informe de crédito de D&B, y ellos pueden usarlo para tomar decisiones referente a préstamos, ofrecerle mejores términos y tasas de interés mas bajas, etc.

Un informe de crédito sólido de D&B puede hacer la diferencia entre pagar “COD” y recibir términos de pago de 6 a 12 meses.

¿Qué función desempeña el crédito comercial en la credibilidad de mi empresa?

Muchas empresas no creen que necesiten crédito comercial. Pero el asunto no es sólo de crédito — es credibilidad y confiabilidad. Aunque el crédito comercial no sea importante para usted, asegurarse de que los clientes tengan una buena imagen de su empresa es importante.

El crédito generalmente gira en torno a las finanzas. El crédito permite que una persona o empresa

proporcione recursos a otra persona o empresa con el acuerdo de que pagará o devolverá los mismos en otro momento.

Credibilidad se refiere a la veracidad de un negocio. ¿Es esa empresa lo que pretende ser? ¿Puedes confiar en la información que aparece en la página web? ¿Este contratista está realmente cualificado para realizar el trabajo para el cual está licitando?

¿Realmente puedes medir la credibilidad de una empresa?

Sí, y es una práctica común. Algunas industrias valoran la membresía en el “Better Business Bureau” o asociaciones de comerciantes, mientras que otros valoran la presencia de una empresa en el Internet, el reconocimiento de su marca o sus referencias. Muchas empresas dependen de la información confiable de terceros— como los data en el perfil de su crédito comercial de D&B — para decidir si otra empresa es digna de confianza.



RECUERDE

Una credibilidad solida ayuda a presentar un negocio como exitoso y digno de confianza. El crédito comercial de una empresa puede ser uno de los componentes más significativos de su credibilidad.

“ Necesitábamos ayuda para poner nuestro crédito comercial al día ya que estábamos en el proceso de solicitar un contrato federal. **Nuestro consejero financiero nos ayudó a realizar las actualizaciones necesarias a nuestro archivo de crédito comercial y finalmente pudimos conseguir el contrato.** ”

Alares LLC
Don Maggioli, Presidente

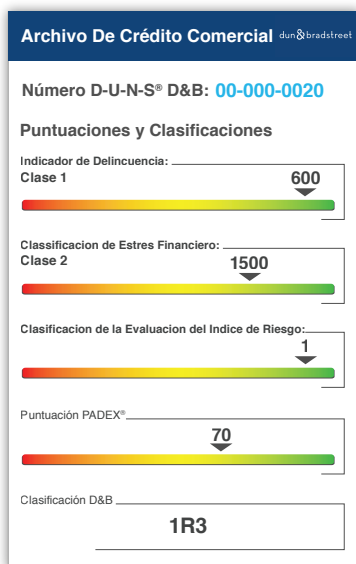
*Referencias Comerciales serán agregados sujetos a verificación y aceptación de parte de D & B. Por favor, consulte la página web <http://www.dandb.com/glossary/trade-references/> para elegibilidad, proceso, y otra información relacionada con Referencias Comerciales



Entendiendo Sus Puntuaciones Y Clasificaciones D&B®: Un Resumen

¿Qué es un archivo de crédito comercial?

El perfil de crédito comercial de D & B contiene cinco puntuaciones y clasificaciones críticas. Éstos consisten de resultados predictivos y resultados basados en desempeño.



TRES RESULTADOS INDICATIVOS sugieren como una empresa llevara a cabo su negocio en los próximos 12 meses:

1. **Resultado del D&B® Indicador de Delincuencia** predice si una empresa pagará sus cuentas a tiempo.
2. **Resultado del D&B® Estrés Financiero** predice la posibilidad de que una empresa tenga dificultades financieras.
3. **D&B® Evaluación del Proveedor del Índice de Riesgo** predice si una empresa dejará de ofrecer bienes y servicios.

El propósito de predecir los resultados es para pronosticar la esperada producción de una compañía durante el próximo año.

* Las Referencias Comerciales serán agregadas sujetas a verificación y aceptación de D&B. Por favor, consulte <http://www.dandb.com/glossary/trade-references/> para la elegibilidad, proceso, y otra información relacionada con Referencias Comerciales.

DOS RESULTADOS BASADOS EN DESEMPEÑO usan información histórica de una empresa en el perfil de crédito D&B, para demostrar el pasado desempeño de su empresa:

1. La **Puntuación PAYDEX® D&B** indica cómo una empresa ha pagado sus cuentas durante los últimos 24 meses.

2. La **Clasificación D&B** indica el rango del valor neto de la empresa basado en los estados financieros de la compañía, así como el estado general de la empresa. Si los estados financieros de una empresa no son provistos, el resultado se basa en el tamaño de la empresa, la industria, y otros factores relacionados.

Tomadas juntas, estas clasificaciones pueden mostrar la fortaleza de una empresa a los socios potenciales, vendedores, suplidores y entidades crediticias.

¿Qué son Referencias Comerciales?

Muchas de las puntuaciones y clasificaciones D&B son calculadas utilizando información de cómo su empresa paga sus cuentas. ¿Generalmente, usted paga sus facturas a tiempo o está constantemente atrasado en sus pagos? D&B recopila esta información de los proveedores, vendedores y otros socios. Esta referencia crediticias o experiencias de pago son conocidas como "referencias comerciales" y son un factor mayor en la puntuación, tal como el PAYDEX®.*

“Mi expediente de crédito D&B estaba incompleto y no podía obtener el crédito comercial que necesitaba. Posteriormente, construí mi archivo de crédito D&B y pude **obtener la aprobación de \$10K semanales en tarjetas de gasolina** para mi negocio de camiones. Esto no sólo ayudará a mejorar mi flujo de dinero en efectivo, sino que también ayudará a ahorrarle un montón a mi empresa.”

American Orange Trucking
Herbert Lorfing, Presidente

¿Cómo impactan las referencias comerciales a mi crédito de la empresa?

D&B trabaja con miles de empresas estadounidenses que regularmente reportan experiencias de pago. Pero no todas automáticamente informan sus experiencias de pago.

Si usted paga sus facturas a tiempo y trabaja con proveedores que no reportan sus experiencias de pago a D&B, es posible que su perfil de crédito comercial no esté informando la solvencia o estabilidad financiera de su empresa.

Por ejemplo, D&B necesita tres referencias comerciales para calcular una puntuación PAYDEX®. Eso significa, que si usted no tiene tres de sus proveedores reportando experiencias de pago a D&B, es posible que D&B no pueda asignar una puntuación PAYDEX a su empresa. El no tener una puntuación PAYDEX® puede contribuir a un perfil de crédito comercial incompleto, lo que resultaría en primas más altas, tasas de interés más altas, pérdida de negocio, o problemas para aumentar su capital.



¿Por qué monitorear mi archivo de D&B®?

Tal vez usted nunca ha tenido un problema con su crédito comercial. ¿Todavía necesita monitorear e influir en su archivo de crédito comercial? Absolutamente. Si usted no monitorea su archivo de crédito comercial, usted desconoce la información que otros puedan ver al mirar su archivo. Usted no sabe cuándo otras personas miran su informe a menos que usted lo esté monitoreando. Usted quiere que su perfil de crédito comercial presente a su negocio en la mejor manera posible.

Un archivo vacío, incompleto o incorrecto puede resultar en primas más altas, tasas de interés mayores, pérdida de negocio, o problemas para obtener capital.

Usted puede asegurarse de que su perfil básico este correcto con "Company Update", un servicio gratuito que le permite entrar y ver su perfil básico, corregir o disputar información en el perfil, o presentar estados financieros.

Usted puede actualizar la información en el perfil de crédito de su empresa gratis.

Usted tiene acceso a "Company Update" a través de www.CompanyUpdate.com

Si quieres tomar más acción para construir el perfil de crédito comercial de su empresa, considere un producto de Dun & Bradstreet Credibility Corp. que le permite ver su perfil completo, incluyendo la puntuaciones y clasificaciones. CreditBuilder™ nuestro producto más popular, le permite impactar las puntuaciones y clasificaciones de su empresa mediante la adición de su historial de pago.*

Construya y mantenga su crédito comercial en www.DandB.com/credit-builder

* Referencias de Comercio serán agregados sujetos a verificación y aceptación de parte de D&B. Por favor, consulte la página web <http://www.dandb.com/glossary/trade-references/> para elegibilidad, proceso, y otra información relacionada con Referencias Comerciales



¿Cómo Puedo Mejorar Mi Crédito Comercial?

Maneras de ayudar a mejorar el crédito comercial

Puede ser abrumador intentar mejorar su crédito comercial todo de una vez, pero usted puede ayudar a mejorar su crédito comercial, incluyendo sus puntuaciones y clasificaciones de D&B®. Aquí están algunos pasos que usted puede tomar:

1. Separe su crédito personal de su crédito comercial



Este proceso toma tiempo, así que es mejor empezar temprano. Aun, una pequeña línea de crédito para su negocio puede conducir a mayores límites de crédito, mejores tasas de interés o primas de seguro más bajas.



2. Haga todo lo posible por pagar sus facturas a tiempo



Si su negocio está limitado de dinero en efectivo, pague sus facturas más altas primero. La Puntuaciones PAYDEX® D&B mide el peso del dólar y pagando la cantidad mas alta puede tener el mayor impacto, suponiendo que la experiencia de pago se reporte a D&B. Si usted sabe que usted ha pagado sus cuentas tarde, salde las cuentas o trabaje con sus acreedores para cambiar los términos de pago.

3. Agregue experiencias de pago



Hay maneras de agregar vendedores y proveedores que no reportan sus pagos automáticamente a D&B, lo cual puede ayudar a demostrar el poder de compra y fuerza financiera de su empresa. Una forma es trabajando con nosotros en Dun & Bradstreet, para agregar experiencias de pago utilizando nuestro producto CreditBuilder™

4. Considere subir su archivo de balance y su informe de pérdidas y ganancias a su perfil de crédito de D&B



Incluso si su empresa es privada, D&B puede utilizar los datos de sus informes financieros para ayudar a establecer sus puntuaciones y clasificaciones. Aunque las finanzas que usted presente serán incluidas en cada informe de crédito comercial que alguien obtenga, los beneficios de tener un informe de crédito comercial más completo

¿Nunca estableció un balance general o una declaración de Pérdidas y Ganancias? La mayoría de los programas de contabilidad, QuickBooks de Intuit o Sage de Peachtree, los hará por usted. También están disponibles en la declaración de impuestos anuales de su empresa.

* Las Referencias Comerciales serán agregadas sujetas a verificación y aceptación de D&B. Por favor, consulte <http://www.dandb.com/glossary/trade-references/> para la elegibilidad, proceso, y otra información relacionada con Referencias Comerciales.