

Un crédito: más poder para su negocio



Beneficios de tener equipo nuevo, tecnología y crédito en su negocio

1. Proyectar una imagen positiva con sus clientes
2. Obtener el equipo adecuado para el trabajo específico
3. Disminuir los gastos de mantenimiento
4. Reducir los tiempos de inactividad
5. Aumentar la productividad de los empleados
6. Mejorar el ánimo de los empleados
7. Modernizar el equipo ahora, pero irlo pagando con el tiempo
8. Establecer pagos predecibles
9. Administrar el flujo del efectivo estacional
10. Gestionar el crecimiento del negocio



Un distribuidor local de John Deere le puede ayudar a determinar:

- La combinación de equipo para el trabajo que usted hace
- La mejor opción de financiamiento para su negocio
- La programación de pagos que mejor se ajuste a su flujo de fondos

John Deere Financial se dedica a proporcionar financiamiento para equipos, accesorios, piezas y servicios de John Deere a nuestros clientes.

Entonces, ¿cuáles son sus opciones?

Dependiendo de las necesidades de su negocio, usted puede calificar para uno o más de los siguientes productos financieros:

PRODUCTO FINANCIERO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Prestamo Fraccionado	Pagos fijos Ser propietario Crédito con garantía	Pago por adelantado más alto
Arrendamiento	Pagos mensuales más bajos Usar equipo por un tiempo determinado y horas de uso específicas Al vencer el contrato, el equipo se puede devolver o comprar, o bien se puede renovar el arrendamiento	Requisitos basados en condiciones y horas de uso No ser propietario
Crédito Rotativo	Se establece el límite de crédito Se usa conforme sea necesario Estados de cuenta consolidados Un pago mensual Crédito sin garantía	Cambios en las tasa de interés

¿Cómo calificar para un crédito?

Los prestadores consideran lo siguiente al otorgar un crédito. Estos términos tienen definiciones específicas que podrían ser diferentes a lo que está acostumbrado.

Reputación - historial de pago

¿Ha pagado sus facturas en el pasado?

Capacidad - flujo de caja fondos

¿Tiene la capacidad para hacer los pagos?

Garantía - equipo

¿Qué porcentaje del valor está financiando?

Capital - efectivo o activos para un pago inicial

¿Qué otros recursos tiene?

Condiciones - plazos para pagar el préstamo

¿Qué le conviene más a usted: pagos mensuales, pagos estacionales o saltarse pagos?



¿Cómo se empieza?

Hable acerca de su negocio con un distribuidor de John Deere y sobre las opciones disponibles para obtener el equipo que necesitan sus trabajadores para ser más eficientes, pero conservando efectivo para su negocio.

Comuníquese con un distribuidor de John Deere para llenar la solicitud correcta. Para empezar, traiga una licencia de conducir válida o alguna identificación expedida por el gobierno.

John Deere le puede ayudar a llevar a su negocio hasta donde usted quiera llegar.