

Mi vida como
NOTARIO
PÚBLICO

Un Notario Público Mobile cambiando vidas



By: Luis B Rivera

Por: Luis B Rivera

Si estás buscando comenzar tu propia pequeña empresa, probablemente has estado tratando de encontrar algunas opciones de bajo costo, las cuales te permitan generar algún ingreso extra desde tu casa, ya sea a tiempo parcial o completo.

Mi nombre es **Luis B. Rivera**, Notario Público "Mobile" Profesional y Signing Agent. Y yo también me encontré en esa situación hace un tiempo, y fue

la razón por la cual comencé en esta increíble carrera como Notario Público sin saber realmente cómo me podía ir o si realmente funcionaría para mí. De esto te estaré hablando en el transcurso de este libro donde te contaré también un poco de mí y de mi historia para que veas que tú también puedes lograrlo. Y cómo es posible ganar hasta **\$15,000 - \$45,000** o más al año, en algunos casos hasta \$100,000 al año.

Como sabes, **comenzar un negocio** generalmente requiere bastante dinero en efectivo y por adelantado para que las cosas funcionen. Pero existe una posibilidad para un negocio en el que quizás no hayas pensado: convertirte en un **Notario Público Móvil**.



Aunque probablemente esté familiarizado con los notarios públicos en general, lo más probable es que no haya oído hablar de un **notario público "móvil"**. Siga leyendo para obtener más información sobre un nuevo giro en una antigua profesión que podría generarle algo de dinero fácil.

Ya sea que planea ganar algo de **dinero extra** o convertirlo en su profesión de tiempo completo, el desarrollo de un negocio de notario público móvil se puede hacer siguiendo la información aquí incluida. Tenga en cuenta que es probable que desee tener disponible, al menos algo de tiempo para recibir llamadas de clientes como notario, durante el horario comercial, de 9 a.m. a 5 p.m., de lunes a viernes. En algunos casos 24 horas, lo que te va poder dar muchos **más clientes**.

¿qué es un NOTARIO PÚBLICO



Un notario público es una persona con (comisión) que ha completado la capacitación y un examen estatal sobre los estatutos y deberes de un notario.

Puede ser testigo profesional de las firmas de personas en documentos oficiales y emitir juramentos oficiales. Más específicamente, muchos tipos de documentos importantes requieren la firma de un notario y una impresión sellada para verificar la autenticidad de las firmas.

Dependiendo del estado en el que viva, lo más probable es que deba completar una capacitación bastante breve: **3 horas en varios estados.**

Algunos estados ofrecen cursos en línea para convertirse en notario público, mientras que otros tienen clases presenciales a las que debe asistir. Una vez que complete satisfactoriamente la capacitación, debe aprobar un examen y solicitar la licencia estatal.

En la mayoría de los estados, un notario debe estar asegurado o afianzado (bonded). Por ejemplo, los notarios del estado de Florida deben tener una fianza de \$7,500. Esto significa que en el caso de que cometa un error en su trabajo, la empresa que lo afianzó pagará al cliente perjudicado por el error. En esencia, la fianza es similar al seguro de responsabilidad profesional en caso de que cometa un error como notario.

Los estados de **Florida, Maine y Carolina** del Sur incluso permiten que los notarios lleven a cabo **ceremonias de boda oficiales** que son "legales y vinculantes", si se realizan solo en el estado que le otorgó la licencia. Dependiendo de su estado, como notario, también puede proporcionar reconocimientos y afirmaciones u ofrecer juramentos y certificar copias de documentos originales para sus clientes.

Aunque probablemente puedas ubicar bastantes notarios públicos en tu área, podrías ser el primer notario público móvil a nivel local. Esto significa que viajarás a las personas, oficinas y organizaciones que necesitan servicios notariales, lo cual es una excelente característica de venta para la empresa.

Lo que necesitarás para iniciar tu **negocio de notario móvil**

En comparación con otras empresas, una empresa de notario público no requerirá grandes inversiones de tiempo, energía o dinero.

ECHE UN VISTAZO a lo que necesitará:



1. **Cumplimiento de los requisitos** de su estado para convertirse en notario público. Según el lugar donde viva (como se mencionó anteriormente) .
2. curso educativo, aprobación de un examen estatal, su fianza y una licencia para ser notario en su estado.
3. **Un teléfono donde la gente pueda localizarlo.** Por supuesto, necesitará un número de teléfono de contacto para que sus clientes puedan localizarlo. Puede usar el número de teléfono de su casa o un número de celular.

La ventaja de usar su teléfono celular es que tiende a tenerlo con usted en todo

momento y puede acceder a llamadas y mensajes de manera rápida y sencilla.

4. **Un auto confiable.** Dado que viajará a donde se encuentran la mayoría de sus clientes, necesitará un vehículo que funcione bien.

5. **Cuaderno de espiral y bolígrafo.** Lleve papel y bolígrafo para llevar un *registro de las millas que recorre* y los nombres y direcciones de los clientes con una breve nota que incluya la fecha de lo que hizo por ellos. (Existen algunos programas digitales que le ayudan con esto).

6. **Tu sello de notarizar documentos.** Se te pedirá que tengas un "sello", que imprimas o escribas tu nombre y el sello oficial en los documentos que certifiques como notario. El sello también dice que eres un notario oficial en tu estado.

7. **Un GPS,** aunque no es un requisito, te ayudará a encontrar el camino de manera eficiente de un lugar a otro. Dependiendo de qué tan bien conoces el área donde vives, un GPS podría ser muy útil como notario móvil.

8. **Un libro de registro,** si tu estado lo requiere. Un libro de registro o diario, es tu registro de información confidencial sobre las personas para las que realizas servicios notariales. Es tu registro de lo que hiciste, para quién fue hecho, cuál es su dirección legal y cuánto cobraste por esa notaría. Es posible que tu estado requiera que mantengas otros datos relevantes en tu libro de registro.

- Veinte de los 50 estados de EE. UU. Exigen que los notarios lleven un libro de registro. Esos estados también especifican qué se debe hacer con el libro después de tu muerte o después de que dejes de trabajar como notario.
- Incluso si tu estado no indica que debes llevar un libro de registro, es una buena idea hacerlo. Tu diario te resultará muy útil en el momento de la declaración de impuestos. (En algunos estados es aceptable un registro digital)

La clave para ser un notario eficiente es **conocer bien los estatutos de tu propio estado** con respecto a los notarios públicos.

También puedes encontrar varias asociaciones de notarios públicos en línea que te proporcionarán conocimientos e información valiosos para servir como notario público oficial en tu estado. *(Al final del libro te estaré informando como recibir más información y cómo seguir todo paso a paso con videos informativos).*

Comercialización de tu **NEGOCIO DE NOTARIO PÚBLICO**



Antes de continuar, quiero hablarte sobre **mi experiencia** y por qué comencé como notario público, para luego pasar a ser móvil y "signing agent".

Hace más de 10 años, yo en lo personal quería ser un notario público, sin tener idea de lo que esto era, y todo por una promoción que una vez llegó a mi casa. Pero, en ese momento no hice absolutamente nada.

Luego de haber pasado cerca de 8 años, me encontraba en una situación personal donde los ingresos que tenía, los cuales pensaba que nunca los iba a perder, y que dependían de mí y no se terminaría, **pues si sucedio**, me quede sin ese ingreso (conoces alguien que le haya pasado lo mismo) y fue cuando

comencé a buscar diferentes opciones incluyendo vender seguros de vida (lo cual no es una mala opción) pero no era para mí.

Fue en ese momento, cuando tomé la decisión de comenzar como Notario Público, pero a la verdad **no era lo que pensaba** (*necesitaba ganar más por mis gastos y deudas*).

Un día, se me ocurre que podía ofrecer mi servicio a las casas de los clientes, ya que a muchas personas no les gusta salir de sus casas (*es por la misma razón que han crecido los negocios de entrega a domicilio*), encontrarme con ellos o en sus oficinas, fue allí que todo comenzó a cambiar. Pero aun así quería un poco más, y fue cuando encontré el cómo firmar también documentos de cierres hipotecarios como **"Signing Agent"** (sobre esto hablaré un poco más adelante).

Entonces todo cambió, y fue cuando de solo cobrar \$10 por notarías, mi servicio aumentó hasta \$45-\$100 lo cual es un **350%-900% de aumento** (*incluyendo los \$10 de notarías*) o hasta \$175 o más por cierres de transacciones de compra, venta y refinanciamiento de bienes raíces. (*Al final del libro, te doy detalles sobre cómo adquirir información para aprender más sobre cómo aumentar el cobro de una notaría regular de \$10 a \$100*).

Si hasta aquí lo has encontrado interesante, no dejes de seguir leyendo.

A diferencia de otras pequeñas empresas, existen precauciones especiales que debe tomar cuando se trata de publicitar tu empresa notarial móvil

Consulta los estatutos legales de los notarios en tu estado, ya que serán tu guía sobre cómo publicitar tu empresa notarial de manera ética.

Piensa en cómo dar a conocer tu nombre al mayor número de personas posible. Algunos elementos a tener en cuenta al hacer publicidad son:

1. **Menciona que no eres un abogado en tu publicidad.** En muchos estados, este es un requisito para los notarios que no son abogados, cuando comercializan sus servicios. Además, es necesario indicar que **no puede proporcionar asesoramiento legal** ni aceptar ningún pago por ello.
2. Evite traducir el término "Notary Public" a cualquier otro idioma. En algunos estados (Florida, por ejemplo) es ilegal hacerlo.
3. Abstenerse de mostrar tu sello notarial en el anuncio. **Debido a que tu sello es para uso exclusivo en documentos legales** y debe combinarse con tu propia firma original (no copia), no es aconsejable usar el sello en la publicidad.
4. Reflexiona sobre los tipos de servicios notariales que deseas ofrecer. Concéntrate en tus preferencias.
 - Por ejemplo, ¿certificarías la firma de clientes ante ti, como notario en los documentos y transacciones de bienes raíces?
 - ¿Realizarás ceremonias de boda si tu estado lo permite?
 - ¿Estás dispuesto a certificar como notario los testamentos, incluso si están escritos a mano por una persona?
 - Debes conocer la dirección en la que desea ir, para que pueda enfocar tu mercadeo hacia clientes potenciales.

5. Debes conocer las tarifas máximas establecidas en tu estado para cada tipo de notarización antes de publicar anuncios. Por ejemplo, en el estado de Florida, los notarios no pueden cobrar más de \$10 por firma notariada. También en Florida, los notarios pueden cobrar hasta \$25 por realizar ceremonias matrimoniales, pero no más.
6. Piensa en lo que cobrarás por viajar al cliente. Al tomar tu decisión debes considerar la tarifa que vas a cobrar por viaje.
7. Las tarifas por millaje, en tu estado son reembolsadas a la hora de llenar los taxes. Por ejemplo, si la tasa de reembolso de tu estado es de .45 centavos por milla, sería razonable cobrar el doble de esa cantidad o incluso redondearla a \$1.00 por milla de ida y vuelta?

Ejemplo: si viaja 10 millas, cobra \$20 más \$10 de la notaría total \$30 o si ya tienes un "fee" fijo como notario público móvil, que incluye hasta una cantidad de millas, luego le añades los \$10 de notaría.

Segundo Ejemplo: **fee fijo** de \$35 incluye hasta 5 millas y ya está incluido un documento notarizado. Si el cliente tiene más de 1 documento para notarizar es \$10 cada uno adicional.

Esto no incluye si tienes algún cargo adicional especial, por trabajar después de tus horas regulares o fines de semana.

8. **¿Hasta dónde viajarás para prestar servicios notariales?** Decide tus límites antes de preparar tu plan publicitario. Podría decir algo como "Viajaré

a cualquier parte de los límites de la ciudad de tu comunidad” o “Llegare a su casa u oficina en cualquier lugar del Condado de Jackson “.

9. Establece los días y las horas en que estás dispuesto a trabajar. Ten en cuenta que, dado que viajarás hacia y desde tus clientes, tu día de trabajo comenzará un poco antes y se extenderá un poco más tarde.

Por ejemplo, un día laboral anunciado de 9:00 am a 4:00 pm te permitirá una hora en cada extremo (mañana y tarde) para viajar hacia y desde tus clientes.

10. Utiliza los medios que sean mejores para ti, para correr la voz. Tienes muchas opciones: desde publicidad televisiva (la más cara) hasta imprimir tus propios folletos y redes sociales (la menos cara).

Puedes anunciarte a través de anuncios de radio, colocar un letrero en tu propiedad (si está permitido en el lugar donde vive), y colocar anuncios en boletines informativos, periódicos y revistas locales y de la zona.

11. Las tarjetas de presentación pueden ser tu camino hacia el éxito. Recuerde tener muchas tarjetas de presentación a mano.

Usa tus **tarjetas de presentación** para **“repartir”** tu nombre e información de contacto donde quiera que vayas.

Por ejemplo, casi todos los restaurantes y cafés tienen un tablero de anuncios o algún otro tipo de forma de mostrar una tarjeta de presentación a sus clientes.

- Pega las tarjetas de presentación en los tableros de tiendas de comestibles. Déjalos en el mostrador de tu peluquero, peluquería, tintorería y garaje del mecánico de automóviles. **Dale uno o dos a todos los que conozcas.** Déjalos en las áreas de recepción de los consultorios médicos.
- Ten en cuenta que las tarjetas de presentación son relativamente baratas para imprimir en las tiendas de suministros de oficina locales como Staples, Office Max y Office Depot. Cuanto más hayas impreso, menos pagarás por tarjeta.
- Además, si tienes una computadora e impresora, puedes diseñar e imprimir fácilmente tus propias tarjetas en casa a muy bajo costo. Todo lo que tiene que hacer es comprar páginas preperforadas de tarjetas de tamaño comercial, también en la tienda de suministros de oficina.

Hacer crecer su negocio de **NOTARIO PÚBLICO**

Ahora que comprendes todo sobre cómo establecer y comercializar tu nuevo negocio de notario público móvil, querrás tomar medidas para hacer crecer tu negocio. La expansión de tu negocio para garantizar el trabajo continuo es necesaria para tu sustento financiero.



Estas técnicas ayudarán a mantener el tiempo y dinero invertido en el negocio:

Encuentra tu nicho.

1. Por ejemplo, **si vives cerca** de una comunidad de **personas mayores** , tal vez podrías especializarte en notarizar testamentos, tanto en las oficinas

de abogados como en los hogares de sus clientes.

2. Establecer relaciones con personas de la comunidad que requieren regularmente servicios notariales. Los abogados y los dueños de negocios son personas con las que debes familiarizarte.
3. **Te puedes unir a la Cámara de Comercio local.** La mayoría de las ciudades y pueblos tienen un grupo de dueños de negocios, que se reúnen mensualmente para compartir ideas y ayudarse mutuamente a expandir sus negocios. Te familiarizarás con muchos líderes empresariales que eventualmente comenzarán a utilizar tus servicios y a contarles a otros sobre ellos.
4. Debes aprender a conocer tu comunidad. Cuando conozcas tu comunidad, tendrás negocios estables.

En términos de la puesta en marcha de una pequeña empresa, un notario público móvil puede ser el camino a seguir. Puedes estar fuera de casa todo el día, interactuar con personas de todos los ámbitos de la vida y ganar algo (poco o mucho) de dinero con pocos gastos generales.

Como un trabajo complementario, a tiempo completo o como tu única carrera, debes considerar convertirte en un notario público móvil para reforzar tu entrada de dinero, la que luego puede convertirse en una gran carrera profesional.

CONCLUSION

Primero que nada te doy las gracias por tomarte el tiempo de leer mi libro y espero que te pueda servir de mucha ayuda para comenzar a tener cambios en tu vida, como lo ha tenido en la mía.

En la parte de abajo de esta pagina esta el como me puedes contactar para recibir más ayuda en tu nueva carrera o en tomar tu decisión para comenzar.

La carrera de Notario Público como Móvil, es una opción excelente, si no la mejor para poder generar ingresos extras a un nivel profesional.

Durante el libro te mencione que te estaría dando más información sobre aumentar de la manera correcta y legal el pago de un cliente de \$10 hasta \$100 (o más) por un servicio de notaria.

También aprovecho para indicar que de la misma manera puedes aprender a recibir llamadas de clientes en tu área, ya sea el "County" o ciudad donde vivas.

Y esto es solo un ejemplo de lo que puedes ir aprendiendo durante vas comenzando como Notario Publico "Notary Public"

Muy bien, si quieres y espero que si, aprender todo esto y mucho más paso a paso, incluyendo hasta los pasos y equipo que necesitas para ser un "Signing Agent", he preparado para ti ***Notary Master Training***, un programa donde como regalo, no tienes que pagar absolutamente nada, para aprender paso a paso el cómo comenzar a formarte como Notario Público Móvil.

Este programa de entrenamiento **Notary Master Training**, es completamente en español, y puedes acceder a él en:

<https://notarymastertraining.com>

Es posible que este libro lo hayas adquirido como apoyo al entrar en mi programa de apoyo de Notary Master Training.

También me puedes contactar en mi página de **Notario Público Móvil** "Notary Public"

<https://thenotarypublicservice.com>

Si tienes cualquier duda o pregunta con mucho gusto desde allí te responderé.

Te deseo los más grandes éxitos en tu nueva carrera profesional como Notario Público Móvil.