Maksym Stepanenko

Calificación crediticia empresarial: de cero a Paydex 80

Guía paso a paso para construir el historial crediticio de su empresa

Calificación crediticia empresarial: de cero a Paydex 80

Guía paso a paso para construir el historial crediticio de su empresa

Maksym Stepanenko

Innova Publishing · 2026

CC BY-NC-ND 4.0

Página del libro, versión actualizada y las demás guías de la serie: guides.mmix.biz/es/business-credit

CAPÍTULO 1

Por qué el crédito empresarial importa más que el personal

La mayoría de los emprendedores piensa en el crédito de su negocio solo cuando necesita dinero. Es un error de fondo. El historial crediticio de una empresa es su reputación financiera, y trabaja sin descanso: lo consultan los proveedores antes de concederle un plazo de pago, las aseguradoras antes de calcular la tarifa, los posibles socios antes de firmar un contrato y los compradores del negocio al valorarlo.

A diferencia de la puntuación crediticia personal, el crédito empresarial está completamente separado de su historial personal. Eso significa dos cosas importantes. Primero, una empresa que empieza no hereda sus problemas crediticios personales: parte de una hoja en blanco. Segundo, un crédito empresarial sólido protege su historial personal: puede financiar el negocio sin aval personal.

Las tres principales agencias de crédito empresarial en EE. UU. son Dun & Bradstreet (Paydex Score de 0 a 100), Experian Business (Intelliscore de 0 a 100) y Equifax Business. Cada una recopila los datos por su cuenta y aplica su propia metodología. D&B es la más antigua y la más influyente: el 90% de los bancos usa su base de datos para evaluar créditos comerciales.

El Paydex Score, el indicador principal de D&B, refleja una sola cosa: con qué puntualidad paga el negocio a sus proveedores. Una puntuación de 80 significa pago exactamente a tiempo. Por encima de 80, pago anticipado. Por debajo de 80, retrasos. Para la mayoría de los fines basta con 75–80. Para grandes contratos públicos conviene tener 80 o más.

¿Para qué construir crédito si no lo necesita de inmediato? Primero: el crédito se construye despacio, 12–18 meses como mínimo. Si espera al momento en que necesite el dinero, será

tarde. Segundo: una buena calificación crediticia reduce entre un 20% y un 40% el costo del alquiler de equipos, del leasing y del factoring. Tercero: al vender el negocio, los tasadores tienen en cuenta su estabilidad financiera, y el historial crediticio influye directamente en el múltiplo.

Un ejemplo práctico: una empresa con Paydex 80+ obtiene condiciones neto 60 de Office Depot Business, Quill, HD Supply y decenas de otros proveedores. Es decir, 60 días de financiación sin intereses para sus compras. Para un negocio con gastos mensuales de $20,000, son $40,000 de capital de trabajo gratuito.

El primer paso para cualquier negocio es obtener un DUNS Number de Dun & Bradstreet. Es gratis y tarda entre 24 y 48 horas en línea. El DUNS es el identificador único de 9 dígitos de su empresa en la base de D&B. Sin él, su empresa sencillamente no existe en el sistema de crédito empresarial. Una vez que lo tenga, hay que «alimentar» la base de forma activa: abrir cuentas comerciales, pagar exactamente a tiempo y comprobar que los proveedores informen a D&B.

El error más extendido: «no tengo crédito porque nunca he pedido un préstamo». No tener crédito también es una mala señal. Los bancos ven a una empresa sin historial crediticio como un riesgo impredecible. Empiece a construir su historial justo después de registrar el negocio, aunque ahora mismo no necesite dinero.

CAPÍTULO 2

DUNS Number: para qué sirve y cómo obtenerlo

El DUNS Number (Data Universal Numbering System) es un identificador de 9 dígitos que Dun & Bradstreet asigna a cada empresa registrada en el mundo. El sistema se creó en 1963 y hoy abarca más de 500 millones de negocios en más de 200 países. En el contexto del crédito empresarial, el DUNS es el pasaporte de su negocio: sin él, un historial crediticio no puede existir.

Dónde se exige el DUNS Number: contratos públicos de EE. UU. (es obligatorio para SAM.gov), programas de Apple Developer para empresas, solicitudes de subvenciones a través de Grants.gov, acreditación ante grandes proveedores corporativos (Amazon Business, Walmart Marketplace), apertura de cuentas comerciales con proveedores mayoristas y licitaciones internacionales.

Cómo obtener el DUNS gratis: entre en dnb.com, sección «Get a D-U-N-S Number». Para empresas estadounidenses y canadienses el trámite lleva de 1 a 2 días hábiles en línea. Necesitará: la denominación legal de la empresa exactamente como figura en los documentos de registro, una dirección física (no un apartado postal), un número de teléfono, el nombre del propietario o CEO, el año de fundación, el tipo de negocio, el número de empleados y los ingresos aproximados.

Es fundamental que el nombre de la empresa en la solicitud de DUNS coincida con el del registro público y con todos los documentos bancarios. La mínima diferencia («Inc» frente a «Incorporated», una coma omitida) crea dos perfiles distintos en la base de D&B, y los informes crediticios de sus proveedores pueden acabar en el perfil equivocado.

Con el DUNS en la mano, puede supervisar su perfil a través de CreditSignal, una herramienta gratuita de D&B que muestra cuántos informes tiene su expediente y el Paydex básico. Para el

informe completo hace falta una suscripción de pago ($149–$599 al mes), pero para la mayoría de las pequeñas empresas CreditSignal basta en la etapa inicial.

Para empresas de fuera de Rusia: D&B tiene oficinas en la mayoría de los países. En Canadá el DUNS se obtiene a través del portal canadiense de D&B; en el Reino Unido, a través de la división británica. El procedimiento es similar al estadounidense. Las empresas ucranianas también pueden obtener un DUNS, algo útil para trabajar con socios occidentales.

Un punto importante sobre la verificación: D&B intenta verificar periódicamente los datos de la empresa por teléfono. Si no contesta la llamada o da datos inexactos, el perfil puede quedar marcado como «unverified», lo que reduce la confianza en el historial crediticio. Le recomiendo registrar un teléfono de empresa y atender las llamadas de D&B.

Las vías aceleradas de pago no hacen falta: D&B vende activamente un trámite «exprés» del DUNS por $229–$349. Para la mayoría de los negocios la opción gratuita funciona perfectamente; esperar entre 24 y 48 horas no es crítico. Solo merece la pena pagar si necesita el DUNS para un contrato público urgente.

Tras obtener el DUNS, su perfil existe, pero está vacío. El siguiente paso es empezar a «alimentarlo» con créditos comerciales para que D&B pueda calcular un Paydex Score real. Sin al menos tres informes comerciales, el Paydex no existe.

CAPÍTULO 3

Cómo funciona el Paydex Score

El Paydex Score es un indicador numérico de 0 a 100 que Dun & Bradstreet calcula a partir del historial de pagos de una empresa con sus proveedores y acreedores. La fórmula es sencilla: una puntuación de 80 equivale a pagar estrictamente a tiempo; cada punto por encima de 80 equivale a pagar tantos días antes, y cada punto por debajo de 80, a pagar tantos días después.

Las matemáticas del Paydex: 100 = pago 30+ días antes del vencimiento; 90 = pago 20 días antes; 80 = pago a tiempo; 70 = retraso de 15 días; 60 = retraso de 22 días; 50 = retraso de 30 días; 40 = retraso de 60 días; 20 = retraso de 90+ días.

Qué influye en el Paydex: contribuye cada cuenta comercial cuyo proveedor informa a D&B. Cuantas más cuentas, más preciso y estable es el Score. D&B da más peso a los importes grandes: una factura de $10,000 pesa más que una de $100. Por eso la estrategia de «abrir muchas cuentas pequeñas» funciona, pero despacio. Lo mejor es combinar: varias cuentas pequeñas para un arranque rápido y varias grandes para el empujón final.

Mínimo para obtener un Paydex: tres informes comerciales de tres proveedores distintos en los últimos 12 meses. Sin ese mínimo, el Score sencillamente no se calcula. Por eso los primeros 90 días de construcción de crédito son decisivos: hay que abrir las tres primeras cuentas lo antes posible.

Lista de proveedores que informan a D&B con seguridad: Quill.com (papelería y material de oficina), Uline (embalaje y equipamiento de almacén), Grainger (equipo industrial), Summa Office Supplies, Crown Office Supplies, HD Supply y Staples Business Advantage. Todos ellos ofrecen cuentas neto 30 a negocios nuevos con requisitos mínimos.

Error 1: pagar las facturas el mismo día en que llega el extracto, creyendo que eso es «antes del plazo». Para el Paydex cuenta la

fecha de pago en relación con la fecha de emisión de la factura y las condiciones (neto 30). Pagar el día 25 de 30 da un Score de 80, pagar el día 15 da 85 y pagar el día 5 da 90+.

Error 2: esperar a que el Paydex suba por sí solo. Solo crece con nuevos informes de los proveedores. Si tiene tres cuentas y todos los pagos a tiempo, el Score será de aproximadamente 80. Para subir más hacen falta pagos más tempranos o más cuentas con pago anticipado.

Cómo alcanzar rápido un Paydex 80: Meses 1–2: obtener el DUNS, abrir cuentas en Quill, Uline y otro proveedor de la lista. Comprar algo real por $50–$200. Pagar el día 10 de 30. Mes 3: D&B recibe los primeros informes. Aparece el Paydex. Meses 4–6: añadir otros 2–3 proveedores y seguir pagando pronto. Paydex 75–80.

Importante: el Paydex es solo uno de los indicadores de D&B. Además existen el Delinquency Predictor Score (probabilidad de un impago de 90+ días), el Financial Stress Score (probabilidad de quiebra) y el Supplier Evaluation Risk (evaluación de la fiabilidad como proveedor). Todos se construyen con datos distintos y son importantes en contextos distintos.

CAPÍTULO 4

Experian Business y Equifax Business

Dun & Bradstreet no es la única agencia de crédito empresarial. Experian Business (Intelliscore Plus) y el Small Business Credit Risk Score de Equifax Business son los otros dos grandes actores. Muchos acreedores, sobre todo en inmuebles comerciales y equipamiento, consultan Experian y no D&B. Para una protección crediticia completa conviene construir historial en las tres.

Experian Intelliscore Plus: escala de 1 a 100, donde 76–100 = riesgo bajo. Se calcula a partir del historial de pagos, el crédito disponible, la antigüedad del negocio, el número de consultas al expediente crediticio y los registros públicos (sentencias judiciales, gravámenes, quiebras). A diferencia del Paydex, el Intelliscore tiene en cuenta el crédito personal del propietario cuando la empresa tiene poco historial propio. Esto significa que durante los primeros 1–2 años el crédito personal importa, y después cada vez menos.

Cómo entrar en la base de Experian Business: Experian recibe datos de muchas fuentes de forma automática (cuentas bancarias, leasing, algunas tarjetas de crédito). Pero, para mayor seguridad, se recomienda registrar gratis el negocio en su Business Credit Advantage (el seguimiento cuesta $14.95 al mes); eso confirmará la existencia de la empresa y acelerará la formación del expediente.

Equifax Business: utiliza varias puntuaciones. El Payment Index es el equivalente del Paydex (0–100, historial de pagos). El Business Failure Score (1000–1880; cuanto más alto, mejor) mide la probabilidad de quiebra. El Business Credit Risk Score (101–992) mide la fiabilidad de los pagos. Equifax recibe los datos sobre todo de instituciones financieras: bancos, cooperativas de crédito y empresas de leasing.

Qué hacer para construir las tres calificaciones a la vez: Abrir una cuenta bancaria empresarial en un banco que informe a todas

las agencias (Wells Fargo, Bank of America, Chase). Obtener una tarjeta de crédito empresarial de un emisor que informe a Experian y Equifax (Capital One Spark, American Express Business). Usar proveedores neto 30 (para D&B). Contratar un pequeño préstamo empresarial o una línea de crédito de una cooperativa de crédito (para Equifax).

Los registros públicos destruyen el crédito: los gravámenes fiscales (tax liens) ponen la calificación crediticia a cero de inmediato. Las sentencias judiciales contra la empresa las ven todas las agencias. Incluso un solo gravamen fiscal, por pequeño que sea, puede bajar el Intelliscore de 80 a 30. Por eso pague los impuestos a tiempo y, si tiene un litigio con la agencia tributaria, resuélvalo mediante un acuerdo de pago a plazos (installment agreement) y no lo ignore.

Nav.com y CreditSafe son agregadores: estas plataformas reúnen los datos de las tres agencias y muestran un perfil crediticio consolidado. Nav muestra gratis los datos básicos y ofrece informes completos por $49.99 al mes. CreditSafe está orientado al B2B: las corporaciones lo utilizan para comprobar a sus proveedores. Estar en la base de CreditSafe es útil para las ventas B2B.

Calendario para las tres agencias: D&B, Paydex entre 3 y 6 meses después de las primeras cuentas comerciales. Experian, Intelliscore entre 6 y 12 meses después de abrir cuentas de crédito. Equifax, entre 6 y 24 meses, y especialmente lento sin financiación bancaria. Un panorama crediticio completo en las tres agencias es una tarea de 12–18 meses con construcción activa.

CAPÍTULO 5

Primeros pasos: cuenta bancaria, EIN y registro

Antes de construir un historial crediticio hace falta una base correcta. Los bancos y las agencias distinguen un negocio «de verdad» de uno ficticio por varios indicadores. Si la base es débil, las solicitudes de crédito serán rechazadas y los proveedores no abrirán cuentas a la persona jurídica.

El EIN (Employer Identification Number) es el número de identificación fiscal de un negocio en EE. UU., equivalente al SSN personal. Sin EIN no se puede abrir una cuenta bancaria empresarial, obtener la mayoría de los créditos comerciales ni trabajar con proveedores como persona jurídica. El EIN se obtiene gratis en IRS.gov en 5 minutos mediante el formulario en línea SS-4. Lo necesitará desde el mismo momento en que registre una LLC o una Corporation.

La estructura del negocio importa: la sole proprietorship (empresario individual) es poco adecuada para construir crédito empresarial, porque no se puede separar del crédito personal. Una LLC o una Corporation crean una persona jurídica distinta. A efectos de crédito esto es crítico: solo una persona jurídica independiente puede tener un historial crediticio propio.

Dirección del negocio: un apartado postal (PO Box) no sirve para solicitudes de crédito. Se necesita una dirección física: una oficina, un local comercial o, como mínimo, una oficina virtual con dirección y número de teléfono reales. Muchos proveedores comprueban, a través de Google Maps y los registros públicos, si la empresa existe en la dirección indicada.

Teléfono del negocio: un número exclusivo para la empresa (no su móvil personal). Use Google Voice Business o un número de teléfono virtual. Ese número debe estar registrado en el 411 (el directorio de empresas). Para comprobarlo, marque el 411 y

pregunte por su negocio: debe aparecer. Si no aparece, pida a la compañía telefónica que lo añada al 411.

Cuenta bancaria empresarial: ábrala en un banco que informe a las agencias de crédito empresarial. Las mejores opciones para LLC nuevas: Chase Business Complete Banking, Bank of America Business Advantage y Wells Fargo Business Choice. El saldo mínimo debe mantenerse de forma estable, idealmente entre 3 y 6 meses de gasto medio mensual. Una cuenta vacía o constantemente sobrecargada es una señal de alerta.

Licencia comercial: según el estado y el tipo de actividad, puede hacer falta una licencia comercial local. No influye directamente en el crédito, pero algunos proveedores la piden como prueba de la legitimidad del negocio.

La uniformidad de los datos es crítica: el nombre de la empresa, la dirección y el teléfono deben ser idénticos en todas partes: en el registro público, en el sitio del IRS, en el banco, en la solicitud de DUNS y en las solicitudes a proveedores. La mínima diferencia («Street» frente a «St», «LLC» frente a «L.L.C.») los sistemas la interpretan como empresas distintas. Cree un documento con los datos oficiales y utilice solo ese.

Sitio web de la empresa: muchos proveedores comprueban que exista un sitio web. Basta con un sitio mínimo con los datos de contacto, la descripción de la actividad y una página «Acerca de nosotros». Un dominio gratuito de Wix o Squarespace no sirve: se necesita un dominio propio (.com). El correo debe estar en el dominio corporativo (you@yourcompany.com), no en gmail.com.

CAPÍTULO 6

Créditos comerciales neto 30: las primeras cuentas

Los créditos comerciales (trade credit, vendor credit) son aquellos en los que el proveedor le entrega ahora un producto o servicio y usted paga después. «Neto 30» significa pago en un plazo de 30 días sin intereses. Es la forma más accesible y rápida de empezar a construir el Paydex Score, porque muchos proveedores aprueban el neto 30 incluso a empresas nuevas sin historial crediticio.

Principio clave: no todos los proveedores informan a D&B. Si un proveedor no informa, su crédito comercial no ayuda a construir el Paydex. Antes de abrir una cuenta, pregunte siempre: «Do you report payment history to D&B, Experian Business, or Equifax Business?» O directamente: «Do you report to Dun & Bradstreet?»

Proveedores iniciales, Tier 1 (aprueban a empresas nuevas sin historial):

Quill.com (Staples): papelería, impresoras, cartuchos. Límite de crédito inicial: $100–$500. Informa a D&B. Cómo abrirla: registrarse como empresa en quill.com y, al hacer el primer pedido, elegir «Net 30». Primera compra: $50–$100 en consumibles reales.

Uline: embalaje, etiquetas y equipamiento de almacén. Uno de los mejores proveedores para empezar: aprueba a casi todos. Informa a D&B y a Experian. Límite inicial: $150–$500. El pedido se hace por teléfono o en línea.

Grainger: equipo industrial, herramientas y equipos de protección. Informa a D&B. Abra la cuenta en línea, llame y solicite una Net 30 account.

Summa Office Supplies: se especializa precisamente en los primeros créditos empresariales. Sabe que usted es principiante y aprueba con facilidad. Compras pequeñas, Net 30, informa a D&B.

Crown Office Supplies: algo similar, creado específicamente para quienes construyen crédito empresarial.

Estrategia de los primeros 90 días: Mes 1: abrir cuentas en Quill y Uline. Comprar algo útil ($50–$150 en cada una). Pagar el día 10. Mes 2: abrir una cuenta en Grainger o Summa. Compra similar y pago anticipado. Mes 3: D&B empieza a recibir los primeros informes de los proveedores. El Paydex aparece entre 3 y 4 meses después de las primeras transacciones.

Qué NO hacer: no use de golpe el límite máximo del crédito, porque parece estrés financiero. No retrase ni un solo pago durante los primeros 12 meses: un único pago atrasado puede bajar el Paydex entre 20 y 30 puntos. No abra 10 cuentas a la vez, porque parece desesperación. Lo óptimo es 1–2 proveedores nuevos al mes.

Proveedores Tier 2 (exigen 3+ meses de historial): Office Depot Business, Amazon Business Net 30, Home Depot Commercial Account, Costco Business y Sam's Club Business. Estos proveedores dan límites mayores ($1,000–$5,000) y una cobertura más amplia, pero exigen un historial crediticio inicial.

Seguimiento: después de cada ciclo de pago, revise D&B CreditSignal para ver si aparecen nuevos informes de los proveedores. Si a los 45 días un proveedor no ha informado, llámelo y confirme si de verdad informa.

CAPÍTULO 7

Tarjetas de crédito empresariales sin aval personal

La mayoría de las tarjetas de crédito empresariales para pequeñas empresas exigen el aval personal del propietario: si el negocio no paga, paga usted con su dinero personal, y eso se refleja en su crédito personal. El objetivo de quien construye crédito empresarial es llegar, al final, a tarjetas sin aval personal (non-PG cards), que funcionan íntegramente con el crédito de la empresa.

La realidad: las tarjetas sin aval personal solo están al alcance de empresas con un historial crediticio sólido, normalmente 2+ años y Paydex 70+. Para empezar habrá que usar tarjetas con aval personal, pero eligiendo las que informan a las agencias empresariales y no a las personales.

Las mejores tarjetas iniciales que informan a agencias empresariales: Capital One Spark (informa a D&B y a Experian Business). American Express Business Gold y Platinum (informan a Dun & Bradstreet y a Experian). Chase Ink Business (informa a Experian Business). Bank of America Business Advantage (informa a D&B).

Tarjetas que NO se recomiendan a quienes construyen crédito: la mayoría de las tarjetas co-branded (Costco Visa Business, Delta SkyMiles Business), que informan solo a las agencias personales. Bank of America Business Cash Rewards en algunos estados: compruébelo.

Tarjetas corporativas sin PG (objetivo para empresas maduras): Brex es una tarjeta corporativa para startups y exige $50,000+ en la cuenta corriente. Sin aval personal, informa a Dun & Bradstreet. Ramp, análoga a Brex, aprueba a empresas SaaS y startups con un runway de 6+ meses. Divvy (Bill.com), para empresas con ingresos de $1M+. American Express Corporate, para empresas con varios

empleados y volumen de operaciones.

Estrategia de uso de la tarjeta para lograr el máximo efecto en el crédito: Usar la tarjeta para los gastos habituales del negocio (material de oficina, publicidad, suscripciones). No superar el 30% del límite: un uso alto baja la calificación. Pagar el total cada mes, o antes de tiempo, porque eso sube el Score y evita intereses. Hacer las compras grandes puntuales al comienzo del ciclo y pagarlas antes de que termine.

Amazon Business Prime American Express: un producto especial que informa tanto al crédito personal como al empresarial. Da condiciones neto 60 en determinadas categorías de productos de Amazon Business. Es útil como puente entre los créditos comerciales y las tarjetas clásicas.

Límite de crédito y crecimiento: la primera tarjeta da un límite de $2,000–$5,000. Tras 6–12 meses de uso activo y pagos puntuales, solicite un aumento de límite. Capital One y AmEx lo conceden con regularidad de forma automática. Chase exige solicitarlo a través de la aplicación. El objetivo es tener, a los 2 años, $50,000+ de límite conjunto entre todas las tarjetas.

CAPÍTULO 8

Línea de crédito y préstamos empresariales

Tras 12–18 meses construyendo la base (las cuentas comerciales funcionan, Paydex 75+, tarjetas activas), llega el momento de pasar al siguiente nivel: las líneas de crédito y los préstamos a plazo. Es el tipo de financiación para el que se construyó todo lo anterior.

Línea de crédito empresarial (Business Line of Credit, BLOC): crédito renovable del que se toma dinero cuando hace falta y que se devuelve en un plazo de 12 meses. Es ideal para cubrir desfases de caja, fluctuaciones estacionales y compras urgentes. Una línea de crédito de $25,000 a $250,000 es el objetivo de la mayoría de las pequeñas empresas.

Dónde conseguirla: Bancos (Wells Fargo, Chase, BOA): las tasas más bajas (6–12%), pero requisitos estrictos: 2+ años en el negocio, ingresos de $250,000+ y Paydex 70+. Cooperativas de crédito (Navy Federal Credit Union, cooperativas de crédito empresarial locales): requisitos algo más flexibles, tasas del 7–14%. Prestamistas en línea (Fundbox, BlueVine, OnDeck): aprueban más rápido y aceptan 12+ meses de historial, pero con tasas del 18–35%.

El mejor camino para empresas nuevas: empezar con Fundbox o BlueVine a los 12 meses. Miran el historial bancario y los ingresos más que el Score crediticio. Después, 6 meses más tarde, refinanciar con un banco a una tasa más baja.

Préstamos SBA: la Administración de Pequeños Negocios de EE. UU. garantiza préstamos a través de bancos asociados. SBA 7(a): hasta $5M para cualquier finalidad empresarial. SBA Microloan: hasta $50,000 para empresas jóvenes, a menudo sin requisitos crediticios estrictos. La SBA exige Paydex 50+ y 2 años en el negocio para la mayoría de los programas.

Equipos en leasing: una de las vías más accesibles para obtener financiación importante para un negocio nuevo. Las empresas de leasing aprueban equipos incluso para empresas con 1 año de historial si el Paydex es 65+ y la entrada inicial del 10–20%. El leasing informa a Equifax Business y ayuda a construir historial.

Qué miran los bancos al evaluar: el Paydex Score y el historial de pagos (informe de D&B). El Score crediticio personal del propietario (sobre todo en los primeros 2 años del negocio). La antigüedad en el negocio: menos de 2 años es automáticamente un factor de riesgo. Los ingresos anuales y los saldos de la cuenta bancaria. Las declaraciones de impuestos de los 2 últimos años. El estado de pérdidas y ganancias (P&L) del último año.

Señales de alerta que matan la aprobación: NSF recientes (fondos insuficientes en la cuenta en el momento del cargo). Sobregiros frecuentes. Gravámenes fiscales. Sentencias judiciales públicas. Crédito personal por debajo de 650. Caídas bruscas de los ingresos.

Estrategia de crecimiento secuencial: $5,000 de leasing de equipos (año 1) → $25,000 de BLOC de Fundbox (año 1.5) → $50,000 de línea bancaria (año 2) → $150,000+ de SBA 7(a) (año 3). Cada paso mejora el Score crediticio y abre el siguiente nivel.

CAPÍTULO 9

Seguimiento y protección del historial crediticio

Construir crédito es la mitad del trabajo. La otra mitad es el seguimiento y la protección. Los expedientes crediticios contienen errores con mucha más frecuencia de lo que creen los emprendedores. Según la FTC, el 25% de los expedientes crediticios contiene errores que afectan a la aprobación de créditos.

D&B CreditSignal (gratis): seguimiento básico. Muestra el número de informes en el expediente, la tendencia del Paydex y el número de consultas a su expediente. No da detalles, pero permite comprobar que el sistema le «ve».

D&B Credit Monitor ($39–$149 al mes): acceso completo al expediente crediticio, con todos los informes comerciales, el historial de pagos y los registros públicos. Alertas ante cambios. Se recomienda activarlo después del primer año, cuando el expediente ya se ha llenado de datos.

Nav.com Business ($0–$49.99 al mes): agrega en un solo lugar los datos de D&B, Experian Business y Equifax Business. El plan gratuito muestra los Scores principales; el de pago, los informes completos. Es la opción óptima para vigilar las tres agencias.

Cómo impugnar errores en D&B: Entre en dnb.com → «Update your business information». Describa el error con detalle: qué datos son incorrectos, cuáles deberían ser, y adjunte documentos. D&B revisa las disputas en un plazo de 30 días. Para errores graves (gravámenes falsos, transacciones ajenas), envíe una carta certificada a la sede central con los documentos.

Cómo impugnar errores en Experian Business: Envíe el formulario de disputa en Experian.com/businesscredit con los documentos justificativos. El plazo es de 30 días. Si el proveedor envió datos erróneos, póngase en contacto directamente con él y

pídale que corrija el informe en Experian.

Fraude con el crédito empresarial: los delincuentes pueden abrir cuentas comerciales a nombre de su empresa, acumular deudas y arruinar su historial crediticio. Primeras señales: consultas inesperadas a su expediente crediticio, cuentas comerciales desconocidas en el informe, llamadas de agencias de cobro. Si lo detecta, ponga de inmediato una congelación de crédito (credit freeze) en D&B, Experian Business y Equifax Business.

Auditoría periódica: revise las tres agencias cada trimestre. Contraste todas las cuentas comerciales: cada una debe resultarle conocida. Compruebe las fechas de pago, porque a veces los proveedores informan con fechas erróneas. Compruebe la denominación legal y la dirección, que deben coincidir con los documentos oficiales.

Protección: no divulgue públicamente su DUNS Number. D&B ofrece protección mediante «D-U-N-S Lock» por $99 al año, que bloquea los cambios en el perfil sin su confirmación. Es útil para un negocio consolidado con un historial crediticio considerable.

CAPÍTULO 10

Del Paydex 80 al primer millón de dólares en crédito

El Paydex 80 no es la meta final, sino el billete de entrada. Las empresas con Paydex 80+ y 2+ años de historial crediticio activo acceden a una financiación que la mayoría de los emprendedores cree inalcanzable: líneas de crédito de $500,000+, leasing sin aval personal y tarjetas corporativas con límites de $100,000+.

Qué se abre con Paydex 80+ y 2+ años: American Express Business Platinum sin aval personal (para empresas con ingresos de $3M+). Tarjetas corporativas Brex y Ramp sin PG. Préstamos SBA 7(a) de $500,000–$5M a través de bancos asociados. Equipos en leasing sin entrada inicial. Forfaiting (venta de cuentas por cobrar) a tasas mínimas. Préstamos de construcción e hipotecas comerciales.

La estrategia del «apilamiento de crédito» (credit stacking): obtener varias líneas de crédito en un mismo período de distintos acreedores. Funciona porque cada acreedor ve solo el saldo actual y no todas las líneas aprobadas. Táctica: en 30–45 días conseguir la aprobación de 3–5 acreedores ($25,000–$50,000 cada uno) → en total $100,000–$250,000 sin perjudicar el crédito ante ninguno de ellos. Después, 12 meses de pausa para recuperarse de las hard inquiries.

CPN y trucos con el EIN: lo que no se debe hacer. Algunos «coaches de crédito» proponen usar un EIN nuevo para crear un historial crediticio «limpio». Eso es fraude federal (wire fraud y bank fraud) y se castiga con penas de hasta 20 años. El único camino legal es construir el crédito con honestidad, a través de una actividad real.

Cómo es el perfil crediticio de una empresa a los 3 años si se trabaja bien: D&B: Paydex 80, 15+ cuentas comerciales, volumen de operaciones en las cuentas de $50,000+ al mes. Experian:

Intelliscore 75+, 5+ cuentas de crédito. Equifax: Business Failure Score 1700+. Límite de crédito total: $150,000–$500,000. Aval personal: solo en 1–2 de las cuentas más grandes.

ROI real: una empresa con un límite de crédito de $250,000 a una tasa de prime+2% (9%) paga $22,500 al año en intereses si usa todo el límite durante el año entero. Sin crédito, esa misma empresa pierde crecimiento o paga entre el 35% y el 60% a prestamistas en línea. La diferencia es un ahorro de $65,000–$130,000 al año en intereses.

El siguiente nivel es el inmobiliario: un negocio con Paydex 80+, 2 años de historial e ingresos de $1M+ puede obtener una hipoteca comercial (SBA 504 o convencional) para comprar una oficina o un almacén. Entrada inicial del 10–25%, tasa del 7–9%. Es un activo que su empresa construye, y no solo alquila.

Lista de verificación final para 24 meses: Mes 1: DUNS, EIN, cuenta bancaria, sitio web y teléfono de empresa en el 411. Meses 2–4: 3 cuentas comerciales Tier 1 y pago anticipado. Meses 4–6: otros 2–3 proveedores Tier 1 y la primera tarjeta empresarial. Meses 6–9: Paydex 75+ y añadir proveedores Tier 2. Mes 12: primera línea de crédito de $25,000. Mes 18: Paydex 80 y línea de crédito de $50,000–$100,000. Mes 24: perfil crediticio completo y acceso a la SBA y a las tarjetas corporativas.

¿Y ahora qué?

Gracias por leer «Calificación crediticia empresarial: de cero a Paydex 80».

Las actualizaciones de este libro, los archivos EPUB y PDF y todas las guías de la serie están en la página del libro: guides.mmix.biz/es/business-credit

Maksym Stepanenko, Innova Publishing.