



# CRÉDITO PARA NEGOCIOS

(9 Pasos Básicos, Sin Costo)

FUTURO

Patrocinado por:

WELLS  
FARGO

# CRÉDITO PARA NEGOCIOS

**¿Estás interesado en aprender a cómo obtener acceso a capital para tu negocio? ¿Quieres aprender a cómo construir crédito para tu negocio? Lo que te vamos a compartir en esta guía te ayudará a crear un perfil atractivo para tu negocio con los prestamistas.** El proceso para construir crédito para el negocio no es complicado ni es exclusivo para grandes empresas, desde un negocio nuevo hasta uno establecido pueden tener acceso a préstamos con tasas de interés bajas y términos de pago largos cuando tu negocio demuestra que tiene la disciplina y capacidad para pagar préstamos a tiempo.

En la era moderna, con mercados en constante evolución y un entorno empresarial dinámico, la capacidad de acceder a financiamiento puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio. En esta guía, exploraremos el concepto, importancia, y beneficios del crédito para negocio y te daremos una guía detallada sobre cómo construirlo.

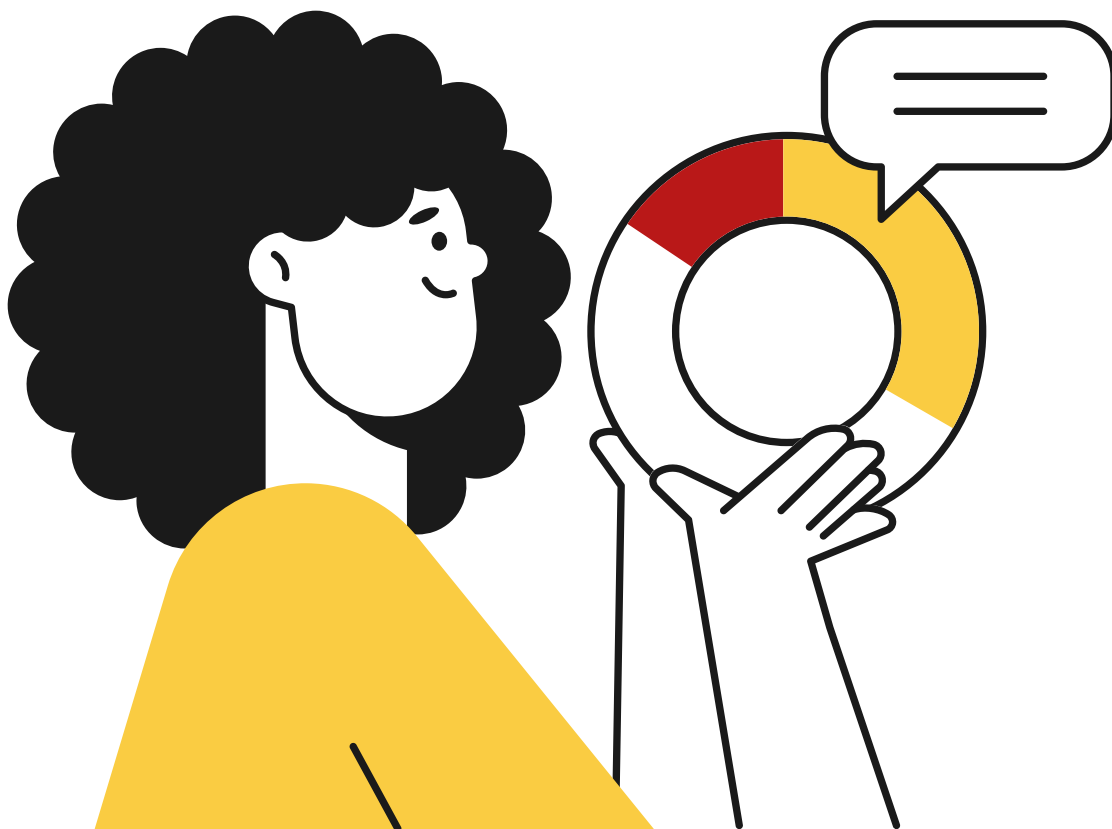
# 9 Pasos para Crear Crédito para un Negocio

1	¿Qué es Crédito para Negocio?	6
2	Diferencia entre Crédito Personal y Crédito para Negocio	6
3	Evaluación del Crédito para Negocio	7
4	Construye Crédito para el Negocio sin Dependerte de tu Crédito Personal	7
5	3 Números que vas a Necesitar para Comenzar a Construir Crédito para el Negocio	8
6	Cuando GASTAS sin Intención - MALA DEUDA	8
7	Cuando INVIERTES con Intención - BUENA DEUDA	8
8	Pasos para Construir Crédito para un Negocio Nuevo	9
9	Líneas Comerciales para Ayudarte a Construir Crédito	21

# Preguntas Frecuentes

- 1 ¿Cuánto tiempo toma construir crédito para el negocio? 32
- 2 ¿Cómo puedo revisar el informe de crédito de mi negocio? 33
- 3 ¿Qué factores influyen en la calificación crediticia de mi negocio? 35
- 4 ¿Qué hago si encuentro errores en el informe de crédito de mi negocio? 37
- 5 ¿Puedo usar mi crédito personal para ayudar a financiar mi negocio al principio? 39
- 6 ¿Qué puedo hacer si mi solicitud de crédito comercial es rechazada? 40
- 7 ¿Son las tarjetas de crédito para negocio una buena idea para construir crédito? 42
- 8 ¿Qué prácticas debo evitar al construir crédito para mi negocio? 44
- 9 ¿Es útil tener múltiples cuentas comerciales o tarjetas de crédito para construir crédito más rápido? 45

# 9 Pasos para Crear Crédito para un Negocio



# ¿Qué es Crédito para Negocio?

El término “crédito” se refiere generalmente a la confianza o la capacidad que una persona o entidad tiene para pedir prestado dinero o acceder a bienes y servicios con la promesa de pagar en un futuro determinado. En el contexto empresarial, el crédito para negocio es aún más específico y tiene repercusiones significativas en la operación y crecimiento de una empresa.

## Diferencia entre Crédito Personal y Crédito para Negocio

Aunque ambos tipos de crédito se basan en la confianza y la capacidad de pago, tienen distintas aplicaciones y se evalúan bajo diferentes criterios:

**Crédito Personal:** Se otorga a individuos basándose en sus ingresos, historial crediticio personal y capacidad de pago. Está vinculado directamente a la situación financiera de una persona.

**Crédito para Negocio:** Se otorga a empresas o entidades comerciales. Su evaluación se basa en el historial crediticio del negocio, flujos de efectivo, rentabilidad, y otros indicadores financieros. La salud financiera y la reputación de la empresa juegan un papel crucial aquí.

Al igual que con el crédito personal, hay tres buros de crédito para negocio:

- [Experian Business](#)
- [Equifax Business](#)
- [DUN & Bradstreet](#)

Cuando se trata de crédito para negocio, DUN & Bradstreet, es la principal agencia para reportes de crédito para negocios. Es la agencia con la que se debe tener el mejor puntaje posible.

Dependiendo de las necesidades y circunstancias de un negocio, se pueden acceder a diferentes instrumentos crediticios:

**Préstamos para Negocio**

# Evaluación del Crédito para Negocio

Las instituciones financieras utilizan varios criterios para evaluar la idoneidad crediticia de un negocio. Estos criterios pueden incluir, pero no se limitan a: el historial crediticio de la empresa, balances, flujos de efectivo, rentabilidad, tiempo en operación, y la estructura de la empresa. La información se obtiene a menudo de reportes generados por agencias de crédito que mantienen registros de cómo las empresas manejan sus obligaciones financieras.

*“La capacidad de acceso a crédito se basa en la capacidad de pago de tu empresa, y no en la tuya, como propietario.”*

## Construye Crédito para el Negocio sin Dependerte de tu Crédito Personal

1. Obten crédito para el negocio sin garantía personal, sin responsabilidad personal, separando tu crédito de personal y tu crédito del negocio.
2. Obten crédito para el negocio independientemente del crédito personal, sin verificación de crédito personal.
3. Ya sea que tengas un crédito personal bueno o malo, puedes generar crédito en tu negocio sin realizar ninguna consulta en tu reporte de crediticio personal y sin que tu puntaje de crédito personal controle los resultados reales que obtienes mientras generas crédito para el negocio.

### Así que tener buen crédito en tu negocio te permite:

- Tener acceso a capital aún y si tu crédito personal no está en las mejores condiciones.
- Tener acceso a capital sin colaterales.
- Conseguir capital para tu nuevo negocio sin aún tener verificación de ingresos.
- Conseguir capital sin garantía personal.

## 3 Números que vas a Necesitar para Comenzar a Construir Crédito para el Negocio

1. [EIN.](#)
2. [Experian BIN.](#)
3. [DUNS.](#)

### Buena Deuda vs. Mala Deuda

Permitenos hacer una pausa, hay quienes creen que tener deuda en un negocio es algo malo. Es importante que entiendas la diferencia entre deuda buena y deuda mala. La manera más sencilla que encontramos fue con dos ecuaciones:

## Cuando GASTAS sin Intención – MALA DEUDA

$$\text{Crédito} + \text{Obligaciones} + \text{Altas Tasas de Interés} + \text{Finanzas en Desorden} \\ = \\ \text{Mala Deuda}$$

Mala deuda no ayuda al negocio a crecer y el capital que conseguiste sólo se convirtió en una carga financiera para la operación.

## Cuando INVIERTES con Intención – BUENA DEUDA

$$\text{Crédito} + \text{Inversión} + \text{Activos que generan valor} + \text{Incremento en Ingresos} \\ = \\ \text{Buena Deuda}$$

Buena deuda te ayuda a invertir en activos que contribuyen a hacer crecer la empresa y los ingresos netos que como resultado ofrecen finanzas más sanas.

*“Utiliza buena deuda para el apalancamiento de tu negocio.”*

## 5 Maneras para Utilizar el Crédito como Instrumento Generador de Riqueza en tu Negocio

1. Utiliza crédito para pagar mala deuda.
2. Utiliza crédito para invertir en ti -Desarrollo personal.
3. Utiliza crédito para invertir en una propiedad comercial -El centro de operaciones para tu negocio.
4. Utiliza crédito para lanzar una nueva unidad de negocio.
5. Utiliza crédito para incrementar la competitividad de tu negocio.

## Pasos para Construir Crédito para un Negocio Nuevo

### 1. Incorpora tu negocio y obtén tu número de EIN.

Incorporar un negocio en Estados Unidos implica elegir una estructura legal para el mismo. Esta decisión puede tener importantes implicaciones en cuanto a impuestos, responsabilidad personal, y otros aspectos operativos. Aquí te presentamos las principales opciones para incorporar un negocio en Estados Unidos:

#### Sole Proprietorship (Empresario Individual)

- **Descripción:** Es el tipo más simple de negocio, donde un individuo es el único propietario y operador.
- **Ventajas:** Fácil de establecer y disolver, y usualmente implica menos papeleo.
- **Desventajas:** El dueño tiene responsabilidad ilimitada por todas las deudas y obligaciones del negocio.

#### Partnership (Sociedad)

- **Descripción:** Dos o más personas se unen para operar un negocio.
- **Subtipos:**
  - *General Partnership (GP):* Todos los socios tienen responsabilidad ilimitada.
  - *Limited Partnership (LP):* Algunos socios tienen responsabilidad limitada y no participan en la gestión diaria.

- **Ventajas:** Permite combinar recursos y habilidades.
- **Desventajas:** Los socios pueden tener desacuerdos, y la estructura legal puede ser compleja.

### **Corporation (Corporación)**

- **Descripción:** Es una entidad legal separada de sus propietarios. Los dueños son accionistas.
- **Subtipos:**
  - *C Corporation: Corporación estándar. Puede tener un número ilimitado de accionistas y se grava independientemente.*
  - *S Corporation: Sólo permite un número limitado de accionistas y no paga impuestos corporativos; los ingresos pasan a los accionistas.*
- **Ventajas:** Protege a los accionistas de responsabilidad personal por las deudas y acciones de la corporación.
- **Desventajas:** Puede ser costoso de establecer, y hay requisitos reglamentarios y fiscales complejos.

### **Limited Liability Company (LLC) (Compañía de Responsabilidad Limitada)**

- **Descripción:** Combina características de sociedades y corporaciones. Los propietarios se llaman “miembros”.
- **Ventajas:** Los miembros tienen responsabilidad limitada y hay flexibilidad en cómo se grava el negocio.
- **Desventajas:** Las regulaciones pueden variar según el estado, y puede ser más costoso y complicado de establecer que un empresario individual o una sociedad.

### **Cooperative (Cooperativa)**

- **Descripción:** Propiedad y operación democrática por parte de sus miembros para satisfacer una necesidad común o un objetivo económico.
- **Ventajas:** Los miembros son tanto dueños como clientes, y las ganancias se distribuyen entre ellos.
- **Desventajas:** Puede ser difícil recaudar capital y puede haber conflictos entre los miembros.

## **Nonprofit (Organización Sin Fines de Lucro)**

- **Descripción:** Operada para cumplir con un propósito caritativo, educativo, científico, religioso, o literario.
- **Ventajas:** Puede ser exenta de impuestos y puede recibir donaciones deducibles de impuestos.
- **Desventajas:** Hay regulaciones estrictas, y cualquier ingreso debe ser reinvertido en el propósito de la organización.
- Al considerar qué estructura es la más adecuada, es crucial tener en cuenta el tipo de negocio, el número de propietarios, las implicaciones fiscales, y los riesgos asociados con el negocio. Consultar con un abogado o contador en Estados Unidos es altamente recomendable antes de tomar una decisión.

## **Número de EIN**

El número EIN (Employer Identification Number), también conocido como Federal Tax Identification Number, es un número de identificación único asignado por el Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés) a las entidades comerciales en Estados Unidos. Es equivalente al número de Seguro Social para individuos, pero se utiliza para identificar a empresas y otras entidades.

Aquí hay algunos puntos clave sobre el EIN:

- **Propósito Principal:** El EIN se utiliza principalmente para reportar impuestos y para identificar a la entidad en todas las correspondencias relacionadas con el IRS.
- **Requerimientos:** Las siguientes entidades o individuos generalmente necesitan un EIN:
  - Empresas que tienen empleados.
  - Sociedades (Partnerships) y Corporaciones.
  - Fideicomisos, excepto ciertos tipos de fideicomisos.
  - Administradores de herencias.
  - Entidades que tienen que presentar declaraciones de impuestos sobre el empleo, excise, o de alcohol, tabaco y armas de fuego.

**Obtención:** Se puede **solicitar un EIN** de varias maneras, incluido en línea a través del sitio web del IRS. El proceso en línea es gratuito y, una vez completado, el número se emite inmediatamente.

**Uso en Transacciones Comerciales:** Además de su uso para propósitos fiscales, muchas veces se requiere un EIN para abrir una cuenta bancaria comercial, solicitar permisos y licencias comerciales o establecer crédito con proveedores.

**Cambios en el Negocio:** Si la estructura de propiedad o la organización de una empresa cambia, es posible que se necesite obtener un nuevo EIN. Por ejemplo, si una empresa pasa de ser una sole proprietorship (empresario individual) a una corporación, generalmente necesitará un nuevo EIN.

**No es un Requerimiento para Todas las Empresas:** Las empresas individuales sin empleados pueden usar el número de Seguro Social del propietario en lugar de un EIN. Sin embargo, muchos optan por obtener un EIN para mantener separados sus números de Seguro Social de sus transacciones comerciales.

En resumen, el EIN es un identificador esencial para empresas y otras entidades en Estados Unidos, especialmente cuando interactúan con el IRS o participan en actividades que requieren identificación fiscal.

## **2. Abre una cuenta de banco para el negocio.**

Abrir una cuenta bancaria específica para el negocio es un paso fundamental para cualquier emprendedor o propietario de empresa. Esta decisión va más allá de simplemente tener un lugar para depositar dinero; tiene varias ventajas estratégicas y operativas que son cruciales para el buen funcionamiento y la profesionalidad de cualquier negocio. A continuación, se presentan las razones y la importancia de tener una cuenta bancaria separada para el negocio:

**Separación Financiera:** Uno de los principales beneficios de abrir una cuenta bancaria para el negocio es mantener separadas las finanzas personales de las finanzas del negocio. Esto simplifica la contabilidad y asegura que los fondos del negocio no se mezclen con los fondos personales.

**Credibilidad Profesional:** Aceptar cheques u otros pagos a nombre de un negocio, en lugar de a nombre personal, refleja profesionalismo. Esto puede mejorar la percepción que tienen los clientes y proveedores sobre la seriedad y legitimidad

del negocio.

**Facilita la Contabilidad:** Tener todas las transacciones del negocio fluyendo a través de una cuenta específica facilita el seguimiento de ingresos y gastos. Esto es esencial para la elaboración de informes financieros precisos y para la preparación de declaraciones de impuestos.

**Protección de Activos:** En algunos casos, tener una cuenta bancaria separada puede ayudar a proteger los activos personales de posibles problemas legales o deudas del negocio, especialmente en estructuras como LLCs (Compañías de Responsabilidad Limitada) o Corporaciones.

**Acceso a Servicios Bancarios para Empresas:** Muchos bancos ofrecen servicios especializados para cuentas empresariales, como préstamos comerciales, tarjetas de crédito empresariales, servicios de nómina, y más. Estos servicios pueden ser esenciales para el crecimiento y operación del negocio.

**Mejor Gestión del Flujo de Efectivo:** Una cuenta bancaria comercial permite a los propietarios monitorear de cerca el flujo de efectivo, lo que es fundamental para entender la salud financiera del negocio y tomar decisiones informadas.

**Preparación para Auditorías:** En caso de que el negocio sea objeto de una auditoría por parte del IRS u otra entidad, tener una cuenta bancaria separada facilita el proceso de revisión y demuestra organización y transparencia.

**Establecimiento de Historial Crediticio:** Con el tiempo, el negocio puede necesitar acceder a créditos o préstamos. Tener una cuenta bancaria comercial y manejarla de manera responsable puede ayudar a establecer un historial crediticio favorable para el negocio.

**Claridad en Toma de Decisiones:** Al tener una representación clara de las finanzas del negocio, los propietarios pueden tomar decisiones más informadas y planificar con anticipación.

Abrir una cuenta bancaria para el negocio no es simplemente una formalidad, sino una estrategia esencial que aporta organización, protección y profesionalidad al emprendimiento o empresa. Es una herramienta fundamental que todo empresario debe considerar al iniciar y operar un negocio.

### 3. Compra un dominio y crea tu sitio web.

La relación entre tener un sitio web y construir crédito para un negocio no es directa, pero sí está interrelacionada en varios aspectos importantes. Un sitio web, como representación digital de una empresa, puede influir en la percepción y confiabilidad del negocio ante diferentes stakeholders, incluidos los prestamistas. Aquí te presento cómo un sitio web puede desempeñar un papel en la construcción de crédito para un negocio:

**Legitimidad y Profesionalismo:** Para muchos prestamistas, un sitio web bien diseñado y actualizado puede ser un indicador de la legitimidad y seriedad de un negocio. Es una señal de que la empresa se está esforzando en mantener una presencia profesional en línea, lo que puede influir en la percepción de su solidez y confiabilidad.

**Transparencia:** Un sitio web que proporciona información detallada sobre el negocio, los servicios o productos que ofrece, y su historial puede demostrar transparencia. Esta transparencia puede ser valiosa para los prestamistas al evaluar la confiabilidad y solvencia de un negocio.

**Historial de Operación:** Un sitio web que ha estado activo durante varios años puede ser utilizado como un indicador del tiempo de operación del negocio. Aunque no reemplaza los registros oficiales o financieros, puede proporcionar un contexto adicional sobre la estabilidad y trayectoria del negocio.

**Testimonios y Reseñas:** Un sitio web que muestra testimonios de clientes, casos de estudio o reseñas puede respaldar la reputación de un negocio. Una reputación positiva puede influir en la disposición de un prestamista a otorgar crédito.

**Ingresos en Línea:** Si el negocio genera ventas o ingresos a través de su sitio web, esto puede ser evidencia de un flujo de ingresos constante. Un flujo de ingresos digital demostrable puede ser útil al solicitar crédito.

**Presencia Digital Fuerte:** Una fuerte presencia en línea (incluyendo SEO, redes sociales y marketing digital) puede indicar que el negocio tiene una estrategia de crecimiento y un compromiso con su continuidad. Esto puede ser visto positivamente por los prestamistas.

**Comunicación con Stakeholders:** Un sitio web es una herramienta de comunicación con diversos stakeholders, incluidos inversores, bancos y otros posibles prestamistas. Un canal de comunicación claro puede facilitar la construcción de relaciones que sean útiles al construir crédito.

**Integración con Herramientas Financieras:** Algunos sitios web integran herramientas financieras, como sistemas de facturación, contabilidad o gestión de pagos. Estas herramientas pueden ser útiles al demostrar la salud financiera y la organización del negocio.

Aunque tener un sitio web no garantiza automáticamente un buen crédito para un negocio, ciertamente puede influir en la percepción de credibilidad, estabilidad y profesionalismo del negocio ante prestamistas e instituciones financieras. En el contexto competitivo actual, no tener un sitio web podría hacer que un negocio se quede atrás en términos de visibilidad y confianza, factores que pueden ser cruciales al intentar construir crédito.

#### **4. Crea un correo electrónico para tu negocio.**

El correo electrónico, al igual que el sitio web, puede parecer una herramienta primordialmente comunicativa, pero su relevancia va más allá, especialmente cuando se habla de construcción de crédito para un negocio. A continuación, se detalla la importancia de tener un correo electrónico específico para el negocio en relación con la construcción de crédito:

**Profesionalismo y Legitimidad:** Tener un correo electrónico con el dominio propio de la empresa (por ejemplo, nombre@tunegocio.com) proyecta una imagen profesional y legítima. Los prestamistas y otras entidades financieras pueden ver esto como un signo de un negocio bien establecido y organizado.

**Comunicación Oficial:** Al solicitar crédito, es probable que se requiera una comunicación constante con bancos, instituciones financieras o proveedores de crédito. Tener un correo electrónico dedicado al negocio asegura que toda la correspondencia relacionada con el crédito se mantenga organizada y centralizada.

**Verificación y Registro:** Algunas instituciones pueden enviar correos electrónicos de verificación o información relacionada con el proceso de solicitud de crédito. Tener un correo específico para el negocio garantiza que estas comunicaciones no se pierdan o se mezclen con correos personales.

**Historial de Transacciones:** Un correo electrónico de negocios puede ser utilizado para recibir facturas, confirmaciones de pago, acuerdos y otros documentos financieros. Este historial puede ser útil en futuras negociaciones de crédito o para demostrar la solvencia del negocio.

**Establecimiento de Relaciones:** Un correo electrónico profesional puede ayudar a establecer y mantener relaciones con proveedores, clientes y otros socios comerciales. Estas relaciones pueden ser cruciales al buscar referencias o al intentar construir una reputación crediticia sólida.

**Marketing y Relación con Clientes:** Aunque no esté directamente relacionado con el crédito, un correo electrónico de negocio es esencial para campañas de marketing por correo electrónico y para mantener una relación con los clientes. Un buen flujo de ingresos, impulsado en parte por las actividades de marketing, es un factor que los prestamistas consideran al evaluar la solidez de un negocio.

**Protección contra Fraude:** Utilizar un correo electrónico separado para las transacciones y comunicaciones del negocio puede ayudar a proteger la información financiera y personal del propietario contra posibles fraudes o ataques.

**Separación de Finanzas Personales y del Negocio:** Al igual que con una cuenta bancaria separada, un correo electrónico específico para el negocio ayuda a mantener la separación entre las finanzas y operaciones personales y las del negocio.

Un correo electrónico específico para el negocio no solo refuerza la imagen y organización de la empresa, sino que también juega un papel en la construcción de una base sólida para establecer y mejorar el crédito del negocio. Es una herramienta simple, pero esencial en el ecosistema empresarial moderno.

## **5. Asigna un número de teléfono para el negocio.**

Algunas razones por las cuales es importante tener un número de teléfono dedicado al negocio cuando se trata de la construcción de crédito:

**Profesionalismo y Legitimidad:** Al igual que con un correo electrónico específico o un sitio web dedicado, un número de teléfono exclusivo para el negocio proyecta profesionalismo. Esto puede causar una buena primera impresión cuando las instituciones financieras o los proveedores evalúan la seriedad y estructura del negocio.

**Directorios y Listados Comerciales:** Muchas empresas están listadas en directorios comerciales y bases de datos, como Dun & Bradstreet. Estos directorios son consultados por entidades crediticias y proveedores para verificar la existencia y operación de un negocio. Tener un número de teléfono fijo específico para el negocio facilita esta verificación.

**Separación de Asuntos Personales y Comerciales:** Es esencial mantener separadas las comunicaciones y transacciones personales de las comerciales. Esto no solo ayuda a mantener la organización, sino que también evita posibles confusiones o errores que podrían afectar la credibilidad crediticia.

**Historial de Comunicación:** Mantener un registro de las llamadas comerciales puede ser útil para futuras referencias, especialmente en situaciones que involucren acuerdos financieros, términos de pago o negociaciones de crédito.

**Accesibilidad y Comunicación Constante:** Los prestamistas, proveedores y otros socios comerciales pueden necesitar comunicarse con el negocio con regularidad. Tener un número específico garantiza que estas llamadas no se pierdan o se pasen por alto, lo que podría repercutir negativamente en la reputación crediticia.

**Confianza y Transparencia:** Para clientes, proveedores y otros stakeholders, el hecho de que un negocio tenga un número de teléfono fácilmente accesible proporciona un nivel de transparencia y confianza. Esta confianza puede ser crucial cuando se trata de establecer y mantener relaciones comerciales, que a su vez pueden influir en la capacidad de construir crédito.

**Protección contra Fraude:** Al igual que con el correo electrónico, tener un número de teléfono separado para el negocio puede ayudar a proteger la información personal del propietario. Las llamadas no deseadas o sospechosas pueden ser fácilmente identificadas y manejadas de forma adecuada.

**Establecimiento de una Presencia Local:** Si el negocio opera en una área geográfica específica, tener un número local puede ayudar a establecer una presencia en esa comunidad. Este reconocimiento local puede ser beneficioso al solicitar crédito de bancos o instituciones financieras locales.

Asignar un número de teléfono específico para el negocio es más que una mera formalidad. Es una herramienta esencial que refuerza la identidad del negocio,

facilita la comunicación con partes interesadas y juega un papel importante en la construcción y mantenimiento de un sólido historial crediticio.

## **6. Registra tu número DUNS sin costo.**

El número DUNS (Data Universal Numbering System) es un sistema único de identificación de negocios desarrollado y regulado por Dun & Bradstreet (D&B). La obtención de este número es un paso esencial para las empresas que buscan establecer y construir su crédito comercial. Puedes obtener tu número DUNS sin costo en el siguiente enlace:

[\*\*Obten tu Número DUNS\*\*](#)

A continuación, se detalla la importancia de obtener un número DUNS en el contexto de la construcción de crédito:

**Establecimiento de Credibilidad:** Uno de los primeros pasos en la construcción de crédito comercial es establecer la presencia de tu negocio en el mundo financiero y comercial. Registrarte para obtener un número DUNS es un indicativo de que tu negocio tiene intenciones serias y planea operar con profesionalismo.

**Creación de un Perfil de Crédito:** Dun & Bradstreet es una de las principales agencias de informes crediticios para negocios. Al obtener un número DUNS, permites que D&B cree un perfil crediticio para tu negocio, que es esencial para construir y mantener crédito comercial.

**Acceso a Informes Crediticios:** Una vez que tu negocio tiene un número DUNS, puedes acceder a tu informe crediticio, lo que te permite monitorear y gestionar la salud crediticia de tu empresa. Este informe es utilizado por prestamistas, proveedores y otros socios comerciales para evaluar la solvencia y confiabilidad de tu negocio.

**Mejora las Relaciones con Proveedores:** Algunos proveedores pueden ofrecer términos de pago más favorables o líneas de crédito a empresas con un historial crediticio sólido. Un número DUNS te permite demostrar tu historial y negociar términos más ventajosos.

**Solicitudes de Financiamiento:** Muchos prestamistas y bancos requieren un número DUNS como parte del proceso de solicitud de préstamos o líneas de cré-

dito. Tener uno puede acelerar el proceso y mejorar tus posibilidades de obtener financiamiento.

**Reconocimiento Global:** El sistema DUNS es reconocido internacionalmente. Si tu negocio tiene planes de expandirse o operar en el ámbito internacional, tener un número DUNS puede facilitar transacciones y relaciones comerciales en otros países.

**Acceso a Contratos Gubernamentales:** En algunos países, incluido Estados Unidos, el gobierno requiere que las empresas tengan un número DUNS para participar en licitaciones o contratos públicos. Por lo tanto, es esencial para empresas que buscan trabajar con entidades gubernamentales.

**Transparencia y Confianza:** Tener un perfil crediticio visible y transparente a través de Dun & Bradstreet puede aumentar la confianza de socios comerciales, inversores y otros stakeholders en tu negocio.

**Prevención de Fraude:** Al tener un perfil en D&B, es más difícil para entidades fraudulentas hacerse pasar por tu negocio o utilizar tu información comercial sin autorización.

Obtener un número DUNS es un paso crucial en la construcción de crédito comercial. No solo ayuda a establecer y monitorear el perfil crediticio de un negocio, sino que también abre puertas a oportunidades de financiamiento, construcción de relaciones comerciales y crecimiento empresarial.

## **7. Lista tu negocio sin costo en Internet.**

Listar tu negocio en diversos directorios y plataformas en línea no solo puede mejorar la visibilidad y reputación de tu empresa, sino que también puede jugar un papel en la construcción de crédito para el negocio. Estos directorios y plataformas pueden ayudar a legitimar tu empresa, permitiéndote establecer relaciones comerciales y ganar la confianza de los prestamistas. Aquí te dejamos algunos de los principales sitios donde puedes listar tu negocio:

**Dun & Bradstreet:** Como se mencionó anteriormente, obtener un número DUNS y crear un perfil en este sitio es esencial para construir crédito comercial. Es una de las principales agencias de informes crediticios para negocios.

**Better Business Bureau (BBB):** Es un directorio que no solo lista negocios, sino que también ofrece calificaciones basadas en la interacción del negocio con sus clientes.

**Yellow Pages (Páginas Amarillas):** Aunque las versiones impresas han disminuido, la versión en línea sigue siendo un recurso relevante para listar negocios.

**Yelp:** Especialmente útil para empresas locales, restaurantes, tiendas y servicios. Las reseñas positivas pueden mejorar la imagen de tu empresa y atraer a más clientes.

**Google My Business:** Una herramienta gratuita que te permite promocionar tu perfil y sitio web de negocio en Google Search y Maps. Ayuda a que tu negocio sea más visible para quienes realizan búsquedas en línea.

**LinkedIn:** Si bien es una red social profesional, crear una página de empresa en LinkedIn puede ayudar a establecer conexiones comerciales y mostrar el profesionalismo de tu negocio.

**Angie's List:** Especialmente útil para proveedores de servicios. Permite a los clientes dejar reseñas, lo que puede ayudar a construir la reputación de tu empresa.

**Manta:** Es un directorio en línea para pequeñas empresas. Permite crear listados gratuitos y ofrece herramientas para promocionar tu negocio.

**Chamber of Commerce:** El sitio web de la Cámara de Comercio local es un buen lugar para listar tu negocio, especialmente si ya eres miembro.

**B2B Directories:** Sitios como Kompass, ThomasNet o Alibaba (para negocios que buscan exportar o importar) son directorios B2B que pueden ayudar a establecer conexiones comerciales y construir la reputación de tu empresa.

**Asociaciones Profesionales:** Si tu negocio pertenece a una industria específica, considera listar tu empresa en el sitio web de la asociación profesional correspondiente.

**Directorios Locales:** Muchas ciudades o regiones tienen directorios en línea específicos donde puedes listar tu negocio.

Hay un servicio que te ayuda a listar tu negocio en directorios para negocios:

### [Whitespark – Listados para Negocios](#)

Al listar tu negocio en estos y otros directorios en línea, es esencial mantener la información actualizada y coherente en todos los sitios. Esta coherencia puede ayudar a construir la credibilidad de tu negocio y, a largo plazo, contribuir a la construcción de crédito comercial.

## **Líneas Comerciales para Ayudarte a Construir Crédito**

Las líneas comerciales, también conocidas como líneas de crédito comerciales, son acuerdos de financiamiento que permiten a las empresas pedir prestado hasta un límite específico y no un monto fijo. Estas líneas comerciales son herramientas valiosas que pueden ayudar a las empresas a manejar gastos inesperados, aprovechar oportunidades y, al mismo tiempo, construir crédito comercial.

Aquí te presentamos algunas de las principales líneas comerciales que pueden ayudar a construir crédito para tu negocio:

**Líneas de Crédito Tradicionales de Banco:** Son líneas de crédito otorgadas por bancos tradicionales. Generalmente, requieren un buen historial crediticio y pueden tener garantías asociadas.

**Líneas de Crédito Comercial Seguras:** Si tu negocio es nuevo o no tiene un historial crediticio establecido, puedes optar por una línea de crédito comercial asegurada. Funcionan similarmente a las tarjetas de crédito aseguradas: proporcionas un depósito como garantía y, a cambio, obtienes acceso a crédito.

**Tarjetas de Crédito Comerciales:** Estas tarjetas, emitidas en nombre de tu negocio, pueden ser una forma eficiente de construir crédito si se usan y se pagan adecuadamente. Además, a menudo vienen con recompensas y beneficios adicionales. Algunas de las tarjetas de crédito que puedes considerar para tu negocio son:

- [Chase Ink Business](#)
- [Blue Business Plus Credit Card Amex](#)
- [Costco Anywhere Visa Card by Citi](#)
- [Capital On Tap Business Card](#)
- [Bill Business Credit Card](#)
- [Brex Business Card](#)
- [JP Morgan Commercial Cards](#)
- [Citi Business Credit Cards](#)

**Net-30 o Net-60 Accounts:** Son cuentas con proveedores que te permiten comprar bienes o servicios y pagar la factura en su totalidad en un período de 30, 60 o incluso 90 días. Estos términos de crédito son comunes con proveedores y, si se gestionan adecuadamente, pueden ayudar a construir un historial crediticio sólido. Algunos de los proveedores que puedes considerar ya que reportan a DUNS, Experian y/o Equifax son:

**Uline.** Empresa que se especializa en la venta de suministros de embalaje, materiales de envío y productos de equipo industrial. Negocios pueden comprar productos cómo:

### 1. Materiales de embalaje:

- Cajas de cartón
- Película de envoltura de burbuja y espuma
- Bolsas de polietileno y selladores
- Etiquetas y etiquetadoras
- Materiales de relleno y protección

### 2. Materiales de envío:

- Bolsas y sobres de envío
- Etiquetas de envío y etiquetadoras
- Cintas adhesivas y dispensadores
- Suministros de correo y paquetería

### **3. Almacenamiento y manipulación de materiales:**

- Estantes y sistemas de almacenamiento
- Carros y plataformas
- Bins y contenedores
- Escaleras industriales y carros de mano

### **4. Productos de seguridad:**

- Equipo de protección personal (EPP)
- Productos de señalización y barrera
- Almacenamiento de materiales peligrosos
- Kits de primeros auxilios

### **5. Productos de limpieza y operaciones:**

- Suministros de limpieza y productos químicos
- Equipos de limpieza como aspiradoras y fregonas
- Suministros de baño y cocina

### **6. Materiales de oficina:**

- Suministros básicos de oficina
- Mobiliario de oficina
- Suministros de descanso y cocina

### **7. Productos para tiendas y negocios:**

- Bolsas de tienda y accesorios
- Etiquetas y precios
- Exhibidores y señalización

### **8. Materiales y equipos de jardín:**

- Productos para el control de plagas
- Herramientas y suministros de jardinería

## 9. Productos de seguridad para instalaciones:

- Cámaras y sistemas de seguridad
- Espejos de seguridad
- Barreras y vallas

**Amsterdam Printing.** Empresa que se especializa en productos promocionales y soluciones de marketing personalizadas. Si compras productos promocionales, esta empresa reporta a las agencias de crédito para negocio y puede ayudarte a construir crédito. La empresa vende productos como:

**1. Bolígrafos personalizados:** Variedad de estilos, colores y precios.

## 2. Productos de oficina:

- Blocs de notas y libretas
- Calculadoras
- Porta-documentos y carpetas
- Lápices y marcadores

**3. Calendarios y planificadores:** Calendarios de pared, de escritorio, planificadores mensuales y otros.

## 4. Productos para el hogar y la cocina:

- Imanes personalizados
- Tazas y vasos
- Accesorios de cocina, como abridores y sets de cocina

## 5. Productos tecnológicos:

- USBs personalizables
- Cargadores y accesorios para teléfonos
- Soportes y fundas para dispositivos

**6. Bolsas y totes:** Diferentes estilos, desde bolsas de lona hasta mochilas personalizadas.

## 7. Ropa y accesorios:

- Camisetas personalizadas
- Gorras y sombreros

- Sudaderas y polos
- Máscaras faciales y protectores

**8. Productos de salud y bienestar:** Desinfectantes para manos, kits de primeros auxilios y otros artículos relacionados.

**9. Artículos para eventos y ferias:** Lanyards, insignias, pulseras y otros artículos ideales para eventos masivos.

**10. Tarjetas de presentación y material de papelería:** Variedad de estilos y acabados para tarjetas y otros materiales de papelería.

**11. Regalos de empresa:** Desde llaveros hasta artículos de lujo, ideales para regalar a clientes o empleados.

**Opus Virtual Offices.** Compañía que ofrece soluciones de oficinas virtuales para empresas y profesionales. Sus servicios están diseñados para proporcionar una presencia corporativa a las empresas sin la necesidad de tener un espacio físico de oficina tradicional. Algunos de los servicios que ofrecen son:

**Dirección de Negocios Corporativa:** Permite a las empresas tener una dirección física prestigiosa en una de las ubicaciones de Opus sin tener que rentar un espacio de oficina físico.

**Recepción de Correo y Paquetería:** Las empresas pueden recibir correo y paquetes en la dirección virtual proporcionada por Opus, y luego decidir si quieren que se les reenvíe o se les notifique para recogerlo.

**Servicio de Recepción Telefónica:** Opus proporciona un número de teléfono local o gratuito para el negocio, y un recepcionista en vivo responde las llamadas en nombre de la empresa.

**Reenvío de Mensajes de Voz y Fax:** Los mensajes de voz y los faxes recibidos pueden ser reenviados al correo electrónico del cliente, lo que permite una fácil revisión y respuesta.

**Sala de Conferencias:** Aunque la esencia del servicio es virtual, algunas ubicaciones de Opus Virtual Offices pueden ofrecer salas de conferencias o espacios de

trabajo que se pueden reservar y utilizar según sea necesario.

**Servicios de Apoyo Administrativo:** En algunas ubicaciones, Opus podría ofrecer servicios adicionales, como servicios de secretariado o apoyo administrativo, aunque esto podría variar según la ubicación y estar sujeto a tarifas adicionales.  
home

**Grainger.** Empresa líder en la distribución de productos industriales y mantenimiento, reparación y operaciones. Sitio donde pequeñas empresas en construcción, contratistas, y otros, pueden encontrar productos cómo:

### **Herramientas y Equipos:**

- Herramientas eléctricas
- Herramientas manuales
- Herramientas de corte
- Herramientas de medición y testeo

### **Seguridad:**

- Equipo de protección personal (EPP)
- Señalización
- Equipos de primeros auxilios y suministros
- Protección contra caídas

### **Materiales y suministros eléctricos:**

- Iluminación
- Cables y alambres
- Componentes eléctricos

### **Plomería:**

- Bombas
- Válvulas
- Tuberías, tubos y accesorios

### **Materiales de construcción:**

- Ferretería
- Pinturas y suministros de pintura
- Materiales de sellado y adhesivos



## **Suministros de limpieza y mantenimiento:**

- Equipos de limpieza
- Productos químicos de limpieza
- Aspiradoras y accesorios

## **HVAC y refrigeración:**

- Ventiladores y sistemas de ventilación
- Acondicionadores de aire y suministros
- Calefacción

## **Material de oficina:**

- Suministros básicos de oficina
- Muebles
- Equipos de oficina

## **Operaciones y mantenimiento de instalaciones:**

- Abastecimiento y gestión de material
- Equipos para manejo de materiales
- Motores y accesorios.

**Crown Office Supplies.** Empresa que vende suministros de oficina y otros productos relacionados. Algunos de los servicios y productos que Crown Office Supplies para negocios incluyen:

### **1. Suministros de Oficina Tradicionales:**

- Papel, lápices, bolígrafos, marcadores, carpetas, clips, etc.
- Artículos de escritorio, como grapadoras, perforadoras y dispensadores de cinta.

### **2. Tecnología y Electrónica:**

- Accesorios para computadoras, teclados, ratones, y otros periféricos.
- Productos de almacenamiento como USBs y discos duros externos.

### **3. Muebles de Oficina:**

- Sillas, escritorios, estanterías, archivadores y otros mobiliarios de oficina.

### **4. Suministros de Impresión y Copia:**

- Cartuchos de tinta y tóner para impresoras.

- Papel especializado, como papel fotográfico o etiquetas.

## **5. Productos de Limpieza y Cafetería:**

- Limpiadores, toallas, desinfectantes y otros suministros de limpieza.
- Snacks, bebidas y otros suministros para áreas de descanso o cafeterías.

## **6. Productos Escolares:**

- Libretas, mochilas, calculadoras y otros suministros escolares.

## **7. Servicios Especiales:**

- En algunos casos, las empresas de suministros de oficina también pueden ofrecer servicios de impresión, encuadernación o personalización de productos.

**Quill.** Minorista en línea que vende una variedad de suministros de oficina y soluciones para negocios.

## **1. Suministros de Oficina:**

- Papel, blocs de notas, lápices, bolígrafos, marcadores, carpetas, clips, grapadoras, y más.

## **2. Tecnología:**

- Computadoras, impresoras, periféricos (como teclados y ratones), accesorios para computadoras, dispositivos de almacenamiento (USB, discos duros externos), y más.

## **3. Muebles de Oficina:**

- Escritorios, sillas, estanterías, archivadores, lámparas de oficina, y otros muebles y accesorios.

## **4. Suministros de Limpieza:**

- Productos de limpieza, toallas de papel, desinfectantes, bolsas de basura, y otros artículos relacionados.

## **5. Cafetería y Alimentos:**

- Snacks, bebidas, utensilios, y otros suministros para áreas de cocina y descanso.

## 6. Tinta y Tóner:

- Cartuchos de tinta y tóner para una variedad de marcas y modelos de impresoras.

## 7. Productos Escolares:

- Mochilas, calculadoras, libretas, y otros suministros necesarios para estudiantes.

## 8. Salud y Bienestar:

- Primeros auxilios, vitaminas y suplementos, cuidado personal y otros productos de salud y bienestar.

## 9. Material de Envío y Embalaje:

- Cajas, cinta adhesiva, material de relleno, etiquetas, y otros suministros de envío.

**Shirtsy.** Ofrece productos impresos en playeras, chamarras, pantalones, entre otros, de acuerdo a la demanda del negocio y ofrece términos NET30 para los pagos. Buena oportunidad para ayudar a tu negocio a construir crédito.

## Opciones de tarjetas para negocios que consumen productos en las siguientes cadenas:

[Lowe's](#)

[Home Depot](#)

[Amazon Negocios](#)

[Office Depot](#)

[Staples](#)

[Sams Club](#)

[Advance Auto Parts](#)

[Exxon Mobil](#)

**Líneas de Crédito de Financiamiento de Facturas (Factoring):** Estas líneas permiten a las empresas obtener capital inmediato vendiendo sus facturas pendientes a un tercero (un factor) por un monto ligeramente reducido. Esto no solo pue-

de mejorar el flujo de efectivo sino que también, con el manejo adecuado, puede ayudar a construir crédito.

**Líneas de Crédito Comercial de Uniones de Crédito:** Las uniones de crédito a menudo ofrecen términos más favorables que los bancos tradicionales y pueden ser una excelente opción para empresas más pequeñas o aquellas con necesidades crediticias únicas.

**Micropréstamos y Líneas de Crédito de Instituciones No Tradicionales:** Hay muchas organizaciones no tradicionales, a menudo con un enfoque en pequeñas empresas o industrias específicas, que ofrecen micropréstamos y líneas de crédito.

**Líneas de Crédito Online:** Con el auge de la tecnología financiera, hay muchas plataformas en línea que ofrecen líneas de crédito a empresas. Estas opciones a menudo tienen procesos de solicitud más rápidos, aunque las tasas de interés pueden ser más altas que las opciones tradicionales.

**Líneas de Crédito Comercial de Equipos:** Si tu negocio depende de equipos específicos, es posible obtener una línea de crédito específicamente para financiar la compra o alquiler de ese equipo.

Si estás interesado en aplicar para una línea de crédito para tu negocio, capital de trabajo, financiamiento de equipo, préstamo a corto plazo, factoring, MCA, o alguna otra opción de financiamiento, visita nuestra página de negocios y llena el formulario:

[\*\*Préstamos para Negocios\*\*](#)

Al considerar cualquier línea de crédito, es crucial leer y comprender todos los términos y condiciones. Un manejo adecuado, como realizar pagos a tiempo y no sobregirar la línea de crédito, es esencial para construir un historial crediticio positivo. Por otro lado, los pagos atrasados o incumplimientos pueden dañar gravemente el crédito comercial de tu empresa.

# Preguntas Frecuentes



# 1. ¿Cuánto tiempo toma construir crédito para el negocio?

El tiempo requerido para construir crédito para un negocio puede variar según varios factores. No hay un plazo fijo, pero aquí hay una desglose general de lo que puedes esperar:

## **Inicio – Estableciendo la Fundación (0-6 meses):**

- Incorpora tu negocio: Asegúrate de que tu negocio esté legalmente separado de tus finanzas personales.
- Obtén un Número de Identificación del Empleador (EIN): Esto permite a las agencias de crédito rastrear las finanzas de tu empresa.
- Abre una cuenta bancaria comercial: Esto no solo te ayuda a separar tus finanzas, sino que algunas agencias de crédito consideran la antigüedad de tus cuentas bancarias comerciales.
- Solicita un número DUNS: Dun & Bradstreet es una de las principales agencias de informes crediticios comerciales y el número DUNS es cómo te rastrean.

## **Crecimiento – Establecimiento Temprano (6-12 meses):**

- Obtén crédito comercial: Esto puede ser en forma de una tarjeta de crédito comercial, líneas de crédito con proveedores o un préstamo comercial pequeño.
- Paga a tiempo: Siempre asegúrate de pagar todas tus facturas y deudas a tiempo. Esta es la clave para construir un buen crédito.

## **Desarrollo – Construcción Activa (1-2 años):**

- Establece y expande líneas de crédito: A medida que tu negocio crece y tienes más operaciones, es posible que necesites más crédito. Establecer líneas de crédito adicionales y asegurarte de manejarlas correctamente ayuda a construir tu perfil crediticio.
- Revisa tu informe de crédito comercial: Asegúrate de que la información reportada sobre tu negocio sea correcta. Si hay errores, trabaja para corregirlos.

## **Maduración – Madurez y Mantenimiento (2 años en adelante):**

- Diversifica tus fuentes de crédito: Al igual que con el crédito personal, un mix diverso de crédito (tarjetas, préstamos a plazo, líneas de crédito, etc.) puede ser beneficioso.
- Continúa monitoreando tu crédito: Mantente al tanto de tu perfil crediticio y sigue trabajando para mejorarlo.

Para muchas empresas, un historial crediticio sólido puede comenzar a establecerse dentro de 1 a 2 años de operación consciente y estratégica. Sin embargo, alcanzar un perfil crediticio “excelente” puede llevar más tiempo, a menudo de 2 a 5 años o más, dependiendo de la frecuencia y el volumen de las transacciones crediticias, así como del manejo financiero general del negocio.

Es importante recordar que, al igual que el crédito personal, el crédito comercial es un reflejo del historial financiero de un negocio. Las decisiones financieras responsables y el tiempo son las claves para construir un crédito sólido.

## **2. ¿Cómo puedo revisar el informe de crédito de mi negocio?**

Revisar el informe de crédito de tu negocio es fundamental para asegurarte de que toda la información sea precisa y para entender cómo te ven los prestamistas y otros acreedores. Afortunadamente, el proceso es similar al de revisar tu informe de crédito personal. Aquí te explico cómo hacerlo:

### **Identifica las Principales Agencias de Informes Crediticios Comerciales:**

Las principales agencias que proporcionan informes crediticios para negocios son:

- **Dun & Bradstreet (D&B):** Una de las agencias más conocidas, y es probable que necesites un número DUNS para revisar tu informe aquí.
- **Experian Business**
- **Equifax Business**

## **Solicita tu Informe:**

- Ve al sitio web de la agencia de informes crediticios y sigue las instrucciones para solicitar el informe de crédito de tu negocio. Es posible que necesites proporcionar detalles como el nombre de tu negocio, tu número EIN y/o tu número DUNS.
- Ten en cuenta que, a diferencia de los informes de crédito personales (donde estás legalmente autorizado a una copia gratuita de tu informe de cada agencia una vez al año en los EE. UU.), es posible que tengas que pagar por el informe de crédito de tu negocio.

## **Revisa el Informe Detenidamente:**

- Una vez que tengas el informe en mano, revisa cada sección con cuidado.
- Verifica si la información básica del negocio, como la dirección y el número de teléfono, es correcta.
- Asegúrate de que todas las cuentas listadas sean reconocidas por ti.
- Observa si hay consultas en tu informe que no reconozcas.
- Revisa cualquier nota o comentario que pueda haber, especialmente si indica pagos atrasados o incumplimientos.

## **Corrige Errores:**

Si encuentras cualquier error o inexactitud en tu informe de crédito comercial:

- Ponte en contacto con la agencia de informes crediticios y sigue su proceso para disputar y corregir la información.
- Es posible que necesites proporcionar documentación o evidencia para respaldar tu reclamo.
- Asegúrate de seguir todo el proceso hasta que el error se corrija.

## **Monitorea Regularmente:**

- Al igual que con el crédito personal, es una buena práctica revisar regularmente el informe de crédito de tu negocio.

- Considera configurar alertas o monitoreo, si es ofrecido por la agencia, para ser notificado de cambios significativos o consultas en tu informe.

Entender y monitorear el informe de crédito de tu negocio no solo te permite estar al tanto de tu posición crediticia, sino que también te ayuda a detectar signos tempranos de fraude o mal uso de la identidad de tu negocio. Es una práctica fundamental para mantener la salud financiera de tu empresa.

### **3. ¿Qué factores influyen en la calificación crediticia de mi negocio?**

La calificación crediticia de un negocio, similar a la calificación crediticia personal, está determinada por una serie de factores que las agencias de crédito utilizan para evaluar el riesgo de un negocio. Estos factores indican la probabilidad de que el negocio incumpla con sus obligaciones financieras. A continuación, se presentan los factores clave que influirán en la calificación crediticia de tu negocio:

#### **Historial de Pagos:**

- ¿Cuán puntual ha sido tu negocio en el pago de sus facturas y deudas?
- Los pagos atrasados o incumplidos tendrán un impacto negativo en la calificación crediticia.

#### **Utilización del Crédito:**

- La proporción de crédito que tu negocio está utilizando en relación con el crédito total disponible.
- Una alta utilización del crédito (es decir, un gran saldo de deuda en relación con el límite de crédito) puede indicar mayor riesgo y, por lo tanto, afectar negativamente la calificación.

#### **Antigüedad del Crédito:**

- La duración de tu historial crediticio. Las empresas más antiguas con un historial crediticio establecido a menudo tienen una calificación más alta que las nuevas empresas.

### **Tipo de Crédito:**

- La diversidad de tus cuentas crediticias, que incluye líneas de crédito, tarjetas de crédito comerciales, préstamos a plazo, entre otros.
- Un mix diversificado generalmente es favorable para la calificación crediticia.

### **Deudas Recientes:**

- Si tu negocio ha asumido una gran cantidad de deuda recientemente, podría ser visto como un riesgo mayor.

### **Tamaño de la Empresa:**

- En algunos casos, el tamaño de la empresa (ya sea en términos de ventas, activos o número de empleados) puede influir en la calificación crediticia.

### **Información Pública:**

- Bancarrotas, gravámenes, juicios o demandas pueden afectar negativamente la calificación crediticia de tu negocio.

### **Industria:**

- Dependiendo de la agencia de crédito, el sector o industria en el que opera tu negocio podría influir en la calificación debido a factores de riesgo asociados específicamente con esa industria.

### **Información financiera:**

- Las agencias pueden revisar estados financieros (como balances y estados de resultados) si están disponibles. Una situación financiera sólida puede mejorar la calificación crediticia.

### **Relaciones con Proveedores y Prestamistas:**

- Las relaciones positivas y consistentes con proveedores y prestamistas, como pagar facturas a tiempo o antes de tiempo, pueden influir positivamente en la calificación.

### **Número y Gravedad de las Consultas:**

- Si hay muchas consultas recientes en el informe crediticio de tu negocio, podría indicar que estás buscando crédito activamente, lo que puede ser un signo de riesgo para algunos prestamistas.

Es esencial ser consciente de estos factores y trabajar activamente para mejorar aquellos aspectos que puedan estar afectando negativamente la calificación crediticia de tu negocio. Mantener un perfil crediticio sólido puede abrir muchas puertas en términos de financiamiento, términos de pago con proveedores y oportunidades de crecimiento.

## 4. ¿Qué hago si encuentro errores en el informe de crédito de mi negocio?

Si encuentras errores en el informe de crédito de tu negocio, es crucial actuar rápidamente para corregirlos. Un informe crediticio inexacto puede afectar tu capacidad para obtener financiamiento, los términos en los que puedes acceder al crédito y puede dar una impresión errónea a proveedores o socios potenciales.

Aquí te presento los pasos que debes seguir si encuentras errores en el informe de crédito de tu negocio:

### **Documenta el Error:**

- Haz una copia del informe crediticio que muestra el error.
- Resalta o marca el error específico para que sea fácilmente identificable.

### **Reúne Evidencia:**

- Si tienes documentos o pruebas que respalden tu reclamo sobre el error (como recibos, facturas pagadas, contratos, correspondencia, etc.), compílalos. Estos serán esenciales cuando presentes tu disputa.

### **Contacta a la Agencia de Informes Crediticios:**

- Las principales agencias crediticias para empresas (como Dun & Bradstreet, Experian Business y Equifax Business) tienen procedimientos específicos para disputar información.
- Ve al sitio web de la agencia y sigue las instrucciones detalladas para disputar errores en el informe. Muchas agencias ofrecen un proceso en línea, pero también puedes considerar enviar tu disputa por correo certificado para tener un registro de la comunicación.

### **Contacta al Proveedor de la Información:**

- Además de la agencia de informes crediticios, también debes contactar a la empresa o entidad que proporcionó la información incorrecta (por ejemplo, un proveedor o prestamista).
- Informales sobre el error y proporciona la evidencia que respalde tu reclamo.
- Solicita una corrección y pide una confirmación por escrito una vez que se haya realizado la corrección.

### **Sigue el Proceso:**

- Una vez que hayas presentado tu disputa, la agencia de informes crediticios generalmente tiene un período específico (por ejemplo, 30 días) para investigar el error.
- Durante este tiempo, la agencia verificará la información con el proveedor y determinará si es necesario corregir o eliminar el error.

### **Revisa el Resultado:**

- Una vez que la agencia haya completado su investigación, te informarán sobre los resultados.
- Si la información fue corregida o eliminada, deberían proporcionarte una copia gratuita del informe crediticio corregido. Verifica que el error haya sido corregido adecuadamente.

### **Mantén un Registro:**

- Guarda copias de toda la correspondencia y documentación relacionada con tu disputa. Esto es útil en caso de que el error reaparezca o si necesitas referenciarlo en el futuro.

### **Considera Agregar una Declaración:**

- Si no estás satisfecho con el resultado de la disputa, algunas agencias te permiten agregar una declaración breve a tu informe explicando la situación. Aunque esto no cambia la calificación crediticia, proporciona contexto a quienes revisan el informe.

Recuerda que es esencial revisar regularmente los informes crediticios de tu negocio para asegurarte de que la información sea precisa y refleje adecuadamente la salud financiera y el comportamiento crediticio de tu empresa.

## 5. ¿Puedo usar mi crédito personal para ayudar a financiar mi negocio al principio?

Sí, muchos emprendedores y propietarios de pequeñas empresas utilizan su crédito personal para financiar sus negocios, especialmente en las primeras etapas. Sin embargo, aunque esta puede ser una solución práctica al principio, también viene con sus propios riesgos y consideraciones. A continuación, se presentan algunos métodos comunes y sus implicaciones:

### **Tarjetas de Crédito Personales:**

- Muchos empresarios usan tarjetas de crédito personales para financiar gastos iniciales, comprar inventario o cubrir otros costos.
- Asegúrate de entender las tasas de interés y posibles cargos. Si llevas un saldo mes a mes, los intereses pueden acumularse rápidamente.

### **Préstamos Personales:**

- Un préstamo personal puede ofrecerte una suma global que puedes usar para iniciar tu negocio.
- Asegúrate de entender los términos del préstamo, incluidos los intereses y el período de amortización.

### **Hipoteca o Línea de Crédito sobre el Valor de la Vivienda:**

- Si tienes equidad en tu hogar, puedes considerar una hipoteca de refinanciación o una línea de crédito sobre el valor de la vivienda (HELOC) para financiar tu negocio.
- Sin embargo, ten en cuenta que estás poniendo tu hogar como garantía, lo que significa que si no puedes hacer los pagos, podrías perder tu hogar.

### **Garantías Personales:**

- Aunque estés buscando un préstamo o línea de crédito para tu negocio, es posible que el prestamista te pida una garantía personal. Esto significa que si el negocio no puede pagar la deuda, eres personalmente responsable de hacerlo.

## Consideraciones y Riesgos:

**Mezcla de Finanzas:** Usar crédito personal para financiar tu negocio puede complicar tus finanzas, ya que estás mezclando tus finanzas personales con las del negocio. Esto puede complicar la contabilidad y la planificación financiera.

**Impacto en el Crédito Personal:** Si incumples con tus obligaciones financieras relacionadas con el negocio, tu puntuación de crédito personal puede verse afectada negativamente.

**Limitación de Opciones Futuras:** Si utilizas demasiado tu crédito personal, podrías limitar tu capacidad para acceder a más crédito en el futuro, tanto para necesidades personales como empresariales.

**Responsabilidad Personal:** Al usar tu crédito personal, asumes la responsabilidad personal de la deuda. Esto significa que tus activos personales pueden estar en riesgo si el negocio no puede pagar la deuda.

Si decides utilizar tu crédito personal para financiar tu negocio, es esencial ser consciente de estos riesgos y tener un plan sólido para cómo y cuándo pagarás la deuda. Además, a medida que tu negocio crezca, es recomendable explorar opciones de financiamiento diseñadas específicamente para empresas, como préstamos comerciales o inversores, y separar las finanzas del negocio de las personales.

## 6. ¿Qué puedo hacer si mi solicitud de crédito comercial es rechazada?

Si tu solicitud de crédito comercial es rechazada, puede ser un revés frustrante. Sin embargo, no es el fin del camino para tu negocio. Hay pasos que puedes seguir para entender el motivo del rechazo y aumentar tus posibilidades de éxito en futuras solicitudes:

### Solicita una Explicación:

- Por ley, las instituciones financieras están obligadas a proporcionar una razón por la cual se negó tu solicitud de crédito. Esta explicación puede ofrecerte información valiosa sobre las áreas que debes mejorar.

### **Revisa el Informe de Crédito de tu Negocio:**

- Solicita una copia del informe de crédito de tu negocio a través de agencias de informes crediticios como Dun & Bradstreet, Experian Business o Equifax Business.
- Revisa el informe en busca de errores o información negativa que pueda haber influido en la decisión. Si encuentras errores, disputa la información incorrecta.

### **Trabaja para Mejorar tu Perfil Crediticio:**

- Si tu historial crediticio empresarial fue el problema, considera formas de mejorar tu crédito, como pagar deudas existentes a tiempo, reducir el endeudamiento general o establecer relaciones comerciales con proveedores que informen a las agencias crediticias.

### **Considera Otras Fuentes de Financiamiento:**

- Hay muchas otras opciones más allá de los préstamos bancarios tradicionales. Puedes explorar inversores ángeles, financiamiento colectivo (crowdfunding), préstamos de microfinanzas, financiamiento basado en facturas o inversores de capital riesgo, dependiendo de la naturaleza y las necesidades de tu negocio.

### **Revisa tu Plan de Negocios:**

- Un plan de negocios sólido y bien estructurado puede influir positivamente en la decisión de un prestamista. Asegúrate de que tu plan sea actual, profesional y que demuestre la viabilidad y el potencial de crecimiento de tu negocio.

### **Establece Relaciones con los Prestamistas:**

- A veces, construir una relación con un banco o prestamista puede hacer la diferencia. Considera abrir una cuenta comercial, hablar con un representante bancario sobre tus objetivos y demostrar tu responsabilidad financiera a lo largo del tiempo.

### **Considera Prestamistas Alternativos:**

- Hay muchos prestamistas en línea y plataformas de préstamos alternativos que pueden tener criterios de aprobación más flexibles que los bancos tradicionales.

### **Reevalúa la Cantidad Solicitada:**

- Puede que hayas solicitado más financiamiento del que el prestamista está dispuesto a otorgarte, considerando el tamaño y la situación financiera de tu negocio. En una futura solicitud, podrías considerar pedir una cantidad menor o presentar garantías adicionales.

### **Solicita de Nuevo:**

- Una vez que hayas abordado las áreas de preocupación y fortalecido tu posición financiera y crediticia, considera solicitar crédito nuevamente.

Recuerda que un rechazo no es un reflejo de la viabilidad general de tu negocio. Muchas empresas exitosas han enfrentado rechazos al buscar financiamiento. La clave es ser persistente, aprender de los reveses y seguir trabajando hacia tus objetivos.

## **7. ¿Son las tarjetas de crédito comerciales una buena idea para construir crédito?**

Las tarjetas de crédito comerciales, cuando se utilizan de manera responsable, pueden ser una herramienta eficaz para construir crédito para tu negocio. Aquí están las ventajas y las consideraciones a tener en cuenta:

### **Ventajas de usar tarjetas de crédito comerciales para construir crédito:**

**Establecimiento de Historial Crediticio:** Al igual que con el crédito personal, un historial consistente de pagos puntuales y responsables en una tarjeta de crédito comercial puede ayudar a establecer y mejorar la puntuación crediticia de tu negocio.

**Separación de Gastos:** Las tarjetas de crédito comerciales te permiten mantener separados tus gastos personales de los gastos del negocio, lo que puede simplificar la contabilidad y la gestión de impuestos.

**Acceso a Capital de Trabajo:** En momentos en que las finanzas son ajustadas, una tarjeta de crédito comercial puede proporcionar acceso temporal a capital de trabajo.

**Beneficios y Recompensas:** Al igual que las tarjetas de crédito personales, muchas tarjetas comerciales ofrecen recompensas, descuentos y otros beneficios que pueden ser valiosos para un negocio.

**Mayor Límite de Crédito:** Por lo general, las tarjetas de crédito comerciales tienen límites de crédito más altos que las tarjetas personales, lo que puede ser útil para gastos empresariales más grandes.

**Herramientas de Gestión:** Muchas tarjetas comerciales ofrecen herramientas de gestión de gastos, informes y otros recursos que pueden ayudar en la administración financiera del negocio.

### **Consideraciones y precauciones:**

**Uso Responsable:** Al igual que con cualquier forma de crédito, es vital usar la tarjeta de manera responsable. Esto significa pagar el saldo completo cada mes o, al menos, hacer siempre el pago mínimo a tiempo.

**Tasas de Interés:** Las tarjetas de crédito suelen tener tasas de interés más altas en comparación con otros tipos de financiamiento. Si llevas un saldo mes a mes, los intereses pueden acumularse rápidamente, lo que puede ser costoso para tu negocio.

**Impacto en el Crédito:** Si no gestionas la tarjeta de crédito comercial adecuadamente, como incurrir en pagos atrasados o usar demasiado de tu límite de crédito, puede tener un impacto negativo en la calificación crediticia de tu negocio.

**Garantías Personales:** Algunas tarjetas de crédito comerciales pueden requerir una garantía personal del propietario del negocio. Esto significa que, en caso de incumplimiento por parte del negocio, el propietario podría ser personalmente responsable del saldo de la tarjeta.

Las tarjetas de crédito comerciales pueden ser una excelente herramienta para construir crédito para tu negocio, siempre y cuando se utilicen de manera responsable y se gestionen adecuadamente. Es importante investigar y elegir una tarjeta que se adapte a las necesidades específicas de tu negocio y estar al tanto de las responsabilidades que conlleva.

## 8. ¿Qué prácticas debo evitar al construir crédito para mi negocio?

Construir crédito para tu negocio es crucial para su crecimiento y viabilidad a largo plazo. Sin embargo, hay ciertas prácticas que debes evitar para no dañar tu perfil crediticio. A continuación, enumeramos algunas de las prácticas más comunes que pueden perjudicar la construcción de crédito de tu negocio:

### **Pagos Atrasados:**

- No pagar tus facturas y deudas a tiempo es uno de los errores más graves. Un historial de pagos atrasados puede dañar seriamente tu crédito comercial.

### **Usar Demasiado Crédito:**

- Maximizar constantemente tus líneas de crédito o tarjetas de crédito puede indicar que estás sobreextendido, lo cual puede afectar negativamente tu puntuación crediticia.

### **Mezclar Finanzas Personales y del Negocio:**

- Usar crédito personal para gastos comerciales o viceversa puede complicar tus registros financieros y potencialmente dañar ambas puntuaciones crediticias.

### **No Revisar Informes Crediticios Regularmente:**

- Es fundamental revisar regularmente el informe de crédito de tu negocio para detectar posibles errores que puedan afectar tu puntuación.

### **No Establecer Crédito:**

- Es posible que evites adquirir cualquier forma de crédito, pensando que operar al contado es lo mejor. Sin embargo, esto no te permite construir un historial crediticio, lo que podría ser necesario para futuras expansiones o necesidades financieras.

### **No Tener Diversidad en las Líneas de Crédito:**

- Confiar en una única fuente de crédito (por ejemplo, una tarjeta de crédito comercial) puede limitar tu capacidad para construir un perfil crediticio robusto. Es útil tener diferentes tipos de crédito, como líneas de crédito, préstamos a plazos o crédito comercial con proveedores.

### **Cerrar Cuentas Antiguas:**

- La duración del historial crediticio puede influir en tu puntuación crediticia. Cerrar cuentas antiguas, especialmente si están en buen estado, puede acortar ese historial y afectar tu puntuación.

### **No Negociar con Proveedores:**

- Si tienes términos de pago con proveedores, es esencial establecer relaciones sólidas y negociar términos favorables. Esto puede ayudar en la construcción de crédito si esos proveedores informan a las agencias crediticias.

### **Solicitar Mucho Crédito en Poco Tiempo:**

Si solicitas múltiples líneas de crédito o préstamos en un corto período, las agencias crediticias pueden ver esto como una señal de desesperación o riesgo financiero.

### **Ignorar Problemas Financieros:**

Si enfrentas dificultades financieras, es esencial abordarlas de inmediato, ya sea ajustando el flujo de caja, reduciendo gastos o buscando asesoramiento financiero.

Al construir crédito para tu negocio, es esencial adoptar un enfoque proactivo y responsable. Mantente informado, organiza tus finanzas y adopta prácticas que promuevan un perfil crediticio saludable.

## **9. ¿Es útil tener múltiples cuentas comerciales o tarjetas de crédito para construir crédito más rápido?**

Tener múltiples cuentas comerciales o tarjetas de crédito puede ofrecer beneficios en la construcción de crédito para tu negocio, pero también viene con consideraciones adicionales. A continuación, se detallan las ventajas y las precauciones asociadas con este enfoque:

### **Ventajas de tener múltiples cuentas o tarjetas de crédito comerciales:**

#### **Diversificación del Crédito:**

- Tener diferentes tipos de cuentas (como líneas de crédito, tarjetas de crédito,

préstamos a plazo, etc.) puede mejorar la diversidad de tu perfil crediticio, lo que potencialmente puede ayudar a aumentar tu puntuación crediticia.

### **Mayor Límite de Crédito Total:**

- Al tener múltiples tarjetas o cuentas, es probable que tengas un límite de crédito combinado más alto. Esto puede ser beneficioso si tu negocio necesita acceso a más capital de trabajo.

### **Mejor Ratio de Utilización de Crédito:**

- Si usas y pagas varias cuentas de manera responsable, manteniendo los saldos relativamente bajos en relación con tus límites, esto puede resultar en un ratio de utilización de crédito favorable, lo que puede influir positivamente en tu puntuación crediticia.

### **Flexibilidad:**

- Diferentes tarjetas o cuentas pueden ofrecer diferentes beneficios, términos y características. Esto puede proporcionarte una mayor flexibilidad en cómo y cuándo utilizas el crédito.

### **Precauciones y consideraciones:**

#### **Gestión Compleja:**

- Manejar múltiples cuentas requiere un sistema de seguimiento sólido para asegurarte de que todos los pagos se realicen a tiempo y no se incurra en cargos adicionales o intereses.

#### **Potencial Sobreextensión:**

- Con acceso a más crédito, podría ser tentador gastar más de lo que tu negocio puede permitirse, lo que podría llevar a la sobreextensión y problemas financieros.

#### **Múltiples Solicitudes de Crédito:**

- Solicitar múltiples cuentas en un corto período de tiempo puede resultar en varias consultas duras en tu informe de crédito, lo que podría reducir temporalmente tu puntuación crediticia.

#### **Costos Asociados:**

- Algunas tarjetas de crédito comerciales o cuentas pueden tener tarifas anua-

les, costos de mantenimiento o tasas de interés elevadas. Es esencial considerar estos costos antes de abrir múltiples cuentas.

**Riesgo de Deuda Acumulada:**

- Si no se manejan adecuadamente, múltiples cuentas pueden resultar en una acumulación significativa de deuda, lo que puede afectar negativamente el flujo de efectivo y la salud financiera general del negocio.

Mientras que tener múltiples cuentas comerciales o tarjetas de crédito puede ofrecer ventajas en términos de construcción de crédito, es esencial que los propietarios de negocios manejen estos instrumentos financieros con responsabilidad y atención. Antes de abrir varias cuentas, evalúa cuidadosamente las necesidades y capacidades financieras de tu negocio, y asegúrate de tener los sistemas adecuados para gestionarlas eficazmente.

# Comienza a Crear Crédito para tu Negocio Ahora

La construcción de un sólido crédito para tu negocio no es solo una recomendación, es una necesidad en el competitivo mundo empresarial actual. Tener acceso a financiamiento y condiciones crediticias favorables puede ser el puente entre mantener tu negocio en funcionamiento y expandirlo a nuevas alturas. Como hemos discutido a lo largo de este artículo, construir crédito para tu negocio implica mucho más que simplemente pagar a tiempo. Se trata de una gestión financiera inteligente, decisiones informadas y entender cómo funcionan los sistemas crediticios.

Mientras que cada negocio es único y sus necesidades de crédito variarán, los principios básicos de construcción de crédito son consistentes: pagar puntualmente, mantener bajas las deudas, monitorear regularmente los informes de crédito y diversificar las fuentes de crédito. Además, es esencial que los empresarios reconozcan y eviten las trampas y errores comunes en la construcción de crédito.

Finalmente, construir crédito para tu negocio es una inversión en su futuro. Es un proceso continuo que, si se maneja correctamente, puede abrir puertas a oportunidades que de otro modo estarían fuera de alcance. Dedicar tiempo y recursos a entender y mejorar el crédito de tu negocio; el retorno en términos de crecimiento y éxito bien puede superar el esfuerzo inicial.



¡Aquí tienes a tu negocio  
prosperando y alcanzando  
nuevos horizontes gracias a  
un **crédito sólido!**



**FUTURO**

Patrocinado por:

**WELLS  
FARGO**