

Numero D-U-N-S Explicado para ejecutar



1) Qué es y por qué importa

D-U-N-S es un número de **9 dígitos** que identifica a tu empresa en el mundo.

Lo emite **Dun & Bradstreet (D&B)**. Con ese número, tus pagos a **proveedores que reportan** se registran en tu expediente empresarial y terceros (proveedores, arrendadores, entidades financieras) pueden **verificar tu historial**.

Clave si decides mudarte de país: tu **D-U-N-S no cambia**; es tu **ID empresarial global**. Si sales de EE. UU. y operas en otro país, ese mismo número permite **reconocer tu empresa y no empezar de cero**.

2) Términos que usaremos (sin jerga)

- **Dun & Bradstreet (D&B):** empresa que mantiene una base de datos global de negocios y emite el número D-U-N-S de cada empresa.
- **D-U-N-S:** tu **ID empresarial global** (9 dígitos) que **concentra** la información de tu empresa en un solo expediente.
- **PAYDEX:** puntaje crediticio corporativo (0–100) muestra **qué tan puntual** paga tu empresa. **80 = pagas a tiempo**.
- **Proveedor que reporta:** además de venderte, **informa tus pagos** a los burós (D&B, Experian Business, Equifax Business).
- **Net-30:** compras hoy y **pagas el total en 30 días**.
- **NAICS:** código que describe tu **actividad comercial** (industria) y se obtiene en la página oficial www.naics.com
- **NAP: Nombre legal, Dirección y Teléfono** de tu empresa. Deben verse **idénticos** en todo (banco, web, licencias, facturas, burós).

3) Paso a Paso

A) Antes de comenzar , asegúrate de tener a la mano la siguiente información:

1. **Empresa activa** (LLC o Corporation) y **EIN**.
2. **Dirección comercial** (evita residencial o P.O. Box/UPS). Si trabajas desde casa, usa **domicilio comercial/virtual** con recepción de correo postal.
3. **Teléfono corporativo**: puedes usar **Google Voice** u otro número **local**. Idealmente a **nombre legal de la empresa**. (Si luego migras, podrás cambiar de número, pero deja uno estable ahora.)
4. **Email corporativo** : **Evita** Gmail, Yahoo, Hotmail. **Usa** un dominio propio **nombre@tuempresa.com**.
5. **Web 1 página** con tu NAP (Nombre legal, Dirección, Teléfono) y qué haces. Truco rápido: el **dominio** de tu empresa (tuempresa.com) se compra en minutos, por menos de 20 \$ y muchos proveedores te dan plantillas para una web simple. Hazlo hoy para verte **profesional y coherente**.
6. **NAICS**: Es el **código oficial** que describe la **actividad económica principal** de tu empresa en EE. UU. Elegirlo bien importa porque algunos bancos y proveedores lo usan para estimar **riesgo**. Recomendación: **elige un NAICS de bajo riesgo** y coherente con lo que haces (amigable para bancos) y **evita al inicio** códigos percibidos como **alto riesgo**; si comienzas con un giro “sensible”, tus aprobaciones pueden tardar más. Siempre verifica el código exacto en la web oficial del NAICS y **guárdalo igual** en todos tus registros.

Bajo riesgo / amigables para bancos (ejemplos):

- 541611 Consultoría administrativa
- 541430 Diseño gráfico
- 541512/541513 Servicios de TI/soporte informático
- 541219 Servicios contables/teneduría
- 561720 Limpieza comercial
- 561499 Servicios administrativos de apoyo n.c.p.

Evitar al inicio / percibidos como más sensibles (ejemplos):

- 441120 Venta de autos usados
- 448310 Joyerías
- 445310 Tiendas de licores
- 454110 Comercio electrónico puro (solo online, sin historial)
- 561421/561422 Telemarketing/centros de llamadas
- 713990 Juegos/entretenimiento con riesgo regulatorio

Si tu actividad real cae en un rubro “**sensible**”, espera **criterios de aprobación más rigurosos**. Por eso es **aún más crítico** presentar una **estructura sólida y verificable**: web y correo **@tuempresa.com**, **teléfono corporativo** (si puede ser local), **D-U-N-S** activo, **NAP consistente** (nombre, dirección, teléfono iguales en todos los registros) y presencia pública coherente.

B) Pide tu número D-U-N-S (gratis)

1. Junta datos: **Nombre legal exacto, dirección, teléfono corporativo, email corporativo, EIN, fecha de constitución, NAICS, descripción breve.**
2. **Busca si ya existes** en D&B (algunas empresas viejas ya están). Si apareces, pide **actualizar/corregir** en vez de crear un registro nuevo.
3. **Solicítalo** y guarda tu **D-U-N-S**. Ese número es la **llave**: sin él, los proveedores no pueden **vincular** tus pagos a tu expediente.

C) Enciende tu historial crediticio (proveedores que reportan)

1. Elige **3 a 5** proveedores que reportan en categorías que uses:
 - **Oficina/papelería**: hojas, sobres, bolígrafos, tóner.
 - **Empaque/envíos**: cajas, cinta, etiquetas, relleno.
 - **Mantenimiento/MRO**: limpieza, guantes, pilas.
 - **Impresión/marketing**: tarjetas, stickers.

2. **Confirma por escrito a qué burós reportan** (D&B, Experian, Equifax) y **con qué frecuencia**. Hay empresas que reportan a **1** buró, otras a **2** y algunas a **3**. **Prioriza las que reporten a los 3 burós** para avanzar más rápido.
3. **Compra poco y seguido** (consumo sostenible): \$20–\$60 por rubro al mes.
4. **Paga temprano** (ideal a **10–15 días**, no al 30).
5. **No cierres** esas cuentas base: Son las que mantienen **vivo** tu expediente y sostienen tu puntaje crediticio o **PAYDEX**.

D) Dónde ves tu reporte (es público)

Cualquier tercero (y tú) puede **consultar/comprar** reportes de tu empresa en:

- **Dun & Bradstreet (D&B)** – ver **PAYDEX** y pagos reportados.
- **Experian Business** – ver historial y su propio puntaje.
- **Equifax Business** – ver historial y su propio puntaje.

Guarda tus accesos y revisa **cada 30–60 días** si ya aparecen tus pagos. Si falta un reporte, escribe al proveedor con: **Nombre legal, D-U-N-S, ID de cliente, factura y fecha de pago** para que verifiquen el **envío**.

4) Ciclos del crédito empresarial

- Piensa en **bloques de 90 días**:
 - **Días 0–30**: abres 4 –5 proveedores, compras poco y **pagas temprano**.
 - **Días 31–60**: repites compras; los burós empiezan a **mostrar** pagos.
 - **Días 61–90**: ya deberías ver **varias experiencias**; aquí suelen mejorar límites y aprobaciones si todo está **puntual**.
- El **PAYDEX** refleja **puntualidad** (con mucho peso a lo **reciente**). Mantén siempre **actividad** y pagos **a tiempo**.

5) Red flags (evítalos)

- **Dirección residencial** o **P.O. Box** como principal.
- **Mezclar activos/dinero personales** con los de la empresa.
- **Gastar sin plan** y luego **cerrar** proveedores base (debilita tu expediente).
- **Email gratuito** como principal (Gmail/Yahoo/Hotmail). Usa **nombre@tuempresa.com**.
- **Solo celular** como teléfono de empresa. De preferencia, usa un **número local** (p. ej., Google Voice) y mantenlo **consistente**.
- **Datos incoherentes** (Nombre legal, Dirección, Teléfono) entre banco, web, licencias y burós.

6) Checklist (para imprimir y marcar)

Base

- ☐ LLC/Corp activa
- ☐ EIN
- ☐ NAICS definido
- ☐ Dominio comprado (tuempresa.com)
- ☐ Email **nombre@tuempresa.com**
- ☐ Web 1 página con NAP
- ☐ Teléfono corporativo (Google Voice u otro local)
- ☐ Dirección comercial (no residencial / no P. O. Box)

D-U-N-S

- ☐ Verifiqué si ya existo en D&B
- ☐ Solicité mi D-U-N-S y lo guardé

Proveedores que reportan

- ☐ Elegí 4 –5 proveedores que **reportan**
- ☐ Confirmé que reportan a los 3 buros
- ☐ Compras pequeñas programadas (mensuales)
- ☐ Pagos a **10–15 días** programados
- ☐ Mantener **3** cuentas base **abiertas** (NO cerrarlas nunca)

Monitoreo (cada 30–60 días)

- ☐ Revisé mi reporte en D&B / Experian / Equifax
- ☐ Si faltó un pago, escribí al proveedor con D-U-N-S + factura + fecha de pago.

Toma esta guía como **tablero de control**: marca lo hecho y corrige lo pendiente.

7) Recursos útiles (para ejecutar ya)

- **Dominio y web simple:** compra tu dominio y usa plantillas para una página básica.
- **Teléfono corporativo:** crea tu número (fijo/virtual) y úsalo siempre como línea del negocio.
- **Burós (consultar reportes):** crea tus accesos para monitorear tu expediente.

Tu **D-U-N-S** es la **llave global** de tu empresa. Con 4 –5 **proveedores que reportan, compras pequeñas, pagos tempranos y datos coherentes**, empezarás a ver tu **historial** (PAYDEX y otros) reflejado. Eso es **credibilidad real** aquí y en otros países. Mantén el ciclo **cada 90 días** y no cierres las cuentas base.

Una LLC/Corporation bien estructurada mantiene presencia más allá del país.

Quien entiende esto deja de vivir a merced de un zip code y empieza a jugar en la economía real:

GLOBAL, 24/7, ONLINE

La economía no duerme: Es global y 24/7. Quien lo entiende, **SE ESTRUCTURA**. Porque cuando haces las cosas correctamente, lo que cuenta viaja contigo: procesos, reputación y capacidad de cobrar y entregar. Las fronteras cambian; **tu sistema** no.

Esta guía es un **checklist** que podría convertir tu negocio en una **operación portable**.

Si mañana cambias de país, **no cambias de sistema**.

Activa las notificaciones  en instagram @carlosbyf.usa y guarda los posts clave; allí tienes los pasos para tu D-U-N-S y una estructura que funciona en EEUU... o donde decidas operar.¹

Que cambie el mapa, no tu operación.

@carlosbyf.usa