

Tu guía paso a paso para iniciar una pequeña empresa exitosa

Existen muchas tareas que deben realizar los dueños de empresas mientras trabajan en el lanzamiento o expansión de sus negocios. Utiliza esta lista de verificación como mapa de rutas paso a paso o marca las tareas en el orden que consideres conveniente.

1. Evalúa tu mercado y a los potenciales clientes (de 1 a 3 días)*

Dedica tiempo a conocer tu mercado; formula algunas preguntas directas respecto de la necesidad y demanda por tu producto o servicio, y las perspectivas de crecimiento de tu empresa.

Obtén algunos consejos en



2. Decide un lugar para hacer negocios (de 1 a 2 días)*

Considera dónde venderás la mayor cantidad de productos o servicios, sea por Internet, en tu propia tienda o mediante una aplicación de telefonía móvil. La decisión respecto de dónde estará basada tu empresa podría verse afectada por tu capacidad o capital, tipo de productos o servicios, proximidad con los proveedores, idoneidad, disponibilidad de la fuerza laboral o un impuesto o entorno legal beneficioso.

Calcula si alquilarás o comprarás una propiedad



3. Avanza y define una línea de tiempo para llevar tu idea al mercado (de 4 a 5 días)*

Es hora de que tu empresa pase de la idea a la ejecución. Un simple primer paso consiste en delinear completamente tu plan de entrega de un producto o servicio. Puedes hacerlo identificando los pasos, socios y proveedores necesarios, y definiendo un marco de tiempo estimado para desarrollar tus operaciones y hacer que tu producto o servicio llegue a los clientes.



4. Dale un nombre a tu empresa y regístrala (de 2 a 3 días)*

Identifica un nombre para tu empresa que te diferencie, que hable de tus valores y visión y que atraiga a potenciales clientes. Una vez identificado un nombre, verifica su disponibilidad a fin de asegurarte de que la marca no está registrada comercialmente o le pertenece a otra empresa. Además, asegúrate de que puedes adquirir un dominio web y alias de redes sociales similares al nombre.

Saber más



5. Elige una estructura legal

(de 3 a 7 días)*



Formúlate algunas preguntas importantes respecto de qué grado de responsabilidad deseas asumir, qué grado de control quisieras mantener sobre tu empresa a medida que vaya creciendo y si confiarás en socios financieros, logísticos o expertos. Esto te ayudará a decidir qué estructura legal te conviene para tu empresa: ser propietario único, una sociedad colectiva, una sociedad de responsabilidad limitada o una corporación. Ahora que has determinado tu estructura preferida, considera la posibilidad de consultar con un experto respecto de las implicancias legales y fiscales, y si ésta es tu mejor opción.

Explora alternativas

6. Confecciona un plan de negocios

(de 1 a 2 días)*



Un plan de negocios meditado, bien investigado, realista y estratégico ayudará a guiar a la organización, atraer inversores, ganar socios y mucho más. Asegúrate de incluir un resumen ejecutivo, descripción de la empresa, plan de mercadeo y proyecciones financieras. Este video te mostrará cómo.

Obtén la plantilla

7. Procura obtener capital para la puesta en marcha

(de 14 a 31 días)*



Decide qué combinación de amigos y familiares, préstamos, inversionistas ángeles, financiamiento colectivo y fondos propios les convienen a ti y a tu empresa. Crea un presupuesto inicial mediante [la planilla de presupuestos](#); considera las tasas de interés y sopesa los pros y contras de depender de inversiones externas o de otras alternativas.

Calcula los costos

8. Considera la posibilidad de abrir una cuenta empresarial en un banco o en una cooperativa de crédito

(de 1 a 2 días)*



Dedica tiempo para considerar tu elección. ¿Qué servicios necesitarás de una institución financiera? Formúlate, entre otras, las siguientes preguntas: ¿Tu institución financiera ofrece préstamos para la administración de pequeñas empresas? ¿Cuál es su estructura de comisiones? ¿Qué reputación tiene? ¿Tienes la intención de hacer la mayoría de los negocios localmente?

Saber más

9. Refina tu enfoque de ventas y mercadeo

*(de 4 a 7 días)**



En tu plan de negocios debes tener sentadas las bases de tu enfoque de ventas y mercadeo. Ahora es tiempo de construir a partir de él. Decide qué canales de publicidad y mercadeo te permitirán difundir mejor tu producto y sus beneficios. La mercadotecnia te ayuda a generar tu reputación; la publicidad, a impulsar las ventas. Las redes sociales son un magnifico recurso para conectarte directamente con socios y clientes y para comunicar tu misión y valores en un escenario menos comercial.

Saber más

10. Contrata personal para desempeñar roles y responsabilidades específicos

*(de 14 a 21 días)**



Identifica áreas donde necesitas ayuda, qué tipo de habilidades deberían tener tus empleados y cómo encajaría esto en tu presupuesto. Define un proceso de búsqueda de candidatos que se alineen con tu misión y valores. Familiarízate con las leyes laborales que rigen las contrataciones; deberás tenerlas en cuenta antes de crear una descripción de un puesto, dar entrevistas, contratar y llevar a cabo el proceso de incorporación.

Saber más

11. Configura sistemas contables y procesos de mantenimiento de registros

*(de 7 a 14 días)**



Es importante mantener registros detallados, claros y precisos no sólo para mayor tranquilidad sino para la preparación de impuestos y el cumplimiento con la ley. Los buenos procesos contables y de mantenimiento de registros también te ayudarán a comprender mejor cuál es tu estado financiero, cómo es la competencia y a realizar pronósticos. Comienza con plantillas de documentos comunes para ahorrar tiempo y ayudar a tomar todas las precauciones.

Saber más

12. Procura obtener seguros empresariales

*(de 3 a 4 días)**



Protege tu empresa, a tus empleados y a los clientes de riesgos e incertidumbre. Si tienes empleados, debes por ley tener seguro por accidentes de trabajo, desempleo e invalidez.

Saber más

13. Procura tener proveedores sustentables

(de 21 a 31 días)*



Asóciate con proveedores, distribuidores y proveedores de servicios que estén alineados con tus metas, presupuesto, misión y valores. En el ambiente laboral de hoy en día, un enfoque en la sustentabilidad de tu cadena de suministros brinda estabilidad y demuestra tu compromiso con la ecuanimidad, la igualdad, la justicia y el medio ambiente.

[Saber más](#)

14. Comienza promocionando tu empresa

(de 7 a 14 días)*



Una de las claves de una empresa saludable, exitosa y en crecimiento es la capacidad de atraer nuevos clientes. Familiarízate con enfoques de mercadeo consolidados e innovadores y evalúa acuerdos y promociones que llamen la atención hacia tu producto y hacia el valor que lo caracteriza.

[Saber más](#)

*Los rangos de tiempo son estimaciones aproximadas; el tiempo real necesario varía dependiendo de la experiencia, la antigüedad de la empresa, la ubicación y otros factores.

Exención de responsabilidad: No debe interpretarse como asesoramiento legal

Practical Money Skills brinda información respecto de la creación y operación de una empresa. El contenido de este pdf es a mero título informativo y no con el propósito de proporcionar asesoramiento u opiniones de aspectos legales o impositivos. El contenido de esta sección y la visualización de la información en ella, no deben interpretarse, ni se dependerá de ellos para obtener asesoramiento legal o impositivo en cualquier circunstancia o situación de hecho. No se deberá realizar acción alguna basándose en la información contenida en esta sección, y Visa Inc. queda exceptuada de toda responsabilidad respecto de las acciones realizadas o no realizadas sobre la base del contenido parcial o total de esta sección en la medida máxima permitida por la ley. Deberás comunicarte con un abogado a fin de obtener asesoramiento respecto de cualquier asunto o problema legal, incluidos los procedimientos para la creación de una compañía en el marco de la ley. El contenido de este sitio ha sido desarrollado para el público de Estados Unidos.