



# Cómo iniciar una empresa

Guía de 5 pasos para comenzar su viaje empresarial

 **intuit quickbooks**



# Las pequeñas empresas son lo más importante para las comunidades de todo el país. Ellas hacen que lugar donde vivimos, trabajamos y jugamos prospere realmente.

No es de extrañar que en este momento existan casi [32 millones de pequeñas empresas en EE. UU.](#)

Para aquellos que se atreven a soñar, este es el mejor momento para crear algo nuevo y dejar un legado. Lo difícil es transformar ese sueño en una empresa activa, dinámica y duradera.

¿No sabes por dónde empezar? Esta es una guía de 5 pasos que te ayudará a emprender tu camino en el mundo empresarial.



# Contenidos

Conceptos básicos de negocios: Cómo empezar	<b>4</b>
Perfecciona tu idea	<b>6</b>
Define a tus clientes objetivo	<b>9</b>
Elabora tu plan de negocios	<b>11</b>
Evalúa tus finanzas	<b>14</b>
Conclusión	<b>17</b>

# Conceptos básicos de negocios: Cómo empezar

Como aspirante a tener tu pequeña empresa, hay un trabajo de preparación esencial que tienes que completar antes de su lanzamiento.

Esto comienza con [la redacción de una declaración de misión](#) para definir tu visión. Esta declaración se debe formular en unos pocos párrafos claros y concisos que deberían:

1

Describir tu idea de negocio

2

Definir el propósito y los objetivos de tu empresa

3

Identificar las estrategias principales que se emplearán para lograrlos

4

Incluye un mensaje de motivación que te inspire a trabajar por tu sueño

La declaración de tu misión representará tu «por qué» y creará algo tangible que podrás revisar a medida que recorras el camino del emprendimiento.

## APRENDE MÁS

[Cómo iniciar una empresa](#)

[Cómo redactar una declaración de misión efectiva](#)

[Cómo elaborar la mejor propuesta de negocios de tu empresa](#)

## Preguntas del cuaderno de trabajo

¿Por qué quiero crear esta empresa en particular?

¿Qué me llama la atención de este sector?

¿Cuál es el propósito más importante de mi empresa?

¿Manejaré mi empresa individualmente o con un equipo?

Si es con un equipo, ¿a quién quiero tener en mi equipo y quiénes serían los socios comerciales ideales?

72%

**El 72 % de las personas que quieren crear una empresa** en los próximos 12 meses, se sienten optimistas sobre sus perspectivas.<sup>1</sup>

## Perfecciona tu idea

Cuando tengas lista la declaración de la misión, investiga tu mercado para ajustar tu idea.

Averigua quiénes son los principales actores y líderes del sector e identifica a tus competidores, tanto los de presencia física como en internet. A continuación, [identifica la propuesta de valor de tu empresa](#), es decir, cómo te vas a diferenciar. Por ejemplo, si planeas abrir una cafetería local, tendrás que saber cuántas cafeterías hay en un radio de 5 a 10 millas (8 km), qué hacen para tener éxito y cómo harás para que tu negocio se diferencie de los de ellos. Es posible que ofrezcas opciones exclusivas en el menú, tu propio café artesanal, mezclas personalizadas o facilidades para los clientes, como una biblioteca, mesas con múltiples puertos de carga o cabinas donde los clientes puedan llamar por videoconferencia. Piensa en lo que hace que tu negocio sea en verdad único y cómo lo aprovecharás para alcanzar el éxito.

19%

Los actuales propietarios de empresas afirman que investigar a la competencia es la segunda tarea más importante que se puede hacer antes de crear una empresa. Sin embargo, **el 19 % de los propietarios de empresas potenciales dicen que no tienen la intención de hacerlo.**<sup>1</sup>



Asimismo, este es un buen momento para que empieces a pensar en el nombre de tu empresa. Puede ser algo que tenga un significado profundo para ti, un juego de palabras con un término común del sector o algo pegadizo que los clientes recuerden. Para empezar, utiliza un tesoro, un generador de nombres en línea o reserva tiempo para una lluvia de ideas.

Sea cual sea el nombre que elijas, asegúrate de que no sea demasiado difícil de deletrear o pronunciar y pide opiniones a tus amigos, familiares y mentores antes de tomar una decisión definitiva. Además, haz una búsqueda de marcas en la página web de la Oficina de Patentes y Marcas de EE. UU., [USPTO.gov](https://www.uspto.gov), y una búsqueda en la página web de la Secretaría de Estado de tu país para comprobar que el nombre aún está disponible.

El nombre de tu empresa es importante porque lo necesitarás más adelante si decides constituirla en sociedad o registrarla en el estado o en tu municipio.

76%

El **76 %** de los propietarios de empresas potenciales dicen que elegirán su propio nombre de empresa, en vez de pagar a un experto externo para que les ayude con esto.<sup>1</sup>

## Preguntas del cuaderno de trabajo

¿Quiénes son los principales competidores de mi empresa?

¿Qué productos o servicios ofrecen estos competidores y a qué precio?

¿Dónde están ubicados sus negocios? ¿Tienen mucha afluencia de clientes?

¿Cómo es su presencia en internet? ¿La gente parece estar interesada en sus contenidos o en sus redes sociales?

En comparación con estos competidores, ¿cuál es la propuesta de venta única de mi empresa?

### APRENDE MÁS

[¿Qué es una propuesta de valor y cómo se elabora?](#)  
[Cómo realizar un análisis de la competencia](#) 



## Define a tus clientes objetivo

Determina el [mercado total disponible \(TAM, por sus siglas en inglés\)](#) de tu base de clientes potenciales. Definir tu TAM te ayudará a comprender el tamaño real del mercado potencial de tu producto o servicio, en especial si tienes previsto crear una empresa en línea.

Una manera sencilla de determinar tu TAM es buscar datos del sector e informes de investigación de mercados en internet; consulta los datos de las encuestas de clientes y de las tendencias disponibles al público de organizaciones como el Centro de Investigaciones Pew o los datos del censo de la zona si vas a abrir un negocio en una tienda física.



Desde aquí, analiza a fondo para encontrar a tus clientes objetivo. Tus clientes objetivo son un grupo de personas con características y comportamientos comunes a los que te dirigirás en tu estrategia de «marketing». Puedes encontrar a tus clientes objetivo de la siguiente manera:

- Reúne los datos demográficos sobre la edad, género, educación, ingresos y ubicación de las personas que crees que estarán interesadas en tus productos o servicios
- Crea [los perfiles de los clientes](#), que son bocetos detallados de un comprador específico para tu producto o servicio
- Revisa las páginas web, las redes sociales y las comunicaciones publicitarias de tus competidores para saber a quiénes se dirigen
- Conversa con amigos o familiares que representen a tus clientes objetivo
- Descubre y profundiza en las comunidades en línea o en las redes sociales donde se reúnen tus clientes objetivo
- Realiza una encuesta rápida con un grupo selecto de tus amigos y seguidores de las redes sociales que representen a tu cliente objetivo

## Preguntas del cuaderno de trabajo

¿Qué tamaño tiene esta oportunidad de mercado y qué tan grande es mi base de clientes potenciales?

¿A qué tipos de clientes se dirigen mis competidores?

¿Quién es *mi* cliente ideal?

¿Qué edad tienen, qué les interesa, qué les preocupa y qué problemas tienen?

¿Cuáles son los principales problemas de estos clientes que mi empresa puede resolver?

### APRENDE MÁS

[Cómo identificar a tu público objetivo](#) 

## Elabora tu plan de negocios

Casi el 70 % de las personas que ya tienen una pequeña empresa recomiendan elaborar un plan de negocios antes de seguir adelante con tu idea de negocio. Sin embargo, el 13 % de los propietarios de empresas potenciales dicen que redactar un plan de negocios no es una prioridad para ellos.

Aunque elaborar un plan de negocios puede resultar una tarea difícil, te proporcionará una hoja de ruta completa para saber a dónde quieres llegar con tu empresa y cómo piensas lograrlo. La buena noticia es que si has seguido los pasos del 1 al 3, ya has hecho gran parte del trabajo preliminar para empezar.

### APRENDE MÁS

[Cómo elaborar un plan de negocios](#) 

[4 métodos para financiar una empresa nueva](#) 

## Un plan de negocios sólido suele tener entre 10 y 20 páginas que incluyen 10 elementos esenciales:

1

**Resumen ejecutivo:** suele ser un resumen general de una página sobre el contenido de tu plan de negocios. Piensa que es una versión ampliada y narrativa de un índice de contenidos.

2

**Descripción de la empresa:** incluye la declaración de tu misión, la trayectoria laboral o empresarial, los objetivos clave y la propuesta de valor.

3

**Estudio de mercado:** detalla el tamaño de tu mercado potencial y de tus clientes objetivo.

4

**Análisis de la competencia:** resumen de la investigación que has realizado sobre los competidores, sus ventajas y desventajas y tu propuesta de venta única.

5

**Descripción del producto o servicio:** detallas los beneficios, el proceso de producción y el ciclo de vida de tus productos o servicios, así como por qué lo que ofrece tu empresa es mejor que la oferta de los competidores.

6

**Estrategia de mercadeo y ventas:** abarca tu plan para atraer a nuevos clientes y hacer crecer tu empresa, incluidos los canales de publicidad y promoción y las tácticas de retención de clientes (por ejemplo, los programas de fidelización o de referidos) que utilizarás para implementar esta estrategia.

7

**Finanzas de la empresa:** incluye el presupuesto operativo y el plan financiero de tu empresa, que necesitarás para adquirir un préstamo bancario o dinero de los inversionistas.

8

**Estructura organizativa y de gestión:** describe a tu equipo, sus funciones y experiencias, y cómo sus habilidades únicas añadirán valor a tu empresa. Esta sección también debe incluir las funciones adicionales que podrías necesitar para impulsar el crecimiento de tu empresa.

9

**Necesidades de financiamiento:** detalla el monto de dinero que necesitarás para financiar tu empresa. Debe ser un cálculo realista que tenga en cuenta tanto el mejor como el peor de los escenarios. Esta sección es esencial si eres una empresa emergente que está recaudando dinero de los inversionistas.

10

**Apéndice:** elabora un apéndice bien organizado con todo lo que los inversionistas requieran para llevar a cabo la diligencia debida y lo que tú o tu equipo necesiten consultar con facilidad para avanzar. El apéndice debe incluir los documentos legales, los registros comerciales y las licencias profesionales, así como la información sobre la estructura legal y el tipo de negocio, las patentes y las propiedades intelectuales. Además, no olvides incluir un índice de contenidos para que todo se pueda buscar con facilidad.

## Preguntas del cuaderno de trabajo

¿Cuál es el «por qué» de mi empresa? ¿Por qué hay una necesidad imperiosa para mi empresa ahora?

¿Cómo mi empresa va a ganar dinero?

¿Quiénes son mis clientes y cómo voy a llegar a ellos?

¿Cómo voy a comercializar mis productos y servicios?

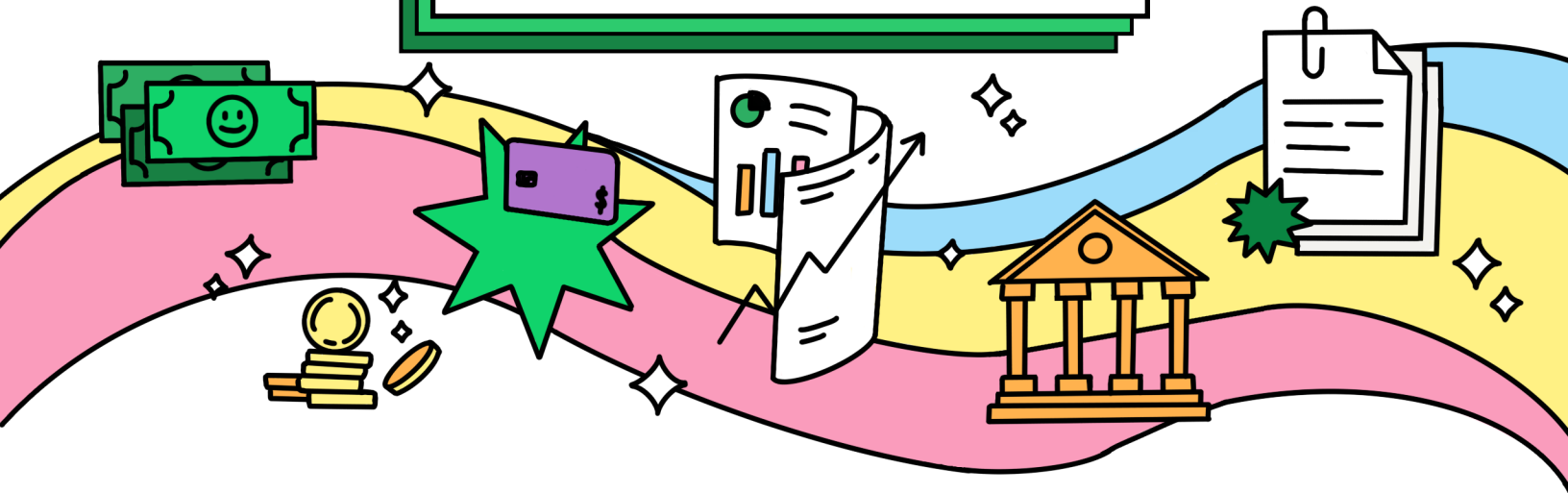
¿Qué bienes o servicios necesitaré para empezar?

¿Cuál es mi presupuesto operativo y cuánto dinero necesitaré para cubrir estos costos?

69%

**El 69 % de los propietarios de pequeñas empresas recomiendan elaborar un plan de negocios antes de crear una empresa.<sup>1</sup>**

# Evalúa tus finanzas



Emprender una empresa tiene su precio. Necesitarás capital para empezar, pero antes tendrás que conocer los gastos de la fase inicial.

**Empieza por calcular los costos proyectados para tu primer año en la empresa. Esto debería incluir aspectos como:**

- Los costos fijos, incluidos los pagos de alquileres, nóminas, impuestos y seguros de la empresa
- Los costos variables como los servicios públicos, el «marketing» y el material de oficina
- Las tarifas de la empresa para los permisos, las licencias, [los gastos de registro y de constitución](#) a nivel local, estatal y federal, así como el costo para el diseño de la página web y de logotipos, los folletos y las tarjetas de visita
- La tarifa para realizar mejoras en el espacio alquilado, si tu negocio es una tienda física
- El costo de los servicios legales y profesionales, como [la contabilidad](#), la teneduría de libros y los honorarios de los abogados
- El costo de los programas informáticos y de los equipos, como las aplicaciones de contabilidad, los programas para el seguimiento del inventario y [los de gestión de nóminas](#), las computadoras portátiles, los teléfonos inteligentes, los muebles de oficina, los equipos de cocina, etc.
- Pagos de préstamos si has recibido préstamos de una entidad financiera, de un familiar o de un socio

Al planificar estos costos, lleva un registro de todo y de las posibles deducciones del Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) a las que podrías tener derecho, ya que podrían compensar algunos de tus gastos iniciales y en curso.

Hay muchas fundaciones privadas, ciudades y estados que también ofrecen programas de financiamiento inicial para atraer nuevas empresas a su área. Investiga para saber qué programas están disponibles en tu comunidad, a qué puedes optar y cómo solicitarlos.

# Maneras de estructurar tu empresa



## Empresario por cuenta propia o propietario único

Esta es una opción popular para quienes no tienen muchas obligaciones (por ejemplo, no tienen empleados ni inversionistas importantes) cuando empiezan. A medida que tu empresa crece, es posible que quieras cambiar de estructura jurídica. Ser propietario único puede ser una opción excelente si tienes una ocupación secundaria o un empleo.



## Sociedad colectiva

Si vas a emprender una empresa con un socio, tendrán que registrarse como una sociedad colectiva o una sociedad limitada. Es necesario consultar a un abogado y a un asesor fiscal para determinar el tipo de sociedad, los términos y las implicaciones fiscales.



## Corporación

La protección de la responsabilidad y las exenciones de impuestos son algunas de las ventajas de constituir una corporación. Debido a los costos iniciales, muchos propietarios únicos esperan hasta obtener los ingresos suficientes y llegar a la etapa adecuada para constituir una corporación.



## Compañía de responsabilidad limitada (LLC)

Una LLC es una forma específica de sociedad privada limitada de los EE. UU. Esta estructura protege a los propietarios de la empresa, a los gerentes y a la propia LLC contra determinados tipos de responsabilidad personal. Si planeas operar desde una tienda física, la responsabilidad personal supone una consideración importante. Si alguien se lesiona en tu propiedad, es posible que no seas responsable a nivel personal de los daños si tienes una LLC.

Ya sea que tu empresa sea una LLC, una corporación o una sociedad, ten en cuenta que es probable que tengas que [registrar tu empresa](#) en cualquier estado en el que operes. Deberías consultar a un abogado para determinar la mejor estructura empresarial que se adapte a tus necesidades.

## APRENDE MÁS

[Cómo calcular y controlar los costos generales de tu empresa](#) 

[Guía paso a paso para registrar tu empresa](#) 

[Guía de préstamos para pequeñas empresas](#) 

## Preguntas del cuaderno de trabajo

¿Cuáles son los posibles costos fijos y variables de mi empresa?

¿Constituiré mi empresa como empresario por cuenta propia, compañía de responsabilidad limitada (LLC) o sociedad colectiva?

¿Cuáles son los pasos obligatorios en mi ciudad/estado para registrar mi empresa?

¿Cuáles son los pasos para constituir mi empresa y para notificarlo al IRS?

¿Cuáles son los requisitos legales para mi empresa en lo relativo a marcas, logotipos, patentes y derechos de autor? ¿Cuánto me costará obtener estas protecciones?

36%

El 36 % de las personas que quieren crear una empresa admiten que obtener el financiamiento es una de sus tres principales prioridades financieras.<sup>1</sup>



## Conclusión

Iniciar una pequeña empresa y convertirse en empresario requiere una mezcla adecuada de valor, suerte y trabajo duro.

El camino nunca será como una línea recta, pero puedes hacerlo un poco más fácil. Si te preparas y te informas lo mejor posible sobre lo que se necesita para lanzar tu negocio, podrás transformarlo desde lo más básico de una idea hasta una empresa próspera y exitosa que los clientes amarán de verdad.

Aprende más sobre cómo crear una empresa, [aquí](#)





## Fuentes

1. Fuente: en 2020, QB ordenó la realización de una encuesta a 1,600 propietarios de

---

© 2021 Intuit Inc. Intuit y QuickBooks son marcas comerciales de Intuit Inc.

NI INTUIT NI LOS CONTENIDOS DISPONIBLES PARA SU DESCARGA PRETENDEN OFRECER ASESORAMIENTO JURÍDICO, FISCAL O FINANCIERO. Los contenidos y materiales tienen como único objetivo ayudarle en su organización general y en la toma de decisiones para su empresa o consulta. Intuit no se responsabiliza de los errores, omisiones o deficiencias de la información contenida en este documento ni de su interpretación. No se garantiza que la cobertura de la información es completa o adecuada para tratar su situación particular. Por consiguiente, no se debe confiar en la información proporcionada como sustituto de la investigación independiente. Intuit Inc. no tiene ninguna responsabilidad de actualizar o revisar cualquier información presentada aquí. Intuit Inc. no garantiza que el material contenido en este apartado seguirá siendo exacto ni que esté completamente libre de errores cuando se publique. Los lectores deberían verificar las declaraciones antes de confiar en ellas.