en alianza con Be MEE

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORAS Y EMPRENDEDORES

Checklist del Emprendedor

Dos rutas paso a paso: desde la primera idea hasta incorporar, crecer y proteger lo que construiste.

RUTA 1

De la idea al lanzamiento

Para ti, que estás pensando en emprender: validar, formalizar y conseguir tus primeros clientes.

RUTA 2

De sole proprietor a empresa

Para ti, que ya vendes y estás creciendo: incorporar, ordenar y proteger tu negocio.

Cómo usar esta guía

Elige tu ruta según el momento en que estás y avanza paso a paso, marcando cada casilla al completarla. No necesitas hacerlo todo en una semana: cada paso bien hecho protege tu tiempo, tu dinero y tu familia.

Tu momento	Tu ruta	Meta
Tengo una idea y quiero emprender	**Ruta 1: De la idea al lanzamiento**	Validar, formalizar y conseguir tus primeros clientes
Ya vendo como dueña(o) única(o) y estoy creciendo	**Ruta 2: De sole proprietor a empresa**	Incorporar, ordenar y proteger lo que ya construiste

Esta guía es educativa y no sustituye la asesoría legal, contable o de seguros. Los requisitos y costos cambian según tu estado y tu industria; confírmalos siempre con un profesional antes de firmar o pagar.

RUTA 1

De la idea al lanzamiento

> Para ti, que estás pensando en emprender. Antes de gastar en logos o tarjetas, confirma que alguien pagará por lo que ofreces. Luego formaliza, protégete y lanza.

1 Claridad: tu porqué y tu idea

- [ ] Escribe en una frase el problema que resuelves y para quién.
- [ ] Define tu porqué: qué quieres para tu vida, tu familia y tu comunidad con este negocio.
- [ ] Haz un inventario honesto: habilidades, tiempo disponible por semana, ahorros y red de contactos.
- [ ] Decide cuánto puedes invertir y cuántos meses puedes sostenerte sin ingresos del negocio.
- [ ] Revisa tu relación con el dinero: ¿qué creencias te frenan para cobrar lo que vales?

2 Investigación y validación

- [ ] Habla con al menos 10–15 clientes potenciales. Pregunta por su problema, no vendas tu idea.
- [ ] Identifica 3–5 competidores: precios, qué hacen bien y qué les falta.
- [ ] Calcula tus números básicos: costo por producto o servicio, precio de venta y margen.
- [ ] Estima tu punto de equilibrio: cuántas ventas al mes cubren tus gastos.
- [ ] Investiga licencias y permisos de tu industria, ciudad y condado (salud, cosmetología, construcción, cuidado infantil, venta de alimentos, etc.).
- [ ] Escribe un plan de negocio de una página: cliente, oferta, precio, canales de venta, costos y metas a 90 días.

3 Encuentra tus primeros clientes

- [ ] Haz una venta piloto o preventa antes de invertir fuerte. El primer pago es la mejor validación.
- [ ] Activa tu red: familia, amigas, iglesia, grupos de WhatsApp y comunidades como Be MEE.
- [ ] Crea un perfil de Google Business y redes sociales con tu historia: comunica desde tu propósito.
- [ ] Pide testimonios y referencias a cada cliente satisfecho.
- [ ] Usa contratos o acuerdos por escrito, aunque sean sencillos: alcance, precio, fechas y forma de pago.
- [ ] Registra cada venta y cada gasto desde el día uno.

4 Elige tu estructura legal

Estructura	Protege tus bienes personales	Ideal para
Sole proprietor (dueña única)	No	Probar la idea con bajo riesgo
LLC	Sí, si la manejas correctamente	La mayoría de los pequeños negocios
Corporación (C Corp; puede elegir tributar como S Corp)	Sí	Negocios que buscan inversionistas o crecer rápido

- [ ] Decide tu estructura con un contador o abogado según tu riesgo, tus socios y tus impuestos.
- [ ] Verifica que el nombre esté disponible en tu estado y como dominio web.
- [ ] Registra tu empresa con la Secretaría de Estado o la agencia equivalente de tu estado (los costos varían según el estado).
- [ ] Designa un agente registrado (registered agent).
- [ ] Obtén tu EIN en IRS.gov. Es gratis: nunca pagues por él. Si no tienes número de Seguro Social, puedes solicitarlo en línea con tu ITIN.
- [ ] Registra tu negocio en tu ciudad o condado y saca las licencias que aplican.

5 Socios y acuerdo operativo

Un socio puede multiplicar tu negocio o ponerlo en riesgo. Escoge con la cabeza y con el corazón.

- [ ] Evalúa a tu posible socio: valores compartidos, habilidades complementarias, compromiso de tiempo y manejo del dinero.
- [ ] Trabajen juntos en un proyecto pequeño antes de formalizar la sociedad.

- [ ] Firmen un acuerdo operativo (LLC) o acuerdo de accionistas (corporación) que defina:
  - [ ] Porcentaje de propiedad y aportes de cada socio (dinero, trabajo, equipo, clientes).
  - [ ] Roles, responsabilidades y quién toma qué decisiones.
  - [ ] Cómo se reparten las ganancias y cuándo.
  - [ ] Qué pasa si un socio se va, se enferma, fallece o se divorcia.
  - [ ] Cómo se resuelven los desacuerdos.
- [ ] Acuerden un periodo de adquisición (vesting) para la participación de cada socio (ver Paso 8).
- [ ] Aunque seas dueña única de tu LLC, firma un acuerdo operativo: refuerza la protección de tus bienes personales.

6 Finanzas ordenadas desde el inicio

- [ ] Abre una cuenta bancaria exclusiva del negocio. Nunca mezcles dinero personal y del negocio.
- [ ] Elige un sistema de contabilidad y concilia tus cuentas cada mes.
- [ ] Aparta un porcentaje de cada ingreso para impuestos (muchos negocios apartan entre 25% y 30%; confírmalo con tu contador).
- [ ] Conoce tus fechas de impuestos estimados trimestrales.
- [ ] Registra tu negocio para el impuesto sobre ventas si vendes productos (en algunos estados, también ciertos servicios).

7 Cómo financiar tu negocio

Empieza con el capital más barato y que menos control te quite.

1. Ahorros propios y ventas (bootstrapping): mantienes 100% de tu negocio.
2. Preventas y anticipos de clientes.
3. Subvenciones (grants) y concursos para emprendedoras y negocios latinos.
4. Microcréditos y préstamos de CDFIs: aceptan historial de crédito limitado y algunos trabajan con ITIN.
5. Microcréditos de la SBA (hasta $50,000) a través de organizaciones comunitarias sin fines de lucro, y préstamos SBA 7(a) a través de bancos y prestamistas aprobados.
6. Familia y amigos: siempre por escrito, como préstamo o como participación.
7. Inversionistas ángel o capital de riesgo: solo si tu modelo puede crecer muy rápido; cedes parte de tu empresa.

- [ ] Construye el crédito de tu negocio desde el inicio (cuenta bancaria, tarjeta de negocio, pagos a tiempo).
- [ ] Prepara tus documentos básicos: plan de una página, estados de cuenta y proyecciones a 12 meses.

8 Vesting: protege la propiedad desde el día uno

El vesting significa que cada socio gana su participación con el tiempo, no toda de golpe. Si alguien se va temprano, no se lleva una parte que no construyó.

- [ ] Usa el estándar común como punto de partida: 4 años con un cliff de 1 año (al año se adquiere el 25%; luego mensualmente).
- [ ] Define qué pasa con la participación no adquirida si un socio sale.
- [ ] Si recibes acciones o participación sujeta a vesting, consulta con tu contador la elección 83(b): se presenta al IRS dentro de los 30 días, sin prórroga. Hoy puede hacerse en línea (Formulario 15620).
- [ ] Incluye el vesting por escrito en tu acuerdo operativo o de accionistas.

9 Seguro comercial básico

- [ ] Responsabilidad civil general (General Liability): daños o lesiones a clientes o terceros.
- [ ] Responsabilidad profesional (E&O) si das consejos o servicios profesionales.
- [ ] Póliza de propietario (BOP) si tienes local, equipo o inventario.
- [ ] Revisa si tu contrato, local o licencia exige un seguro mínimo.
- [ ] Compara cotizaciones con un agente independiente que entienda tu industria.

10 Tu primer empleado y nómina

- [ ] Diferencia empleado (W-2) de contratista (1099). Clasificar mal puede generar multas.
- [ ] Regístrate como empleador en tu estado (impuestos de desempleo y retenciones).
- [ ] Contrata seguro de compensación laboral (Workers' Comp): es obligatorio en casi todos los estados, por lo general desde el primer empleado (Texas es la excepción y algunos estados fijan un mínimo de empleados).
- [ ] Completa el I-9 y el W-4 de cada empleado.
- [ ] Usa un sistema de nómina que calcule, pague y declare impuestos automáticamente.
- [ ] Conoce el salario mínimo y las reglas de horas extra de tu estado y ciudad.

11 Lanza con propósito

- [ ] Define tus metas de los primeros 90 días: clientes, ventas y aprendizajes.
- [ ] Revisa tus números cada semana y ajusta.
- [ ] Busca acompañamiento: mentoría, comunidad y círculos de accountability.
- [ ] Celebra cada avance. Emprender acompañada es emprender sostenida.

RUTA 2

De sole proprietor a empresa

> Para ti, que ya vendes y tu negocio está creciendo. Como dueña única, tus ahorros, tu casa y tu carro están expuestos a las deudas y demandas del negocio. Esta ruta te ayuda a incorporar, ordenar y proteger lo que construiste.

1 Señales de que es momento de incorporar

- [ ] Tus ingresos son constantes y tu ganancia neta crece año con año.
- [ ] Tienes empleados, contratistas o planeas contratar.
- [ ] Firmas contratos más grandes o clientes corporativos te piden una entidad formal y seguro.
- [ ] Tienes bienes personales que proteger (casa, ahorros, inversiones).
- [ ] Quieres sumar un socio, buscar financiamiento o vender el negocio algún día.

2 Diagnóstico de tu negocio actual

- [ ] Reúne tus declaraciones de impuestos (Schedule C) de los últimos 2–3 años.
- [ ] Haz un inventario de contratos, clientes recurrentes, proveedores, equipo, cuentas y licencias actuales.
- [ ] Identifica tus mayores riesgos: lesiones, errores profesionales, vehículos, datos de clientes, empleados.
- [ ] Pon tu contabilidad al día antes de hacer el cambio.

3 Elige tu nueva estructura y su tratamiento fiscal

Opción	Cuándo considerarla
LLC (impuestos como sole proprietor)	Quieres protección legal con papeleo sencillo
LLC con elección de S Corp	Tu ganancia es suficiente para pagarte un salario razonable y ahorrar en impuestos de autoempleo
C Corp	Buscas inversionistas de capital de riesgo o planeas emitir acciones a empleados

- [ ] Analiza con tu contador si la elección de S Corp te conviene según tu ganancia neta. Requisito: todos los socios deben ser ciudadanos o residentes de EE. UU. para fines fiscales (un no residente, aunque tenga ITIN, no califica), con máximo 100 accionistas y una sola clase de acciones.
- [ ] Si eliges S Corp, presenta el Formulario 2553 a más tardar 2 meses y 15 días después de iniciar el año fiscal (el 15 de marzo si tu año fiscal es el calendario).
- [ ] Revisa los costos anuales de tu estado (reportes, impuestos de franquicia, agente registrado).

4 Incorpora y haz la transición

- [ ] Registra tu LLC o corporación con la Secretaría de Estado o la agencia equivalente de tu estado.
- [ ] Obtén un EIN para la nueva empresa: es necesario si tendrás empleados, varios dueños o una corporación, y recomendable en todos los casos.
- [ ] Abre cuentas bancarias y tarjetas a nombre de la empresa y cierra la mezcla de fondos.
- [ ] Transfiere contratos, cuentas de proveedores, dominio web, marcas y equipo a la nueva entidad.
- [ ] Actualiza licencias y permisos al nombre de la empresa.
- [ ] Notifica a clientes y actualiza facturas, contratos y tu W-9.
- [ ] Usa siempre el nombre legal de la empresa al firmar ("Nombre, Miembro o Gerente, Mi Negocio LLC").

5 Acuerdo operativo y gobierno corporativo

- [ ] Firma un acuerdo operativo (LLC) o estatutos y acuerdo de accionistas (corporación).
- [ ] Lleva actas o registros de decisiones importantes.
- [ ] Presenta a tiempo los reportes anuales que exija tu estado para mantener tu empresa en regla.
- [ ] Ten en cuenta que las empresas creadas en EE. UU. ya no tienen que reportar beneficiarios (BOI) ante FinCEN; la exención es permanente desde agosto de 2026. Desconfía de cartas o cobros que digan lo contrario.
- [ ] Registra tu marca (trademark) si tu nombre o logo ya tiene valor.

6 Incorporar a un socio

- [ ] Valora tu negocio antes de ceder participación: no regales lo que te tomó años construir.
- [ ] Define qué aporta el socio: capital, clientes, habilidades o tiempo.
- [ ] Considera participaciones con vesting (por ejemplo, 4 años con cliff de 1 año) para quien entra.
- [ ] Firma un acuerdo de compraventa entre socios (buy-sell): precio y reglas si un socio sale, se incapacita o fallece.
- [ ] Protege tu propiedad intelectual: que la empresa sea dueña de marcas, contenidos, listas de clientes y procesos.

7 Protege lo que construiste: seguros comerciales

Seguro	Te protege de
Responsabilidad civil general	Lesiones o daños a clientes y terceros
Póliza de propietario (BOP)	Daños a local, equipo e inventario, más interrupción del negocio
Responsabilidad profesional (E&O)	Reclamos por errores o consejos profesionales
Compensación laboral (Workers' Comp)	Lesiones de empleados; obligatorio en casi todos los estados
Auto comercial	Vehículos usados para el negocio
Ciberseguridad	Robo o pérdida de datos de clientes
Persona clave / vida	La pérdida de un dueño o socio clave; puede financiar el buy-sell

- [ ] Revisa tus pólizas cada año o cuando crezcas: nuevos empleados, local o vehículos.
- [ ] Asegúrate de que las pólizas estén a nombre de la nueva empresa, no a tu nombre personal.
- [ ] Trabaja con un agente que compare varias aseguradoras por ti.

8 Nómina y tu propio salario

- [ ] Regístrate como empleador en tu estado y en el IRS.
- [ ] Si eres S Corp, págate un salario razonable por nómina y el resto como distribuciones.
- [ ] Revisa la clasificación de tus trabajadores: W-2 o 1099.
- [ ] Automatiza nómina, impuestos, depósitos y formularios (W-2, 1099, 941).
- [ ] Considera beneficios para retener talento: plan de retiro (SIMPLE IRA o 401k), seguro médico.
- [ ] Prepara un manual de empleados sencillo: horarios, pagos, vacaciones, conducta.

9 Financiamiento para crecer

- [ ] Construye el perfil de crédito de tu empresa (Dun & Bradstreet, cuentas a nombre del negocio).
- [ ] Abre una línea de crédito antes de necesitarla.
- [ ] Explora préstamos SBA 7(a) o 504, CDFIs y programas para negocios de mujeres y latinos.
- [ ] Ten listos tus estados financieros: estado de resultados, balance y flujo de efectivo.
- [ ] Si buscas inversionistas, prepara tu historia, tus números y una tabla de propiedad (cap table) clara.

10 Lleva tu negocio al siguiente nivel

- [ ] Documenta tus procesos para que el negocio funcione sin ti en cada tarea.
- [ ] Contrata o delega primero lo que no es tu genialidad: contabilidad, nómina, administración.
- [ ] Integra tus herramientas (banca, nómina, seguros, contabilidad) en un solo flujo para ganar tiempo.
- [ ] Revisa tus números con un asesor cada trimestre.

- [ ] Planea tu legado: testamento, plan de sucesión y a quién pasaría tu negocio.
- [ ] Comparte lo que aprendiste: tu evolución es semilla para otras emprendedoras.

REFERENCIA

Glosario y recursos

Término	Qué significa
EIN	Número de identificación fiscal de tu empresa ante el IRS; gratuito
ITIN	Número de identificación fiscal del IRS para personas que no califican para un número de Seguro Social
LLC	Compañía de responsabilidad limitada: separa tus bienes personales del negocio
Acuerdo operativo	Contrato interno de la LLC: dueños, roles, ganancias y salidas
Agente registrado	Persona o empresa que recibe documentos legales oficiales de tu negocio
Vesting	Adquisición gradual de la participación de un socio con el tiempo
Cliff	Tiempo mínimo antes de adquirir la primera parte de la participación
Buy-sell	Acuerdo que fija cómo y a qué precio se compra la parte de un socio que sale
Workers' Comp	Seguro que cubre lesiones laborales de tus empleados
CDFI	Institución financiera comunitaria que presta a negocios desatendidos

Recursos gratuitos

IRS: solicita tu EIN

SBA en español: guías, préstamos y centros de desarrollo empresarial (SBDC) y Women's Business Centers

SCORE: mentoría gratuita, también en español

La Secretaría de Estado de tu estado: registro de empresas, nombres y reportes anuales

Cinco · cincofi.com: más información sobre cómo incorporar tu negocio y conectar formación, nómina, seguros comerciales y servicios financieros en un solo lugar

Be MEE · bemee.net: mentoría individual y grupal, MEE Academia y comunidad para caminar este proceso acompañada

Sobre Cinco

Los dueños de pequeños negocios son la columna vertebral de la economía, pero muchas veces pasan más tiempo peleando con el papeleo que haciendo crecer su visión. Para ellos, los seguros y las finanzas no son solo números en una pantalla: son la red de seguridad de su familia y el impulso para su próximo gran paso.

Cinco nació para unir esos mundos. Nuestra plataforma digital integra cada servicio esencial —formación de tu empresa, cumplimiento, nómina, seguros comerciales y servicios financieros— en un solo flujo, sin perder de vista para quién lo hacemos. Nuestra tecnología no reemplaza el elemento humano; lo potencia.

Somos el puente entre datos complejos y decisiones claras. Te devolvemos tu activo más valioso: **tiempo**. Tiempo para construir, para liderar y para enfocarte en lo que más importa.

¿Lista para incorporar tu negocio?

Agenda tu consulta de formación de empresa con un asesor de Cinco. Escanea el código o visita cincofi.com.

Agendar consulta