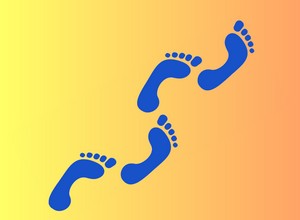
## [Pasos para crear una empresa](http://www.crearmiempresa.es/article-pasos-para-crear-una-empresa-113535286.html)



Después de publicar tantos artículos para emprendedores, nos ha parecido que faltaba una página que explicará en detalle todos los **pasos para montar un negocio** o crear una empresa. Desde la idea hasta los primeros beneficios, vamos a enumerar las etapas más importantes del proceso de creación, con enlace a algunos de los artículos que hemos publicado a lo largo de los años en este blog.

## 1º- Encontrar la idea de negocio

Toda empresa **empieza por una idea**. Simple o muy elaborada, clásica o tecnológica. Aquí hemos compartido cientos de [ideas de negocios](http://www.crearmiempresa.es/pages/ideas-de-negocio-por-categorias-5057144.html), y seguiremos compartiendo más cada mes. Pero recuerda, si una mala idea es suficiente para que no funcione una empresa, [una buena idea no es nada sin el equipo promotor adecuado](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/article-no-es-la-idea-es-el-equipo-107574010.html). Busca algo que realmente vaya contigo y tu experiencia.

## 2º- Estudiar la viabilidad del proyecto

Antes de dedicar tiempo y dinero en los siguientes pasos para crear una empresa, tienes que asegurarte un mínimo que **la idea es viable**. Nadie puede predecir el futuro, pero puedes evitar muchos problemas si te tomas en serio la elaboración del [plan de empresa](http://www.crearmiempresa.es/article-como-hacer-un-plan-de-empresa-respondiendo-a-38-preguntas-112774154.html). Quizás los costes que implica tu idea sean demasiado grandes para que pueda ser rentable. O tal vez sea el mercado que ambicionas conquistar el que sea demasiado pequeño. A lo mejor has pensado en un servicio interesante, pero que nadie está dispuesto a pagar.

No se trata de desanimarse a la primera, pero sí de comprender las [fuerzas, debilidades, riesgos y oportunidades](http://blog.cofike.com/2011/09/19/analisis-dafo/) de tu proyecto empresarial antes de decidir dar el paso siguiente.

## 3º- Encontrar socios

Quizás quieras trabajar solo y lo puedas hacer. Pero si necesitas más dinero para la inversión inicial, o si piensas que te faltan personas con un perfil profesional complementario al tuyo, es probable que te venga mejor [buscar uno o varios socios](http://mi-futura-empresa.over-blog.com/article-socios-para-tus-negocios-algunos-consejos-108862850.html).

Pero cuidado, **no cualquier persona puede ser un buen socio**. Recuerda que crear una empresa con alguien es algo muy comprometido, de alguna forma comparable a las relaciones de un matrimonio. Necesitas compartir valores y confiar en la otra persona, por eso es mejor que te fijes en [los errores que tienes que evitar](http://www.crearmiempresa.es/article-elegir-los-socios-para-crear-una-empresa-errores-a-evitar-78814617.html) a la hora de elegir socios.

## 4º- Escoger un nombre para la empresa

La elección del nombre no es nada anodina en el proceso de creación de empresa. En muchos casos, será **la primera información que llegue a cualquiera que entre en contacto con tu empresa**: clientes, inversores, proveedores o bancos. Por lo tanto, tiene un gran impacto en la primera impresión que las personas se harán de tu negocio, y tienes que dedicar el tiempo y la energía suficientes para [elegir un buen nombre](http://www.crearmiempresa.es/article-como-elegir-buen-nombre-para-empresa-80302853.html).

Probablemente tengas que valorar la necesidad de registrarlo en la [Oficina Española de Patentes y Marcas](http://www.oepm.es/).

## 5º- Optar por una forma jurídica

La elección del estatuto jurídico de la empresa es otro paso importante en la creación. **Cada opción tiene sus ventajas e inconvenientes**, principalmente en tres aspectos: fiscalidad, responsabilidad y trámites requeridos. Hay que tener cuidado con lo que se elige, porque no siempre es tan fácil cambiar después.

En primer lugar, tienes que elegir entre la **personalidad física** o la **personalidad jurídica**. En la primera categoría entran el empresario individual (autónomo) y sus asociaciones como la Comunidad de Bienes (CB) o la Sociedad Civil (SCP). Para más información: [como registrarse como autónomo](http://blog.cofike.com/2010/10/25/registrarse-como-autonomo/).

En la segunda categoría entran las **sociedades mercantiles**, como la Sociedad Limitada (SL), la Sociedad Anónima (SA), la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE) y las sociedades mercantiles especiales como la Sociedad Laboral (SAL y SLL) y la Sociedad Cooperativa, por citar las más habituales. Para más información: [como crear una SL paso a paso](http://blog.cofike.com/2012/03/13/pasos-para-crear-una-empresa/).

## 6º- Buscar financiación

Raros son los casos en los cuales la empresa no necesita financiación externa para empezar. Incluso si para arrancar ha sido suficiente con las aportaciones de los socios, normalmente se plantea una fase de crecimiento que requiere **una mayor inversión**. Por eso, es imprescindible asegurarse de agotar todas las posibles [fuentes de financiación](http://www.crearmiempresa.es/article-fuentes-de-financiacion-de-un-proyecto-de-nueva-empresa-o-negocio-98224615.html), desde el ahorro personal, los préstamos de familiares y amigos, [las subvenciones y ayudas](http://www.crearmiempresa.es/article-ayudas-para-jovenes-emprendedores-112683759.html), la banca tradicional, el capital riesgo, los business angels, [el crowdfunding](http://www.crearmiempresa.es/article-financiar-tu-empresa-por-el-crowdfunding-80222672.html), la financiación interna, etc.

## 7º- Encontrar un local

En un país de muchas normas como España, y pese a la inmensa disponibilidad de locales en alquiler, **no es tan sencillo encontrar el sitio** que combine buena ubicación y cumplimiento de las obligaciones legales. A veces, buscar local se puede [convertir en una pesadilla](http://www.crearmiempresa.es/article-la-pesadilla-de-encontrar-un-local-86454867.html), sobre todo cuando se trata de poder encajar en la normativa que te exige el ayuntamiento para obtener [la licencia de apertura](http://blog.cofike.com/2011/02/22/licencia-apertura/).

En esta fase es imprescindible llegar a [negociar un buen precio con el propietario](http://www.crearmiempresa.es/article-has-renegociado-ya-el-alquiler-de-tu-local-u-oficina-111079791.html), y hacerlo entender que el primer interesado en que vaya bien la nueva empresa es él.

## 8º- Contratar empleados

Dentro de los pasos para crear una empresa, la contratación de los primeros empleados es una etapa crucial. Siempre la gestión de recursos humanos es algo muy importante (**las empresas son fundamentalmente las personas que la componen**), pero en fase inicial, cobra más relevancia siquiera. Los inicios son complicados, a menudo caóticos y cargados de estrés y de mucho trabajo, y necesitas a personas comprometidas y flexibles.

Tómate tu tiempo para elegir a las personas que van a hacer parte de tu futura empresa, y apuesta por personas con potencial. También tienes que cuidar aspectos importantes como el [convenio colectivo](http://www.crearmiempresa.es/article-que-es-un-convenio-colectivo-113144414.html) aplicable y aprender las dificultades que conlleva [el difícil arte de los recursos humanos](http://www.crearmiempresa.es/article-recursos-humanos-teoria-realidad-82437662.html).

## 9º- Escoger a los proveedores

Aunque siempre la mirada de una empresa está orientada hacia sus clientes, no te puedes olvidar de hacer una elección minuciosa y bien pensada de tus proveedores. Algunos tendrán un impacto muy significativo sobre tu negocio, y a esos **les llamarás proveedores estratégicos** y buscarás la forma de asegurar con ellos una relación de trabajo fiable, conforme a tus objetivos y de confianza.

El precio es muy importante, pero tendrás que valorar otros aspectos, como la **flexibilidad** o el **plazo de respuesta** en caso de necesidad. En definitiva, intenta ver a tus proveedores como socios más que como enemigos, por ya tendrás bastante [con tus competidores](http://www.crearmiempresa.es/article-analisis-de-la-competencia-111351464.html) para pelearte.

## 10º- Producir

En principio ya tienes todos los ingredientes para empezar: un sitio, una empresa registrada con su nombre. Tienes socios, dinero, empleados, y has escogido tus proveedores. Solo te falta elaborar tu producto o servicio. Para eso necesitarás **organizar el proceso productivo**, por muy simple que sea.

Está claro que si vas a crear una empresa industrial con procesos complejos tardarás mucho tiempo en diseñar todo el sistema, pero incluso si solo te dedicas a la compraventa, tendrás que **atribuir funciones y responsabilidades a cada uno** y asegurarte de que el sistema que has elegido es eficaz y productivo.

## 11º- Vender

Hasta que no hayas vendido ([y cobrado](http://www.crearmiempresa.es/article-cobrar-las-ventas-obvio-pero-imprescindible-81174018.html)) tu primer producto o servicio, **no se puede considerar que hayas realmente empezado** tu andadura como empresa. Quizás no te guste hacerlo, pero [tendrás que aprenderlo](http://www.crearmiempresa.es/article-aprender-a-vender-104993016.html). Quizás te sirvan estas [ideas para vender más](http://www.crearmiempresa.es/article-ideas-para-vender-mas-109459837.html), o prefieras repasar la serie de artículos que redactamos hace ya tiempo sobre como [conseguir las primeras ventas](http://www.crearmiempresa.es/article-conseguir-los-primeros-clientes-para-tu-negocio-1-hacer-un-emailing-eficaz-72978020.html).

## 12º- Satisfacer al cliente

Si vendes pero no consigues que tu cliente tenga una buena experiencia, lo más probable es **que no vuelva a comprarte**. Quizás pertenezcas a uno de esos sectores en los cuales por lo general solo se le vende una vez a un cliente en particular (inmobiliaria, por ejemplo) y por lo tanto te de igual si haya quedado satisfecho o no. De todos modos, te equivocarías, porque este cliente, si no está contento, hablará mal de ti a su alrededor, y acabarás perdiendo ventas.

Por lo tanto, no solo tienes que esforzarte de poner todos los medios posibles para satisfacer a tu cliente, pero también tienes que [medir su percepción](http://www.crearmiempresa.es/article-conseguir-los-primeros-clientes-para-tu-negocio-5-hacer-un-buen-seguimiento-de-la-percepcion-del-c-75256859.html). Si no queda contento y te dice porque te ayudará mucho a no repetir el mismo error. Como decía bill Gates: [tus clientes más insatisfechos son tu mejor fuente de aprendizaje](http://www.crearmiempresa.es/article-consejos-bill-gates-85189171.html).

## 13º- Medir los resultados

Para mejorar tienes que [saber en que punto estás](http://www.crearmiempresa.es/article-si-quieres-mejorar-tienes-que-medir-tus-resultados-98291384.html). Y para eso tienes que definir un cierto número de variables que puedas medir fácilmente, y que te vayan dando indicaciones sobre como lo estás haciendo. La principal es por supuesto **la rentabilidad de tu negocio**, porque el propósito de crear una empresa es ganar dinero. Pero si te limitas a medir los beneficios, estás interviniendo muy abajo en la cadena de consecuencias. Necesitas buscar indicadores adelantados que te ayudarán a corregir las cosas antes de que se traduzcan en malos resultados económicos.

Esos son, a mi modo de ver, los **pasos para crear una empresa**. El año pasado, les había resumido de forma más divertida en [esa infografía que quizás quieras descubrir](http://www.crearmiempresa.es/article-infografia-12-pasos-para-crear-una-empresa-93862836.html). Como puedes apreciar, las fases eran un poco distintas en la forma (aunque en el fondo es lo mismo).