

¡Bienvenidos a la Guía "14 Pasos Esenciales para Lanzar un Negocio"!

Presentada por MVPC, MVED y REDO

La Corporación de Desarrollo Económico del Valle de Merrimack (MVED), como Organización Regional de Desarrollo Económico (REDO), trabaja para fortalecer la economía local al atraer y retener negocios, impulsar el emprendimiento y fomentar la innovación. Junto con su organización asociada, la Comisión de Planificación del Valle de Merrimack (MVPC), MVED colabora estrechamente con sus 15 comunidades miembros para abordar desafíos regionales, apoyar el crecimiento empresarial y conectar a los negocios con recursos estatales y municipales.

Si buscas apoyo para tu negocio, te invitamos a explorar los recursos gratuitos estatales, federales y de organizaciones sin fines de lucro disponibles para empresarios. Visita WeAreMV.com o contáctanos por correo electrónico o teléfono para obtener más información.

Hemos preparado una guía sencilla con 14 pasos prácticos para ayudar a emprendedores como tú a desarrollar una idea de negocio, crear un plan sólido, comprender los requisitos de zonificación y cumplir con las regulaciones vigentes. Nuestra meta es brindarte las herramientas necesarias para que tu negocio crezca y prospere en el Valle de Merrimack.

Para obtener más información o asistencia personalizada, comuníquese con:

Janin Duran, Especialista en Desarrollo Económico
jduran@mvpc.org / 978-374-0519 x35

¡Comencemos a construir un negocio exitoso y sostenible en el Valle de Merrimack!

1. Desarrolla Tu Idea de Negocio



Define el concepto de tu negocio, productos/servicios y mercado objetivo.

Realiza un estudio de mercado para validar tu idea.

2. Crea un Plan de Negocios



Prepara tus objetivos comerciales, estrategias, proyecciones financieras y planes operativos.

Incluye detalles sobre financiamiento, marketing y planes de crecimiento.

3. Elige una Estructura Legal para tu Negocio



Selecciona una estructura legal (por ejemplo, Propietario Único, LLC, Corporación, Sociedad).

Cada estructura tiene diferentes implicaciones en impuestos, responsabilidad y operaciones.

4. Registra el Nombre de Tu Negocio



Elige un nombre comercial único.

Verifica la disponibilidad del nombre en el sitio web del Secretario de Estado de Massachusetts.

Presenta un certificado "Doing Business As" (DBA) si operas bajo un nombre diferente.

5. Solicita un Número de Identificación de Negocio (EIN)



Obtén un EIN del IRS para propósitos fiscales y para contratar empleados.

Realiza la solicitud en línea en el sitio web del IRS.

6. Regístrate con el Secretario de Estado de Massachusetts



Registra tu negocio en la División de Corporaciones si estás formando una LLC o Corporación.

Puedes registrarte en línea en la División de Corporaciones de Massachusetts.

7. Obtén Licencias y Permisos Comerciales



Determina las licencias y permisos necesarios a nivel local, estatal y federal.

Utiliza el Massachusetts E-Licensing Portal para permisos específicos del estado.

8. Regístrate para los Impuestos Estatales



Regístrate para los impuestos estatales de Massachusetts a través de MassTaxConnect.

Dependiendo de tu negocio, es posible que debas registrarte para:

- Impuesto sobre las ventas
- Impuesto de retención
- Seguro de desempleo

9. Establece tus Finanzas



Abre una cuenta bancaria comercial.

Usa programas contables como QuickBooks o Wave para manejar las finanzas.

Considera contratar a un asesor financiero o contador.

10. Obtén un Seguro Comercial



Protege tu negocio con un seguro (ejemplo: responsabilidad general, compensación laboral, responsabilidad profesional).

Algunas coberturas pueden ser obligatorias según tu industria.

11. Comprende los Requisitos de Zonificación



Verifica que la ubicación de tu negocio cumpla con las leyes de zonificación locales.

Contacta al departamento de planificación o zonificación de tu ciudad o pueblo.

12. Prepárate para Contratar Empleados



Sigue las reglas laborales a nivel federal y estatal (por ejemplo, el salario mínimo y los derechos de los empleados).

Consulta a un contador para establecer un sistema de nómina.

13. Promociona Tu Negocio



Desarrolla un plan de marketing para atraer clientes.

Utiliza el marketing en línea, el networking y los eventos locales.

14. Mantente al día con las regulaciones



Mantente al día con los requisitos continuos, como informes anuales, renovaciones y presentaciones de impuestos.

Mantén registros y documentación adecuados.