



MANUAL DE OPERACIONES PARA INICIAR UN NEGOCIO

EMPRENDE
REAL ESTATE 

EMPRENDE
LEGAL SERVICES 

EMPRENDE
CAPITAL-FINTECH 

EMPRENDE
CONTABI 

EMPRENDE
TECH 

EMPRENDE
INSURANCE 

EMPRENDE
TAX 

Mis datos

Nombre: _____

Brand: _____

negozee

www.negozee.com

Redacción: Antonio Quintero

Edición: María Paulina Patiño

2025

SUMMARY

Módulo 1: Emprender como forma de vida: Una decisión valiente y transformadora	3
1.1 Trabajar por cuenta propia vs trabajar para una franquicia	7
1.2 Crea tu propia marca	8
1.3 Estilo de vida del emprendedor	9
1.4 Consejos claves antes de iniciar	
Módulo 2: Formalización del negocio	11
2.1 Estructuras legales: ¿Qué forma jurídica de conviene?	13
2.2 Trámites claves paso a paso	13
2.3 Cuentas bancarias y finanzas separadas	14
2.4. Consideraciones legales por industria	14
Módulo 3: Office Setup & Tech	15
3.1 Oficina física vs Oficina virtual	16
3.2 Herramientas tecnológicas esenciales por industria	17
3.3 Seguridad digital	18
3.4 Automatización de procesos	18
Módulo 4: Emprende un Servicio de Impuestos	20
4.1 Emprende Tax: Servicios de impuestos	20
Módulo 5: Emprende un negocio de contabilidad y nómina	25
Módulo 6: Emprende un negocio de seguros	26
Módulo 7: Emprende un negocio legal y notarial	29
Módulo 8: Emprende un servicio de Bienes Raíces	31
Módulo 9: Emprende un negocio de Capital y FinTech	33
Módulo 10: Marketing como oportunidad	35
Módulo 11: Liderazgo, Habilidades Humanas y Equipos de alto rendimiento	37

Bienvenido al *Manual de Operaciones Emprende360°*, una guía completa para quienes desean iniciar, administrar y escalar un negocio de servicios profesionales en Estados Unidos. Diseñado para emprendedores latinos, este manual te acompaña paso a paso en la formalización, operación y crecimiento de tu empresa en sectores como impuestos, contabilidad, seguros, bienes raíces, servicios legales, Capital y fintech.

Aquí encontrarás buenas prácticas, recomendaciones legales, tecnológicas y de servicio al cliente adaptadas a la realidad de nuestra comunidad. Este material se inspira en el exitoso manual *Emprende Tax*, pero ampliado para cubrir nuevos sectores y oportunidades de negocio.

¿Por qué nace este manual y cómo puede ayudarte?

En negocioe hemos tenido la fortuna de trabajar de cerca con miles de profesionales latinos en los Estados Unidos. Muchos de ellos comenzaron desde cero, con miedo, con dudas, pero con una meta clara: mejorar su vida y la de su comunidad. Descubrimos que los negocios de servicios profesionales —como los de impuestos, contabilidad, seguros, bienes raíces y tecnología— no solo son una fuente sólida de ingresos, sino una forma de transformar vidas.

Latinos ayudando a otros latinos. Eso es lo que sucede todos los días en este ecosistema. Personas que abren oficinas para ayudar con los taxes, asesorar en seguros, preparar nóminas o apoyar legalmente a quienes no tienen otra guía. Lo que parecía pequeño se ha convertido en algo poderoso: una red de apoyo, una oportunidad de negocio real y un movimiento de progreso.

Hoy contamos con una comunidad de más de 20,000 profesionales latinos activos en todas estas industrias. Gracias a su experiencia, este manual nace con una visión realista, práctica y validada. No es teoría, es práctica. No es solo información, es dirección.

Módulo 1: Emprender como forma de vida: Una decisión valiente y transformadora

Detrás de cada negocio hay una historia de alguien que decidió creer en sí mismo. Emprender no es solo abrir una empresa: es elegir cada día construir un futuro con tus propias manos. Es levantarte con propósito, sabiendo que tu trabajo puede generar impacto, independencia y un legado para tu comunidad y familia.

Muchos latinos cargan con creencias limitantes: que se necesita mucho dinero, contactos, inglés perfecto o un título universitario para emprender en Estados Unidos. Pero la verdad es que miles de emprendedores han demostrado que, con las herramientas correctas, enfoque y comunidad, sí es posible.

Este primer módulo no solo te ofrece herramientas prácticas, sino también una invitación a soñar en grande, con los pies firmes sobre la tierra. Queremos ayudarte a iniciar con claridad, pero también con visión: que entiendas que tu negocio puede ser mucho más que una fuente de ingresos; puede ser una plataforma para transformar vidas.

A lo largo de estas páginas, descubrirás que el verdadero éxito no solo se mide en ventas, sino en libertad, propósito y contribución. Y lo mejor: tú también puedes lograrlo.

Detrás de cada negocio hay una historia de alguien que decidió creer en sí mismo. Emprender no es solo abrir una empresa: es elegir cada día construir un futuro con tus propias manos. Es levantarte con propósito, sabiendo que tu trabajo puede generar impacto, independencia y un legado para tu comunidad y familia.

Este primer módulo no solo te ofrece herramientas prácticas, sino también una invitación a soñar en grande, con los pies firmes sobre la tierra. Queremos ayudarte a iniciar con claridad, pero también con visión: que entiendas que tu negocio puede ser mucho más que una fuente de ingresos; puede ser una plataforma para transformar vidas. A lo largo de estas páginas, descubrirás que el verdadero éxito no solo se mide en ventas, sino en libertad, propósito y contribución.

Cultiva tu mentalidad, invierte en tu bienestar y rodeate de personas que te inspiren. Tu desarrollo personal será siempre el motor silencioso detrás de cada meta que logres alcanzar.

1.1 Trabajar por cuenta propia vs. comprar una franquicia

Una franquicia es un modelo de negocio en el que una persona (franquiciado) paga por el derecho a operar un negocio utilizando el nombre, marca, sistema y apoyo de una empresa ya establecida (franquiciante). En Estados Unidos, las franquicias están reguladas por la *Federal Trade Commission (FTC)* y deben entregar un documento llamado FDD (Franchise Disclosure Document), donde se explican los costos, derechos, responsabilidades y estructura de soporte.

Existen franquicias disponibles en casi todos los sectores que cubrimos en este manual:

- **Impuestos:** Franquicias como ATAX o Liberty Tax ofrecen estructura, software y entrenamiento completo.
- **Contabilidad y Nómina:** Algunos grupos ofrecen marcas compartidas o centros de capacitación para bookkeepers.
- **Seguros:** Varias compañías permiten operar como agencia independiente bajo su marca.
- **Legal y notaría:** No existen franquicias tradicionales, pero sí programas de afiliación con tecnología y soporte.
- **Bienes raíces:** Franquicias como Keller Williams, RE/MAX o Century 21 ofrecen formación, sistemas y comunidad.
- **Tech y Fintech:** Aunque menos frecuentes, existen licencias white-label para revender software y plataformas.

Ventajas de una franquicia:

- Apoyo constante, marca reconocida y sistema probado.
- Manuales operativos, entrenamientos y marketing incluido.
- Mayor facilidad para escalar con múltiples unidades.

Desventajas de una franquicia:

- Costo inicial alto (desde \$5,000 hasta más de \$50,000).
- Regalías mensuales y limitación para innovar o cambiar servicios.
- Obligaciones contractuales estrictas por varios años.

Evalúa tu perfil: si prefieres estructura, una red establecida y apoyo constante, la franquicia puede ser ideal. Si eres creativo, quieres innovar y construir una marca personal fuerte, emprender por cuenta propia puede darte mayor libertad. Iniciar un negocio desde cero permite mayor libertad, control y autenticidad en tu marca, pero también conlleva más riesgos y responsabilidades. Por otro lado, comprar una

franquicia brinda estructura, entrenamiento y una marca ya posicionada, aunque limita tu independencia y conlleva regalías. Evalúa tu perfil, capital disponible y visión a largo plazo para tomar la mejor decisión.

1.2 Crear tu propia marca

Tu marca es tu identidad en el mundo de los negocios. No es solo un logo o un nombre: es lo que las personas sienten, piensan y recuerdan cuando escuchan hablar de ti o de tu empresa.

¿Por dónde empezar?

- **Nombre comercial:** debe ser claro, fácil de pronunciar y reflejar lo que haces. Verifica que esté disponible para registro y en redes sociales.
- **Logo profesional:** representa visualmente tu esencia. Usa colores que conecten con tu público y transmita confianza y autenticidad.
- **Colores y tipografía:** define una paleta coherente y un estilo visual que puedas aplicar en todos tus materiales (web, redes, documentos).

La promesa de tu marca ¿Qué problema resuelves? ¿Qué te hace diferente? Tu propuesta de valor debe estar clara en cada interacción con tus clientes. No vendas solo un servicio, vende una experiencia, una solución, una transformación.

Marca personal vs. Marca corporativa Puedes emprender como tú (marca personal) o construir una marca independiente. Ambas son válidas. La clave es ser coherente: si tú eres el rostro del negocio, tu imagen debe reflejar los valores que promueves.

Presencia digital y emocional Hoy en día, todo empieza en internet. Tu sitio web, redes sociales y contenido deben estar alineados con el mensaje de tu marca. Pero igual de importante es cómo haces sentir a tus clientes: eso también es branding.

Slogan o mensaje central Crea una frase corta que capture tu esencia. Ejemplo: "Contabilidad con corazón" o "Tu negocio, nuestro compromiso".

Acción recomendada: Diseña un *Brand Kit* que incluya tu logo, paleta de colores, tipografía, mensajes clave y ejemplos de uso. Esto te dará identidad visual y profesionalismo desde el inicio. Tu marca es más que un logo: es tu historia, tu promesa de valor y cómo te perciben. Define un nombre fácil de recordar, crea un logo profesional, elige colores y tipografía coherentes y diseña tu mensaje central. Asegúrate de registrar tu marca y comprar un dominio para tu sitio web.

1.3 Estilo de vida del emprendedor

Emprender no es un trabajo de lunes a viernes. Es una forma de vivir. Cuando decides iniciar tu propio negocio, estás asumiendo el compromiso de crecer no solo como profesional, sino como ser humano.

Tu rutina es tu fundación No subestimes el poder de tus hábitos diarios. Desarrollar una rutina te da estructura, claridad mental y energía. Define tus horarios de enfoque, tus pausas, tu momento para aprender y tu momento para desconectarte. El éxito de un emprendedor no está en trabajar más, sino en trabajar mejor.

Disciplina > motivación La motivación puede fallar. Pero la disciplina es una decisión diaria. Establece metas semanales, celebra tus avances y mantente fiel a tu propósito. La constancia vence cualquier talento.

El bienestar no es opcional Tu cuerpo, mente y emociones son tus principales recursos. Cuida tu alimentación, haz ejercicio, duerme bien y establece límites claros entre el trabajo y tu vida personal. No puedes construir un negocio sólido si estás roto por dentro.

Espiritualidad, propósito y visión Muchos emprendedores exitosos no se mueven solo por dinero, sino por un sentido profundo de propósito. Define qué quieres aportar al mundo y conéctate con eso. Sea a través de la fe, la gratitud, la meditación o el servicio, encuentra tu centro.

La comunidad también es parte del estilo de vida Rodéate de otros emprendedores. Crea o únete a redes de apoyo. Habla con personas que entiendan tus retos. Compartir el camino te dará fuerza y nuevas ideas.

En resumen: tu negocio solo crecerá hasta donde tú estés dispuesto a crecer. El estilo de vida del emprendedor no es sacrificio constante, es evolución constante. Emprender exige disciplina y enfoque. Establece rutinas de trabajo efectivas, tiempos de descanso y metas claras. Aprende a gestionar el tiempo y la energía, priorizando tareas clave y evitando la multitarea. La constancia es más poderosa que la motivación temporal.

¿Qué significa que tu rutina es tu fundación?

Tu rutina es como el piso sobre el que camina tu negocio. Si tienes hábitos fuertes, horarios claros y un sistema de organización diario, te mantendrás firme incluso cuando vengan desafíos. La rutina te ayuda a no depender de la inspiración o el ánimo del día. Te da estructura, foco y claridad. Por eso, los emprendedores exitosos no

improvisan todo el tiempo: planifican, evalúan, ajustan y siguen adelante. de respaldo (mínimo 3-6 meses de gastos personales).

- Evalúa tu red de apoyo (familia, mentores, comunidad).
- No esperes el momento perfecto: comienza con lo que tienes.
- Elabora un plan de acción en 3 fases: inicio, validación, crecimiento.

1.4 Consejos clave antes de iniciar

Iniciar un negocio en Estados Unidos es un reto emocionante, pero también exige preparación. Aquí te compartimos recomendaciones clave que han funcionado para cientos de emprendedores latinos que han comenzado desde cero:

- **Ahorra un fondo de respaldo:** No dependas del negocio desde el primer mes. Ten al menos de 3 a 6 meses de gastos personales cubiertos.
- **Evalúa tu red de apoyo:** El emprendimiento puede ser solitario. Asegúrate de tener personas que te alienten, escuchen y te ayuden a ver más allá cuando haya obstáculos.
- **No esperes el momento perfecto:** El momento perfecto no existe. Empieza pequeño, pero empieza. La acción abre puertas que la espera nunca tocará.
- **Elabora un plan de acción en 3 fases:**
 - *Inicio:* ¿Qué necesitas para empezar esta semana?
 - *Validación:* ¿Cómo sabrás que tu negocio resuelve un problema real?
 - *Crecimiento:* ¿Qué harás cuando tengas tus primeros 10 clientes?
- **Invierte en ti:** Cursos, libros, terapia, mentores. Todo lo que te ayude a conocerte, liderarte y superarte, es parte de tu inversión empresarial.
- **Cuida tu energía tanto como tus finanzas:** El cansancio sostenido no es señal de éxito. Una mente agotada no crea, ni conecta, ni decide bien.
- **Cree en ti aunque otros no lo hagan aún:** Muchos te mirarán con dudas. Pero lo importante es que tú te tomes en serio.

Módulo 2: Formalización del Negocio

¿Cuáles servicios quiero ofrecer? ¿Uno solo o varios?

Antes de comenzar con la formalización legal de tu negocio, es importante detenerse a reflexionar: ¿qué tipo de servicios profesionales quiero ofrecer? ¿Con qué me siento más cómodo o identifico una mayor oportunidad?

No existe una única respuesta correcta. Algunos emprenden con un solo servicio (por ejemplo, solo taxes o solo seguros), mientras que otros combinan varios. Todo dependerá de factores como:

- Tus intereses y pasiones.
- Tu experiencia laboral previa o certificaciones.
- Tu red de contactos y posibles aliados.
- El tiempo que puedes dedicarle al inicio.
- La inversión inicial que tienes disponible.

Por eso en *negozee* diseñamos este manual: para darte un panorama amplio de las principales industrias en las que hoy se están destacando miles de latinos, ayudando a su comunidad y construyendo negocios rentables.

Con nuestro programa E360 verás que no tienes que limitarte a un solo camino. Puedes comenzar con un servicio, dominarlo, y luego incorporar otros conforme avances. ¿Por qué nace este manual y cómo puede ayudarte?

En *negozee* hemos tenido la fortuna de trabajar de cerca con miles de profesionales latinos en los Estados Unidos. Muchos de ellos comenzaron desde cero, con miedo, con dudas, pero con una meta clara: mejorar su vida y la de su comunidad. Descubrimos que los negocios de servicios profesionales —como los de impuestos, contabilidad, seguros, bienes raíces y tecnología— no solo son una fuente sólida de ingresos, sino una forma de transformar vidas.

Latinos ayudando a otros latinos. Eso es lo que sucede todos los días en este ecosistema. Personas que abren oficinas para ayudar con los taxes, asesorar en seguros, preparar nóminas o apoyar legalmente a quienes no tienen otra guía. Lo que parecía pequeño se ha convertido en algo poderoso: una red de apoyo, una oportunidad de negocio real y un movimiento de progreso.

Hoy contamos con una comunidad de más de 20,000 profesionales latinos activos en todas estas industrias. Gracias a su experiencia, este manual nace con una visión

realista, práctica y validada. No es teoría, es práctica. No es solo información, es dirección.

Este módulo te da los primeros pasos para formalizar tu sueño. Porque para crecer, primero hay que comenzar con base sólida.

¿Sabías que las industrias de servicios profesionales generan cientos de miles de millones de dólares al año en EE.UU.?

Aquí algunas cifras que te motivarán a tomar en serio tu potencial:

- Servicios de Impuestos: Más de \$11 mil millones anuales según IBISWorld.
- Contabilidad y Nómina: Superan los \$150 mil millones combinados en ingresos anuales.
- Seguros: La industria de seguros en EE.UU. mueve más de \$1.3 trillones por año.
- Real Estate: El sector de bienes raíces representa más de \$4 trillones en valor económico.
- Legal Services: Genera más de \$350 mil millones al año.
- Tecnología y Fintech: Las soluciones tecnológicas y financieras para negocios están en auge, moviendo más de \$150 mil millones en conjunto.

Y lo más poderoso: decenas de miles de latinos ya están emprendiendo dentro de estos sectores, ayudando a sus comunidades con servicios profesionales accesibles, confiables y culturalmente relevantes.

¿Cómo funciona cada industria? Aquí un vistazo rápido:

- Impuestos: Alta demanda estacional. Inversión inicial media. Puedes operar con EFIN, PTIN y software profesional. Modelo ideal para empezar como solopreneur.
- Contabilidad y Nómina: Demanda constante todo el año. Excelente para crear ingresos mensuales estables. Ideal para personas organizadas y detallistas.
- Seguros: Necesitas licencia estatal. Comisiones por ventas y renovación anual. Gran potencial para escalar con equipo o agencia.
- Bienes Raíces: Requiere licencia de agente o broker. Ingresos por comisiones. Demanda habilidades sociales y conocimiento de mercado.
- Legal/Notaría: Sin ser abogado puedes ofrecer servicios de apoyo legal y notarial. Muy demandado en comunidades latinas.
- Tech & Fintech: Desde servicios de diseño web hasta soluciones financieras para pequeños negocios. Puedes empezar como freelance o consultor.