Silicon Bay

ACADEMY

65

pasos para abrir tu negocio sin que se te olvide nada

Del primer número a la primera venta: la lista que conviene tener a mano antes de firmar un alquiler.

EDICIÓN CUBA



CÓMO USAR ESTA LISTA

Marca, avanza y no te saltes las fases

Abrir un negocio tiene cientos de detalles y casi todos se olvidan en el peor momento. Aquí están ordenados en nueve fases, desde comprobar que la idea da dinero hasta el primer mes abierto.

Imprímela o tenla en el teléfono, y marca cada casilla cuando lo hayas hecho. Dentro de cada fase el orden no es estricto, pero no pases a la siguiente con la anterior a medias.

Cuando un paso tiene una etiqueta naranja, hay una herramienta de Silicon Bay Academy que lo hace por ti.

CALENDARIO ORIENTATIVO

1	La idea, con números	Unos 3 meses antes
2	Papeles y trámites	Entre 2 y 3 meses antes
3	El local	Unos 2 meses antes
4	Equipos y mercancía	Un mes antes
5	El dinero	Un mes antes
6	El equipo	De 3 a 4 semanas antes
7	Darte a conocer	De 2 a 3 semanas antes
8	La semana de la apertura	Los últimos 7 días
9	El primer mes	Después de abrir

1

UNOS 3 MESES ANTES

La idea, con números

Antes de gastar un peso, comprueba que la idea aguanta las cuentas.

- [ ] Escribe en una frase qué vendes y a quién.
  Si no cabe en una frase, todavía no está clara.
- [ ] Visita como cliente a tres negocios parecidos de la zona.
  Fíjate en precios, horario y en lo que les falta.
- [ ] Cuenta cuánta gente pasa por delante del local a la hora en que piensas vender.
  Hazlo dos días distintos.
- [ ] Calcula cuánto necesitas para abrir: local, arreglos, equipos, primera mercancía y trámites.
- [ ] Suma lo que necesitas para pagar tres meses de gastos sin contar con las ventas.
  Casi todos los negocios tardan en arrancar.
- [ ] Calcula el precio de tus productos principales sabiendo cuánto ganas con cada uno.
  E02 · CALCULADORA DE PRECIOS Y MÁRGENES
- [ ] Calcula cuánto tienes que vender al mes para no perder dinero.
  Es el punto de equilibrio.
  E02 · CALCULADORA DE PRECIOS Y MÁRGENES
- [ ] Decide de dónde sale el dinero: ahorros, socios, préstamo o familia.
  Si hay socios, déjalo por escrito desde el principio.

2

ENTRE 2 Y 3 MESES ANTES

Papeles y trámites

Las normas cambian a menudo. Esta lista te dice qué preparar; antes de cada paso, comprueba los requisitos vigentes en el PAE, la ONAT y tu gobierno municipal.

- [ ] Elige la figura: trabajador por cuenta propia, mipyme o cooperativa no agropecuaria.
  En la mipyme, S.U.R.L. si eres el único socio y S.R.L. si tienes socios.
- [ ] Comprueba que tu actividad esté permitida para el sector privado.
  Revisa la lista de actividades no autorizadas que esté vigente.
- [ ] Prepara el nombre y los estatutos, con varias opciones de nombre por si la primera está ocupada.
- [ ] Presenta la solicitud de la mipyme en el Portal de Actores Económicos (PAE).
  La dirección es pae.mep.gob.cu y solo abre desde una conexión en Cuba.
- [ ] Inscríbete en la ONAT y entérate de qué tributos te tocan y cuándo se pagan.
- [ ] Abre la cuenta bancaria del negocio.
  Que el dinero del negocio y el tuyo no se mezclen desde el primer día.
- [ ] Si vendes comida, tramita los permisos sanitarios y el carné de manipulador de alimentos.
- [ ] Si vas a contratar, haz los contratos por escrito y cumple con la seguridad social.
- [ ] Guarda todos los papeles en una carpeta, en papel y escaneados.
  Los vas a necesitar más veces de las que crees.

3 UNOS 2 MESES ANTES

El local

Un buen local no es el más bonito, es el que deja trabajar sin sorpresas.

- [ ] Firma el alquiler por escrito: duración, precio, quién paga las reparaciones y qué pasa si te vas antes.
- [ ] Comprueba la instalación eléctrica: que haya enchufes suficientes y aguante tus equipos.
- [ ] Revisa el agua, el baño y la ventilación.
- [ ] Ten un plan para los apagones: planta, baterías o inversor, y qué productos se echan a perder primero.
  Un apagón de seis horas con la nevera llena puede costarte la ganancia de una semana.
- [ ] Asegura el agua con un tanque si en la zona hay cortes.
- [ ] Mide el espacio y dibuja dónde va cada cosa antes de comprar muebles.
- [ ] Piensa en la seguridad: cerraduras, rejas, cámaras y quién tiene llaves.
- [ ] Asegúrate de que el negocio se vea desde la calle: cartel, luz y escaparate.

4 UN MES ANTES

Equipos y mercancía

El error más caro al empezar es llenarse de cosas que no se venden.

- [ ] Haz la lista de todo lo que necesitas con su precio y separa lo imprescindible de lo que puede esperar.
- [ ] Busca al menos dos proveedores para cada producto importante.
  Si uno falla, no te quedas sin vender.

- [ ] Pide las condiciones por escrito: precio, plazo de entrega y forma de pago.
- [ ] Haz un primer pedido prudente.
  Mejor quedarte corto la primera semana que llenarte de mercancía parada.
- [ ] Registra el stock inicial de cada producto.
  E03 · CONTROL DE INVENTARIO
- [ ] Prepara cómo vas a registrar las ventas: caja, cuaderno o sistema.
- [ ] Si vendes al peso, consigue una balanza y compruébala.
- [ ] Compra lo básico de seguridad: extintor y botiquín.

5 UN MES ANTES
El dinero

Muchos negocios que venden bien cierran por quedarse sin caja. Esto lo evita.

- [ ] Separa el dinero del negocio del tuyo desde el primer día.
- [ ] Decide qué formas de pago aceptarás: efectivo, Transfermóvil, EnZona o divisas.
  Si aceptas transferencias, comprueba que el dinero llegó antes de entregar.
- [ ] Decide cómo vas a ajustar los precios en CUP cuando se mueva la tasa, y cada cuánto los revisas.
  E02 · CALCULADORA DE PRECIOS Y MÁRGENES
- [ ] Ten cambio en la caja para el primer día.
- [ ] Haz tu previsión de caja de las primeras 13 semanas.
  Así ves con tiempo la semana en que te podría faltar dinero.
  E05 · FLUJO DE CAJA SEMANAL

- [ ] Apunta cada gasto desde hoy, también los pequeños.
- [ ] Fija cuánto te pagarás a ti cada semana, aunque sea poco.
  Si no lo decides antes, acabarás cogiendo de la caja sin control.

6 DE 3 A 4 SEMANAS ANTES
El equipo

Aunque al principio seas tú solo, deja escrito cómo se hacen las cosas.

- [ ] Decide cuántas personas necesitas y en qué horarios.
- [ ] Haz contratos por escrito con sueldo, horario y tareas.
- [ ] Escribe en una hoja cómo se atiende, cómo se cobra y cómo se cierra la caja.
- [ ] Prepara los mensajes para responder a los clientes por WhatsApp.
  V02 · 120 MENSAJES QUE VENDEN
- [ ] Decide quién abre, quién cierra y quién guarda el dinero.

7 DE 2 A 3 SEMANAS ANTES
Darte a conocer

El día que abres ya tiene que haber gente que sepa que existes.

- [ ] Elige el nombre y prepara un logo sencillo.
- [ ] Pon un cartel de «Próxima apertura» con la fecha.
- [ ] Crea tu WhatsApp Business con horario, dirección y catálogo.

- [ ] Publica en los grupos de Facebook, Telegram y Revolico de tu zona.
  Con fotos reales, dirección y horario.
- [ ] Haz fotos reales del local y de los productos.
- [ ] Avisa a vecinos, familia y conocidos, y pídeles que lo compartan.
- [ ] Prepara una oferta de apertura con fecha de fin.

8 LOS ÚLTIMOS 7 DÍAS
La semana de la apertura

Ensaya antes de que llegue el primer cliente de verdad.

- [ ] Haz un ensayo con amigos: que compren de verdad y te digan qué falla.
- [ ] Pon todos los precios a la vista.
- [ ] Comprueba que funcionan todas las formas de pago.
- [ ] Cuenta el stock y el dinero de la caja antes de abrir.
- [ ] Ten a mano los teléfonos de proveedores, electricista y plomero.
- [ ] Decide qué harás si llegan más clientes de los que esperas.
- [ ] El primer día, pregunta a cada cliente qué le gustaría encontrar.

9

DESPUÉS DE ABRIR

El primer mes

Abrir es el principio. Lo que hagas este mes decide si el negocio se queda.

- [ ] Apunta las ventas de cada día y compáralas con tu previsión.
  E05 · FLUJO DE CAJA SEMANAL
- [ ] Mira qué se vende y qué no, y ajusta el siguiente pedido.
  E03 · CONTROL DE INVENTARIO
- [ ] Revisa los precios de los productos que te dejan poco margen.
  E02 · CALCULADORA DE PRECIOS Y MÁRGENES
- [ ] Pide opiniones a los clientes que se van contentos.
  V02 · 120 MENSAJES QUE VENDEN
- [ ] Escribe por WhatsApp a los clientes de la primera semana para saludar.
- [ ] Una vez por semana, dedica una hora a revisar ventas, gastos y caja.

LAS HERRAMIENTAS DE ESTA LISTA

Haz los números antes de abrir

Varios pasos de esta lista se resuelven en minutos con estas herramientas, listas para usar con tus propios datos:

E02 **Calculadora de precios y márgenes.** El precio que deberías cobrar, tu ganancia real y tu punto de equilibrio.

E03 **Control de inventario.** Qué pedir, cuándo y cuánto, y el conteo físico con sus faltantes.

E05 **Flujo de caja semanal.** Tu caja de las próximas 13 semanas y el aviso de cuándo te faltaría dinero.

V02 **120 mensajes que venden.** Qué escribirle al cliente en cada momento de la venta.

Pack «Negocio en orden»

La calculadora de precios, el control de inventario y el flujo de caja juntos, por menos de lo que cuestan por separado.

Lo encuentras en la tienda de Silicon Bay Academy.

© 2026 Silicon Bay Academy. Esta lista es orientativa y no sustituye el consejo de un contador o un abogado. Puedes imprimirla y compartirla tal cual, sin modificarla.