

Cómo construir y mejorar la capacidad de tu negocio

Construir la capacidad de tu negocio significa preparar tu organización para manejar una mayor demanda sin comprometer la calidad ni la eficiencia. Esta guía te muestra cómo evaluar tu capacidad actual e invertir en estrategias que preparen tu negocio para un crecimiento escalable.

Paso 1: Fortalece la capacidad interna

Evalúa tu capacidad organizacional revisando la estructura del equipo, los flujos de trabajo, y la tecnología. Esto garantiza que tu negocio pueda crecer de manera eficiente.

Evalúa y mejora las habilidades de tu equipo

Comienza analizando las fortalezas de tu equipo actual e identificando áreas de oportunidad para mejorar destrezas. Es posible que puedas cumplir una mayor demanda laboral simplemente optimizando tus recursos internos:

- Invierte en capacitación y desarrollo profesional.
- Ajusta los roles según las necesidades del negocio.
- Capacita a tu personal en múltiples funciones para mayor flexibilidad y resiliencia.

Automatiza y optimiza operaciones

Automatiza tareas rutinarias e implementa sistemas que ahorren tiempo:

- Utiliza software de contabilidad para simplificar el manejo de cuentas y monitorear el rendimiento.
- Automatiza la facturación, los pagos, y la comunicación con clientes.
- Utiliza herramientas como Mailchimp para enviar boletines electrónicos, Shopify para manejar tiendas en línea, Google Analytics para rastrear tráfico web, y Lightspeed para gestionar puntos de venta en tiendas físicas.

Consejo: Prepara tu negocio para el éxito con un sistema de punto de venta diseñado para crecer contigo o recibir pagos más rápido con un software de facturación automatizado.

Proyecta y administra el flujo de efectivo

Anticipa posibles problemas de flujo de efectivo antes de que se conviertan en inconvenientes:

- Emite facturas puntualmente y da seguimiento a los pagos atrasados.
- Revisa precios y costos para asegurar la rentabilidad.
- Reduce gastos operativos y renegocia los términos con proveedores.
- Utiliza tu tarjeta de crédito empresarial para manejar los pagos a proveedores y mejorar el flujo de efectivo. Con una tarjeta de crédito, no tendrás que hacer un pago hasta 25 días



después de la emisión de tu estado de cuenta. [Explora nuestras opciones de tarjeta de crédito empresarial para ayudarte a administrar gastos y mejorar el flujo de efectivo.](#)

Paso 2: Incrementa la capacidad interna de tu negocio

Sé estratégico con los contratistas y trabajadores independientes

Delegar tareas que consumen mucho tiempo puede ayudarte a crecer rápidamente sin compromisos de contratación a largo plazo:

- Libérate, y a tus empleados, de tareas tediosas para así enfocarse en aspectos más importantes del negocio.
- Emplea a contratistas según la demanda del mercado.

Actualiza tu equipo y tecnología

Si tu equipo está desactualizado, considera renovarlo para aumentar la producción y eficiencia:

- Renta o compra equipo para cubrir la creciente demanda. [Consulta nuestros préstamos para equipos.](#)
- Invierte en automatización para eliminar procesos redundantes y reemplazar tareas manuales.

Paso 3: Construye alianzas estratégicas

Colaborar con otros negocios puede ayudarte a acceder a nuevos recursos, tecnologías, y mercados. Algunas ventajas incluyen:

- Compartir redes de distribución y responsabilidades.
- Fortalecer tu negocio al complementar las fortalezas de cada uno.
- Acceder a recursos como tecnología y el apoyo necesario.

Consejo: Considera contratar a un abogado para formalizar tu alianza.

Un acuerdo integral de asociación debe detallar claramente:

- El propósito del negocio
- Los aportes de capital
- La distribución de ganancias y pérdidas
- Los procesos para la toma de decisiones
- Los roles y responsabilidades
- Potenciales alternativas para finalizar una asociación
- Los mecanismos para la resolución de conflictos

Paso 4: Asegura financiamiento para tu negocio

Mejorar tu capacidad financiera — es decir, tu habilidad para financiar operaciones y expansión — es clave para asegurar un crecimiento sostenible. UFCU ofrece soluciones personalizadas para apoyarte en este objetivo. Considera algunas de estas opciones de financiamiento:

- [Préstamos para capital de trabajo](#) o [líneas de crédito de UFCU](#)
- [Financiamiento con UFCU para equipos](#)
- Inversionistas ángel
- Inversionistas en proyectos emprendedores
- Concesiones o ayudas gubernamentales/estatales
- Inventario corporativo
- Financiamiento colectivo (crowdsourcing)

Siguientes pasos

- Evalúa tu capacidad actual e identifica áreas de mejora.
- Prioriza la automatización y la externalización de tareas especializadas y servicios contables para aumentar la eficiencia.
- Invierte en herramientas y alianzas que apoyen el crecimiento a largo plazo.
- Consulta con un asesor de negocios de UFCU para explorar opciones de financiamiento adaptadas a tus objetivos

A tu lado, en cada paso del camino

Desde banca empresarial hasta planificación financiera, UFCU te ofrece las herramientas para hacer crecer tu negocio. Contacta a nuestro equipo de servicios empresariales para explorar:

- Cuentas empresariales de cheques y de ahorros para efectuar depósitos de manera segura y facilitar pagos.
- Préstamos empresariales, incluyendo automóvil, préstamos para capital de trabajo, y préstamos para equipos, destinados a la adquisición de maquinaria y gastos puntuales.
- Líneas de crédito empresariales para disponer de efectivo en períodos de ventas bajas o para aprovechar descuentos.
- Tarjetas de crédito empresariales para realizar compras y diferir el pago hasta que se emita el estado de cuenta y llegue la fecha de vencimiento.
- Opciones de seguros empresariales* para protegerte a ti y a tu negocio contra pérdidas.

Tu crecimiento merece una base sólida. Habla con un asesor de negocios de UFCU y haz que ocurra.

Sujeto a elegibilidad de crédito. Aplican ciertas restricciones. Federalmente asegurada por la Administración Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (NCUA, por sus siglas en inglés).

* CUSO, de propiedad absoluta de UFCU, es UFCU Financial Services, LLC, también conocida como UFCU Financial Services. Los seguros ofrecidos a través de Inszone Insurance no constituyen un depósito; no están asegurados por la NCUA ni por ninguna agencia del estado de Texas o del gobierno federal; no están garantizados por UFCU, sus subsidiarias o cualquier institución depositaria asegurada afiliada; pueden implicar riesgos de inversión, incluida la pérdida del capital; pueden adquirirse a través del proveedor de tu preferencia; y elegir otro proveedor de seguros no afecta tu relación con UFCU.

