

Tu Ruta Empresarial: lo que sigue después de matricular tu negocio



Después de matricular tu negocio, el camino puede ser confuso: ¿cómo **crecer, vender más y financiarte**? Obdalis López, quien lidera el Centro de Crecimiento Empresarial de la Cámara de Comercio de Cali, te comparte los **pasos esenciales** para estar al día en **tus obligaciones, impulsar tus ventas y conectar con aliados** que impulsen el **progreso sostenible** de tu empresa.

1 Ya matriculé mi empresa... ¿y ahora qué?

Cumple tus obligaciones legales y tributarias

- Cumple las normas de los horarios e intensidad auditiva permitidos para tu actividad económica.
- Si aplica, solicita la visita de la Secretaría de Salud Municipal o Departamental para acreditar el cumplimiento de las normas sanitarias y condiciones de salubridad de tu negocio.
- Si aplica, solicita el Registro Sanitario ante el INVIMA si procesas o fabricas alimentos, medicamentos, dispositivos médicos o cosméticos, entre otros.
- Si eres responsable de IVA, haz el procedimiento de habilitación del software de facturación electrónica y tramita la resolución de facturación.
- Después de registrarte en la Cámara de Comercio de Cali:
 - Si eres comerciante de Cali, quedarás automáticamente inscrito en el RIT (Registro de Identificación Tributaria) de la Alcaldía.
 - Si estás en Jamundí, Yumbo, Vijes, La Cumbre o Dagua, deberás inscribirte ante el ICA, teniendo en cuenta los parámetros de la legislación municipal.
- Mantén tu información actualizada.
- Renueva tu matrícula cada año entre el 1 de enero y el 31 de marzo.



Organiza tus finanzas

- Separa tus cuentas personales de las de tu empresa.
- Define tus costos.
- Registra tus ingresos y gastos desde el inicio.

Conéctate con la Cámara de Comercio de Cali

- **Asiste a nuestras sesiones informativas o acércate a nuestras sedes** para recibir información sobre la oferta que tenemos para ti.
- **Realiza nuestro triage empresarial** para identificar las soluciones que necesitas según la etapa de tu empresa.
- **Recibe orientación** en formalización, obligaciones básicas y trámites clave.
- **Accede a programas de fortalecimiento, formación y herramientas** para organizar y proyectar tu empresa.



2 ¿Cómo puedo conseguir clientes y vender más?

Estrategias simples para atraer clientes

- **Mejora tu presencia digital:** define tu estrategia, actualiza tus perfiles, crea contenido frecuente y muestra lo que haces con fotos, videos y mensajes claros.
- **Ofrece experiencias memorables:** cumple con tu promesa de valor, atiende con cercanía, responde rápido, entrega a tiempo y agrega diferenciales.
- **Participa en espacios estratégicos:** aprovecha talleres, ferias y redes empresariales para visibilizar tu oferta y abrir nuevas oportunidades.



Herramientas de la CCC para fortalecer tus ventas

- **Campus Virtual:** cursos y webinars gratuitos sobre ventas, marketing, finanzas y más.
- **Prospera:** formación práctica para mejorar tus estrategias comerciales.
- **Transformación Digital:** asesorías y contenidos sobre diseño web, SEO, e-commerce, email marketing, CRM y redes sociales.

3 ¿Dónde puedo encontrar aliados o contactos para crecer?



Espacios de relacionamiento empresarial

- Ferias y encuentros empresariales.
- Talleres y eventos temáticos.
- Espacios de conexión empresarial y ruedas de negocio para crear vínculos con mentores, empresas y aliados estratégicos.

Tres recomendaciones para aprovecharlos

- **Prepárate:** define qué ofreces, qué aliados buscas y lleva material físico o digital sobre tu empresa.
- **Genera valor:** escucha, muestra apertura, entiende las necesidades de otros y busca relaciones gana-gana.
- **Haz seguimiento:** escribe después del evento, agenda reuniones y comparte información para convertir contactos en oportunidades.



4 ¿Cómo acceder a recursos para mi negocio y usarlos bien?

Oportunidades disponibles

- **Financiamiento Inteligente:** educación y alistamiento financiero, conexión con entidades financieras, inversionistas y fondos.
- **Fintech:** soluciones digitales, tecnología financiera y mecanismos alternativos de crédito para micro y pequeñas empresas.
- **Ecosistemas de crecimiento:** aceleradoras, entidades de financiamiento y convocatorias de capital semilla e inversionistas.



“Organiza tu negocio desde el inicio y toma decisiones informadas. Entender tus números, tus obligaciones e integrar prácticas sostenibles te permitirá crecer con claridad, responsabilidad e impacto a largo plazo”.

Obdalis López, líder del Centro de Crecimiento Empresarial de la CCC.



Tu empresa tiene un aliado para crecer

En el **Centro de Crecimiento Empresarial** de la Cámara de Comercio de Cali te conectamos con los programas, servicios y herramientas que mejor se ajustan a las necesidades de tu negocio. [¡Conoce más aquí!](#)

