INFINITODHD

Herramientas gratuitas para gestionar tu negocio

Una guía práctica para organizar tareas, clientes, archivos, reuniones, marketing y datos sin llenar tu empresa de aplicaciones innecesarias.

Objetivo de esta guía

Mostrarte herramientas con opciones gratuitas o freemium que pueden ayudarte a ordenar una MYPE. La meta no es usar todas: es elegir pocas, definir para qué sirve cada una y mantener una única fuente de información por proceso.

Organización

Tareas, responsables y seguimiento.

Documentos y datos

Archivos, hojas de cálculo y formularios.

Clientes

Contactos, oportunidades y seguimiento.

Marketing

Diseño, presencia en Google y medición.

Reuniones

Agenda y coordinación con clientes.

Automatización

Conectar herramientas cuando el proceso ya está claro.

Regla: una herramienta gratuita es útil si reduce trabajo. Si duplica información o requiere mantener lo mismo en tres lugares, estás creando un problema nuevo.

1. Organización y gestión de tareas

Empieza por conseguir visibilidad sobre qué se está haciendo, quién es responsable y qué está pendiente.

Herramienta	Úsala para	Plan gratuito / nota
Trello	Tableros Kanban, tareas, responsables, fechas y seguimiento visual.	Plan Free: hasta 10 colaboradores por espacio de trabajo y hasta 10 tableros; adecuado para equipos pequeños.
Notion	Documentación, notas, bases de datos, tareas, formularios básicos y páginas internas.	Plan gratuito disponible; para equipos tiene límites de colaboración y archivos, por lo que conviene usarlo de forma acotada.

Recomendación INFINITODHD

Para una empresa pequeña, Trello suele ser más simple si necesitas controlar trabajo en curso. Notion tiene más sentido cuando quieres combinar documentación y bases de conocimiento.

Estructura mínima sugerida

Por hacer

Tareas aprobadas que aún no empiezan.

En proceso

Trabajo que realmente está siendo ejecutado.

Bloqueado

Algo externo impide avanzar.

Terminado

Trabajo completado y validado.

2. Documentos, hojas de cálculo y formularios

Antes de comprar un sistema, muchas MYPE pueden ordenar procesos simples con herramientas ofimáticas bien estructuradas.

Herramienta	Úsala para	Plan gratuito / nota
Google Drive	Centralizar archivos y evitar documentos dispersos entre computadoras.	Úsalo con una cuenta de Google. Si necesitas correo con dominio, administración empresarial y controles adicionales, Google Workspace es un servicio de pago.
Google Docs	Procedimientos, manuales, cotizaciones, propuestas y documentos colaborativos.	Adecuado para documentos que varias personas deben revisar o editar.
Google Sheets	Inventarios simples, seguimiento comercial, registros, presupuestos e indicadores.	Útil mientras el volumen y complejidad no requieran un sistema especializado.
Google Forms	Captura estructurada de solicitudes, requerimientos, encuestas o registros.	Permite reemplazar mensajes desordenados por información estandarizada.

Buen patrón

Formulario → Hoja de cálculo → Responsable → Estado → Reporte. Este flujo puede resolver muchos procesos antes de necesitar software a medida.

3. Clientes, ventas y reuniones

El error frecuente es que toda la relación comercial quede dentro de WhatsApp. Necesitas conservar contexto y definir una próxima acción para cada oportunidad.

Herramienta	Úsala para	Plan gratuito / nota
HubSpot CRM	Registrar contactos, empresas, actividades y seguimiento comercial.	CRM gratuito sin fecha de expiración; las funciones avanzadas pertenecen a productos de pago.
Calendly	Permitir que clientes reserven reuniones según tu disponibilidad.	Plan Free: un tipo de evento y conexión con un calendario; suficiente para empezar con una agenda básica.

Datos mínimos de un contacto comercial

Origen

¿Google, recomendación, redes, feria, email?

Necesidad

¿Qué problema intenta resolver?

Estado

Nuevo, contactado, propuesta, negociación, cerrado.

Próxima acción

Qué debes hacer y cuándo.

No confundas herramienta con proceso

Un CRM no arregla una mala gestión comercial. Primero define cómo captas, contactas, cotizas y haces seguimiento; luego configúralo.

4. Marketing y presencia digital

Herramienta	Úsala para	Plan gratuito / nota
Canva Free	Crear publicaciones, presentaciones, piezas gráficas y material comercial.	Plan gratuito disponible con plantillas, recursos y almacenamiento limitado.
Google Business Profile	Aparecer y administrar la información del negocio en Google Search y Maps.	Agregar o reclamar un perfil elegible no tiene costo.
Google Analytics	Medir visitas y comportamiento en tu sitio web.	Úsalo para entender de dónde llegan usuarios y qué acciones realizan.
Google Search Console	Supervisar presencia orgánica en Google y detectar problemas de indexación.	Útil para SEO técnico, consultas de búsqueda y estado de páginas.

Qué medir primero

No empieces con veinte métricas. Para una MYPE: **visitas relevantes** → **contactos** → **oportunidades** → **ventas** suele ser suficiente para tomar decisiones.

5. Automatización: úsala después de ordenar

Automatizar un proceso desordenado solo hace que el desorden ocurra más rápido. Primero estandariza qué información entra, quién actúa y cuál es el resultado.

Recordatorios

Avisos de tareas, pagos o citas.

Formularios

Crear registros automáticamente.

Notificaciones

Informar cambios de estado.

Reportes

Consolidar datos periódicamente.

Archivos

Crear carpetas o documentos repetitivos.

Integraciones

Mover información entre sistemas sin copiar y pegar.

Ejemplo simple

Solicitud de cliente

Google Form → Google Sheet → tarea asignada → seguimiento → cierre. Cuando el volumen aumente, ese mismo proceso puede migrarse a un CRM o sistema propio.

6. Stack gratuito recomendado para una MYPE

No necesitas empezar con diez herramientas. Esta combinación cubre gran parte de las necesidades iniciales de un equipo pequeño.

Necesidad	Herramienta sugerida	Uso
Tareas	Trello	Trabajo pendiente y responsables.
Documentos	Google Drive + Docs	Archivos, procesos, propuestas y manuales.
Registros	Google Sheets + Forms	Captura y seguimiento estructurado.
Clientes	HubSpot CRM	Contactos y oportunidades.
Reuniones	Calendly	Agenda básica con clientes.
Diseño	Canva Free	Piezas gráficas y presentaciones.
Presencia local	Google Business Profile	Visibilidad en Search y Maps.

Cuándo dejar una herramienta gratuita

Cuando sus límites empiezan a generar trabajo manual, duplicación, errores, problemas de permisos o falta de trazabilidad. El criterio no es “pagar o no pagar”, sino cuánto cuesta seguir trabajando de forma ineficiente.

7. Plan de implementación de 30 días

Semana	Objetivo	Acciones
1	Ordenar	Lista procesos actuales y elimina herramientas duplicadas.
2	Centralizar	Define dónde viven documentos, tareas, contactos y registros.
3	Estandarizar	Crea plantillas, formularios y estados de seguimiento.
4	Medir	Revisa qué está funcionando y qué proceso conviene automatizar.

Checklist

✓ Cada herramienta tiene un propósito definido.

✓ No registro la misma información en varios lugares.

✓ Los responsables saben dónde revisar sus tareas.

✓ Los documentos importantes están centralizados.

✓ Los contactos comerciales tienen estado y próxima acción.

✓ Puedo obtener al menos un reporte básico sin consolidar todo manualmente.

✓ Sé qué proceso quiero automatizar después.

8. Recomendación final

La mejor herramienta no es la que tiene más funciones. Es la que tu equipo puede usar de forma consistente y que reduce errores, tiempo operativo o pérdida de información.

Principio INFINITODHD

Fuentes consultadas

- Trello - página oficial de precios y plan Free.
- Notion - página oficial de precios y plan gratuito.
- Canva - página oficial de precios y Canva Free.
- HubSpot - página oficial de Free CRM.
- Calendly - página oficial de precios y plan Free.
- Google - ayuda oficial de Perfil de Empresa y sitio oficial de Google Workspace.

Los planes gratuitos, límites y funciones pueden cambiar. Verifica las condiciones vigentes de cada proveedor antes de adoptarlo como herramienta crítica.

¿Necesitas ordenar tus herramientas y procesos?

INFINITODHD puede ayudarte a definir qué conviene mantener, simplificar, automatizar o reemplazar antes de invertir en nuevas plataformas.