

Guía Para Iniciar Un Negocio



Materials supplied in cooperation with the Washington and Idaho SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA



Materials supplied in cooperation with the Washington and Idaho SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

Table of Contents

Primeros Pasos Para Iniciar Un Negocio 1

Paso 1: ¿Usted tiene lo que se necesita?..... 2

 Evaluación Personal..... 3

 Evaluación del Negocio 4

 Evaluación del Estilo de Vida 5

Paso 2: ¿Qué tipo de negocio debería escoger? 6

Paso 3: ¿Su idea es viable? 8

Paso 4: ¿Cómo financiará su negocio? 10

 Estados Financieros Personales 14

 Costos de Arranque..... 15

Paso 5: Contactar a su Consejero local del Washington SBDC..... 16

Informaciónm de Contacto 17



Materials supplied in cooperation with the Washington and Idaho SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA



Materials supplied in cooperation with the Washington and Idaho SBDCs



Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration. All opinions, conclusions or recommendations expressed are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the SBA

Guía de Inicio Para Un Negocio

Con algunas excepciones, cada negocio inicia como un pequeño negocio. Algunos se mantienen pequeños, otros crecen con el paso de los años. La rentabilidad y crecimiento a futuro de un negocio está basado en la habilidad para entender las operaciones de un negocio y tomar buenas decisiones.

Es importante tener un buen inicio y es por eso que creamos esta Guía de Inicio. Está diseñada para encaminarlo a lo largo de pasos importantes en el proceso de iniciar un negocio y proveerle de la información esencial que va a necesitar. Mientras que la mayoría de los negocios que inician eventualmente necesitarán cada una de estas categorías, usted quizá decida ir a lo largo de cada paso en diferente orden de cómo está listado. Al completar esta guía le dará un buen inicio a su negocio.

Parte de esta material fue tomado del *NxLevel Guide for Business Start-ups*. El SBDC de Washington provee de este curso de 10 semanas en todo el estado. Para encontrar clases cerca de usted, contacte a la oficina de SBDC más cercana a usted (vea la información de contacto en la última página) para el horario de la próxima clase.

Primeros Pasos para Iniciar un Pequeño Negocio

❑ **Paso 1: ¿Usted tiene lo que se necesita?**

¿Usted sabe lo que lleva estar dentro de un negocio en términos de ingresos, estilo de vida, familia y tiempo? Complete esta sección para encontrar la respuesta.

❑ **Paso 2: ¿Qué tipo de negocio debería escoger?**

Usted quizá ya haya pensado y sabe que negocio es el adecuado para usted ó quizá solamente desea ser su propio patrón. Tome el tiempo necesario para hacer una lista y evaluar las posibilidades.

❑ **Paso 3: ¿Es su idea viable?**

Usted tiene una fabulosa idea, pero ¿Otras personas piensan de la misma forma? ¿Las suficientes personas o compañías desean su producto ó servicio? ¿Sabe cuántas personas le comprarán? Dele un vistazo antes de renunciar a su empleo actual.

❑ **Paso 4: ¿Cómo financiará su negocio?**

Usted tiene las habilidades, una fabulosa idea y el mercado, pero ¿Qué tal el dinero? La razón número uno por la que un pequeño negocio fracasa es porque no tuvieron el suficiente capital de trabajo para sobrevivir los primeros dos años de operación. Si necesita pedir prestado dinero adicional, ¿Usted tiene el 20-30% del dinero necesario y usted está dispuesto a invertir en su compañía?

❑ **Paso 5: ¿Obtenga ayuda por parte de un conejero local del Washington SBDC.**

Una vez que usted haya completado este plan todavía hay mucho mas por hacer, pero ahora es tiempo de consultar a un consejero del Washington SBDC para ver si usted está listo para una reunión con él. Usted recibirá consejería confidencial sin costo para usted por parte de expertos para que lo ayuden a dirigirlo en la dirección correcta. Ellos le ayudarán a lo largo del complejo laberinto de iniciar su negocio y ponerlo a funcionar. La información de contacto está en la última página de este panfleto ó en nuestro sitio de internet www.wsbdc.org para localizar a su consejero más cercano.

Paso 1

¿Usted tiene lo que se necesita?

Existen un sin número de diferentes razones para iniciar un negocio. Algunos individuos están interesados en "iniciar algo nuevo." Otros trabajan para resolver un problema ó para alcanzar una necesidad en especial, desean independencia, o intentan incrementar sus ingresos. Cualquiera que sea su razón para crear un negocio, usted debe de hacerlo con los ojos abiertos. Si usted como la mayoría de las personas, es posible que no hayan pensado lo suficiente acerca de las partes adversas de hacer negocio, como las partes positivas de hacerlo. Es necesario que concienzudamente piense e investigue si debería tomar una decisión que le afectará a usted y a su familia en tiempos venideros.

Riesgos:

- **Fracaso.** Los empresarios deben asumir el fracaso emocional y financiero. Es un hecho, que la tasa de fracaso para los negocios que inician es alto.
- **Tiempo.** Uno de los mayores atrasos al iniciar un pequeño negocio es la enorme cantidad de tiempo que toma hacer que un negocio sea exitoso. La mayoría reporta de 60-70 horas por semana como normal. Los propietarios de pequeños negocios dedican un promedio de 12 horas diarias, 6 días de la semana en actividades del negocio.
- **Familia.** Por la tensión de operar un negocio, las familias pueden sufrir. Muchos empresarios encuentran que el tiempo insuficiente para la familia, la comunidad y actividades personales es el precio más alto a pagar por la propiedad de un negocio.
- **Dinero.** La mayoría de lo que se necesita para iniciar un negocio es poner en riesgo su propio dinero. Es normal para un pequeño negocio el no tener ganancias los primeros dos años. Si necesita financiamiento, se espera que usted aporte 20% ó más del monto total. La razón número uno por la que los pequeños negocios fracasan, es porque no tuvieron capital de trabajo suficiente para sobrevivir los primeros dos años de la operación.

Recompensas

Naturalmente, deben de haber también algunas recompensas, de lo contrario nadie empezaría un pequeño negocio. Estas son diferentes para cada persona, pero algunos de los aspectos positivos comunes son:

- **Independencia.** Para muchos, la libertad de actuar independientemente es primordial en su decisión de "ser su propio patrón."
- **Dinero.** El retorno financiero de sus propios esfuerzos no está limitado al pago por trabajar un día normal. Usted tiene la oportunidad de hacer mucho más dinero que trabajando para alguien más.
- **Divertido.** Muchos de los empresarios describen que es muy divertido lo que hacen – esto es, ¡Que realmente disfrutan lo que hacen!

Existen tres áreas que usted debe evaluar antes de meterse con la cabeza primero a una aventura de negocio: su personalidad, sus habilidades para el negocio y su estilo de vida. Nosotros proveemos tres herramientas de evaluación para que usted determine que tan preparado está para iniciar un negocio. Sus resultados de la lista de verificación, le permitirá saber si está preparado para iniciar un negocio en las áreas dónde usted quizá necesite desarrollar algunas habilidades adicionales y entrenamiento. Después de que haya completado la lista de verificación, muévase al Paso 2

NOTA: Estas evaluaciones fueron tomadas del *NxLevel Guide for Business Start-ups*, una clase de 10-semanas que se enseña por medio del SBDC de Washington. Nosotros recomendamos este excelente curso, como la mejor forma de los que van a ser empresarios aprendan y desarrollen las habilidades necesarias para correr un pequeño negocio y completen un plan de negocio. Busque el calendario de entrenamiento en nuestro sitio de internet (www.Washingtonsbdc.org) ó llame a la oficina de SBDC más cerca de usted (vea el listado en la última página) para nuestro próximo curso.

Evaluación Personal

El propósito de la evaluación personal, es el de ayudarlo a ver mas claramente los hábitos que usted posee y compararlos con los rasgos esenciales de los empresarios. Recuerde, este es un punto de inicio para identificar sus habilidades que quizá necesite mejorar al momento iniciar su aventura del pequeño negocio.

Lea cada uno de los enunciados y entre su resultado con escala del 1 al 4.

1 = Totalmente en desacuerdo 2 = no estoy de acuerdo 3 = de acuerdo 4 = totalmente de acuerdo

Cuando termine de calificar, calcule su total sumando todos los puntos.

- Me gustan las competencias en el trabajo y jugando.
- Con frecuencia me marco metas para mi.
- Con frecuencia completo las metas que me marco para mi.
- Me marco límites para mí mismo y los sigo (con dinero, tiempo, proyectos).
- Soy muy feliz cuando soy responsable de mi mismo y mis propias decisiones.
- Si se puedo escoger, prefiero trabajar con otras personas en un proyecto.
- En un grupo de situaciones, usualmente tomo el papel de líder (haciendo la agenda, asignando responsabilidades, etc.).
- Hago las cosas por mí mismo. Nadie me tiene que decir que hacer.
- Trabajo de la mejor forma cuando no hay precedentes de lo que estoy haciendo.
- Disfruto cuando me pongo "en riesgo."
- Cuando inicio algo, puedo generar entusiasmo y dedicación con otras personas.
- Yo creo que "la suerte favorece a las mentes preparadas."
- No me desempeño bien cuando otras personas establecen y definen tareas que debo hacer.
- Yo soy una persona puntual.
- Disfruto buscando nuevos retos.
- Yo crezco con fuerza al inventar nuevas ideas, productos y conceptos.
- Encuentro excitante y tonificante cuando las circunstancias cambian y tengo que adaptarme ó expandir mis habilidades.
- Me gusta hablar enfrente de grupos de personas.
- Tengo una fuerte intuición y la escucho.
- Tengo muchos talentos naturales.
- Con frecuencia identifico nuevas habilidades que necesito y trabajo en obtenerlas.
- Prefiero estar muy ocupado.
- Disfruto la tarea de hacer malabares con varias tareas al mismo tiempo.
- Puedo tomar una decisión apresuradamente si es necesario y estas decisiones resultaron ser buenas.
- Me entusiasman las nuevas oportunidades, ideas ó proyectos cada día.
- Total de Puntos**

Un resultado entre los 63 y 100 puntos indica que está bien en su camino para tener la mezcla correcta de habilidades personales enfrentar los retos de empezar un pequeño negocio. Usted disfruta de marcar sus propias metas y alcanzarlas y usted está confortable con tomar algunos riesgos. Con esas declaraciones que tuvo un resultado menor a 3, considere maneras de mejorar esas habilidades. Su habilidad para identificar sus áreas débiles y buscar formas de mejorarlas habla de cómo será exitoso en su aventura como empresario.

Resultados entre 25 y 62 puntos puede significar que empezar un negocio no es para usted. Puede también significar falta de confianza en ciertas áreas y con entrenamiento y experiencia usted puede desarrollar estas destrezas y habilidades. Asociándose con otras personas ó yendo a trabajar para una pequeña empresa que inicia para identificar y aprender acerca de las áreas que necesita mejorar podría ser prudente para usted.

Evaluación del Negocio

El correr un pequeño negocio requiere que usted sea el “mil usos”. Es importante conocer en forma temprana cuales destrezas usted tiene y aquellas usted necesitará aprender ó delegarla a otros. Las destrezas que se cubren en este ejercicio pueden ser adquiridas si usted trabaja en ellas. Es probable que usted posea muchas más destrezas de las que se imagina y aprender aquellas que no tiene que piense que son fáciles. Cuando conteste las preguntas, considere actividades del pasado y del presente, incluyendo la comunidad, religión, organizaciones profesionales, trabajo, familia ó pasatiempos. Es probable, que rutinariamente use muchas de las destrezas de negocio sin saberlo.

Lea cada uno de los enunciados y entre su resultado con escala del 1 al 4.

1 = Totalmente en desacuerdo 2 = no estoy de acuerdo 3 = de acuerdo 4 = totalmente de acuerdo

- ___ Mantengo registro de mis finanzas personales y reconcilio mi chequera cada semana.
- ___ Yo produzco presupuestos mensuales y anuales para mi y los llevo a cabo.
- ___ Para cualquier periodo de tiempo, yo sé cuanto desembolso en gastos médicos y para vivir.
- ___ Yo sé con exactitud, cuánto costó operar mi carro el año pasado.
- ___ Inclusive sin preparar mi declaración, yo entiendo los conceptos relacionados con el régimen tributario.
- ___ Yo sé como pedir prestado dinero al banco.
- ___ Tengo un excelente índice crediticio.
- ___ Disfruto ir por allí y vender una idea ó productos a personas que nunca había conocido.
- ___ Deme cinco minutos, una audiencia y un gran producto y yo puedo hacer la venta.
- ___ Entiendo y sé cómo calcular rentabilidad y sé como ejecutar un análisis para salir tablas, sin ganar ni perder.
- ___ Entiendo la diferencia entre costo fijo y variable.
- ___ Yo leo libros de negocios regularmente para mejorar mis habilidades.
- ___ Tengo la capacidad de usar una computadora para ser más eficiente en mi trabajo y las finanzas personales.
- ___ Tengo un correo electrónico y lo uso.
- ___ Leo regularmente la revista *Inc.* y otras revistas semanales de negocios.
- ___ Podría presionar a mis clientes para que paguen el total por adelantado ó si se rehúsan, negociar con ellos 50% de depósito ó pagos a términos convencionales.
- ___ Tengo experiencia de trabajo en la industria ó en el campo en el cual estoy interesado en iniciar un negocio.
- ___ He manejado exitosamente a personas en: marcar metas, delegando responsabilidades y evaluando desempeño.
- ___ Cuando estoy negociando decisiones con un amigo, compañero de trabajo ó vendedor, Me siento con la confianza en identificar y comunicar mis intereses y maximizar los resultados con éxito.
- ___ Yo comprendo las bases de cómo diferentes productos y servicios aon distribuidos y por qué.
- ___ He contratado y despedido gente.
- ___ Sé como entrevistar y evaluar empleados potenciales efectivamente.
- ___ Entiendo como el concepto de “flujo de caja” impacta las decisiones de los negocios.
- ___ Tengo la confianza de dar presentaciones y se cómo crear presentaciones profesionales y efectivas.
- ___ Sé cómo usar el software de computadora para crear presentaciones profesionales y efectivas.
- ___ Sé cómo preparar una factura.
- ___ **Total de Puntos**

Si usted tuvo resultado de 63 puntos ó más, usted quizá ya posea los conocimientos y habilidades básicas de un negocio. Revise las áreas donde haya calificado menos de 3 y concéntrese en aprender las habilidades en esas áreas

Si tuvo un resultado menor a 63 puntos, es probable que usted necesite pulir algunas de las habilidades de negocio ya existentes y aprender algunas nuevas. Tómese algo de tiempo para mejorar las áreas específicas de negocios en donde necesite desarrollarse, viendo las áreas donde calificó menos de 3. El curso NxLevel impartido por el SBDC de Washington es un excelente lugar para aprender estas nuevas habilidades ó usted puede escoger las habilidades específicas en los seminarios del SBDC de Washington. También conversando con personas expertas en negocios es una gran manera de obtener habilidades y conocimientos reales.

No importando los resultados de puntos, recuerde que aprender nuevas habilidades de negocios es un proceso continuo en los mercados de ahora.

Evaluación del Estilo de Vida

Esta evaluación encuentra los efectos que produce en su vida el empezar y manejar un pequeño negocio. La preferencia del estilo de vida abarca lo que usted evalúa como ser humano – ¿Quién es usted, sus prioridades en su vida qué guían sus decisiones y determinar qué es lo que lo motiva. Usted necesitará estudiar estos puntos en orden para crear un ambiente compatible de trabajo y vida personal que estén acordes.

Lea cada uno de los enunciados y entre su resultado con escala del 1 al 4.

1 = Totalmente en desacuerdo 2 = no estoy de acuerdo 3 = de acuerdo 4 = totalmente de acuerdo

- Mis amigos me describirían como una persona con mucha energía.
- Mi salud es generalmente buena.
- Puedo mantenerme por mi mismo sin tomar dinero de mi negocio por 1 año.
- Si es necesario, puedo mantener mi trabajo de tiempo completo y correr mi nuevo negocio por un lado.
- No tengo problema de trabajar 10 – 12 horas diarias, 6 días de la semana incluyendo días festivos.
- Estoy dispuesto a trabajar 60 horas ó más a la semana.
- Mi familia tolerará que trabaje 60 horas ó más a la semana.
- Me considero una persona con alto rendimiento.
- Yo sé que puedo trabajar productivamente por largas horas y hacerlo a tiempo, no importa lo que tome.
- Tengo muy buena resistencia física.
- Las obligaciones con mi familia tienen el rango de número uno en mi lista de prioridades.
- A expensas de la estabilidad profesional y quizá un mejor ingreso, es muy importante para mí determinar cuándo y dónde trabajo.
- En primer lugar a lo largo de mis metas personales es la libertad de perseguir mis propias ideas.
- Estoy preparado para perder mis ahorros.
- Empezar mi propio negocio es tener todo lo que tiene que ver con hacer dinero.
- Estoy preparado para sacrificar la cantidad de dinero y/o tiempo que estoy dispuesto a comprometerme para mi comunidad, escuela, religión u obligaciones de caridad durante los primeros cinco años de mi negocio.
- Puedo estar un año sin vacaciones.
- Tengo el apoyo entusiasta de mi familia para perseguir una aventura como empresario.
- Me siento capaz de establecer, evaluar y alcanzar los planes del 1, 3 y 5 años.
- Entiendo que parte de mi descripción de trabajo en mi nuevo negocio podría incluir, barrer los pisos, escribir cartas y tirar la basura.
- Cuando pienso en el futuro, ambiciono oportunidades positivas de crecimiento.
- No me "estreso" muy fácilmente.
- Me siento cómodo trabajando en un "área gris" donde los límites entre trabajo y vida personal están algunas veces escondidos.
- No me enfermo muy frecuentemente
- Total de Puntos**

Si su resultado es 63 o más, usted tiene buena tolerancia para los impactos que tendrán en su vida el correr un negocio pequeño. Sus resultados revelan que es lo suficientemente flexible para tomar retos e incertidumbres al empezar un nuevo negocio. Debe poner particular atención en los enunciados que calificó menos de 3 y manténgalos en mente cuando seleccione que tipo de negocio es el mejor para usted.

Si usted tuvo un resultado menor a 63, esto no automáticamente lo descalifica para perseguir su propia aventura. Esto simplemente revela algunas realidades de su vida y le da los parámetros dentro de los cuales usted debe tomar decisiones para su negocio. Vea los enunciados que calificó 1 ó 2 y usted será capaz de llegar a las conclusiones acerca de como los factores de tiempo, dinero, familia y salud contribuyen a su estilo de vida ideal.

Paso 2 ¿Qué tipo de negocio debería escoger?

Ahora que usted ha decidido que tiene las habilidades correctas para iniciar un negocio, ahora necesita determinar qué tipo de negocio desea empezar. Usted quizá ya tenga una buena idea y siente que se puede brincar este paso. NO LO HAGA. Siempre ayuda el probar y refinar su idea.

Haga Una Lista y Chéquela Dos Veces

Haga una lista de los negocios que usted consideraría y elimine aquellos que obviamente no son para usted. Descarte aquellos que requieren talentos y habilidades donde haya calificado bajo en el Paso 1 y aquellos en los que no está interesado.

Entonces, obtenga información y evalúe su idea en contra de otras posibilidades. Usted puede utilizar una ó más de las siguientes fuentes de información:

- El directorio telefónico páginas amarillas le pueden indicar que hay y que no hay disponible en su área.
- Las bibliotecas públicas tienen varios directorios de negocios, incluyendo el *Thomas Register*.
- Navegando por el internet le puede ayudar a encontrar y refinar su idea.
- Revistas de empresarios a menudo tienen artículos acerca de nuevas ideas para negocios que tienen potencial.
- Pregunte a amigos, compañeros e trabajo, vecinos y parientes si tienen algún producto ó servicio que aún no tengan.

Después de reunir esta información adicional y reconsidere su lista, estreche las posibilidades.

Obtenga Asesoría

Uno de los errores más comunes en escoger un negocio es el no pedir ayuda. Esta es una forma importante de obtener información para completar el proceso de selección:

- **Hable con personas con el mismo ó similar tipo de negocio.** Negocios localizados fuera del área que usted está considerando poner su negocio usualmente estarán halagados y dispuestos a compartir su experiencia y consejo. La cámara de comercio local u otras asociaciones de negocios pueden proveerle acceso a propietarios de negocios para que platique con ellos.
- **Trabaje para alguien más por algún tiempo.** Una forma honrosa de aprender un negocio es trabajando en un negocio similar como empleado. No solamente recibirá experiencia de trabajo, pero además recibirá un pago por hacerlo y evitando gastos indirectos. Cuando se encuentre explorando "empleadores-entrenadores" potenciales, es mejor buscar el que sea exitoso y que corra bien su negocio.
- **Pida consejo profesional.** Hay cuatro profesionales que debe obtener tempranamente para la planeación de su negocio: un abogado, un contador, un consejero de mercadotecnia y un banquero. Comparta con ellos sus planes. Es posible que le hagan ver factores que usted no haya considerado.
- **Comparta sus pensamientos con su familia, amigos y asociados.** Ellos pueden surgir con consideraciones que lo desanimen de su idea ó quizá le ofrezcan realmente un estímulo para perseguir otra idea. El tener el apoyo y participación de aquellos que están mas cerca de usted puede ser un beneficio agregado.

Estrategias Comunes de Entrada

Ahora que ya sabe qué tipo de negocio desea empezar, usted necesita escoger cómo empezar. Algunas estrategias comunes de entrada son:

- **Empezar un nuevo negocio:** Esta opción le permite la mayor libertad y la satisfacción de saber que usted lo hizo todo por si mismo. Algunas oportunidades las cuales quizá lo lleven a escoger esto son: una nueva invención, una derivación de un producto ó servicio ya existente, hacer de un pasatiempo un negocio, el reconocimiento de un cliente listo para comprar su producto, llenar un vacío en el mercado que es necesario, la expansión de una actividad de medio tiempo ó simplemente una oportunidad.
- **Compre un negocio ya existente:** Al comprar un negocio ya existente usted puede evitar el tiempo que se necesita para arrancar el negocio, entiende los ingresos y gastos esperados, adquiere una cartera de clientes base y se traspasa una imagen ya establecida. La mayoría de las adquisiciones exitosas se han llevado a cabo por medio de personas con conocimientos y soporte financiero adecuado. Cuando se adquiere una compañía, es importante entender que hay disponibles numerosas maniobras financieras y de impuestos para adquirir y financiar la re-estructura de una compañía ya existente.
- **Compre un negocio de franquicia:** Esta opción le permite “comprar” una conocida industria para repartir sus productos ó servicios bajo un sistema establecido. Usted usualmente paga la cuota de franquicia, las regalías y los costos de obtener la franquicia. Mientras que puede ser confortable tener servicio de apoyo continuo, compras colectivas y el poder de la publicidad e investigación de mercadotecnia, no todas las franquicias tienen la garantía de ser un éxito. Muchas franquicias pequeñas y no tan costosas tienen poco financiamiento, falta de buen programa de entrenamiento y fracasan en proveer el apoyo necesario. Muchas de las grandes y bien conocidas franquicias son muy costosas para muchos de los empresarios que empiezan. Este puede ser un atractivo punto de partida pero esté seguro de checar la franquicia a fondo y a conciencia.

Paso 3 ¿Es su idea viable?

Hasta este momento, usted ha examinado su motivación personal para ser propietario de un negocio y seleccionó una posibilidad interesante. Lo más seguro, es que está ansioso de correr al banco, obtenga un préstamo y abra su negocio. ¡PARE! Antes inyectar los ahorros de su vida y firmar la plusvalía de su casa dentro de un pequeño negocio, usted necesita saber si tiene posibilidades de tener éxito.

Uno de los errores más comunes que hacen la mayoría de las personas es el ciegamente iniciar un negocio sin evaluar si es viable. Una evaluación de viabilidad le permitirá tomar una decisión más informada de "hacerlo" ó "no hacerlo". Un ejemplo de puntos que honestamente debe valorar incluye:

- ¿Existe realmente una demanda para su producto ó servicio? ¿Es suficiente la demanda para empezar y crecer el negocio?
- ¿Ha investigado la demanda de mercado ó usted simplemente asumió que las personas necesitan ó desean su producto ó servicio?
- ¿Su producto ó servicio satisface una necesidad no satisfecha?
- ¿Su producto ó servicio sirve un mercado existente en donde la demanda excede el abastecimiento?
- ¿Su producto ó servicio será competitivo basado en calidad, selección, precio y localización?
- ¿Usted sabe quiénes serán sus clientes?
- ¿Su negocio estará convenientemente situado para las personas que usted planea servir?
- ¿Habrá el estacionamiento adecuado para sus clientes?
- ¿Usted entiende cómo su negocio se compara con los competidores?

Estudie su Mercado

Al final, su idea debe llenar la necesidad de sus compradores y lo debe hacer de tal forma se superior a la competencia, sin embargo usted lo define. Si desea estar seguro de que su idea haga estas dos cosas cruciales, usted debe saber lo que más pueda acerca de lo siguiente:

- **Conocimiento Personal.** Entender la industria es vital para evaluar el mercado para un producto ó servicio. El conocimiento personal de la industria, se desarrolla por tener contraltos en el negocio, experiencia personal y una sensación general por el negocio.
- **Competencia.** ¿Quiénes son sus competidores? ¿Cuál es la fortaleza y debilidad de sus competidores? ¿Qué es lo próximo que sus competidores planean hacer? ¿Cuál es la tendencia de gastos de sus competidores? Un sondeo de la competencia sera necesario para determinar si hay un nicho ó espacio en el mercado para otro negocio. Esto se puede hacer observando en negocio de los competidores. ¿Qué tan ocupados están? ¿Qué problemas parece tener el negocio? ¿Qué tipo de clientes tienen? La Observación ayuda a determinar el tamaño del mercado y los problemas que los negocios tiene al servir ese mercado. Es posible que sea de ayuda desarrollar un resumen con la información de: Fortaleza-Debilidades-Oportunidad-Amenazas (SWOT).
- **Clientes.** ¿Sabe quiénes son sus clientes? ¿Usted entiende Por qué, cómo y cuándo le comprarán sus productos ó servicios? Es crucial al planear un negocio entrevistar a clientes potenciales y dueños de negocios similares fuera de su área de mercado. Si su negocio atrae clientes en un radio de 25 millas, negocios similares en pueblos a 60 millas generalmente no competirán por sus clientes. Los dueños de negocios están dispuestos a platicar sobre su negocio y compartir consejos. Frecuentemente, ellos tienen perspicacia y experiencia que puede ser invaluable para el propietario de un nuevo negocio. Así mismo, después de desarrollar el perfil típico de un cliente, hablar con algunas personas que sean adecuadas a la descripción ayudará identificar las necesidades de los clientes.
- **Investigación Secundaria.** Encontrando información que ha sido publicada, por medio de búsqueda en la biblioteca ó por internet, es necesaria para cuantificar el mercado y

verificar sus conclusiones de los tres pasos de arriba. Obteniendo validación externa que el mercado potencial existe y que no se ha explotado ó que sea capaz de apoyar su negocio es crítico. ¿Qué tan grande es su mercado? ¿Es lo suficientemente grande para sostener su negocio y la competencia? ¿Cuál es la tendencia de crecimiento para los próximos cinco años? Una vez que el mercado haya sido identificado, ¿Cuál es el tamaño del mercado actual en el cuál usted puede competir? El segmento del mercado actual que puede usted venderle será una pequeña fracción del mercado total.

Herramientas de Investigación

Las siguientes herramientas están diseñadas para ayudarlo con la investigación en la biblioteca ó por el Internet. Esta investigación no debe ser descuidada ni tampoco debe ser la única fuente de información usada en el desarrollo de un plan de negocio ó mercadotecnia.

Las bibliotecas locales o de las universidades contienen publicaciones las cuales pueden proveer de mucha información que los empresarios necesitan. Los materiales que no se encuentren en su biblioteca local, quizá puedan ser obtenidos a través de préstamos inter-bibliotecarios. Cheque con los bibliotecarios. La mayoría de las bibliotecas también tienen conexiones a Internet y los bibliotecarios pueden ayudarlo con su búsqueda en línea.

Use la siguiente lista como su guía para hacer su investigación secundaria en su negocio ó industria específica.

- Identifique el código apropiado de la Clasificación Estándar de la Industria (SIC) para su negocio. El Gobierno de los Estados Unidos ha designado un número de cuatro dígitos para líneas específicas de negocios. Siendo que la mayoría de las estadísticas del gobierno e industrias son reunidas y reportadas por medio del código SIC, La identificación del código correcto de su negocio le permitirá localizar datos importantes. El manual de códigos del SIC está disponible en la mayoría de las bibliotecas.
- Revise periódicamente la literatura más actual del tema.
- Revise el *Small Business Sourcebook* ó la *Encyclopedia of Business Information Sources* para identificar los más importantes libros, publicaciones del gremio y organizaciones para categorías específicas de negocios.
- Escriba ó llame a las asociaciones comerciales de la industria apropiada que están listadas en la *Encyclopedia of Associations*.
- Escriba ó llame para pedir el paquete de prensa de las publicaciones del gremio.
- Escriba ó llame a los que tienen franquicias para pedirles información sobre su negocio de franquicia.
- Obtenga las proporciones financieras para la categoría del negocio. Los estudios financieros de las asociaciones mercantiles, si están disponibles, usualmente proveen la más detallada información. Otras tres populares Fuentes de información incluye: Robert Morris Associates *Annual Statement Studies*, Dun & Bradstreet's *Business and Financial Ratio*, y el Financial Research Associate's *Financial Studies of the Small Business*.
- Examine el material del censo como: ingresos, edades y tamaño de la familia de la población en áreas tan pequeñas en tamaño como códigos postales en el *Census of Population and Housing*, *Census of Retail Trade*, *Census of Service Industries*, *Census of Wholesale Trade*, and *Census of Manufacturers*. En el sitio web del Department of the Census es: www.census.gov.
- Búsque en el Internet para información sobre su tema. Algunos buscadores pueden ayudarlo, usted puede tratar: www.google.com, www.yahoo.com, y www.profusion.com.

Paso 4

¿Cómo financiará su negocio?

Cada día miles de negocios se ven forzados a cerrar sus puertas. La razón más común por el alto porcentaje de fracaso de los pequeños negocios es por la falta de capital adecuado. El capital es cualquier activo que el negocio usa para crear un valor y generar ganancias, incluyendo fuentes financieras, equipo e inclusive el capital humano. El capital de trabajo quiere decir el dinero en efectivo usado para operar el negocio y es lo que usualmente falta en los negocios que empiezan ó quieren crecer.

Aquí están algunos hechos reales que debe saber acerca del financiamiento de su negocio:

- La mayoría e los negocios se empiezan con dinero de los ahorros personales, de la familia ó amigos.
- Únicamente cerca del 20% de los nuevos propietarios de negocios inician su negocio con dinero prestado de prestamistas comerciales.
- Ninguna fuente convencional de préstamos ya sea privada ó del gobierno, le hará un préstamo comercial por el 100% de los fondos que necesita para empezar su negocio.
- Como regla general, usted necesitará proveer un mínimo del 25-30% de inversión personal para los costos totales de inicio de su negocio. Si usted tiene menos que esto, sus oportunidades de obtener financiamiento externa, no son buenas.
- Su "patrimonio muy trabajado " no será considerado relevante para el prestamista.
- Como regla general, usted necesita \$1.50 en colateral de calidad por cada \$1 que desea pedir prestado. Para los nuevos y algunos ya existentes negocios esto significa típicamente que la plusvalía de su casa puede ser utilizada como colateral para el préstamo del banco.
- Aunque pueda pensar que su colateral puede valer más. su avalúo ó costo original es lo que el prestamista toma en cuenta y puede ser mucho menos de cualquiera de estos valores.
- Sus proyecciones financieras deben mostrar que cualquier préstamo procede mas intereses y otros gastos del negocio pueden ser repagados por los ingresos del negocio. Esta opción se le conoce como "préstamo de flujo de caja". Las suposiciones en las que usted base sus proyecciones financieras serán examinadas minuciosamente para que sean razonables. Cuando se toma la decisión de prestar dinero, el tener el adecuado colateral, no se sobrepone a la inhabilidad de su negocio de generar un flujo de caja positivo.
- El adquirir un préstamo será más laborioso y consumirá más tiempo de lo que piensa. En las mejores circunstancias, le tomará de 45-90 días cerrar un préstamo dependiendo de las condiciones en el mercado y el que haya completado adecuadamente su paquete de préstamo. Si tiene una situación compleja ó el prestamista necesita información adicional, el tiempo de espera será significativamente más largo.

Fuentes de Financiamiento

Fondos para negocios usualmente viene en dos formas: deuda y patrimonio. **Deuda** es obtenida al tomar prestado y debe ser pagado del flujo de caja. **Patrimonio** es la contribución de los dueños ó inversionistas y normalmente no es repagado de las operaciones.

Existen varias fuentes a considerar cuando se está buscando financiamiento. Es importante explorar todas sus opciones antes de tomar una decisión.

- **Ahorros Personales:** La primera fuente de capital para nuevos negocios viene de los ahorros y otras formas de recursos personales. Mientras que las tarjetas de crédito son usadas frecuentemente para financiar las necesidades del negocio, existen mejores opciones disponibles, inclusive pequeños préstamos.
- **Socios:** Es muy raro que un individuo tenga los suficientes recursos para iniciar una compañía por si solo(a). Con la mezcla correcta, un socio puede traer ambos el capital humano y el

económico a la mesa. El tener un socio también divide los riesgos involucrados en correr un negocio.

- **Amigos y parientes:** Muchos de los empresarios buscan fuentes privadas como amigos y familia cuando inician la aventura de un negocio. Frecuentemente, se presta dinero libre de intereses ó a una pequeña tasa de interés, lo cual puede ser beneficioso cuando se inicia. Sus amigos y familiares quizá desean ser parte de la compañía en intercambio por el dinero. Recuerde, que una vez que usted trae amigos y familia al negocio, debe haber una separación entre su vida profesional y personal.
- **Bancos y Uniones de Crédito:** La fuente mas común de fondos, son los bancos y las uniones de crédito, le proveerán de un préstamo si usted puede demostrar que su propuesta de préstamo suena bien y que usted tiene algo de dinero para contribuir (típicamente 20%).
- **Contribuyente Financiero:** Si un contribuyente financiero, un inversionista privado ó un grupo de inversionistas contribuyen dinero en intercambio por patrimonio ó acciones en la compañía y quizás un asiento en el consejo directivo. En muchos casos, un ángel también contribuye con experiencia, habilidades gerenciales y consejos de estrategia. Los ángeles financieros son apropiados si usted está buscando desde unos cuantos miles de dólares hasta \$3 – \$5 millones.
- **Firmas de Capital para Aventuras:** Un fondo de capital para aventura son firmas que se especializan en financiamientos de nuevas aventuras con capital suministrado por inversionistas interesados en inversiones especulativas ó de alto riesgo que tienen el potencial de proveerles altas tasas de retorno. Ellos empiezan donde los ángeles financieros cesan.

Búsque asesoramiento legal para que le ayuden a revisar sus documentos y potencialmente desarrollar un convenio(s) por escrito para todos los préstamos ó inversiones de patrimonio. ¡La primera regla aquí es que si no está por escrito no es real!

Préstamos

1. Las Cinco C's del Crédito

Su banco no es una institución caritativa. Está en función para hacer dinero (no perderlo). Consecuentemente cuando un banco presta dinero necesita estar seguro de que se lo paguen de regreso. Para maximizar la posibilidad de que se pague de regreso, el banco quiere estar seguro de que hay suficiente seguridad de que la persona puede pagar el préstamo y que él ó ella ha cumplido con sus obligaciones anteriormente El banco debe considerar las 5 "C's" del crédito cada vez que autoriza un préstamo. Revise cada categoría y vea si usted cuadra.

- **Capacidad** de repagar es la más crítica de los cinco factores. El prestamista prospecto deseará saber exactamente cómo intentará pagar el préstamo. El prestamista considerará el flujo de caja de su negocio, el tiempo para pagar y la probabilidad de recobrar exitosamente el préstamo. La historia de pago de relaciones crediticias existentes --personal y comercial—es considerada como indicador de función de pagos a futuro. Los prestamistas prospectos también desean saber acerca de sus fuentes de contingencia para pagar.
- **Capital** es el dinero que personalmente invertirá en el negocio y es una indicación de qué tanto tiene en riesgo en caso de que el negocio fracase, los prestamistas prospecto e inversionistas esperan que usted haya contribuido de sus propios activos y que haya tomado riesgo financiero personal para establecer el negocio antes de pedirles que asignen cualquier tipo de fondos. Si usted tiene una inversión significante en el negocio lo más probable es que usted haga todo de su parte para que el negocio tenga éxito.

- **Garantías** son formas adicionales de seguridad que usted le provee al prestamista. Si por alguna razón el negocio no puede para el préstamo al banco, el banco quiere saber si hay una segunda fuente para pagar. Activos como equipo, edificios, cuentas por cobrar y algunos casos inventario, son considerados como posibles fuentes de pago si son vendidos por el banco por dinero en efectivo. Ambos, negocio y activos personales pueden ser fuentes de colateral para el préstamo. Un garante, por el otro lado, es solo eso –alguien diferente que firma como garantía un documento prometiendo pagar el préstamo en caso de que usted no pueda. Algunos prestamistas quizá requieran ese garante además de la garantía como seguridad del préstamo.
- **Condiciones** se enfoca en la intención y propósito del préstamo. ¿Será el dinero usado como capital de trabajo, equipo adicional ó inventario? El prestamista considerará el clima económico local y las condiciones ambos dentro de su industria y otras industrias que podrían afectar su negocio.
- **Carácter** es la impresión general que produce en el prestamista potencial ó inversionista. El prestamista se formará una opinión subjetiva de si es ó no es una persona fiable para repagar el préstamo ó generar en fondos invertidos en su compañía. Sus antecedentes educacionales y su experiencia en negocios y en su industria serán revisadas. La calidad de sus referencias, sus antecedentes y la experiencia de sus empleados serán tomadas en consideración.

2. Tipos de Préstamos de Negocio

Los términos de los préstamos varían de prestamista a prestamista, pero hay dos tipos básicos de préstamos:

Un préstamo a **corto-término** madura hasta en un año. Esto incluye préstamos para capital de trabajo, préstamos de cuentas por cobrar y líneas de crédito.

Los préstamos de **Largo-término** maduran en más de un año pero usualmente en menos de siete años. Propiedades y equipo pueden madurar hasta 25 años. Los préstamos a largo plazo son usados para gastos mayores de los negocios como compras de propiedades e instalaciones, construcción, equipo durable, muebles y accesorios, vehículos, , etc.

3. ¿En Qué Forma Su Solicitud De Préstamo Va A Ser Revisado

Cuando se revise una solicitud de crédito, el prestamista primordialmente está preocupado acerca del repago. Para ayudar a determinar esta disponibilidad, muchos de los oficiales de préstamos solicitarán una copia de su reporte de crédito a una agencia especializada en reportes de crédito. Por consiguiente, usted debería de trabajar con estas agencias previamente al banco para ayudarles a que presenten una imagen fidedigna de la historia crediticia personal y de su negocio. Usando el reporte de crédito y la información provista, el oficial de préstamos considerará los siguientes puntos:

- ¿Ha invertido ahorros ó patrimonio personal en su negocio en un total de por lo menos 25 a 50 por ciento del préstamo que está solicitando? (Recuerde, que el prestamista ó inversionista no le financiará el 100 por ciento de su negocio)
- ¿Tiene un historial crediticio bueno que se refleje en su reporte de crédito, historia de trabajo y cartas de recomendación? Esto es muy importante.
- ¿Tiene usted suficiente experiencia y entrenamiento para operar exitosamente un negocio?
- ¿Ha preparado alguna vez una propuesta de préstamo y plan de negocio que demuestre su entendimiento y compromiso para el éxito del negocio?
- ¿El negocio tiene suficiente flujo de caja para hacer los pagos mensuales y crear una reserva de dinero en efectivo?

Hojas de Trabajo para Finanzas

Ahora es tiempo de poner números en papel. Un prestamista usualmente usa cuatro tipos primordiales de estados financieros para tomar su decisión.

- **Estado Financiero Personal:** Esto indica su valor total después de impuestos y es muy importante para el prestamista, particularmente si usted jamás ha recibido financiamiento para su negocio anteriormente, porque le da evidencia de sus activos personales que puede dar como promesa para asegurar el préstamo.
- **Balance General:** Esta le provee de una foto instantánea de su negocio en un tiempo específico, como al final de año. Mantiene un seguimiento de los activos de la compañía (que es lo que posee la compañía incluyendo dinero en efectivo) y los pasivos (generalmente préstamos de otros). También muestra el capital, ó patrimonio puesto en el negocio.
- **Estado de Ganancias y Pérdidas:** También conocido como estado de ingresos, el estado de cuenta de ganancias y pérdidas toma las ventas del negocio, resta los costos de las mercancías vendidas y resta otros costos. El prestamista necesitará típicamente una proyección de 3 años.
- **Estado del Flujo de Caja:** Este estado de cuenta representa las fuentes de dinero en efectivo en su negocio – desde el ingreso, nuevo capital, ó procedentes de préstamos – versus gastos ó usos del dinero en efectivo, en un período de tiempo determinado.

Nosotros recomendamos que prepare los siguientes dos estados financieros:

- Estado Financiero Personal <http://asbdc.ualr.edu/start/sukit10.htm>
- Calculadora de Inicio: www.businessknowhow.net/bkh/startup.htm

Si usted ha tomado la clase NxLevel para Iniciar un Negocio, usted aprenderá más acerca del financiamiento de su negocio y podrá integrar los documentos financieros necesarios. Visite nuestro sitio de Internet en: www.wsbdc.org ó haga contacto con la oficina más cercana de del SBDC de Washington para encontrar cuando es la próxima clase en el calendario.

Estado de Cuenta Financiero Personal

Fecha: _____

Activos

Dinero en efectivo en mano y cuentas de cheques	_____	
Cuentas de ahorros	_____	
Bonos del Gobierno de los Estados Unidos	_____	
IRA u otras cuentas de retiro	_____	
Certificados de depósito	_____	
Dinero que se le debe a usted	_____	
Valor monetario del seguro de vida	_____	
Otras Acciones y Bonos	_____	
Propiedades	_____	
Automóvil	_____	
Lanchas, motocicletas, motos de nieve, etc.	_____	
Mobiliario de su Casa	_____	
Otras propiedades personales	_____	
Otros activos	_____	
TOTAL DE ACTIVOS		_____

Pasivos

Cuentas	_____	
Balances de Tarjetas de Crédito	_____	
Notas pagables a bancos	_____	
Cuentas de pago (auto)	_____	
Cuentas de pago (otros)	_____	
Préstamos sobre su seguro de vida	_____	
Hipotecas de propiedades	_____	
Impuestos no pagados	_____	
Otros pasivos	_____	
TOTAL DE PASIVOS		_____

VALOR NETO (Total de Activos – Total de Pasivos) _____

Costos de Arranque

1. Costos de Arranque Fijos

Accesorios y Equipo	_____	
Decoración y remodelación	_____	
Instalación de accesorios y equipo	_____	
Inventario de inicio	_____	
Depósitos de servicios públicos	_____	
Servicios Legales y profesionales	_____	
Licencias y permisos	_____	
Publicidad y promoción para la apertura	_____	
Consultorías y software	_____	
Dinero en efectivo	_____	
Otros	_____	
TOTAL		_____

2. Gastos Corriente

Salario del dueño /gerente	_____	
Otros salarios y sueldos	_____	
Renta	_____	
Publicidad	_____	
Costos de reparto	_____	
Suministros	_____	
Teléfono(s)	_____	
Servicios Públicos	_____	
Seguro	_____	
Impuestos, incluyendo Seguro Social	_____	
Interés	_____	
Mantenimiento	_____	
Servicios legales y profesionales	_____	
Cuotas de las Tarjetas de Crédito	_____	
Cuotas y suscripciones	_____	
Misceláneos	_____	
TOTAL DE GASTOS MENSUALES		_____

3. Número de meses necesarios para establecerse _____

4. Costos de Arranque: $1 + (2 \times 3)$ _____

Paso 5

Hacer contacto con su consejero local del SBDC de Washington.

¡Felicitaciones! Si usted ha completado los primeros cuatro pasos, usted sabe:

- Ya sea que usted tenga los requisitos personales, de negocio ó de estilo de vida para iniciar una aventura de un negocio pequeño,
- Su idea ha sido minuciosamente examinada y refinada,
- Hay clientes para su producto ó servicio, y
- Generalmente, usted puede hacer que las finanzas trabajen.

Con esta información, ya está en camino para integrar su plan de negocio, un importante ángulo para iniciar un negocio. Pero aún hay varias preguntas que contestar y selecciones que hacer.

En este momento le recomendamos una cita con uno de nuestros expertos consejeros de negocios. Ellos pueden revisar su información, contestar sus preguntas y apuntarlo en la dirección correcta para completar los pasos adicionales necesarios para iniciar su negocio. ¡Todo esto es confidencial y sin ningún costo para usted! Contacte a la oficina más cercana a usted del SBDC de Washington para solicitar una cita.

Pasos Adicionales

Algunas de las preguntas adicionales que necesitará contestar son:

- ¿Qué tipo de estructura legal tendrá?
- ¿Qué tipo de cobertura de seguro necesitará?
- ¿Qué tipo de sistema de contabilidad usará?
- ¿Qué tipo de equipo y suministros necesitará?
- ¿Cómo se llamará su negocio?
- ¿En dónde estará localizado su negocio?
- ¿Qué estrategias de mercadeo usará para su negocio?
- ¿Qué permisos y licencias necesitará?
- ¿Debería rentar?
- ¿Qué es lo que necesita para poner una oficina?
- ¿Debería de tener un negocio basado en casa?
- ¿Solicitó su número de ID de empleador y número federal de identificación?
- ¿Ya obtuvo su licencia de negocio?
- ¿Ya revisó los requisitos de zona y otras ordenanzas del terreno?
- ¿Ya estableció una cuenta de banco?
- ¿Dónde encontrará empleados calificados?
- ¿Cuánto le pagará a sus empleados y a usted mismo?
- ¿Cómo le pondrá precio a su producto?

Si usted desea más información, le proveemos de varios enlaces para más amplia información en como iniciar un negocio. Recursos del SBDC de Washington: <http://www.wsbdc.org>

Administración de Pequeños Negocios: <http://www.sba.gov>

Caja de Herramientas para Dueños de Negocios: <http://www.toolkit.cch.com>