

# LISTA DE VERIFICACION PARA INICIAR UN NEGOCIO

El ser propietario de un negocio es el sueño de todos los americanos. Empezar ese negocio convierte sus sueños en realidad. Pero, existe un vacío entre su sueño y la realidad que únicamente puede ser llenado con planeación minuciosa. Como dueño de negocio, usted necesitará esquivar dificultades, alcanzar metas y construir un negocio rentable.

Esta "Lista de Verificación Para Iniciar un Negocio " es una guía para ayudarlo para preparar su primera reunión con el consejero de negocios del WSBDC.

## Identifique Sus Razones

Como el primero y frecuentemente omitido paso, pregúntese a usted, ¿Por qué desea ser dueño de su negocio? Cheque cada una de las razones que aplican a usted:

<input type="checkbox"/>	Libertad de la rutina del trabajo diario de 9-5
<input type="checkbox"/>	Desea ser su propio patrón
<input type="checkbox"/>	Hacer lo que le gusta hacer cuando usted lo desee
<input type="checkbox"/>	Mejorar sus estándares de vida
<input type="checkbox"/>	Aburrido en su presente trabajo
<input type="checkbox"/>	Demanda por su producto o servicio
<input type="checkbox"/>	Otro

## Un Análisis Personal

El iniciar un negocio requiere de ciertas características personales. Esta porción de la lista de verificación es encaminada a usted—el individuo. Estas preguntas requieren pensar seriamente. Trate de ser objetivo.



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

## Características Personales

**INSTRUCCIONES:** Bajo cada pregunta, cheque la respuesta que refleje su sentir o que se acerque a su sentir.

	Si/De Acuerdo	No/Desacuerdo
Es usted un líder.		
Disfruta tomar sus propias decisiones.		
Consulta a otros cuando toma una decisión		
Le gusta competir.		
Tiene sólida fuerza de voluntad y auto disciplina.		
Planea anticipadamente.		
Le gusta la gente.		

## Condiciones Personales

El siguiente grupo de preguntas, piense brevemente, es de vital importancia para el éxito de su plan. Cubre los aspectos, físicos, emocionales y tensiones financieras al iniciar un nuevo negocio.

	Si/De Acuerdo	No/Desacuerdo
¿Está usted consciente de que correr su propio negocio quizá requiera que trabaje de 12-16 horas diarias, seis días de la semana y quizá domingos y días festivos?		
¿Tiene las energías físicas suficientes para manejar la carga de trabajo y el horario?		
¿Tiene la fuerza emocional suficiente para soportar la tensión?		
¿Está preparado, si es necesario para temporalmente bajar sus estándares de vida hasta que su negocio se establezca firmemente?		
¿Está su familia preparada para ir a la par con las tensiones que ellos también van a tener que aguantar?		



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

¿Está preparado para perder sus ahorros?		
--	--	--

**Si la mayoría de las respuestas están en “Si/De Acuerdo”, usted probablemente tenga lo que se necesita para correr un negocio. Si no, lo más seguro es que tenga más problemas de los que pueda manejar por usted.**

Liste otras características personales que tenga que lo hagan un empresario exitoso:

### **Habilidades Personales y Experiencia**

Ciertas habilidades y experiencia son críticas para el éxito de un negocio. Siendo que es poco probable que posea todas las habilidades y experiencia necesarias, usted necesitará contratar personal que provea de esas habilidades y experiencia que a usted le faltan. Hay algunas habilidades básicas y especiales que usted necesitará para su negocio en particular.

Contestando las siguientes preguntas, usted identificará las habilidades que usted posee y esas que le faltan (sus fortalezas y debilidades).

Liste su entrenamiento profesional y su educación en negocios:
Para que su negocio sea exitoso, ¿Qué habilidades específicas se necesitan?

¿Posee usted estas habilidades?	Si	No
¿Cuándo contrate personal, podrá determinar si el solicitante cumple con los requisitos para la posición vacante?	Si	No
¿Ha trabajado alguna vez en puestos gerenciales o de supervisor?	Si	No



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

¿Posee usted estas habilidades?	Si	No
¿Ha trabajado alguna vez en un negocio similar al que va a empezar?	Si	No
¿Si descubre que no tiene las habilidades básicas necesarias para su negocio, está dispuesto a demorar sus planes hasta que haya adquirido las habilidades necesarias?	Si	No

## Encontrando su Nicho

Pequeños negocios varían en tamaño desde una compañía manufacturera con muchos empleados y millones de dólares en equipo hasta la persona que lava ventanas con una cubeta y una esponja. Obviamente el conocimiento y las habilidades requeridas para estos ejemplos son opuestamente los extremos, pero para el éxito, tienen algo en común—cada uno ha encontrado el nicho en el mercado y lo satisface.

Los problemas más críticos que se enfrentará en su planeación temprana será el de encontrar su nicho y determinar la viabilidad de su idea. "Iniciar el negocio adecuado en el tiempo correcto" es el mejor consejo, pero seguir ese consejo puede ser difícil. Muchos empresarios se arriesgan en la aventura de un negocio a ciegas sin antes evaluar profundamente su potencial fracasando en su sueño.

Antes de invertir tiempo, esfuerzo y dinero, el siguiente ejercicio le ayudará a separar y sondear algunas ideas de aquellas que tienen un alto potencial de fracaso.

## ¿Es Su Idea Viable?

Identifique y describa brevemente el plan que desea empezar.

Identifique el producto o servicio que desea vender.

¿En qué forma su producto o servicio llenará la necesidad?



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

--

¿Su producto o servicio servirá el mercado existente y en qué forma suministrará los excesos de demanda?

--

--

¿Cómo su producto o servicio será competitivo? (Calidad, selección, precio, locación, etc.)

--

--

## **Análisis de Mercado**

Para que un pequeño negocio sea exitoso, el dueño debe conocer el mercado. Para aprender el mercado, debe analizarlo, es un proceso que toma tiempo y esfuerzo. No tiene que ser una persona entrenada en estadística para analizar el mercado ni tampoco el análisis debe costar una fortuna.

Analizando el mercado es un medio para recopilar los hechos acerca de clientes potenciales y así determinar la de demanda de sus productos o servicios. Entre más información reúna, mejores son las oportunidades de capturar un segmento del mercado. Conozca el mercado antes de invertir su tiempo y dinero en una aventura de negocio.

Estas preguntas le ayudarán a reunir la información necesaria para analizar su mercado y determinar si su producto o servicio se venderán.

¿Quiénes son sus clientes?

--

¿Cuáles son sus necesidades y deseos?

--



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

--

¿Dónde viven?

¿Usted ofrecerá el tipo de productos o servicios que ellos comprarán?

¿Sus precios serán competitivos en calidad y valor agregado?

¿Cuál es su programa de promoción?

¿Cómo se compara su negocio en relación a los competidores?

## PLANEACION DE SU INICIO

Hasta aquí, la lista de verificación le ha servido para identificar preguntas y problemas que enfrentará para convertir su idea en realidad y determinar si su idea es viable. Por medio de auto análisis usted aprendió acerca de sus aptitudes personales y deficiencias y por medio del análisis del mercado aprendió a saber si hay demanda para su producto o servicio.

Las siguientes preguntas están agrupadas de acuerdo a función. Están designadas para ayudarlo a prepararse para el “Día de la Apertura.”



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

## Nombre y Estructura Legal

¿Cuál es el nombre de su negocio?

¿Será un solo propietario, sociedad, compañía de responsabilidad limitada o corporación?

## Su Negocio y Las Leyes

Una persona que tiene un negocio, no se espera que sea un abogado, pero se espera que un propietario de negocio tenga que tener conocimientos básicos de leyes que afecten su negocio. Aquí tiene algunos aspectos legales los cuales debe conocer:

¿Qué licencias y permisos debe tener para operar su negocio?

¿Tiene a un abogado que lo pueda aconsejar y ayudar con sus papeles legales?	Si	No
--	----	----

Está usted consciente de lo siguiente:		
--	--	--

Requisitos de Salud y Seguridad Ocupacional (OSHA)	Si	No
--	----	----



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

Regulaciones que cubren materiales peligrosos	Si	No
Ordenanzas locales que cubren letreros, códigos de salud, etc.	Si	No
Provisiones de Códigos de Impuestos Federales concernientes a pequeños negocios	Si	No
Regulaciones Federales relacionadas con retención de impuestos y Seguro Social	Si	No
Leyes Estatales de Compensación de Trabajadores y Desempleo	Si	No

### Protegiendo Su Negocio

Es cada vez más importante que se le preste atención a la seguridad y seguro de protección a su negocio. Hay varias áreas que deben ser cubiertas. Las áreas a poner atención son: incendio, robo, asalto, vandalismo y daños a terceros en caso de accidente.

Discuta los tipos de cobertura que necesita y haga una comparación minuciosa de las cuotas y cobertura con varios agentes de seguros antes de tomar la decisión final.

### Establecimiento de Su Negocio y Localización

¿Ha encontrado el edificio apropiado en una localización conveniente para sus clientes?	Si	No
¿Ha considerado rentar o alquilar con opción a compra?	Si	No
¿Tiene a un abogado para checar las regulaciones de zona y el contrato de arrendamiento?	Si	No

¿Qué tipo de modificaciones necesitará hacer?

¿Su negocio está convenientemente localizado para las personas que pretende servir?

¿Tendrá el suficiente estacionamiento para sus clientes?



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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



¿Tendrá la señalización adecuada? ¿Podrá alterarla si fuera necesario?

## **Mercancía**

¿Qué artículos venderá o producirá o qué servicio(s) proveerá?

¿Cuál será su inventario durante el inicio?

¿Quiénes serán sus proveedores que le ayudarán durante el inicio?

¿Cuáles son los precios, calidad y términos de crédito de sus proveedores?

## **Antecedentes de su Negocio**

¿Cómo mantendrá un archivo completo de ventas, ingresos, gastos y cuentas por pagar y cobrar?

¿En qué forma va a manejar los archivos de nómina, reportes de impuestos y pagos?



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

¿Sabe cuáles son los reportes financieros que se necesitan y en qué forma se preparan?

## FINANZAS

Un gran número de pequeños negocios fracasan cada año. Existen un número de razones para estos fracasos, pero una de las principales razones es por la falta de fondos. Demasiados empresarios intentan iniciar y operar un negocio sin el suficiente capital (dinero). Para evitar este dilema, usted puede revisar su situación analizando las siguientes tres preguntas:

¿Cuánto dinero tiene?

¿Cuánto dinero necesitará para iniciar su negocio?

¿Cuánto dinero necesitará para mantener su negocio en operación?

Por favor siga los siguientes apéndices para hojas tabulares adicionales que le ayudarán a determinar las respuestas a esas dos preguntas.

### Presupuesto de Pre-Apertura (La mayoría de la veces un gasto nada mas)

<b>Fecha:</b>		
<b>NOMBRE DE LA COMPAÑIA :</b>		
<b>RECURSOS Y GASTOS PARA INICIO</b>		
	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>GASTOS DE INICIO</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Artículo</b>		



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

1	Compra de Terreno		
2	Diseño del Edificio e Instalaciones		
3	Ingeniero Civil		
4	Construcción		
5	<b>Total del Terreno y Edificio (artículos 1 al 4 arriba)</b>		
6	<b>Mejoras a la Propiedad Arrendada</b>		
7	Equipo 1		
8	Equipo 2		
9	Muebles y Accesorios		
10	<b>Equipo y Muebles ( artículos 7 al 9 arriba)</b>		
11	Depósitos de Renta		
12	Depósitos de los Servicios Públicos		
13	<b>Total de depósitos (artículos 11 y 12 arriba)</b>		
14	Publicidad		
15	Letreros		
16	Correo		
17	Lista de Correo		
18	<b>Total de Gastos de Publicidad y Promoción ( artículos 14 al 17 arriba)</b>		
19	<b>Licencias y Permisos del Negocio</b>		
20	<b>Salarios de Pre-apertura y gastos Administrativos</b>		
21	<b>Seguro pre-pagado y otros gastos</b>		
22	<b>Suministros para Apertura</b>		
23	<b>Inventario de Apertura</b>		
24	<b>Reserva para Contingencias</b>		
25	<b>Capital de Trabajo / Efectivo de reserva</b>		
26	<b>USO TOTAL DE FONDOS ( total del 5,6,10,13,18 hasta 25)</b>		
	<b>RECURSOS PARA INICIO</b>		
27	Inversiones de dueño(s) y otros		
28	Préstamos de Banco		
29	Otros Préstamos		
30	<b>Fondos Totales de Recurso ( total del 27 al 29)</b>		



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

<b>Los totales del 26 y 30 deben ser iguales.</b>		
---	--	--

<b>Fecha:</b>	<b>NOMBRE DE LA COMPAÑIA:</b>	
<b>Estado de Cuenta de Ingresos Projectados</b>	<b>Mes 1</b>	<b>Año 1</b>
Ingresos	<b>CANTIDADES</b>	<b>CANTIDADES</b>
Producto 1		
Producto 2		
Producto 3		
Producto 4		
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		
<b>COSTO DE LOS ARTICULOS VENDIDOS (COGS):</b>		
Producto 1		
Producto 2		
Producto 3		
Producto 4		
<b>TOTAL DE COGS</b>		
<b>Ganancias Brutas (INGRESOS-COGS)</b>		
<b>GASTOS DE OPERACION</b>		
Contabilidad y Legal		
Publicidad y Promoción		
Costos de Automóvil		
Cargos de Bancos		
Cuotas de las Tarjetas de Crédito		
Flete		
Cuotas y Suscripciones		
Entretenimiento		
Seguro		
Licencias y Cuotas		
Gastos de Oficina		
Salario del Dueño		
Salarios de Empleados		



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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

Impuestos de Nómina 15%		
Renta		
Reparaciones y Mantenimiento		
Impuestos		
Teléfono		
Capacitación y Educación		
Viajes		
Servicios Públicos		
Suministros de Operación		
Depreciación		
Otros		
<b>COSTO TOTAL DE OPERACION</b>		
<b>GANANCIAS DE OPERACION (Ganancias Brutas-Costo total de operación)</b>		



Materials supplied in cooperation with the Washington SBDC



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