

# Cómo Iniciar su Propio Negocio: Una Guía Práctica



¿Está considerando iniciar su propio negocio? Pues bien, no está solo; cada año miles de personas en todos los Estados Unidos deciden ejercer su independencia y crear su propio negocio. El sueño empresarial norteamericano es tomar una idea para un negocio, investigarla, desarrollarla, y llegar con éxito al día en que su negocio abra sus puertas.



Agencia Federal para el Desarrollo  
de la Pequeña Empresa

**Y**a sea que su mercado potencial sea el mundo entero o simplemente su vecindario, la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa (SBA por sus siglas en inglés) tiene información y asistencia valiosas para ayudarlo a convertir su sueño empresarial en una próspera realidad.

## Primeros Pasos

Lo primero es asegurarse de que su idea es práctica, para lo que deberá realizar un estudio de mercado que responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué vacío o nicho llenará mi negocio?
- ¿Qué productos o servicios voy a vender?
- ¿Quiénes serán mis clientes?
- ¿Quién es mi competencia?
- ¿Puedo ofrecer un mejor servicio que mi competencia?
- ¿Puedo crear demanda para mis productos o servicios?

A esta altura, usted probablemente ya está pensando en el dinero que necesita. Pero, antes de buscar financiamiento, hay otras preguntas que debe contestar:

- ¿Qué estructura legal le daré a mi negocio?
- ¿Qué tipo de seguro necesitaré?
- ¿Qué equipos y suministros voy a necesitar?
- ¿Cómo me voy a compensar?
- ¿Con qué recursos cuento?
- ¿Cuánto dinero necesito para comenzar?
- ¿Cómo se llamará mi negocio?
- ¿Dónde va a estar ubicado?

Y si va a iniciar su negocio desde su casa,

- ¿Tengo espacio adecuado y suficiente para manejar el negocio?

- ¿Tengo las condiciones para manejar con éxito el negocio desde mi casa?

Las respuestas a estas preguntas le permitirán abordar el paso más importante: la creación del mapa o plano de cómo funcionará, se administrará y generará capital su negocio.

## El Plan de Negocios

Además de responder a las preguntas anteriores, el plan de negocios será un elemento indispensable a la hora de buscar financiamiento con un banco u otra entidad financiera. El plan de negocios es su mapa hacia el éxito, y debe incluir, como mínimo, los siguientes segmentos:

- Resumen Ejecutivo — describa en detalle su metas; la estructura legal del negocio; la habilidad y experiencia de los dueños; y las ventajas sobre la competencia
- Operaciones — explique cómo se administrará el negocio; los métodos para emplear personal; los seguros y contratos de arrendamiento o renta; los equipos o suministros que necesita; y el proceso de producción y entrega de los productos o servicios





## Para Mayor Información

Para más detalles sobre opciones de financiamiento y para saber cómo puede ayudarle la SBA, refiérase al folleto *Cómo Obtener Dinero para un Pequeño Negocio*.

La SBA tiene oficinas en los 50 estados, el Distrito de Columbia, Puerto Rico, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos y Guam. Para encontrar la oficina más cercana, busque en su directorio telefónico bajo "U.S. Government".

Para mayor información sobre los programas y servicios de la SBA, visite la página electrónica:

**[www.negocios.gov](http://www.negocios.gov)**

en inglés: **[www.sba.gov](http://www.sba.gov)**

o llame al **1-800-827-5722**

Para personas que necesitan asistencia audiofónica, llamar al **704-344-6640**

Si desea comunicarse por fax, el número es: **202-205-6190**

Si quiere hacer una pregunta por medio de la Internet, escriba a: **[answerdesk@sba.gov](mailto:answerdesk@sba.gov)**

*La SBA provee todos sus programas y servicios sin ningún tipo de discriminación.*

- **Mercadeo** — describa sus productos o servicios; identifique a sus clientes y explique la demanda, el mercado, el tamaño, ubicación y composición demográfica; explique su plan de publicidad y mercadeo, y su estrategia de precios
- **Administración Financiera** — explique el origen y cantidad del capital inicial; calcule sus costos iniciales; proyecte sus costos de operación; desarrolle un presupuesto mensual de operación para todo el primer año; proyecte sus ganancias y el flujo de activos mensuales por un año; calcule su punto de equilibrio, cuando los ingresos comienzan a superar los gastos; explique su estado de cuentas y su método de compensación personal; discuta quién llevará sus registros financieros y dónde se mantendrán; y provea soluciones tentativas a problemas potenciales

## Finalmente

Recuerde que todos los negocios tienen que cumplir regulaciones locales, estatales y federales.

- Inscriba su negocio con las autoridades correspondientes y solicite los permisos y licencias necesarios. Además,
- Establezca una cuenta bancaria separada de su cuenta personal

Pero, sobre todo, recuerde que no está solo. La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa está ahí para ayudarle en todas las etapas del camino hacia el éxito, con capacitación técnica, gerencial, y ayuda financiera. Esta ayuda se la ofrecemos a través de socios como la Asociación de Ejecutivos Jubilados (SCORE), los Centros de Desarrollo Empresarial (SBDC), los Centros de Información Empresarial (BIC), los Centros de Mujeres Empresarias, y las oficinas regionales y de distrito de la SBA.