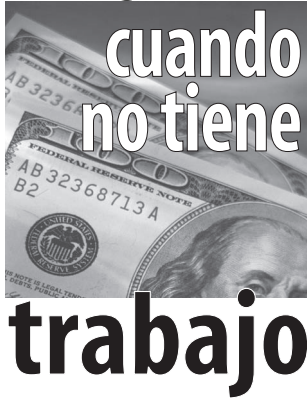


# Cómo arreglárselas



Hans E. Hanson y  
Linda A. Boelter

## Cómo iniciar su propio negocio

“Mi propio negocio” es una frase mágica. Esta idea persigue, fascina, inspira, motiva y

desafía a mucha gente. Puede ser muy gratificante ser dueño de un negocio. Proporciona independencia y le permite hacer algo que a usted le gusta y a su propia manera.

Pero junto con los beneficios, hay ciertos riesgos y la posibilidad de pérdidas. Si usted está pensando en iniciar su propio negocio, decida lo que va a arriesgar y cuánto está dispuesto/a a perder.

El tener un negocio significará largas horas de trabajo, la falta de algunas compensaciones (que recibiría de un empleador) y de ajustes de sueldo relacionados con el costo de vida y vacaciones limitadas, entre otras cosas. La propiedad de un negocio requiere no solamente que usted tenga pericia en lo que hace. También será responsable por las ventas, la publicidad, la contabilidad, los impuestos y muchos otros aspectos que forman parte del manejo de un negocio.

La propiedad de un negocio tiene muchas ventajas y desventajas. Cada persona deberá pensar en los pros y los contras antes de seguir adelante. Hágase las siguientes preguntas:

- ¿Tiene usted una personalidad emprendedora?
- ¿Es usted una persona automotivada y capaz de iniciar actividades?
- ¿Está usted dispuesto/a a trabajar de 60 a 70 horas a la semana?
- ¿Le gusta dirigir el trabajo de otras personas?

### Desarrolle un plan de negocios

Antes de iniciar su negocio, siéntese y escriba lo que quiere hacer. Escribir un plan de negocios lo/a ayuda a pensar en su idea para un negocio y a decidir si va a tener éxito.

- **Defina su negocio.** Haga un resumen de lo que piensa hacer, de su experiencia, de lo que sabe hacer bien, de la imagen que reflejará su negocio y de los tipos de servicios o productos que ofrecerá.
- **Identifique a sus clientes.** Defina a sus clientes de acuerdo al lugar geográfico, la edad, la ocupación, los ingresos, el sexo, el tamaño de la familia, el estilo de vida, la educación, los intereses, las actividades, los hábitos de gastos y las necesidades. Su definición lo/a ayudará a decidir cuáles aspectos de su servicio o producto quiere ofrecer y también los métodos de venta y publicidad que usará para alcanzar a las personas interesadas.
- **Identifique a sus competidores.** ¿Quiénes son sus competidores? Identifique sus fortalezas y sus debilidades. Haga una lista de las razones por las cuales los consumidores vendrán a usted en vez de ir a sus competidores.
- **Investigue el mercado.** ¿A qué industria o agrupación comercial pertenecerá su negocio? ¿Quién puede proporcionarle ayuda técnica? ¿Ha hablado usted con otras personas en esta industria? ¿Cuáles son las tendencias de crecimiento y rentabilidad de esta industria? ¿Cuál es la tasa de fracaso para los negocios nuevos?



- **Establezca objetivos.** Los objetivos son los puntos de partida del planeamiento. Los objetivos pueden ayudarlo/a a decidir qué es lo que quiere conseguir. Pero no son fijos. Cambiarán a medida que cambia el negocio. Cuando su negocio cambia en respuesta a las tendencias externas, hay menos probabilidades de que fracase.
- **Desarrolle pronósticos financieros derivados de su investigación del mercado.** ¿Producirá su idea suficiente movimiento de efectivo? Prepare pronósticos de ingresos, costos y gastos para los tres primeros años de operación. ¿Podrá usted pagar las cuentas y la deuda del negocio y empezar a satisfacer sus propias necesidades personales de ingreso con el movimiento de efectivo?
- **Evalúe sus habilidades comerciales.** Usted necesitará por lo menos estos cinco tipos de habilidades para cualquier negocio:
  1. **Técnica**—La habilidad para desarrollar el servicio o el producto.
  2. **Comercialización**—La habilidad para atraer clientes.
  3. **Financiera**—La habilidad para mantener y comprender los controles y los documentos financieros.
  4. **De supervisión**—la habilidad para trabajar bien con los empleados (si los tiene) y con otras personas.
  5. **Dirección**—La habilidad para planificar, para fijar precios y para otros aspectos del negocio.

## El negocio basado en su casa

En el pasado, trabajar en su propia casa era principalmente una manera de tener empleo suplementario y ganar dinero extra para las necesidades de la familia. Hoy en día hay gente que escoge el trabajo en su propia casa para combinar las necesidades del negocio con las de la familia.

## Para iniciar un negocio basado en su casa

- **Haga una lista de sus experiencias, pasatiempos y habilidades.** Esto puede ayudarlo/a a decidir lo que quiere vender.
- **Desarrolle un plan de negocios** usando los pasos descritos anteriormente.
- **Decida cómo comercializar su negocio** respondiendo a las siguientes preguntas:
  - ¿Quién necesita el producto o el servicio que quiero vender?
  - ¿Cómo voy a alcanzar a esos clientes?

Para obtener más información sobre los negocios basados en la casa, comuníquese con la oficina de la UW-Extensión para ver un video titulado *"Planning Your Profitable Home-Based Business"* (Cómo planear un negocio lucrativo basado en su casa) o vea *Starting a Value Added Farm-Food Business* (Cómo iniciar un negocio agrícola-alimenticio de valor añadido) en [www.uwex.edu/ces/agmarkets/starting.html](http://www.uwex.edu/ces/agmarkets/starting.html).

## Ayuda para los negocios pequeños

Los Wisconsin's Small Business Development Centers (**Centros de desarrollo de los negocios pequeños de Wisconsin**) [www.wisconsinsbdc.org](http://www.wisconsinsbdc.org) o al (800) 940-SBDC proporcionan asesoramiento, talleres y ayuda. Comuníquese con la oficina local de la Universidad de Wisconsin-Extensión [www.uwex.edu/ces/cty](http://www.uwex.edu/ces/cty) para encontrar al Agente de Negocios del Área o al Asesor de Negocios más cercano o consulte la sección del gobierno en la guía de teléfonos.

El sitio web **Build Your Business (Desarrolle su negocio)**

[www.wisconsin.gov/state/byb/](http://www.wisconsin.gov/state/byb/) del estado de Wisconsin está diseñado para que usted obtenga fácilmente la información que necesita para planificar y prepararse seriamente para iniciar o ampliar su negocio. Incluye evaluaciones de los riesgos y recursos para ayudarlo/a a llevar a cabo los procesos necesarios para iniciar la operación de un negocio.

En este sitio encontrará el nuevo **Business Wizard (Mago de negocios)**

[www.wisconsin.gov/state/app/wizard/LoadIntro](http://www.wisconsin.gov/state/app/wizard/LoadIntro) que usa un formato simple de preguntas y respuestas para ayudarlo/a a identificar la siguiente información que se refiere específicamente a su negocio.

- Averiguar los requisitos para licencias, permisos y regulaciones
- Obtener las solicitudes necesarias
- Identificar los recursos estatales disponibles
- Acceso a otra información valiosa relacionada con los negocios

O usted puede comunicarse con el Wisconsin Department of Commerce (Departamento de comercio de Wisconsin) al (800) 435-7287 (800-HELP-BUS) o en [www.commerce.state.wi.us/mt/mt%2Dcom%2D2610.html](http://www.commerce.state.wi.us/mt/mt%2Dcom%2D2610.html).



La Wisconsin Women's Business Initiative Corporation—WBIC (**Corporación para iniciativas de negocios de las mujeres de Wisconsin**) [www.wwbic.com](http://www.wwbic.com) proporciona educación sobre los negocios y acceso a capital para empresarios a través de las consultas, la educación y el tutelaje para negocios pequeños y micro negocios en todo el estado de Wisconsin. Para más información, llame al (414) 263-5450 en Milwaukee o al (608) 257-5450 en Madison.

Iniciar su propio negocio puede ser una alternativa a encontrar otro trabajo. Con planeamiento cuidadoso, mucho trabajo, la disposición para pedir ayuda y con ayuda técnica, es posible que usted descubra que es una experiencia gratificante.

## Recursos

### Para encontrar ayuda para iniciar su propio negocio

*Cómo decidir cuáles son los gastos más importantes* (B3459-01S)/

*Setting spending priorities* (B3459-01)

*Cómo gastar menos* (B3459-02S)/

*Strategies for spending less* (B3459-02)

*Cómo decidir qué cuentas pagar primero* (B3459-03S)/*Deciding which bills to pay first* (B3459-03)

*Comunicación con los acreedores* (B3459-04S)/*Talking with creditors* (B3459-04)

*Cómo asegurarse de que la familia tenga donde cobijarse* (B3459-05S)/*Keeping a roof overhead* (B3459-05)

*Cómo pagar por el seguro que necesita* (B3459-06S)/*Meeting your insurance needs* (B3459-06)

*El trueque* (B3459-07S)/*Bartering* (B3459-07)

*Cómo sacar el mayor provecho de lo que tiene* (B3459-08S)/*Making the most of what you have* (B3459-08)

*Cómo decidir si la protección por bancarrota es una buena opción para usted* (B3459-09S)/*Deciding if bankruptcy is an option for you* (B3459-09)

*Cómo satisfacer las necesidades personales* (B3459-10S)/*Taking care of yourself* (B3459-10)

*Cómo puedes ayudar cuando tu papá o tu mamá está sin empleo* (B3459-11S)/*How you can help when mom or dad is unemployed* (B3459-11)

*Cómo ayudarles a los niños a sobrellevar las dificultades* (B3459-12S)/*Helping children cope* (B3459-12)

*Las agencias comunitarias pueden ayudar* (B3459-13S)/*Community agencies that can help* (B3459-13)

*Búsqueda de trabajo—Tenga cuidado con las estafas* (B3459-14S)/*Looking for a job—Watch out for scams* (B3459-14)

*Dónde conseguir ayuda para encontrar empleo* (B3459-15S)/*Where to go for help finding a job* (B3459-15)

*Cómo iniciar su propio negocio* (B3459-16S)/*Starting your own business* (B3459-16)



---

**Derechos de Autor © 2006** Consejo de Regentes del Sistema de la Universidad de Wisconsin operando a través de la división de Cooperative Extensión de la University of Wisconsin-Extension. Derechos reservados. Dirija sus preguntas sobre los derechos de autor a: Manager, Cooperative Extensión Publishing, 432 N. Lake St., Rm. 103, Madison, WI 53706.

Autores: Hans E. Hanson, agente de negocios del área, y Linda A. Boelter, CFP®, profesora emérita, University of Wisconsin-Extension. Basado en la publicación escrita por Alice Kempen, ex agente de negocios del área de la UW-Extension en 1989.

Revisores: Marsha A Goetting, CFP®, profesora y especialista en la economía de la familia de la Extension, Montana State University; y Elizabeth Kiss, especialista en el manejo de los recursos para la familia, Purdue University.

Producido por Cooperative Extension Publishing, University of Wisconsin-Extension.

La Universidad de Wisconsin-Extensión, un empleador con igualdad de oportunidades y acción afirmativa (EEO/AA) proporciona igualdad de oportunidades en empleo y programas, incluyendo los requisitos del Título IX (Title IX) y de la Ley para Americanos con Discapacidades (ADA).

Esta publicación está disponible en español o en inglés en la oficina de la UW-Extensión de su condado en Wisconsin ([www.uwex.edu/ces/cty](http://www.uwex.edu/ces/cty)) o en la Cooperative Extension Publishing. Para hacer su pedido, llame gratis al 1-877-WIS-PUBS (877-947-7827) o visite nuestro sitio web en [ecommerce.uwex.edu](http://ecommerce.uwex.edu).

**Cómo arreglárselas cuando no tiene trabajo: Cómo iniciar su propio negocio (B3459-16S)**