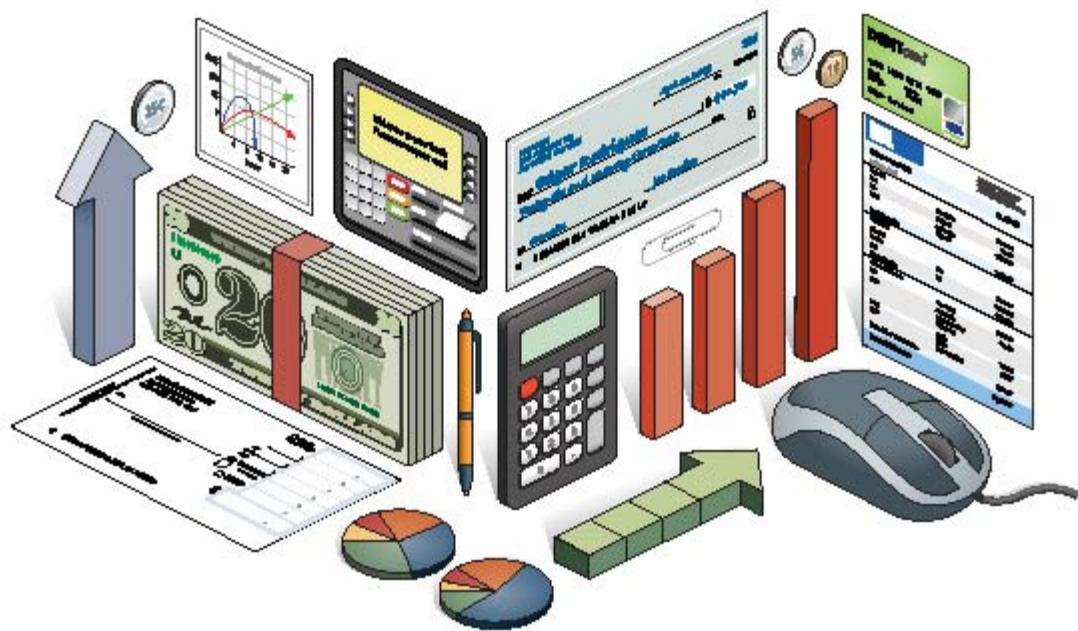




El futuro en tus manos[®]

GUÍA DEL INSTRUCTOR PARA ADULTOS



Técnicas financieras para toda la vida

Una programa de



Versión 4.0

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

¡BIENVENIDO AL PROGRAMA EL FUTURO EN TUS MANOS® DE WELLS FARGO!

Este programa de educación financiera –alegre, interactivo y atractivo— está dirigido al aprendizaje tanto de una individuo persona que sigue a su propio ritmo como para su uso en grupo. Estas Guías del Instructor le ayudarán a usted a compartir este valioso programa con grupos de cualquier tamaño.

En estas guías, usted encontrará todo lo que necesita para dirigir a los participantes en situaciones o escenarios de la vida real, discusiones en grupo y actividades que los estimularán a aplicar estas lecciones a su vida diaria.

Al compartir *El futuro en tus manos* con otros, usted les ayudará a tomar el control de sus finanzas y a labrarse un futuro financiero más brillante.

Panorama del programa

El futuro en tus manos cubre todos los puntos básicos de la administración inteligente del dinero. El currículum está diseñado para cuatro grupos de edad: Adultos, Adultos Jóvenes (de 15 a 21 años de edad), Adolescentes (del sexto al octavo grados) y niños (del cuarto y quinto grados).

El futuro en tus manos es una manera fácil y agradable de enseñar y de aprender los conceptos esenciales de la educación financiera: los principios de los servicios bancarios, la importancia del ahorro, la administración inteligente del dinero, el uso responsable del crédito, la inversión, la acumulación de riqueza y más. Ya sea para abrir una cuenta de cheques o evitar el robo de identidad, como para pagar la universidad, comprar una casa o empezar una pequeña negocioempresa, *El futuro en tus manos* proporciona técnicas y conocimientos de la vida real que cualquiera puede usar.

Uso de las Guías del Instructor

Las Guías del Instructor pueden usarse solas o adjuntándolas al programa en líneaInternet/CD-ROM. Sin embargo, le sugerimos que revise el programa en líneaInternet o que solicite una copia gratuita del CD-ROM. Aun quecuando los participantes no experimenteninteractúen con el programa en líneaInternet, familiarizarse con el programa en líneaInternet le ayudará a usted a presentarlo de una manera más efectiva. El contenido más actualizado siempre puede encontrarse en líneaInternet en www.handsonbanking.org.

Cada tema de *El futuro en tus manos* tiene su propia Guía del Instructor, que sigue la organización del programa en líneaInternet y presenta gran parte del mismo contenido. La versión para adultos del programa *El futuro en tus manos* incluye nueve temas:

1. Principios de los Servicios Bancarios
2. Herramientas y Consejos para la Administración del Dinero
3. Protéjase financieramente
4. Use el crédito en su propio beneficio
5. Planifique su futuro
6. Compra de una casa
7. Empezar una pequeña negocioempresa
8. Administrar una pequeña negocioempresa
9. Hacer crecer una pequeña negocioempresa

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

Cada Guía del Instructor incluye:

- Un glosario de todos los términos relevantes presentados en el tema
- Una introducción a la lección que incluye:
 - Una visión general
 - Objetivos de aprendizaje
 - Preguntas de muestra para discusión el iniciar la lección
 - "Elementos básicos"—una lista de puntos que delimitan los conceptos claves de la lección
- Un resumen de la lección con todos los conceptos claves que ésta incluye
- Actividades, exámenes cortos, preguntas para discusión, distribución de hojas informativas y consejos importantes sobre los conceptos claves
- Un resumen del tema que presenta una lista de los conceptos más importantes del tema
- Actividades adicionales destinadas a extender al mundo real los conceptos presentados en el tema
- Un sección de Recurso de Biblioteca que incluye materiales y hojas informativas adicionales

CONCEPTOS E ICONOS DE LECCIÓN

Cada lección de un tema presentará varios conceptos claves. Estos conceptos son presentados a sus participantes en una variedad de formas que son representadas en las guías por los siguientes iconos.



Actividad

Por lo general, una actividad incluye alguna forma de participación de la clase, ya sea mediante un juego de concordancias, un ejercicio para llenar los espacios vacíos o completar una hoja de trabajo. Normalmente, después de cada actividad tendrá la oportunidad de dirigir una discusión.



Discusión

Las discusiones le permitirán presentar conceptos claves mientras incluye a sus participantes en la conversación y logra que la información sea relevante para ellos. En algunos lugares, se incluyen preguntas de muestra para discusión con el objeto de ayudarle a usted a guiar la discusión.



Exámenes rápidos

A lo largo de todos los temas, hay exámenes cortos destinados a empezar discusiones o probar rápidamente los conocimientos de los participantes sobre ciertos conceptos.



Hojas informativas

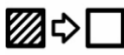
Todas las Guías del Instructor incluyen hojas informativas que han sido diseñadas como un recurso para el uso por parte de sus participantes fuera de la sala de clase en sus vidas diarias. Por ejemplo, una hoja informativa incluye una lista de enlaces de Internet para que los participantes usen conforme inician, hacen crecer y administran sus pequeños negocios empresas.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Hojas informativas de Actividad y Discusión

Algunas veces, durante una lección, una actividad o discusión también tendrá una hoja informativa para enseñar conceptos claves. En estos casos, el icono de la hoja informativa está colocado debajo del icono de Actividad o Discusión.



Transición

El icono de Transición le permitirá ver cuándo el concepto siguiente está relacionado o es un seguimiento del concepto que usted está discutiendo o cubriendo en ese momento con sus participantes.



Artículos de Biblioteca

La versión en línea/Internet/CD-ROM de *El futuro en tus manos* incluye una amplia biblioteca con artículos relevantes, listas de control y hojas de trabajo para cada tema y lección.

Al final de cada lección se recomienda la lectura de artículos relevantes de la biblioteca. Estos artículos proporcionan información adicional para usarse en conceptos claves de enseñanza (busque el icono de la biblioteca como se ve arriba). Le invitamos a revisar toda la selección de la biblioteca en línea/Internet o en el CD-ROM. Siéntase con libertad para enriquecer sus sesiones con artículos adicionales de la biblioteca.

Usted puede fotocopiar estos artículos y distribuirlos a los participantes para empezar una discusión, o tal vez quiera repartirlos como hojas informativas para que los participantes los lean a su propio ritmo. Estos artículos de la biblioteca amplían el contenido del tema.

Pre-tests y Post-tests para adultos y adultos jóvenes

Cuando usted usa los cursos para Adultos y/o Adultos Jóvenes con un grupo o en una sala de clase, le invitamos a usar los pre-tests y post-tests de *El futuro en tus manos* que nosotros hemos elaborado. Puede acceder a ellos en la sección de Recursos para la Instrucción de elfuturoentusmanos.org

- Los pre-tests le ayudarán a usted a decidir qué temas debe enfatizar con su grupo.
- Los post-tests le ayudarán a evaluar el progreso de los participantes.

Quisiéramos pedirle que informe de los resultados anónimos de estos tests a nuestro equipo de *El futuro en tus manos*. Su información nos ayudará a continuar mejorando el programa.

Cómo ingresar en el programa interactivo

El futuro en tus manos está disponible sin cargo alguno tanto en inglés como en español.

- En Internet en www.handsonbanking.org y en www.elfuturoentusmanos.org.
- Disponible gratuitamente en CD-ROM—incluidos todos los grupos de edad.
- Usted puede ordenar un CD en HOBCE@wellsfargo.com. No hay cobro alguno por pequeñas cantidades del CD-ROM. Por favor, pida mediante un mensaje electrónico información referente a peticiones de alto volumen. La entrega demora dos semanas.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

UNA VEZ MÁS, ¡GRACIAS!

Gracias por compartir estos valiosos programas de educación financiera con estudiantes y adultos de nuestras comunidades. Como instructor/a, su capacitación y guía ofrecerán a otros los conocimientos y las habilidades que necesitan para tener un futuro financiero más brillante.

Agradecemos por anticipado sus comentarios y sugerencias para versiones futuras del programa y las Guías del Instructor de *El futuro en tus manos*. Y, nos daría mucho gusto conocer sus historias de éxito. Tenga la amabilidad de ponerse en contacto con nosotros a través de un correo electrónico a HOBinfo@wellsfargo.com.

CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

RESUMEN DEL TEMA

Si sus participantes están pensando en iniciar una pequeña empresa, el tema Cómo iniciar una pequeña empresa puede serles útil. El tema les ayudará a maximizar la probabilidad de tener éxito y minimizará el riesgo potencial al crear un plan de negocios y empezar de la manera más adecuada.

Este tema incluye seis lecciones:

1. ¿Está listo?
2. Cómo elaborar un plan de negocios
3. Tipos de financiación inicial
4. Los primeros pasos
5. Recursos útiles
6. Recapitulación

Estas lecciones incluyen varias actividades prácticas para los participantes. Use estas actividades para simular escenarios de la vida real y actividades para sus participantes.

Esta guía del instructor se basa en la estructura del programa El futuro en tus manos® en Internet, y sigue dicha estructura. Le invitamos a usar y experimentar el programa en Internet, ya que es un excelente recurso que apoyará sus actividades educativas y mejorará la experiencia de sus participantes. Incluye diversas lecciones interactivas y muchos artículos de biblioteca útiles para suplementar esta guía. Visite www.elfuturoentusmanos.org para acceder al programa. Si necesita un CD ROM para acceder a programa, puede solicitar una copia gratuita en HOBBCD@wellsfargo.com.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

Adultos – Guía para el instructor Contenido

Resumen del tema	6
Glosario.....	8
Lección 1: ¿está listo?	10
Prueba: cómo mejorar su probabilidad de éxito (copia para el instructor)	11
¿es usted un empresario? -actividad (copia para el instructor).....	13
Resumen de la lección	16
Lección 2: cómo elaborar un plan de negocios.....	17
Los elementos de un plan de negocios (copia para el instructor)	18
Actividad: identificar los componentes del plan de negocios (copia para el instructor).....	22
Resumen de la lección	25
Lección 3: tipos de financiación inicial	26
Actividad: Dos tipos de financiación de negocios (copia para el instructor)	27
Actividad: Fuentes comunes de financiación (copia para el instructor)	29
Resumen de la lección	32
Lección 4: ponerse a trabajar	33
Actividad: lista de puntos para una nueva empresa (copia para el instructor)	34
Actividad: el primer empleado (copia para el instructor).....	38
Resumen de la lección	40
Lección 5: recursos útiles.....	41
Inicie su propia empresa	42
Resumen del tema	43
Actividades adicionales.....	43
Apéndice	44

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

GLOSARIO

Nota para el instructor:

El Glosario contiene definiciones y descripciones de términos y frases importantes en relación con este tema. Aconseje a sus participantes usar el Glosario durante y después de la clase para familiarizarse y estar cómodo con la terminología.

Fotocopie el glosario que aparece en la página siguiente y entréguelo a sus participantes.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

GLOSARIO

Préstamo con tasa ajustable (ARM por sus siglas en inglés)	Un préstamo que permite al prestamista hacer cambios en la tasa de interés y el capital resultante y los pagos de intereses cobrados al prestatario. Estos cambios de tasa suelen estar vinculados a la suba o baja de una estadística financiera (llamada índice), por ejemplo la tasa preferencial o la tasa de Bonos del Tesoro. Las tasas de interés iniciales de los ARM son más bajas que las tasas en las hipotecas con tasa fija, ya que el prestatario corre el riesgo de que la tasa suba con el correr del tiempo. El prestatario está protegido por una tasa de interés máxima, que el prestamista puede reajustar anualmente. Puede existir un límite en cuanto al número y cantidad de aumentos o disminuciones de la tasa de interés en cada fecha de cambio o a lo largo de la vida del préstamo.
Financiación mediante endeudamiento	Pedir dinero prestado que se paga durante un período de tiempo, normalmente con intereses. Puede ser una financiación a corto plazo (menos de un año) o a largo plazo.
Empresario	Una persona que lanza un negocio o producto.
Financiación mediante la emisión de acciones	Un intercambio de dinero por una parte de la propiedad del negocio.
Garantía personal	Cuando el propietario de una empresa obtiene un préstamo para su compañía, y hace una promesa que legalmente lo obliga a pagar la deuda si la empresa no lo hace.
Crédito garantizada	La capacidad de una persona o empresa para pedir prestado dinero usando bienes, como efectivo o bienes raíces, como garantía colateral. Esto significa que si el prestatario no paga la deuda según lo acordado, el prestamista tiene derecho a apropiarse de los bienes.
Small Business Administration (SBA por sus siglas en inglés)	Una agencia independiente del Gobierno Federal de Estados Unidos, que se dedica a ayudar a la gente a iniciar negocios, a mantener negocios y a lograr que sus negocios crezcan.
Small Business Development Centers (SBDC por sus siglas en inglés)	Centros de desarrollo para pequeñas empresas de la SBA para propietarios de empresas nuevas y de pequeñas empresas.

LECCIÓN 1: ¿ESTÁ LISTO?

En esta lección, los participantes aprenden acerca de los riesgos de iniciar sus propias empresas. Si bien tiene sus riesgos, puede ser satisfactorio y tener sus recompensas si la empresa tiene éxito. Verán si iniciar su propia empresa es lo más adecuado, y la probabilidad de tener éxito.

Objetivos de aprendizaje

Tras completar esta lección, los participantes estarán en condiciones de:

- Determinar si iniciar un negocio es algo adecuado para ellos.
- Mejorar sus probabilidades de tener éxito al iniciar una pequeña empresa.

Comienzo de la discusión

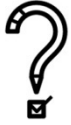
Para comenzar una discusión con sus participantes, haga algunas preguntas abiertas sobre las pequeñas empresas. He aquí algunos ejemplos que podría usar:

- ¿Cuáles piensa que son los conocimientos y habilidades más importantes que debe poseer el propietario de una pequeña empresa?
- ¿Qué características de personalidad piensa usted que comparten los propietarios de pequeñas empresas que logran el éxito?
- Piense en un pequeño empresario exitoso en su vecindario. En su opinión, ¿qué habilidades de negocios les han llevado a tener éxito?
- Piense en una pequeña empresa que ha desaparecido. ¿Cuál le parece que fue la causa del fracaso?
- ¿Qué tan difícil te parece iniciar una pequeña empresa?

Los elementos básicos

- Iniciar y ser propietario de su propio negocio puede requerir más tiempo, energía y talento que la mayoría de los trabajos.
- Puede requerir una inversión importante de su propio dinero y puede ser algo riesgoso. Pero también puede tener una recompensa mucho mayor.
- El tener su propia empresa puede darle la satisfacción de hacer un trabajo del que disfruta y en el que usa su talento. Si usted es un buen administrador del dinero, eso también puede ser una recompensa financiera.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Prueba: Cómo mejorar su probabilidad de éxito (Copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Indique a los participantes contestar las dos preguntas. Después dirija una discusión, usando los puntos clave que figuran abajo.

1. Según la SBA, menos del 50 por ciento de todas las nuevas empresas duran más de ...
 - a. **Dos años**
 - b. Cinco años
 - c. Diez años

2. Según la SBA, se atribuye el 95% por ciento de todos los fracasos de negocios a ...
 - a. Demasiada competencia
 - b. **La falta de experiencia y pericia del propietario de la empresa**
 - c. Fijar precios demasiado altos o demasiado bajos

Puntos clave:

- Las personas que tienen antecedentes sólidos y han pensado a fondo en su nuevo negocio tienen una probabilidad mucho mayor de alcanzar el éxito que quienes carecen de esos elementos.
- Antes de lanzar su propio negocio, trate de encontrar alguien de la misma industria para hablar sobre los elementos necesarios para alcanzar el éxito.
- Trate de adquirir experiencia trabajando (o incluso ofreciéndose como voluntario) en un negocio similar, idealmente un líder exitoso en ese terreno.
- Averigüe si hay asociaciones de empresas de esa industria concreta a las que puede afiliarse.



Sus finanzas personales, es decir, de cuánto dinero y crédito puede disponer, también puede afectar su probabilidad de tener éxito en el negocio. Si es posible, acumule suficiente capital inicial de todas las fuentes para poder sobrevivir los primeros tres años.



Prueba: Cómo mejorar su probabilidad de éxito

Instrucciones:

Lea las dos afirmaciones anteriores y elija la mejor respuesta. Use el espacio al pie de la hoja para tomar notas o escribir preguntas.

2. Según la SBA, menos del 50 por ciento de todas las nuevas empresas duran más de ...
 - a. Dos años
 - b. Cinco años
 - c. Diez años

2. Según la SBA, se atribuye el 95% por ciento de todos los fracasos de negocios a ...
 - a. Demasiada competencia
 - b. La falta de experiencia y pericia del propietario de la empresa
 - c. Fijar precios demasiado altos o demasiado bajos

Notas / preguntas



Sus finanzas personales, es decir, de cuánto dinero y crédito puede disponer, también puede afectar su probabilidad de tener éxito en el negocio. Si es posible, acumule suficiente capital inicial de todas las fuentes para poder sobrevivir los primeros tres años.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



¿Es usted un empresario? -Actividad (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Indique a los participantes poner una marca de verificación al lado de las cualidades que consideran que los describen. Cuando hayan terminado, repase la lista y discuta cada cualidad.

Además de experiencia y formación, muchos empresarios exitosos comparten ciertas cualidades personales. Si bien es raro que una misma persona sea excelente en todos los rasgos indicados a continuación, esta lista de cualidades claves de un empresario exitoso puede ayudarle a decidir si iniciar y administrar su propio negocio es una carrera que le interesa llevar adelante.

Instrucciones:

Indique a los participantes poner una marca de verificación al lado de las cualidades que consideran que los describen.

- _____ **Toma la iniciativa** (*Arranca solo. No necesita jefe.*)
- _____ **Tiene ambición** (*Le gusta competir. Trabaja duro y se sacrifica.*)
- _____ **Actitud mental positiva** (*Tiene confianza en sí mismo. Ve el lado positivo de las cosas.*)
- _____ **Establece metas** (*Tiene visión. Trabaja con concentración.*)
- _____ **Planifica de antemano** (*Hace planes y los cumple*)
- _____ **Tiene recursos** (*Resuelve problemas con creatividad. Siempre encuentra la manera.*)
- _____ **Un líder** (*Asume la responsabilidad. Rinde cuentas. Motiva e inspira a otros.*)
- _____ **Buen comunicador** (*Tiene gran habilidad para comunicarse con la gente. Sabe escuchar y negociar.*)
- _____ **Siempre aprende** (*Está abierto a las ideas nuevas. Aprende de los demás.*)
- _____ **Aprovecha sus puntos fuertes** (*No trata de ser y hacer todo.*)
- _____ **Tiene conocimientos técnicos** (*Tiene los conocimientos para lograr el éxito.*)
- _____ **Es organizado** (*Prioriza. Cumple con los plazos.*)
- _____ **Es objetivo** (*Evalúa los riesgos. Toma buenas decisiones bajo presión.*)
- _____ **Usa bien el dinero** (*Es bueno en el manejo de las finanzas.*)
- _____ **Es realista** (*Acepta los vaivenes. Afronta la realidad y cambia de estrategia cuando ello resulta necesario.*)
- _____ **Es persistente** (*Cumple lo que se ha propuesto. Nunca se da por vencido.*)
- _____ **Se recupera** (*Acepta el rechazo y el fracaso sin dejarse vencer.*)

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



¿Es usted un empresario? Actividad

Además de experiencia y formación, muchos empresarios exitosos comparten ciertas cualidades personales. Si bien es raro que una misma persona sea excelente en todos los rasgos indicados a continuación, esta lista de cualidades claves de un empresario exitoso puede ayudarle a decidir si iniciar y administrar su propio negocio es una carrera que le interesa llevar adelante.

Instrucciones:

Ponga una marca al lado de las cualidades que consideras te describen a ti.

- Toma la iniciativa
- Impulso por lograr
- Actitud mental positiva
- Establece metas
- Planifica de antemano
- Tiene recursos
- Es un líder
- Es un buen comunicador
- Siempre está aprendiendo
- Saca provecho de sus fortalezas
- Tiene conocimientos técnicos
- Es organizado
- Es objetivo
- Usa bien el dinero
- Es realista
- Es persistente
- Se recupera

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Nota para el instructor:

En este momento de la clase, considere usar el artículo recomendado de la biblioteca que figura abajo, como recurso de discusión o para entregar a sus participantes. Puede encontrar este y otros artículos de la biblioteca al final de este tema.

Artículo recomendado: Considere ser un empresario y llevar adelante sus ideas

Recuerde que el programa El futuro en tus manos® en Internet tiene docenas de artículos de biblioteca adicionales que puede usar y distribuir, tanto para este como para otros temas. Visite www.elfuturoentusmanos.org para ver todos los artículos disponibles.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

Nota para el instructor:

Resume esta lección, repasando estos puntos claves con sus participantes.

Puntos clave de la lección ¿Está listo?:

- Iniciar y ser propietario de su propio negocio puede requerir más tiempo, energía y talento que la mayoría de los trabajos.
- Puede requerir una inversión importante de su propio dinero y puede ser algo riesgoso. Pero también puede tener una recompensa mucho mayor.
- El tener su propia empresa puede darle la satisfacción de hacer un trabajo del que disfruta y en el que usa su talento. Si usted es un buen administrador del dinero, eso también puede ser una recompensa financiera.

LECCIÓN 2: CÓMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS

En esta lección, los participantes aprenden cuál es el valor de crear un plan de negocios y los elementos clave que contiene dicho plan.

Objetivos de aprendizaje

Tras completar esta lección, los participantes estarán en condiciones de:

- Explicar la importancia de un plan de negocios.
- Indicar y definir los componentes clave de un plan de negocios.

Comienzo de la discusión

Para comenzar una discusión con sus participantes, haga algunas preguntas abiertas sobre los planes de negocios. He aquí algunos ejemplos que podría usar:

- ¿Cuál es el propósito de un plan de negocios?
- ¿Qué tipos de cosas se incluirían en un plan de negocios?
- ¿Necesita contratar a alguien para que escriba un plan de negocios?

Los elementos básicos

- El propósito de un plan de negocios es servir como mapa de ruta para el presente y una visión del futuro.
- Un plan de negocios suele incluir varios componentes claves que indican información específica sobre su empresa, sus objetivos, su financiación y otros datos importantes.
- Un plan de negocios puede ayudarle a atraer inversionistas.
- Hay muchos recursos disponibles para ayudarle a elaborar un plan de negocios – la SBA o el Small Business Development Center local son dos ejemplos.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Los elementos de un plan de negocios (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Discuta los componentes principales de un plan de negocios.

Nombre del componente del plan	El componente del plan incluye
Resumen ejecutivo	<ul style="list-style-type: none"> • Concepto del negocio • Factores claves para el éxito • Situación/necesidades financieras
Perfil de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • La declaración de visión que inspira y describe a la empresa que usted quiere crear. • La definición de quiénes serán sus clientes y cómo piensa venderles. • Una declaración de misión que describe por qué su empresa existe y por qué los clientes comprarán su producto o servicio. (Las mejores declaraciones de misión captan de forma breve pero poderosa el compromiso de una compañía con sus clientes.)
Productos y servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Describa sus productos o servicios. • Posicionamiento de productos o servicios. • Evaluación competitiva de productos o servicios.
Análisis competitivo	<ul style="list-style-type: none"> • Panorama de la industria • Competencia • Productos y servicios competidores • Oportunidades: fortalezas y debilidades claves en comparación con sus competidores.
Análisis de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Panorama del mercado, segmentos del mercado, y mercado y clientes objetivo. • Las razones por las que el proyecto podría fracasar, y sus estrategias para responder a estos riesgos (muestra a los inversionistas o prestamistas que usted ha investigado el mercado y que entiende los desafíos).
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> • Sus objetivos de mayor prioridad en las áreas claves de su negocio, incluidas las finanzas, el mercadeo y las operaciones. • Responde a estas preguntas: <ul style="list-style-type: none"> ○ “¿Qué quiere lograr en un futuro a corto plazo? ○ ¿Dónde concentrará su tiempo y sus recursos? (Los mejores objetivos son claros, específicos y medibles.)
Estrategias	<ul style="list-style-type: none"> • Los métodos generales que le permitirán lograr sus objetivos. • Las estrategias describen cómo lograr que su negocio tenga éxito a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de su negocio y las oportunidades y amenazas en el mercado.
Planes	<ul style="list-style-type: none"> • Los pasos específicos que dará para lograr sus objetivos. • Una declaración que indique claramente “quién hará que y para cuándo”.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

Los elementos de un plan de negocios (copia para el instructor), continúa

Nombre del componente del plan	El componente del plan incluye
Calificaciones y operaciones de la dirección empresarial	<ul style="list-style-type: none">• Personal clave, estructura de organización, entrega de productos/servicios, servicio/soporte del cliente, instalaciones. <p>(Para obtener financiación bancaria o inversionistas, la experiencia en gestión es un elemento esencial de su plan, ya que generalmente los inversionistas invierten en gente, no en productos.) Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.)</p>
Información financiera	<ul style="list-style-type: none">• Suposiciones y comentarios <p>Balance inicial y proyección</p> <ul style="list-style-type: none">• Proyección de pérdidas y ganancias• Proyección del flujo de efectivo• Relaciones y análisis



Evalúe su plan de negocios dos veces al año para ver si aún se adapta a la empresa o si necesita hacer cambios en su dirección estratégica.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Los elementos de un plan de negocios

Nombre del componente del plan	El componente del plan incluye
Resumen ejecutivo	Concepto del negocio Factores claves para el éxito Situación/necesidades financieras
Perfil de la empresa	La declaración de visión que inspira y describe a la empresa que usted quiere crear. La definición de quiénes serán sus clientes y cómo piensa venderles. Una declaración de misión que describe por qué su empresa existe y por qué los clientes comprarán su producto o servicio. (Las mejores declaraciones de misión captan de forma breve pero poderosa el compromiso de una compañía con sus clientes.)
Productos y servicios	Describa sus productos o servicios. Posicionamiento de productos o servicios. Evaluación competitiva de productos o servicios.
Análisis competitivo	Panorama de la industria Competencia Productos y servicios competidores Oportunidades: fortalezas y debilidades claves en comparación con sus competidores.
Análisis de mercado	Panorama del mercado, segmentos del mercado, y mercado y clientes objetivo. Las razones por las que el proyecto podría fracasar, y sus estrategias para responder a estos riesgos (muestra a los inversionistas o prestamistas que usted ha investigado el mercado y que entiende los desafíos).
Objetivos	Sus objetivos de mayor prioridad en las áreas claves de su negocio, incluidas las finanzas, el mercadeo y las operaciones. Responde a estas preguntas: “¿Qué quiere lograr en un futuro a corto plazo? “ “¿Dónde concentrará su tiempo y sus recursos?” (Los mejores objetivos son claros, específicos y medibles.)
Estrategias	Los métodos generales que le permitirán lograr sus objetivos. Las estrategias describen cómo lograr que su negocio tenga éxito a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de su negocio y las oportunidades y amenazas en el mercado.
Planes	Los pasos específicos que dará para lograr sus objetivos. Una declaración que indique claramente “quién hará que y para cuándo”.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

Los elementos de un plan de negocios, continúa

Nombre del componente del plan	El componente del plan incluye
Calificaciones y operaciones de la dirección empresarial	Personal clave, estructura de organización, entrega de productos/servicios, servicio/soporte del cliente, instalaciones. (Para obtener financiación bancaria o inversionistas, la experiencia en gestión es un elemento esencial de su plan, ya que generalmente los inversionistas invierten en gente, no en productos. Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.)
Información financiera	Suposiciones y comentarios Balance inicial y proyección Proyección de pérdidas y ganancias Proyección del flujo de efectivo Relaciones y análisis



Evalúe su plan de negocios dos veces al año para ver si aún se adapta a la empresa o si necesita hacer cambios en su dirección estratégica.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Identificar los componentes del plan de negocios (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Usando el Banco de Palabras, los participantes deben escribir la palabra o frase correcta que se corresponde con el texto del ejemplo de plan de negocios.

Instrucciones:

La columna izquierda del cuadro siguiente incluye texto de un ejemplo de plan de negocios. ¿Han leído sus participantes cada párrafo y determinado qué sección del plan de negocios es? Indíqueles escribir la respuesta correcta en la columna de la derecha.

Componentes del plan

Perfil de la empresa	Análisis de mercado
Análisis competitivo	Objetivos
Resumen ejecutivo	Planes
Información financiera	Productos y servicios
Calificaciones y operaciones de la dirección empresarial	Estrategias

Texto de un ejemplo de un plan de negocios	Componente del plan de negocios
Nuestra empresa logrará el éxito atendiendo convenientemente todos los aspectos de las necesidades de cuidado de la ropa de nuestros clientes; concentrarse en los residentes que viven en un radio de 5 millas de nuestra tienda; y sobresalir respecto a nuestros competidores mediante opciones únicas de precios y de servicio.	Estrategias
Misión XYZ ayuda a nuestros clientes a lucir siempre al máximo y a obtener el máximo valor de su inversión en ropa de calidad.	Perfil de la empresa
Planeamos comprar los equipos para el 15 de junio; firmar un contrato de alquiler de 3 años para el 1 de julio; distribuir tarjetas de publicidad a las casas del vecindario y a los vehículos del centro comercial para el 20 de agosto. Obtener cobertura en periódicos de nuestra Gran Apertura el 15 de septiembre; contratar a un conductor para las entregas para el 1 de diciembre.	Planes
Nuestros objetivos de mayor prioridad son obtener 350 clientes firmes para el 1 de octubre de 2010; tener ingresos de \$600,000; obtener \$120,000 de ganancias antes de impuestos y añadir reparación de ropa y servicios de entrega este año.	Objetivos



Un buen plan de negocios le indica a su representante bancario, a sus posibles inversionistas/socios y empleados adónde se dirige su empresa y cómo tiene planeado

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Identificar los componentes del plan de negocios

Instrucciones:

La columna izquierda del cuadro siguiente incluye texto de un ejemplo de plan de negocios. Lea cada párrafo y determine qué sección del plan de negocios es. Escriba la respuesta correcta en la columna de la derecha. Para ayudarles a recordar los componentes, están listados aquí.

Componentes del plan

Perfil de la empresa	Análisis de mercado
Análisis competitivo	Objetivos
Resumen ejecutivo	Planes
Información financiera	Productos y servicios
Calificaciones y operaciones de la dirección empresarial	Estrategias

Texto de un ejemplo de un plan de negocios	Componente del plan de negocios
Nuestra empresa logrará el éxito atendiendo convenientemente todos los aspectos de las necesidades de cuidado de la ropa de nuestros clientes; concentrarse en los residentes que viven en un radio de 5 millas de nuestra tienda; y sobresalir respecto a nuestros competidores mediante opciones únicas de precios y de servicio.	
Misión XYZ ayuda a nuestros clientes a lucir siempre al máximo y a obtener el máximo valor de su inversión en ropa de calidad.	
Planeamos comprar los equipos para el 15 de junio; firmar un contrato de alquiler de 3 años para el 1 de julio; distribuir tarjetas de publicidad a las casas del vecindario y a los vehículos del centro comercial para el 20 de agosto. Obtener cobertura en periódicos de nuestra Gran Apertura el 15 de septiembre; contratar a un conductor para las entregas para el 1 de diciembre.	
Nuestros objetivos de mayor prioridad son obtener 350 clientes firmes para el 1 de octubre de 2010; tener ingresos de \$600,000; obtener \$120,000 de ganancias antes de impuestos y añadir reparación de ropa y servicios de entrega este año.	



Un buen plan de negocios le indica a su representante bancario, a sus posibles inversionistas/socios y empleados adónde se dirige su empresa y cómo tiene planeado conseguirlo. Sea claro, específico e inspire a los demás.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Nota para el instructor:

En este momento de la clase, considere usar el artículo recomendado de la biblioteca que figura abajo, como recurso de discusión o para entregar a sus participantes. Puede encontrar este y otros artículos de la biblioteca al final de este tema.

Artículo recomendado: Cómo elaborar un plan de negocios

Recuerde que el programa El futuro en tus manos® en Internet tiene docenas de artículos de biblioteca adicionales que puede usar y distribuir, tanto para este como para otros temas. Visite www.elfuturoentusmanos.org para ver todos los artículos disponibles.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

Nota para el instructor:

Resume esta lección, repasando estos puntos claves con sus participantes.

Puntos clave de la lección Cómo elaborar un plan de negocios:

- El propósito de un plan de negocios es servir como mapa de ruta para el presente y una visión del futuro.
- Un plan de negocios suele incluir varios componentes claves que indican información específica sobre su empresa, sus objetivos, su financiación y otros datos importantes.
- Un plan de negocios puede ayudarle a atraer inversionistas.
- Hay muchos recursos disponibles para ayudarle a elaborar un plan de negocios – la SBA o el Small Business Development Center local son dos ejemplos.

LECCIÓN 3: TIPOS DE FINANCIACIÓN INICIAL

En esta lección los participantes aprenden cuáles son los dos tipos básicos de financiación de empresas y diversas fuentes comunes de financiación.

Objetivos de aprendizaje

Tras completar esta lección, los participantes estarán en condiciones de:

- Definir y listar los beneficios y desafíos claves de los dos tipos de financiación – financiación mediante endeudamiento y mediante la emisión de acciones.
- Definir y listar las cinco fuentes más comunes de financiación de pequeñas empresas.

Comienzo de la discusión

Para comenzar una discusión con sus participantes, haga algunas preguntas abiertas. He aquí algunos ejemplos que podría usar:

- Si fuera a iniciar una pequeña empresa, ¿dónde buscaría financiación?
- ¿Qué necesitaría mostrar a un inversionista antes de invertir en su pequeña empresa?

Los elementos básicos

- Prácticamente todas las empresas necesitan al menos cierta cantidad de dinero para iniciar su actividad.
- Muchos propietarios de pequeñas empresas buscan financiación adicional en diversos momentos una vez que sus negocios están ya en actividad.
- Hay dos tipos de financiación de negocios – financiación mediante endeudamiento y financiación mediante la emisión de acciones.
- Hay muchas maneras de obtener el dinero para iniciar una pequeña empresa, incluyendo la familia y los amigos, ahorros personales, instituciones financieras y la U.S. Small Business Administration (SBA).

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Dos tipos de financiación de negocios (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Divida a la clase en pequeños grupos. Indíqueles buscar ideas sobre los beneficios y desafíos de cada tipo de financiación. Cuando hayan terminado, use los puntos clave siguientes para encuadrar la discusión.

Instrucciones:

Los participantes deberán indicar algunos beneficios y desafíos de la financiación mediante endeudamiento y mediante la emisión de acciones.

	Definición	Beneficio clave	Desafíos claves
Financiación mediante endeudamiento	<p>Pedir dinero prestado que se pagará durante un período de tiempo, normalmente con intereses.</p> <p>Puede ser a corto plazo (pago total en menos de un año) o a largo plazo (pago a lo largo de un período mayor de un año).</p>	<p>El prestamista no gana participación como propietario de su negocio, y sus obligaciones se limitan a pagar el préstamo.</p>	<p>En las empresas más pequeñas, es probable que se requieran garantías personales para la mayoría de los préstamos. Si tiene demasiadas deudas, los prestamistas pueden considerar que su negocio está demasiado extendido y puede ser riesgoso para las inversiones adicionales.</p> <p>Además, usted puede no ser capaz de afrontar bajadas imprevistas de los negocios, escasez de crédito o un aumento de la tasa de interés, si tiene un préstamo con tasa ajustable.</p>
Financiación mediante la emisión de acciones	<p>Un intercambio de dinero en el que el inversionista recibe una participación en la propiedad del negocio.</p>	<p>Le permite obtener fondos sin asumir deudas; es decir, sin tener que pagar una cierta cantidad de dinero en un momento determinado.</p>	<p>La principal desventaja de la financiación mediante la emisión de acciones es que usted ya no es propietario del 100% de su empresa, y por tanto debe compartir cierto grado de control del negocio con otros inversionistas.</p>

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Dos tipos de financiación de negocios

Instrucciones:

Indique algunos beneficios y desafíos de la financiación mediante endeudamiento y mediante la emisión de acciones.

	Definición	Beneficio clave	Desafíos claves
Financiación mediante endeudamiento	<p>Pedir dinero prestado que se pagará durante un período de tiempo, normalmente con intereses.</p> <p>Puede ser a corto plazo (pago total en menos de un año) o a largo plazo (pago a lo largo de un período mayor de un año).</p>		
Financiación mediante la emisión de acciones	<p>Un intercambio de dinero en el que el inversionista recibe una participación en la propiedad del negocio.</p>		

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Fuentes comunes de financiación (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. Los participantes deben llenar los espacios en blanco a medida que usted dirige la discusión.

Hay cinco fuentes comunes de fondos usadas para financiar una pequeña empresa.

Ahorros personales	Si no ha ahorrado todo el dinero que necesita, tendrá que combinar su propia inversión con fondos de otras fuentes . Un prestamista tendrá más confianza en su dedicación al éxito cuando sabe que usted tiene su propia inversión personal en el negocio. Muchos prestamistas, incluida la SBA, suelen requerir esto.
Préstamos de familiares y amigos	Su familia y sus amigos pueden estar dispuestos a prestarle fondos. Esté preparado para mostrarles cómo y cuándo les podrá pagar.
Instituciones financieras	Los préstamos y líneas de crédito de instituciones financieras pueden ser una fuente de financiación inicial. Necesitará tener buen crédito. El crédito garantizado es ideal si está empezando y desea acumular un buen historial de crédito . Desarrolle una buena relación de trabajo con su representante bancario o prestamista. Cuanto más sepan ellos sobre usted y su negocio, mejor podrán aconsejarle y prestarle asistencia.
SBA	La U.S. Small Business Administration (SBA) es una agencia independiente del gobierno federal. Se dedica a ayudar a la gente a iniciar negocios, a mantener negocios y a lograr que sus negocios crezcan . La SBA ofrece una gran cantidad de recursos para ayudarle a iniciar, financiar y administrar su empresa, y a encontrar nuevas oportunidades de negocios. Puede ayudarle a elaborar un plan de negocios, a obtener capital inicial , a comprar bienes raíces y mucho más. La SBA tiene oficinas en distintos lugares de los Estados Unidos para ayudarlo. Para obtener más información, visite el sitio de la SBA, www.sba.gov . Ejemplos de servicios de la SBA: <ul style="list-style-type: none"> • Cómo iniciar su propia empresa: Kit inicial para una pequeña empresa; entrenamiento y asesoramiento; tutorial sobre planificación de negocios; programas de asistencia especial para minorías, discapacitados, veteranos de guerra y otros grupos; seminarios; shareware. • Cómo financiar su empresa: Programas de préstamos, incluidos los que se concentran en: micropréstamos (hasta \$35,000) para empresas que se inician, o recién establecidas o en crecimiento; áreas de ingresos bajos y moderados. Líneas de crédito para capital de explotación.
Clientes comprometidos por contrato	Sus clientes (o futuros clientes) pueden estar dispuestos a firmar contratos , o incluso a pagar por adelantado productos o servicios que usted se compromete a proveerles.
Inversionistas	La mayoría de los inversionistas potenciales solicitarán ciertos documentos financieros y un plan de negocios antes de disponerse a invertir en su negocio. A fin de estar preparado para sus preguntas, analice la solvencia crediticia y el atractivo de su negocio para los inversionistas antes de preparar un plan de negocios. Si bien el plan debe reflejar sus objetivos personales de negocios, tenga presente cuál es su audiencia , y redacte el plan de modo que venda sus ideas a la gente que está en el negocio de ganar dinero.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Fuentes de financiación

Hay cinco fuentes comunes de fondos usadas para financiar una pequeña empresa.

Instrucciones:

Llene los espacios en blanco a medida que va escuchando la discusión.

<p>Ahorros personales</p>	<p>Si no ha ahorrado todo el dinero que necesita, tendrá que combinar su propia inversión con fondos de _____. Un prestamista tendrá más _____ en su dedicación al éxito cuando sabe que usted tiene su propia inversión personal en el negocio. Muchos prestamistas, incluida la SBA, suelen requerir esto.</p>
<p>Préstamos de familiares y amigos</p>	<p>Su familia y sus amigos pueden estar dispuestos a prestarle fondos. Esté preparado para mostrarles _____ les podrá pagar.</p>
<p>Instituciones financieras</p>	<p>Los préstamos y _____ de instituciones financieras pueden ser una fuente de financiación inicial. Necesitará tener buen crédito. El _____ es ideal si está empezando y desea acumular un buen _____.</p> <p>Desarrolle una buena relación de trabajo con su _____ o prestamista. Cuanto más sepan ellos sobre usted y su negocio, mejor podrán aconsejarle y prestarle asistencia.</p>
<p>SBA</p>	<p>La U.S. Small Business Administration (SBA) es una agencia independiente del gobierno federal. Se dedica a ayudar a la gente a iniciar negocios, a mantener negocios y _____. La SBA ofrece una gran cantidad de recursos para ayudarle a iniciar, financiar y administrar su empresa, y a encontrar nuevas oportunidades de negocios. Puede ayudarle a elaborar un plan de negocios, _____, a comprar bienes raíces y mucho más.</p> <p>La SBA tiene oficinas en distintos lugares de los Estados Unidos para ayudarlo. Para obtener más información, visite el sitio de la SBA, www.sba.gov.</p> <p>Ejemplos de servicios de la SBA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cómo iniciar su propia empresa: Kit inicial para una pequeña empresa; entrenamiento y asesoramiento; tutorial sobre planificación de negocios; programas de asistencia especial para minorías, discapacitados, veteranos de guerra y otros grupos; seminarios; shareware. • Cómo financiar su empresa: Programas de préstamos, incluidos los que se concentran en: micropréstamos (hasta \$35,000) para empresas que se inician, o recién establecidas o en crecimiento; áreas de ingresos bajos y moderados. Líneas de crédito para capital de explotación.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Fuentes de financiación (continuación)

Clientes comprometidos por contrato	Sus clientes (o futuros clientes) pueden estar dispuestos a firmar _____, o incluso a pagar por adelantado, productos o servicios que usted _____ a proveerles.
Inversionistas	Las mayoría de los inversionistas potenciales solicitarán ciertos _____ y un plan de negocios antes de disponerse a invertir en su negocio. A fin de estar preparado para sus preguntas, analice la _____ y el atractivo de su negocio para los inversionistas antes de preparar un plan de negocios. Si bien el plan debe reflejar sus objetivos personales de negocios, tenga presente cuál es su _____, y redacte el plan de modo que venda sus ideas a la gente que está en el negocio de ganar dinero.

Notas adicionales:

RESUMEN DE LA LECCIÓN

Nota para el instructor:

Resume esta lección, repasando estos puntos claves con sus participantes.

Puntos clave de la lección Cómo obtener financiación inicial:

Los elementos básicos

- Prácticamente todas las empresas necesitan al menos cierta cantidad de dinero para iniciar su actividad.
- Muchos propietarios de pequeñas empresas buscan financiación adicional en diversos momentos una vez que sus negocios están ya en actividad.
- Hay dos tipos de financiación de negocios –financiación mediante endeudamiento y financiación mediante la emisión de acciones.
- Hay muchas maneras de obtener el dinero para iniciar una pequeña empresa, incluyendo la familia y los amigos, ahorros personales, instituciones financieras y la U.S. Small Business Administration (SBA).

LECCIÓN 4: PONERSE A TRABAJAR

En esta lección, los participantes aprenderán los primeros pasos para ser propietarios de una pequeña empresa.

Objetivos de aprendizaje

Tras completar esta lección, los participantes estarán en condiciones de:

- Usar una Lista de puntos para una nueva empresa para iniciar los primeros pasos del trabajo como propietario de una pequeña empresa.
- Crear una Lista de puntos para una nueva empresa.
- Entender cómo y por qué contratar a un primer empleado.

Comienzo de la discusión

Para comenzar una discusión con sus participantes, haga algunas preguntas abiertas. He aquí algunos ejemplos que podría usar:

- Una vez que obtenga financiación para su pequeña empresa, ¿qué debe hacer?
- ¿Qué tipos de tareas necesitará realizar para lograr poner en marcha su pequeña empresa?
- ¿Ha pensado en contratar empleados? ¿Por qué, o por qué no?

Los elementos básicos

- Usar una lista de puntos es una excelente forma de poner en marcha su nueva pequeña empresa.
- Contratar al primer empleado es un gran paso, pero podría tener beneficios y desventajas financieras.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Lista de puntos para una nueva empresa (copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página y el material completado en la página que le sigue. Divida a la clase en grupos. Entregue el documento de lista de puntos en blanco e indique a los grupos hacer una lista de actividades que tienen que llevar a cabo para cada una de las categorías indicadas abajo. Cuando hayan terminado, entregue la lista completa que sigue a la actividad. Lidere una discusión sobre los puntos clave.

Instrucciones:

Para cada categoría, los participantes deben anotar varias cosas que deben lograr antes de iniciar una pequeña empresa.

Asuntos legales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cree un nombre para la empresa. 2. Registre el nombre de la empresa. Esto se llama registrar un "DBA" (en inglés, "doing business as"), una declaración que a veces se llama "declaración de nombre ficticio". (La forma correcta de registrarlo depende del estado donde usted viva. Consulte los sitios Web del secretario de estado, de la oficina del registro del condado, o del gobierno municipal. O pregunte en la Cámara de Comercio o biblioteca pública local.) 3. Obtenga las licencias/permisos necesarios de los gobiernos federal, estatal y local. 4. Tramite las declaraciones respecto al pago de impuestos a nivel federal, estatal y local. 5. Hable con expertos legales o contables. Decida si va a registrar como marca el nombre de su empresa y si va a constituir su compañía como sociedad mercantil con fines impositivos.
Finanzas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considere contratar a un auxiliar contable o a un contador para organizar los libros de contabilidad de su empresa. 2. Visite el banco. Establezca cuentas bancarias empresariales separadas de las cuentas personales. Establezca una cuenta de servicio al comerciante para aceptar pagos por tarjeta de crédito y de débito de sus clientes. 3. Visite las agencias locales de desarrollo de pequeñas empresas y póngase en contacto con la Small Business Administration para explorar los préstamos y la financiación de prestamistas aprobados por la SBA. 4. Discuta sus necesidades de seguro para la empresa con varias agencias, y obtenga cotizaciones de precios para poder comparar.
Gestión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepare un plan de negocios, incluida la visión, las metas, los pasos a dar, el cronograma y el presupuesto. 2. Visite un centro local de desarrollo de negocios para obtener consejos. 3. Considere hacerse miembro de su Cámara de Comercio local. 4. Si necesita ayuda extra, contrate contratistas independientes o empleados.
Marketing	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cree una identidad de marca para la empresa, incluido el logotipo, tarjetas de presentación y papel membretado. 2. Contrate su presencia en la guía telefónica local y considere poner un aviso. 3. Cree un sitio Web.
Tecnología	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigue qué equipos comprar. 2. Contrate el servicio telefónico. 3. Equipe su computadora con el software necesario.

Nota importante: Para obtener más información, los participantes deben consultar a sus asesores legales o financieros.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: Lista de puntos importantes para una empresa nueva

Instrucciones:

Para cada categoría, anote varias cosas que debe lograr antes de iniciar una pequeña empresa.

Asuntos legales	
Finanzas	
Gestión	
Marketing	
Tecnología	

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Lista de puntos importantes para una empresa nueva

<p>Asuntos legales</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cree un nombre para la empresa. 2. Registre el nombre de la empresa. Esto se llama registrar un “DBA” (en inglés, “doing business as”), una declaración que a veces se llama “declaración de nombre ficticio”. (La forma correcta de registrarlo depende del estado donde usted viva. Consulte los sitios Web del secretario de estado, de la oficina del registro del condado, o del gobierno municipal. O pregunte en la Cámara de Comercio o biblioteca pública local.) 3. Obtenga las licencias/permisos necesarios de los gobiernos federal, estatal y local. 4. Tramite las declaraciones respecto al pago de impuestos a nivel federal, estatal y local. 5. Hable con expertos legales o contables. Decida si va a registrar como marca el nombre de su empresa y si va a constituir su compañía como sociedad mercantil con fines impositivos.
<p>Finanzas</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Considere contratar a un auxiliar contable o a un contador para organizar los libros de contabilidad de su empresa. 2. Visite el banco. Establezca cuentas bancarias empresariales separadas de las cuentas personales. Establezca una cuenta de servicio al comerciante para aceptar pagos por tarjeta de crédito y de débito de sus clientes. 3. Visite las agencias locales de desarrollo de pequeñas empresas y póngase en contacto con la Small Business Administration para explorar los préstamos y la financiación de prestamistas aprobados por la SBA. 4. Discuta sus necesidades de seguro para la empresa con varias agencias, y obtenga cotizaciones de precios para poder comparar.
<p>Gestión</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prepare un plan de negocios, incluida la visión, las metas, los pasos a dar, el cronograma y el presupuesto. 2. Visite un centro local de desarrollo de negocios para obtener consejos. 3. Considere hacerse miembro de su Cámara de Comercio local. 4. Si necesita ayuda extra, contrate contratistas independientes o empleados.
<p>Marketing</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cree una identidad de marca para la empresa, incluido el logotipo, tarjetas de presentación y papel membretado. 2. Contrate su presencia en la guía telefónica local y considera poner un aviso. 3. Cree un sitio Web.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

Lista de puntos importantes para una empresa nueva (continuación)

Tecnología	<ol style="list-style-type: none">1. Investigue qué equipos comprar.2. Contrate el servicio telefónico.3. Equipe su computadora con el software necesario.
-------------------	--

Nota importante: Para obtener más información, consulte a sus asesores legales o financieros.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Actividad: El primer empleado (Copia para el instructor)

Nota para el instructor:

Fotocopie el material de actividades en la siguiente página. No entregue la hoja hasta después de acabar la discusión en grupo.

Pida a los participantes que aporten consejos y técnicas referentes a contratar el primer empleado. Ayude en la discusión, preguntándoles qué factores deberían considerar, qué dicen las leyes sobre la contratación de empleados, y si realmente tienen que contratar a alguien.

Después reparta el material y lidere una discusión usando la tabla que aparece abajo.

- Si usted tiene una empresa con una sola persona, contratar a su primer empleado es un gran paso. Pero si no puede manejar todos los aspectos de la empresa por su cuenta, tal vez sea hora de contratar ayuda.
- Contratar a un empleado puede ser un importante gasto y responsabilidad, pero puede dejarle tiempo libre para concentrarse en las partes más esenciales de su negocio.

<p>Llene un vacío</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Considere contratar a alguien que pueda agregar un área de conocimiento que usted no tiene, o que pueda permitirle concentrarse en lo que usted hace mejor. • El dinero que usted gasta en salarios debe ser menos que los ingresos adicionales que puede obtener al agregar personal a su nuevo equipo. Por ejemplo, quizá a usted le encanten las ventas y el mercadeo pero tienda a dejar acumular el papeleo. Contrate a alguien para que se encargue del papeleo, y así usted estará libre para vender aun más.
<p>Contrate conocimientos y experiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En una empresa pequeña, es importante contratar a personas con las que disfrute trabajando, pero asegúrese de que esas personas tengan la educación, las habilidades, la experiencia y el talento natural para hacer las tareas.
<p>Considere contratar especialistas a tiempo parcial</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Como alternativa a la contratación de un empleado a tiempo completo para hacer múltiples tareas, considere contratar a unos pocos especialistas a tiempo parcial en contabilidad, administración o comunicaciones. • Al hacerlo, puede beneficiarse de personas que se especializan en determinadas tareas. • También puede pagar sueldos por hora y evitar gastos como el seguro médico y la compensación por vacaciones.
<p>Cumpla las leyes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Tras elegir a un candidato, cumpla las leyes que rigen a los trabajadores en los Estados Unidos. • El empleado deberá llenar un <i>Formulario W-4</i>, que determina la retención de impuestos federales y el <i>Formulario I-9</i>, que certifica que la persona es elegible para trabajar en este país. • Los empleadores deberán tener seguro de accidentes laborales y una cuenta de seguro de desempleo. • También tienen que pagar impuestos sobre la nómina, que incluyen el Seguro Social, Medicare y beneficios de desempleo.

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



El primer empleado

Si usted tiene una empresa con una sola persona, contratar a su primer empleado es un gran paso. Pero si no puede manejar todos los aspectos de la empresa por su cuenta, tal vez sea hora de contratar ayuda.

Contratar a un empleado puede ser un importante gasto y responsabilidad, pero puede dejarle tiempo libre para concentrarse en las partes más esenciales de su negocio. Considere estos puntos a la hora de contratar a su primer empleado.

Llene un vacío	<ul style="list-style-type: none">• Considere contratar a alguien que pueda agregar un área de conocimiento que usted no tiene, o que pueda permitirle concentrarse en lo que usted hace mejor.• El dinero que usted gasta en salarios debe ser menos que los ingresos adicionales que puede obtener al agregar personal a su nuevo equipo. Por ejemplo, quizá a usted le encanten las ventas y el mercadeo pero tienda a dejar acumular el papeleo. Contrate a alguien para que se encargue del papeleo, y así usted estará libre para vender aun más.
Contrate conocimientos y experiencia	<ul style="list-style-type: none">• En una empresa pequeña, es importante contratar a personas con las que disfrute trabajando, pero asegúrese de que esas personas tengan la educación, las habilidades, la experiencia y el talento natural para hacer las tareas.
Considere contratar especialistas a tiempo parcial	<ul style="list-style-type: none">• Como alternativa a la contratación de un empleado a tiempo completo para hacer múltiples tareas, considere contratar a unos pocos especialistas a tiempo parcial en contabilidad, administración o comunicaciones.• Al hacerlo, puede beneficiarse de personas que se especializan en determinadas tareas.• También puede pagar sueldos por hora y evitar gastos como el seguro médico y la compensación por vacaciones.
Cumpla las leyes	<ul style="list-style-type: none">• Tras elegir a un candidato, cumpla las leyes que rigen a los trabajadores en los Estados Unidos.• El empleado deberá llenar un <i>Formulario W-4</i>, que determina la retención de impuestos federales y el <i>Formulario I-9</i>, que certifica que la persona es elegible para trabajar en este país.• Los empleadores deberán tener seguro de accidentes laborales y una cuenta de seguro de desempleo.• También tienen que pagar impuestos sobre la nómina, que incluyen el Seguro Social, Medicare y beneficios de desempleo.

RESUMEN DE LA LECCIÓN

Nota para el instructor:

Resume esta lección, repasando estos puntos claves con sus participantes.

Puntos clave de la lección Ponerse a trabajar:

- Usar una lista de puntos es una excelente forma de poner en marcha su nueva pequeña empresa.
- Contratar al primer empleado es un gran paso, pero podría tener beneficios y desventajas financieras.

LECCIÓN 5: RECURSOS ÚTILES



Nota para el instructor:

Fotocopie el material en la página siguiente y discuta la lista de recursos con sus participantes.

Esta es una lista de sitios Web útiles del gobierno de los Estados Unidos y de Wells Fargo para ayudarle a iniciar, administrar y hacer crecer su pequeña empresa.

U.S. Department of Labor – Employment Standards Administration Información sobre: leyes laborales; derechos de los trabajadores www.dol.gov/esa
U.S. Patent and Trademark Office Información sobre: Leyes y procedimientos relacionados con marcas registradas y patentes www.uspto.gov
U.S. Small Business Administration (SBA) Inicio, financiación y gestión de una pequeña empresa; cómo encontrar nuevas oportunidades de negocios www.sba.gov
Wells Fargo www.wellsfargo.com
Wells Fargo Credit Resource Center www.wellsfargo.com/credit_center/
Wells Fargo Insurance Resource Center www.wellsfargo.com/insurance_center/
Wells Fargo Small Business Website www.wellsfargo.com/biz/
Wells Fargo Retirement Center www.wellsfargo.com/retirement_center/
Wells Fargo Tax Resource Center www.wellsfargo.com/tax_center/

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA



Inicie su propia empresa

Esta es una lista de sitios Web útiles del gobierno de los Estados Unidos y de Wells Fargo para ayudarle a iniciar, administrar y hacer crecer su pequeña empresa.

U.S. Department of Labor – Employment Standards Administration Información sobre: leyes laborales; derechos de los trabajadores www.dol.gov/esa
U.S. Patent and Trademark Office Información sobre: Leyes y procedimientos relacionados con marcas registradas y patentes www.uspto.gov
U.S. Small Business Administration (SBA) Inicio, financiación y gestión de una pequeña empresa; cómo encontrar nuevas oportunidades de negocios www.sba.gov
Wells Fargo www.wellsfargo.com
Wells Fargo Credit Resource Center www.wellsfargo.com/credit_center/
Wells Fargo Insurance Resource Center www.wellsfargo.com/insurance_center/
Wells Fargo Small Business Website www.wellsfargo.com/biz/
Wells Fargo Retirement Center www.wellsfargo.com/retirement_center/
Wells Fargo Tax Resource Center www.wellsfargo.com/tax_center/

TEMA 7 – CÓMO INICIAR UNA PEQUEÑA EMPRESA

RESUMEN DEL TEMA

Nota para el instructor:

Resuma este tema, repasando estos puntos claves con sus participantes.

Puntos clave del tema Cómo iniciar una pequeña empresa.

- **La experiencia y capacidad experta del propietario de la empresa suele ser esencial para el éxito.**
- **Aproveche su propia experiencia en el trabajo** para hacer una amplia investigación a fin de entender cabalmente su nueva empresa y lo que se requiere para que la misma sea rentable.
- **Elabore un plan de negocios.** Es su mapa de ruta para un futuro exitoso.
- **Determine cuánto dinero necesitará para empezar.** Sea realista. Considere si le conviene obtener un préstamo o buscar socios.
- Cuando llega la hora de iniciar el negocio, **adopte un método organizado.** Asegúrese de haber cubierto todos los puntos de su lista, desde lo legal, financiero, administración, mercadeo y tecnología.

ACTIVIDADES ADICIONALES

Estas actividades tienen el propósito de ampliar los nuevos conceptos presentados en la unidad Cómo iniciar una pequeña empresa. Utilice estas actividades, u otras similares, para dar a los participantes la oportunidad de aplicar lo que han aprendido a situaciones de la vida real.

1. Los participantes deberán redactar sus planes de negocios y trabajar en equipo para refinarlos.
2. Elabore su propia lista de puntos de negocios y complétela en la medida de lo posible. Determine qué necesita hacer para completarla totalmente.
3. Visite bancos locales y averigüe qué servicios ofrecen a los propietarios de nuevas empresas. Compare los servicios y cargos que cobran los diferentes bancos.
4. Visite su oficina local de la SBA y reúnase con un consejero de negocios para discutir los servicios y préstamos para nuevas empresas.
5. Lea los avisos clasificados del periódico del domingo para ver qué tipos de empresas están en venta en su comunidad. .
6. Camine o recorra su barrio en un vehículo y haga una breve lista de algunas pequeñas empresas, particularmente aquellas que acaban de abrir o las que han existido durante mucho tiempo. Piense en las empresas exitosas – ¿qué factores considera que contribuyeron al éxito?
7. Entreviste a algunos propietarios de pequeñas empresas. Concéntrese en los propietarios de empresas independientes y de franquicias. Las preguntas a hacer podrían incluir: ¿Por qué decidió abrir su propia empresa? En una escala de uno a diez, ¿qué grado de dificultad tuvo para iniciar su propia empresa?

APÉNDICE

ARTÍCULOS DE LA BIBLIOTECA Y RECURSOS TEMÁTICOS ADICIONALES

Utilice estos artículos de la biblioteca como recursos en la discusión o para entregarlos a sus participantes. Recuerde que el programa *El futuro en tus manos*® en Internet tiene docenas de artículos de biblioteca adicionales que puede usar y distribuir, tanto para este como para otros temas. Visite www.elfuturoentusmanos.org para ver todos los artículos disponibles.



CONSIDERA ESTABLECER UN NEGOCIO

¿Has considerado alguna vez iniciar tu propio negocio?

Iniciar y ser propietario de tu propio negocio puede requerir mucho más tiempo, energía y talento que la mayoría de los trabajos. Puede requerir una inversión importante de tu propio dinero y puede ser algo riesgoso, pero también puede tener una recompensa mucho mayor. Tener tu propia empresa puede darte la satisfacción de hacer un trabajo del que disfrutas y en el que usas tu talento. Si eres un buen administrador del dinero, eso también puede ser una recompensa financiera.

La realidad, según la U.S. Small Business Administration, es que menos del 50 por ciento de todas las nuevas empresas duran más de dos años. También atribuyen el 95 por ciento de todos los fracasos de negocios a la falta de experiencia y capacidad experta del propietario.

Antes de iniciar tu propio negocio, es muy recomendable que obtengas experiencia y formación trabajando para otros, particularmente si es una empresa líder en esa área. Las personas que tienen antecedentes sólidos y han pensado a fondo en su nuevo negocio tienen una probabilidad mucho mayor de alcanzar el éxito que quienes carecen de esos elementos.

Además de experiencia y formación, muchos empresarios exitosos comparten ciertas cualidades personales. Si bien es raro que una misma persona sea excelente en *todos* los rasgos indicados a continuación, esta lista puede ayudarte a decidir si querrías dedicarte a ser empresario.

Atributos clave de los empresarios exitosos

- Toma la iniciativa.** Empieza por su cuenta. Hace que las cosas sucedan en lugar de esperar y reaccionar. Se autodirige. Es independiente. No necesita jefe.
- Impulso por lograr.** Tiene el deseo y la pasión de lograr el éxito. Disfruta de la competencia. Tiene energía y resistencia. Está dispuesto a trabajar más de cuarenta horas a la semana. Está dispuesto a sacrificarse para lograr sus metas y sus sueños.
- Actitud mental positiva.** Confía en sí mismo. Cree en sí mismo. Confía en sus propias ideas, instintos y habilidades.
- Establece metas.** Crea una visión del éxito. Trabaja con concentración e intención.
- Planifica por adelantado.** Crea planes y los cumple. Los actualiza periódicamente. Sabe anticipar nuevos acontecimientos.
- Tiene recursos.** Resuelve los problemas con creatividad. Es imaginativo e innovador. Ve mejores maneras de hacer las cosas. Descubre nuevos recursos y oportunidades. Siempre encuentra la manera.

Atributos clave de los empresarios exitosos (continuación)

- Es un líder.** Asume la responsabilidad y acepta rendir cuentas. Le gusta tomar decisiones. Muestra una actitud de respeto hacia los demás. Motiva e inspira a otros. Da a otros la oportunidad de brillar. Comparte el crédito por el éxito. Se gana el respeto de sus pares.
- Es un buen comunicador.** Le gusta la gente. Tiene gran habilidad para relacionarse con la gente. Sabe escuchar. Negocia con eficacia.
- Siempre está aprendiendo.** Está abierto a las ideas nuevas. Aprende de los demás.
- Saca provecho de sus habilidades excepcionales.** Aprovecha al máximo sus puntos fuertes personales, pero no trata de serlo todo ni de hacerlo todo.
- Tiene conocimientos técnicos.** Entiende tanto los procedimientos generales de los negocios como los procesos utilizados para proveer bienes y servicios.
- Es organizado.** Es capaz de establecer prioridades. Administra bien el tiempo. Hace las cosas con puntualidad.
- Es objetivo.** Sabe evaluar los riesgos. Está dispuesto a tomar riesgos calculados. Puede tomar buenas decisiones bajo presión.
- Usa bien el dinero.** Administra bien el dinero. Considera que el dinero es una herramienta para el éxito en los negocios, en lugar de ser un fin en sí mismo.
- Es realista.** Acepta los vaivenes de los negocios. Está dispuesto a afrontar la realidad y a cambiar de estrategia o de dirección cuando ello resulta necesario.
- Es persistente.** Tiene determinación y autodisciplina. Cumple lo prometido. Satisface sus compromisos. Dedicar todo el tiempo necesario para hacer algo. Nunca se da por vencido.
- Se recupera.** Acepta el rechazo y el fracaso sin ser derrotado. Es flexible. Se adapta a las condiciones cambiantes. Aprende en base a la experiencia y los errores, crea nuevos planes y sigue adelante.

Como vaya usted repasando los artículos que usted comprobó, tome nota de los artículos que usted no comprobó. Para ser exitoso usted necesita que encontrar maneras de llenar algunos de los huecos.

Recuérdalo: hay millones de pequeñas empresas exitosas en nuestro país, pero siempre hay sitio para una más. Cuando pienses en *tu* futuro en el mundo del trabajo, ten en cuenta la opción de iniciar tu propio negocio.

Le invitamos a comunicarse con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestra página web en wellsfargo.com o visite cualquier sucursal de Wells Fargo.



PARA LLEVAR ADELANTE SUS IDEAS

- Descubra las necesidades no satisfechas y una solución mejor
- Considere sus conocimientos y puntos fuertes
- Encare su situación financiera personal de forma realista
- Determine cuánto dinero va a necesitar
- Evite cometer errores comunes

Evite los riesgos típicos

Muchas personas desean tener su propia empresa, pero carecen de una estrategia clara para lograrlo. La doctora Lisa Gundry, profesora de Administración de Empresas de la Universidad DePaul de Chicago, discute el proceso de generación de ideas empresariales asequibles.

P: ¿Cómo debería una persona llevar adelante una idea concreta para una empresa pequeña?

R: Pienso que las mejores ideas para negocios surgen de los problemas y de las frustraciones que tiene la gente. Lo más probable es que, si uno tiene un problema o una frustración, no sea la única persona en esa situación. Por ejemplo, podría tratarse de un servicio que yo uso y que no me llega de la manera más eficaz. Entonces pienso en hacerle algún cambio.

Tradicionalmente, la gente encuentra ideas por medio de la observación de su propia experiencia laboral y determina qué podría hacer mejor que su empleador actual o anterior. Tal vez emprendan un negocio paralelo. Puede provenir de ideas que nos dan los clientes con los que trabajamos. Con frecuencia, se nos ocurre algo al oír qué es lo que otra gente no encuentra en las empresas existentes.

P: ¿Cómo evalúan las personas sus conocimientos, habilidades y potencial para tener éxito en los negocios?

R: Es muy importante realizar una autoevaluación. Una de las cosas que es necesario hacer es decidir dónde están los puntos débiles. Si los puntos fuertes son las ventas y el marketing, pero no los aspectos contables y financieros del negocio, hay que encontrar la manera de llenar esos vacíos.

Hay que encontrar a alguien de esa industria que comparta con uno lo que se necesita para lograr el éxito. Recomiendo hacer entrevistas informativas y, si resulta posible, ofrecerse como voluntario para trabajar dentro de ese tipo de organización si es que no puede trabajar en ella. De no hacerse esto, es muy difícil entender cuáles son los factores necesarios para dirigir ese tipo de empresa. Asimismo, recomiendo averiguar si hay asociaciones empresariales en la industria en cuestión a las cuales uno puede asociarse.

Evite los riesgos típicos (continuación)

P: ¿Qué importancia tiene la situación financiera de una persona?

R: Es fundamental en lo que respecta a la posición que uno ocupa como propietario, las fuentes de financiación con que se cuenta y cuál va a ser la contribución al negocio. [Antes de iniciar una empresa] es importante acumular suficiente capital de diversas fuentes para poder soportar los primeros tres años. La falta de capitalización adecuada hace fracasar cualquier negocio.

P: ¿Cómo varían los requisitos de capital entre los diferentes tipos de empresas?

R: Con frecuencia, una empresa de servicios puede tener su base en el hogar, por lo cual no se tiene el gasto de un alquiler comercial caro. Puede haber también menos inquietudes desde el punto de vista de seguros, si usted es una empresa consultora unipersonal. La gente suele subestimar el número de empresas que empiezan en la casa, cuyo porcentaje asciende a aproximadamente el 80%.

P: ¿Cuáles son algunos de los errores comunes que la gente comete durante la etapa inicial?

R: Uno de los errores más comunes es infatuarse con el producto o concepto. Para alcanzar el éxito como empresario, es esencial ser un apasionado de lo que uno hace, pero a veces eso puede engeuecer. Algunas personas piensan que su producto es tan bueno que se venderá solo. Asimismo, es un error gastar dinero con demasiada liberalidad cuando hay un problema de efectivo. La verdad es que es necesario tener dinero suficiente para los próximos tres a seis meses.

Las mejores empresas y los empresarios más exitosos son aquellos que han invertido una cantidad tremenda de tiempo y esfuerzo. Es un mito aquello de que las personas que tienen su propio negocio tienen más control de sus vidas, horarios más flexibles, hacen un esfuerzo menor en el trabajo y tienen mayor seguridad. La mayoría de los empresarios nos dicen que trabajan muchas más horas. Hay una diferencia muy grande con las personas empleadas que trabajan en un horario fijo, ya que hay otras que comparten la carga laboral.

Le invitamos a comunicarse con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestra página web en wellsfargo.com o visite cualquier sucursal de Wells Fargo.



CÓMO REDACTAR UN PLAN DE NEGOCIOS

- Propósito
- Componentes claves
- Elementos más importantes

El propósito de un plan de negocios es servir como mapa de ruta para el presente y una visión del futuro. También puede servir para atraer inversionistas a su negocio. La Oficina de las Pequeñas Empresas de los Estados Unidos ("Small Business Administration" o "SBA" por sus siglas en inglés) y los Small Business Development Centers pueden ayudarle a crear un plan de negocios. Hay muchos libros y sitios web sobre el tema. He aquí los componentes claves que un plan de negocios debe incluir:

Resumen ejecutivo – concepto de negocios, factores claves para el éxito y situación/necesidades financieras.

Perfil de la compañía – una declaración de visión que inspire, describiendo el negocio que desea crear, incluidos quiénes serán sus clientes, qué desea venderles y cómo lo va a hacer, y una declaración de misión que describa por qué existe su negocio y por qué sus clientes comprarán su producto o servicio. Las mejores declaraciones de la misión captan de forma breve pero poderosa el compromiso de una compañía con sus clientes.

Productos y servicios – descripción del producto o servicio, posicionamiento de productos o servicios y evaluación competitiva de productos o servicios.

Análisis competitivo – Panorama general de la industria, competencia, productos y servicios competidores, oportunidades; puntos fuertes y débiles claves en comparación con sus competidores.

Análisis de mercado – panorama del mercado, segmentos del mercado, y mercados y clientes objetivos. Para mostrar a los inversionistas o prestamistas que ha investigado el mercado y que entiende los desafíos, incluya las razones por las que el proyecto podría fracasar, y sus estrategias para responder a estos riesgos.

Objetivos – sus objetivos de mayor prioridad en las áreas claves de su negocio, incluidas las finanzas, el mercadeo y las operaciones. ¿Qué quiere lograr en un futuro a corto plazo? ¿Dónde concentrará su tiempo y sus recursos? Los mejores objetivos son claros, específicos y medibles.

Cómo redactar un plan de negocios (continuación)

Estrategias – Los métodos generales que le permitirán lograr sus objetivos. Las estrategias describen cómo lograr que su negocio tenga éxito a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de su negocio y las oportunidades y amenazas en el mercado.

Planes – los pasos específicos que dará para lograr sus objetivos. Los planes eficaces indican claramente “quién hará qué y para cuándo”.

Calificaciones y operaciones de gestión – personal clave, estructura de organización, entrega de productos/servicios, servicio/soporte del cliente, instalaciones. Para obtener financiación bancaria o inversionistas, la experiencia en gestión es un elemento esencial de su plan, ya que generalmente los inversionistas invierten en gente, no en productos. Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.

Información financiera – suposiciones y comentarios, la hoja de balance inicial y la proyección, la proyección de pérdidas y ganancias, la proyección del flujo de efectivo, y las proporciones y análisis.

Si desea atraer inversores u obtener financiación bancaria para su negocio, la experiencia del equipo de gestión es uno de los elementos más importantes de su plan. Su producto o servicio es casi secundario, ya que en general los inversores invierten en gente, no en productos. Muchas empresas tienen grandes ideas de productos, pero no todas tienen los conocimientos y la experiencia para alcanzar el éxito.

Concéntrese también en la sección de análisis de mercado de su plan. Esto debe incluir las razones por las que el negocio podría fracasar, y sus estrategias para afrontar estos riesgos. Usted tiene que demostrar a los inversionistas o prestamistas que ha investigado el mercado y que entiende los desafíos que enfrenta.

Evalúe su plan de negocios dos veces al año para ver si aún se adapta a la empresa o si necesita hacer cambios en su dirección estratégica.

Le invitamos a ponerse en contacto con Wells Fargo para obtener más información y asistencia. Visite nuestro sitio web en wellsfargo.com o cualquier sucursal de Wells Fargo.