



Guía para el emprendimiento y desarrollo de un **negocio**

Tu guía para comenzar un pequeño negocio en Texas.

Contenido

Introducción	3
Lista de verificación para el emprendimiento.....	4
1. ¿Por qué?.....	5
2. Determina si hay un mercado para tu negocio	7
3. Analiza tu competencia	10
4. Determina la viabilidad financiera	13
5. Obtención de financiamiento	17
6. Cosas que debes hacer.....	20
7. Genera visibilidad	23
8. Contratación de personal	24
9. Reduce tu riesgo.....	25
Plan para el desarrollo del negocio	27
Resumen.....	28



Introducción

Si sueñas con tener tu propio negocio, es importante que cubras todos los aspectos del plan.

Ya sea que busques éxito financiero o convertir tu pasión en un estilo de vida, transformar tu idea de negocio en realidad no tiene que ser abrumador. UFCU está aquí para apoyarte.

Nuestra guía para el emprendimiento y desarrollo de un negocio está diseñada para ayudarte a convertir ese deseo en acción. Hemos seleccionado temas importantes que debes revisar antes de abrir tu negocio.

Al final de esta guía, tendrás la confianza para decidir comenzar tu nuevo negocio con la menor cantidad de obstáculos posible.

Recuerda que UFCU siempre está disponible para ofrecerte asesoría. Queremos que tú y tu negocio tengan éxito, así que coméntanos tus inquietudes respecto a tu planificación financiera.

¡Buena suerte, tú puedes lograrlo!



Lista de verificación para el emprendimiento

Paso 1: ¿Por qué?

- ☐ Identifica tus motivaciones para comenzar un negocio.
- ☐ Confirma que cuentas con las habilidades y destrezas necesarias.
- ☐ Asegúrate de tener suficiente dinero ahorrado o ingresos adicionales.
- ☐ Habla con alguien que ya tenga un negocio para poder pedirle consejos.
- ☐ Redacta un plan de negocios que incluya metas, estrategias, y proyecciones financieras.
- ☐ Verifica que tu familia y amigos apoyen tu decisión de emprender.

Paso 2: Determina si hay un mercado para tu negocio

- ☐ Investiga sobre tu mercado objetivo para obtener evidencia de que existe demanda.
- ☐ Habla con proveedores para conocer su perspectiva del mercado.
- ☐ Identifica los mejores canales para llegar a tu mercado objetivo.
- ☐ Realiza un análisis FODA (SWOT Analysis). Define tu estrategia de precios

Paso 3: Analiza a tus competidores

- ☐ Identifica a tus competidores.
- ☐ Determina tu ventaja competitiva.
- ☐ Establece barreras de entrada al mercado para otros.
- ☐ Haz una lista de tu propiedad intelectual y activos, y protégelos.

Paso 4: Determina la viabilidad financiera

- ☐ Calcula los costos iniciales de tu negocio.
- ☐ Explora opciones de financiamiento.
- ☐ Realiza un análisis de punto de equilibrio.
- ☐ Comienza a crear un fondo de emergencia.
- ☐ Prepara una proyección de flujo de efectivo.
- ☐ Identifica tu ciclo de efectivo.

Paso 5: Obtención de financiamiento

- ☐ Habla con un asesor de negocios sobre préstamos y opciones de financiamiento.
- ☐ Explora subsidios y apoyos del gobierno. Examina otras posibles fuentes de financiamiento.

Paso 6: Cosas que debes hacer

- ☐ Entiende lo básico sobre los impuestos de tu negocio.
- ☐ Regístrate para obtener tu número de identificación del empleador (EIN, por sus siglas en inglés) y tu número de contribuyente de Texas.
- ☐ Obtén los permisos y licencias necesarios para tu negocio.
- ☐ Abre una cuenta bancaria empresarial. Obtén el seguro adecuado.
- ☐ Elige un nombre y estructura legal para tu negocio.
- ☐ Establece procesos de contabilidad y registro de información.
- ☐ Regístrate ante la Secretaría de Estado de Texas para cumplir con la normativa de propiedad beneficiaria.

Paso 7: Genera visibilidad

- ☐ Asiste a ferias comerciales. Desarrolla tu presencia en línea.
- ☐ Lanza una campaña publicitaria. Promueve la publicidad de boca a boca.
- ☐ Organiza eventos.

Paso 8: Contratación de personal

- ☐ Familiarízate con las regulaciones para empleadores.
- ☐ Escribe una descripción de la posición.
- ☐ Haz una preselección de candidatos.
- ☐ Realiza entrevistas.

Paso 9: Reduce tu riesgo

- ☐ Enumera y resuelve posibles eventos catastróficos.
- ☐ Identifica y soluciona los principales riesgos del negocio.

1. ¿Por qué?

Antes de invertir tiempo y dinero, tómate un momento y considera si tu idea realmente tiene potencial.

A muchas personas les atrae la idea de trabajar por su propia cuenta. Ser tu propio jefe te da la libertad de:

- Elegir tus propios horarios.
- Tomar tus propias decisiones.
- Crear el estilo de vida que desees.

Sin embargo, tener un negocio exitoso requiere mucho más que una buena idea y las ganas de intentarlo.

Es fundamental que tengas claro por qué quieres emprender.

Por ejemplo, podrías querer:

- Ganar más dinero que como empleado.
- Ser independiente.

- Representar un producto o servicio que te apasiona.
- Crear un negocio que puedas dejar a tu familia.
- Construir un negocio con la intención de venderlo.
- Lograr un mejor equilibrio entre tu vida personal y laboral.

Una vez que tengas claro por qué quieres ser tu propio jefe, es momento de analizarte a fondo y determinar si tienes lo que se necesita para dirigir tu propio negocio.

Consejo: Habla con alguien que ya haya iniciado su propio negocio para conocer los retos que enfrentó.

Confirma que cuentas con las habilidades y destrezas necesarias

Esta guía de autoevaluación te ayudará a identificar si estás listo para ser trabajador independiente. Cuantas más de estas características tengas, más seguro te sentirás al dirigir tu propio negocio:

- | | |
|--|--|
| ☐ Tienes años de experiencia en la industria a la que planeas ingresar. | ☐ Disfrutas tomar y ser responsable de tus propias decisiones. |
| ☐ Estás dispuesto a recibir capacitación para desarrollar las habilidades que necesitas o a buscar asesoría de especialistas. | ☐ Estás dispuesto a aceptar un ingreso menor hasta que tu negocio empiece a generar ganancias. |
| ☐ Estás preparado para trabajar muchas horas sin la seguridad de un ingreso fijo. | ☐ Tienes una inclinación natural por optimizar procesos y métodos al abordar un proyecto. |
| ☐ Cuentas con ahorros suficientes o ingresos alternativos para vivir durante el periodo de inicio. | ☐ Estás dispuesto a asumir el riesgo de perder el dinero que inviertas en tu nuevo negocio. |
| ☐ Tu familia entiende el impacto que iniciar un negocio nuevo podría tener en ellos y te apoya para alcanzar tus metas. | ☐ Estás preparado para contratar personal y delegar responsabilidades o utilizar los servicios de un profesional si es necesario. |
| ☐ Te motivan los desafíos. | |

Si crees que tienes lo necesario, ahora debes decidir si tu idea también cumple con los requisitos.

Escribe un plan de negocio completo que incluya todos los elementos necesarios

Un plan de negocio describe tus objetivos, estrategias, y proyecciones financieras. Te ayudará a consolidar tus ideas e identificar prioridades. Tendrás una dirección clara y un punto de referencia para medir el progreso de tu negocio. Lo más importante es que este plan es un recurso indispensable al presentarte ante posibles inversionistas.

Mantén tu plan breve y conciso. Si lo sobrecargas de detalles, será difícil de entender.

Asegúrate de que tu plan de negocio sea realista. Un plan poco realista puede arruinar tu credibilidad, ya que los prestamistas e inversionistas pueden encontrar difícil creer en pronósticos demasiado optimistas. Por ejemplo, pronósticos de ventas poco realistas pueden generar gastos excesivos, seguido de una crisis de flujo de efectivo, y recortes drásticos.

Consejo: Al identificar los riesgos de desastres y crear un plan para enfrentarlos, puedes minimizar pérdidas y fortalecer las posibilidades de éxito de tu negocio.



2. Determina si hay un mercado para tu negocio

Es importante investigar el potencial del mercado observando lo que realmente piensan los clientes potenciales. Necesitarás un mercado sostenible para tus productos o servicios, ya que de ahí provienen los ingresos de tu negocio.

Identifica a tus clientes ideales para obtener un análisis preciso del potencial del mercado. Para enfocar mejor tu estrategia de marketing, querrás identificar:

- Si existe una necesidad para tu producto o servicio.
- Las características de tu cliente ideal.
- Maneras de investigar el tamaño potencial de tu mercado.
- Tendencias que podrían afectar tu emprendimiento.

Considera cómo vas a vender en ese mercado. Analiza las tendencias del sector y del mercado, así como los factores locales y globales que puedan representar amenazas u oportunidades.

Investiga el potencial del mercado

La única manera garantizada de saber cómo responderá el mercado es empezar a operar. Pero antes de comenzar, recopila evidencia sólida de que existe un mercado para tu producto o servicio.

Consejo: Pregunta directamente a los clientes potenciales su opinión sobre la ubicación, precios, variedad de productos y preferencias de compra.

Investiga todo lo que puedas sobre tus posibles clientes en el mercado objetivo, como por ejemplo:

- Quién podría comprar tu producto o servicio
- Dónde se encuentran
- Cuánto estarían dispuestos a pagar y con qué frecuencia comprarían
- Cuándo compran (por ejemplo, verano vs. invierno)
- A quién compran actualmente

Para comprender mejor a tu público objetivo, considera utilizar herramientas como encuestas, entrevistas individuales, o grupos focales para recopilar información útil. Si tu investigación genera comentarios positivos, piensa en hacer una prueba de mercado con tu producto o servicio antes de tomar decisiones importantes sobre tu futuro. Esta estrategia te permitirá obtener respuestas reales de los clientes y evaluar qué tan bien funciona tu producto o servicio en un entorno real.

Consejo: Habla con proveedores que ya trabajen en tu mercado objetivo para conocer su opinión sobre si tu idea funcionará.

Piensa en tu cliente ideal

Realizar una investigación de mercado te ayudará a construir gradualmente un perfil claro de tu cliente ideal — la persona o empresa con mayor probabilidad de comprar de tu negocio. Este proceso es esencial por dos razones clave:

1. Te permite evaluar con mayor precisión el potencial de tu mercado.
2. Te ayuda a adaptar tu estrategia de marketing al posicionar tu producto o servicio para atraer a ese cliente ideal.

Por ejemplo, si tu nuevo producto para oficinas está dirigido a empresas con entre 10 y 50 empleados, puedes investigar cuántas empresas de ese tamaño existen en tu zona y dónde se encuentran.

Identifica cómo vas a llegar a tu mercado objetivo

La forma en que comunicas tu mensaje a los clientes potenciales es fundamental. Elegir los canales adecuados para ofrecer tu producto o servicio puede marcar una gran diferencia.

Estas son algunas opciones a considerar:

- Venta directa, como una tienda física o de servicios.
- Comercio a través de un mayorista.
- Comercio electrónico, vendiendo a través de un sitio web.
- Contar con tu propio equipo de ventas.
- Utilizar agentes de ventas o distribuidores.
- Licenciar tus productos o servicios. Crear una empresa conjunta o una alianza estratégica de marketing con otras compañías.

Cada opción tiene sus propias ventajas y desventajas, por lo que es importante elegir la que mejor se alinee con tus objetivos y recursos.

Investiga las tendencias del mercado y la industria

Asegúrate de que tu negocio esté preparado a largo plazo investigando sobre el mercado en general. Mantente al tanto de las tendencias económicas, sociales, y de la industria que podrían influir en tu negocio más adelante. Estar informado te ayudará a anticiparte a los cambios y a adaptar tu estrategia según sea necesario.

Aquí tienes algunas maneras de mantenerte actualizado:

- **Revisa sitios de noticias locales e internacionales** para seguir acontecimientos relevantes.
- **Conéctate con otros propietarios de pequeños negocios y proveedores en Texas** para compartir ideas y experiencias.
- **Suscríbete a publicaciones comerciales e industriales** para acceder a análisis de expertos y pronósticos de tendencias.
- **Escucha programas sobre negocios y actualidad** a través de podcasts, televisión, o radio.
- **Regístrate para recibir alertas móviles o boletines informativos electrónicos** con actualizaciones oportunas directamente en tu buzón electrónico.

Comprende las oportunidades y amenazas

Tu investigación de mercado e industria puede revelar nuevas oportunidades — y posiblemente algunas amenazas. Considera cómo estos nuevos sucesos podrían afectar tu negocio.

Podrías descubrir:

- **Nuevos segmentos de clientes o mercados** que no habías considerado inicialmente.
- **Ideas para productos o servicios innovadores** que satisfacen necesidades que no habías considerado.
- **Inversionistas o socios potenciales** que comparten tu visión de negocio.

Al mismo tiempo, es importante analizar con veracidad las posibles amenazas. Aunque pueden ser difíciles de afrontar, son especialmente cruciales para los nuevos negocios.

Algunas posibles amenazas incluyen:

- **Cambios regulatorios o de zonificación** que puedan afectar tus operaciones o el acceso de tus clientes.
- **Nuevos competidores** ingresando a tu mercado.
- **Fluctuaciones en divisas o aranceles** que afecten tus precios o tu cadena de suministro.
- **Tecnologías emergentes** que podrían transformar tu industria.

Algunos de estos desafíos también pueden abrir nuevas puertas. Con la mentalidad adecuada, una amenaza hoy podría convertirse en una oportunidad mañana.

Realiza un análisis FODA (SWOT Analysis)

Reúne a algunas personas de confianza — familiares, amigos, colegas, o contactos de negocios — para una sesión colaborativa de análisis FODA.

FODA significa **Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas**, y es una excelente herramienta para obtener diversas perspectivas sobre tu idea de negocio.

Cómo hacerlo de manera efectiva:

- **Establece un límite de tiempo claro** para mantener la sesión enfocada.
- **Inspira una sesión creativa de ideas** — ninguna idea es demasiado grande o pequeña.
- **Anota cada sugerencia** sin juzgar ni debatir.
- **Revisa y evalúa las ideas al final**, una vez que todo esté sobre la mesa.

Esto puede revelar ideas que quizás no habías considerado por tu cuenta — y ayudarte a tomar decisiones más informadas en el futuro.

Consejo: Recuerda que el propósito del análisis FODA es evaluar la viabilidad de tu negocio y minimizar riesgos.

3. Analiza tu competencia

Una vez que entiendas lo que ofrecen tus competidores, podrás identificar en qué te diferencias. Al reconocer las similitudes, descubrirás tus fortalezas únicas, las cuales puedes convertir en una ventaja competitiva.

Identifica a tus competidores y comprende su impacto en tu negocio

Conocer quiénes son tus competidores y cómo operan es fundamental. Estos son los negocios que ofrecen productos o servicios similares y serán tu competencia principal si decides avanzar.

Para obtener una ventaja competitiva, averigua:

- **Qué ofrecen** y cuánto cobran.
- **Qué hacen bien**, para que puedas planear cómo diferenciarte.
- **Qué no hacen bien**, dándote la oportunidad de abordar necesidades que ellos no aborden.
- **Qué vacíos existen en el mercado** que tu negocio puede llenar.

Un conocimiento profundo de tus competidores te ayudará a encontrar oportunidades estratégicas para destacarte y posicionar tu negocio exitosamente.

Ten presente la competencia indirecta

No todos los competidores ofrecerán los mismos productos o servicios que tú, pero satisfacen las mismas necesidades. Estos son tus competidores indirectos, y para identificarlos necesitas pensar de manera creativa.

Por ejemplo, imagina que un nuevo restaurante abre junto a un cine. Aunque ofrecen experiencias diferentes, ambos compiten por el mismo gasto discrecional. Un cliente podría elegir ir a cenar en lugar de ir al cine, o viceversa.

Es importante reconocer que los clientes siempre tienen alternativas. Al estar consciente de estas opciones indirectas, puedes posicionar mejor tu negocio para destacarlo y mantenerlo relevante.

Aprovecha tu ventaja competitiva

Lo que haces mejor que los demás es clave para tu éxito a largo plazo. Una ventaja competitiva fuerte puede ayudarte a atraer clientes y lograr que regresen.

Puedes hacer que tu negocio sobresalga ofreciendo:

- Entrega más rápida
- Mayor conveniencia
- Precios más bajos
- Mayor variedad de productos y servicios
- Ofertas exclusivas
- Mejor ubicación
- Servicio postventa excepcional
- Mayor experiencia en la industria

Sea cual sea tu fortaleza, **conócela, hazla tuya y promuévela**. Asegúrate de que tus clientes entiendan exactamente por qué elegir tu negocio es la mejor opción.

Consejo: Implementa dos o tres ventajas competitivas principales — hazlas evidentes en tus materiales de marketing y en tu sitio web.

Minimiza el impacto de los competidores

Una vez que seas parte del mercado, tus competidores podrían reaccionar para proteger su territorio. Anticipar su respuesta te ayudará a mantenerte resiliente y competitivo.

Considera:

- **Qué tácticas podrían usar tus principales competidores** y cómo responderás.
- **Cómo manejarías una guerra de precios**, especialmente si tus competidores son más grandes.

Pensar con anticipación y mantenerte proactivo protegerá tu posición y te ayudará a mantener el impulso.

Protege tu idea de negocio y fortalece tu posición en el mercado

Si has desarrollado un concepto, marca o posición de mercado única, es importante protegerla para evitar que la copien. Aunque no puedes evitar todas las imitaciones, puedes crear barreras que dificulten que los competidores te copien.

Considera estas estrategias de protección:

- **Asegura una licencia exclusiva de operación**, especialmente si ningún otro negocio opera en tu área.
- **Negocia contratos con proveedores** que limiten el acceso de competidores a productos o materiales clave.
- **Firma un contrato de arrendamiento a largo plazo**, si tu ubicación es una ventaja importante.
- **Retén a personal experimentado** con incentivos como bonos o participación en las ganancias para reducir la rotación de empleados.

Al aplicar estos pasos estratégicamente, reforzarás tu ventaja competitiva y construirás un negocio más sostenible y difícil de replicar.



Protege tu propiedad intelectual (IP, por sus siglas en inglés)

Si has creado algo original, ya sea un producto, una identidad de marca, o un proceso, podrías tener propiedad intelectual que vale la pena proteger. El nombre de tu negocio, tu logotipo, y tus ideas únicas pueden tener un valor significativo y ayudarte a destacar en el mercado.

Los tipos de protección de IP incluyen:

- **Derechos de diseño** para la apariencia o forma de un producto (por ejemplo, la icónica botella de Coca-Cola).
- **Esloganes** que definen tu marca, como “Just Do It” de Nike.
- **Marcas registradas** para nombres como iPad, iPhone, o iPod de Apple.
- **Patentes** para nuevas invenciones, procesos, o métodos.
- **Derechos de autor** para contenido escrito original, diseños, u obras creativas.

Proteger tu IP asegura que tus innovaciones sigan siendo exclusivamente tuyas — lo cual te ayuda a mantener una ventaja competitiva y generar valor a largo plazo.

Protege tus activos intelectuales

No todo el conocimiento valioso de un negocio puede protegerse legalmente, pero eso no lo hace menos importante. Los **activos intelectuales** suelen ser la base de tus operaciones y pueden ser tu principal ventaja competitiva.

Ejemplos de activos intelectuales incluyen:

- **Tu red de contactos y socios de referencia**
- **Conocimiento exclusivo:** la manera única en que operas o prestas servicios
- **Información sobre el comportamiento del cliente**, como ciclos de compra o preferencias
- **La experiencia y conocimientos de tu equipo y de ti mismo**
- **Una base de datos de clientes** bien gestionada que incite la recompra y la lealtad

Aunque no puedes registrar estos activos como una marca o patente, sí puedes protegerlos mediante sistemas internos, acuerdos de confidencialidad, y una cultura empresarial sólida.

Consejo: [El sitio web de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos](https://www.uspto.gov) (USPTO, por sus siglas en inglés) (contenido en inglés) ofrece información útil sobre cómo proteger marcas registradas, patentes, derechos de autor, y diseños.



4. Determina la viabilidad financiera

Una vez que hayas confirmado la demanda para tu producto o servicio, es momento de evaluar si tu idea es financieramente viable. Esto significa analizar los números para entender no solo cuánto costará iniciar el negocio, sino también mantenerlo en funcionamiento y, lo más importante, hacerlo rentable.

Calcula tus costos iniciales

Hay dos tipos de costos que debes considerar:

1. Costos de inicio

Son los gastos no recurrentes necesarios para poner tu negocio en marcha. Algunos ejemplos comunes incluyen:

- Equipos y maquinaria
- Muebles y accesorios para oficina
- Computadoras y software
- Inventario inicial o existencias
- Vehículos
- Servicios profesionales (como asesoría legal, contable, o consultoría)

Es común que algunos emprendedores subestimen estos costos, así que sé lo más realista posible.

2. Capital de trabajo

Estos son los costos para mantener tu negocio operando hasta que sea rentable. Incluyen:

- Renta y servicios (agua, luz, internet)
- Salarios del personal
- Marketing y publicidad
- Gastos en tecnología y comunicación
- Costos operativos diarios

Una buena regla general es calcular tus gastos mensuales y tener reservas de efectivo suficientes para cubrir varios meses de operación.

Comprender tus necesidades financieras desde el principio te ayudará a definir cuánto dinero necesitas recaudar y te dará una idea clara del posible retorno de inversión (ROI, por sus siglas en inglés). También te ayudará a evitar sorpresas y a construir un plan de negocio más sólido.

Consejo: Ten en cuenta los ciclos de compra de temporada.

Define tu estrategia de costos y precios

Para que tu negocio sea rentable, el precio debe cubrir todos los costos de entregar tu producto o servicio y, además, generar un ingreso sostenible. La investigación de mercado que realizaste previamente debería darte una idea de lo que los clientes están dispuestos a pagar. Este es el momento de determinar si puedes cumplir con esas expectativas y obtener un retorno sobre tu inversión.

Algunas formas comunes de fijar precios incluyen:

• Precio basado en costos

Suma todos los costos involucrados en la producción de tu producto o servicio y luego añade un margen de ganancia. Esto garantiza que cubras tus gastos y aún tengas espacio para crecer. Por ejemplo, si vendes

muebles para exteriores, asegúrate de incluir materiales, mano de obra y gastos generales, y luego agrega el margen de ganancia que deseas. Se recomienda consultar con un contador para asegurarte de que no omites ningún costo.

- **Precio basado en margen**

Si compras productos para revender, normalmente agregarás un margen al costo. Este margen depende de tu industria. Contacta a tu asociación industrial o consulta el [sitio web de la Cámara de Comercio del Estado de Texas](#) (contenido en inglés) para obtener orientación sobre las directrices del sector.

- **Precio por tarifa horaria**

Este método es exactamente lo que dice su nombre: cobrar por tu tiempo. Los puntos de referencia de la industria, como los mecánicos, pueden ayudarte a determinar un salario competitivo. No tienes que seguirlos al pie de la letra. Consulta el [sitio web de la Cámara de Comercio del Estado de Texas](#) (contenido en inglés) para directrices del sector.

- **Precio combinado**

Este método consiste en combinar cualquiera de los métodos anteriores. Muchos negocios utilizan una mezcla de estrategias de precios, especialmente si ofrecen productos y servicios.

Elegir la estrategia de precios correcta ayuda a que tu negocio sea competitivo y rentable. También te permite alinearte con los estándares de la industria mientras satisfaces las expectativas del cliente.

Calcula tu punto de equilibrio

Una vez que conoces tus costos y precios, es momento de determinar en qué punto comenzarás a ganar dinero. Tu **punto de equilibrio** es la cantidad de ventas necesarias para cubrir todos tus gastos; después de eso, empiezas a generar ganancias.

Tomemos como ejemplo las mesas de centro:

- Planeas vender cada mesa por **\$200**.
- Tus **costos directos** (materiales + mano de obra) suman \$110, dejando un margen bruto de \$90 por mesa.
- Tus **gastos generales anuales** (renta, servicios, marketing, etc.) son **\$90,000**.
- Para alcanzar el punto de equilibrio:
- Unidades para el punto de equilibrio = 90,000 dividido entre 90, lo que equivale a 1,000 mesas al año.
- Eso significa que necesitas vender **aproximadamente 20 mesas por semana** ($1,000 \div 50$ semanas) solo para no perder dinero.

Recuerda, esto es solo para alcanzar el punto de equilibrio. Para obtener ganancias, suma tu salario y la utilidad deseada a los gastos generales, luego calcula nuevamente.

Por ejemplo, si quieres una ganancia de \$65,000 y un salario de \$70,000, necesitarías vender 2,500 mesas, o 50 por semana.

Reduciendo tu punto de equilibrio

Reducir tu punto de equilibrio significa menos ventas para cubrir los costos, lo que te permite obtener ganancias más rápido.

Hay varias formas de lograrlo:

- **Aumenta tu precio** para incrementar el margen de ganancia por venta.
- **Reduce costos de materiales y mano de obra** negociando con proveedores o mejorando la eficiencia.
- **Disminuye gastos generales** como renta, servicios o suscripciones.

Optimizando tu estructura de precios y costos fortalecerás tu base financiera y le darás a tu negocio más espacio para crecer.

Consejo: Sé realista con tu salario esperado y utilidad para asegurarte de poder cubrir tus gastos personales.

Prepara una proyección de flujo de caja para que no te quedes sin efectivo

Una proyección de flujo de caja es básicamente una manera de predecir cómo serán tus estados bancarios futuros. ¿Tendrás dinero disponible cada mes o estarás endeudado y necesitarás financiamiento?

Un pronóstico de flujo de caja te ayudará a:

- **Gestionar el dinero que entra y sale de tu negocio.** Comparando tus ingresos esperados con tus gastos mensuales, podrás tomar decisiones informadas y ajustar tus gastos según sea necesario.
- **Tener tiempo para planear cualquier problema de efectivo.** Si sabes que probablemente te quedarás sin dinero en unos meses, tendrás tiempo para actuar, por ejemplo reduciendo costos o asegurando más financiamiento, antes de que se convierta

en un problema.

- **Preparar una proyección para al menos los primeros 12 meses.** Siempre habrá incertidumbre, por eso muchos dueños de negocio preparan tres versiones: un escenario pesimista, uno realista, y uno optimista.

Si decides continuar con tu idea de negocio, podrás actualizar tu pronóstico con cifras reales después de haber comenzado. Estos números te ayudarán a preparar pronósticos más precisos para el futuro.

El capital o financiamiento necesario para iniciar tu negocio debe incluir suficiente efectivo para cubrir los periodos en que tus ingresos aún no cubren los gastos.

Identifica tu ciclo de efectivo

Al consolidar tus números, considera el ciclo de efectivo de tu negocio: el tiempo que tarda en convertir tu producto o servicio en una venta completa y pagada.

- **Cada negocio tiene su ciclo único.** Un minorista generalmente recibe el dinero de inmediato, mientras que un electricista puede tardar un mes en terminar un trabajo y esperar seis semanas para recibir el pago.
- **Calcula la duración del ciclo de efectivo de tu negocio.** Si vendes a crédito, incluye un factor de flujo de efectivo retrasado en tu pronóstico, ya que puede pasar un tiempo antes de recibir el dinero de tus clientes.
- **Considera las temporadas.** Si tu negocio sigue un patrón de temporadas, como las vacaciones de semana santa o navidad, o los cambios climáticos, incluye esto en tu flujo de caja.

- **Considera los costos continuos.** Asegúrate de prever los gastos permanentes, equipos, empleados, y otros recursos que estén alineados con tus planes de desarrollo y crecimiento.

No olvides considerar cuánto y con qué frecuencia necesitarás retirar dinero de tu negocio para cubrir tus gastos personales.



5. Obtención de financiamiento

A menos que tengas la suerte de contar con todo el efectivo necesario para iniciar un negocio, deberás considerar cuidadosamente todas tus opciones de financiamiento. Existen varias alternativas para explorar, y la elección de una, o una combinación, dependerá del tipo de negocio que vayas a comenzar y de cuánto dinero necesites.

Entiende todas las opciones para obtener financiamiento

Reunir la mayor cantidad de efectivo posible antes de iniciar tu negocio es una estrategia inteligente. Aquí tienes algunas opciones a considerar:

- **Ahorros personales** – Generalmente, este es el primer paso. Los ahorros que hayas acumulado pueden utilizarse como base.
- **Venta de bienes personales** – Revisa detenidamente lo que posees. Vehículos, bienes raíces, muebles, o incluso equipo deportivo podrían venderse para aumentar tu capital.
- **Refinanciar propiedad** – Si tienes una propiedad, ya sea una inversión o tu residencia personal, podrías refinanciar y obtener el efectivo necesario. Recuerda que deberás demostrar al prestamista que puedes pagar la nueva hipoteca o préstamo con garantía hipotecaria.
- **Pagos anticipados de clientes** – Dependiendo del negocio, puedes solicitar que los clientes paguen por adelantado.
- **Retrasar tu salario** – Si es posible, considera postergar el pago de tu sueldo para reducir el capital inicial que necesitas.

- **Arrendar o pedir prestado equipos** – En lugar de comprar todo al inicio, explora arrendar o pedir equipos prestado, o trabajar con negocios existentes para compartir recursos hasta que estés listo para comprar el tuyo.

Explorar todas las opciones de financiamiento disponibles te ayudará a reunir el capital necesario para comenzar tu negocio mientras minimizas la presión financiera.

Consejos para solicitar un préstamo bancario

Para muchos proyectos de emprendimiento, pedir un préstamo bancario puede ser la opción más sencilla. La cantidad que pidas dependerá de qué tan bien hayas avanzado con los pasos anteriores. Antes de aplicar, es importante tener toda la información clave a la mano:

- **Costos de inicio** – Conoce exactamente cuánto costará comprar o establecer tu negocio, incluyendo inventario, equipos, y otros elementos esenciales.
- **Desglose del financiamiento** – Sé claro sobre cuánto necesitas pedir prestado y cuánto aportarás tú mismo, ya sea mediante ahorros, ayuda familiar, o inversionistas que ya tengas.
- **Garantía del préstamo** – Identifica qué utilizarás como garantía para el préstamo, si es que planeas utilizar alguna. Pedir un préstamo con garantía sobre una casa en renta es común, pero existen otras opciones.
- **Plan de pagos** – **Explica cómo planeas** pagar el préstamo, idealmente con las ganancias adicionales que genere el negocio.

- **Otros compromisos financieros** – Sé transparente si tienes otras deudas o ingresos que puedan afectar el pago.
- **Historial crediticio personal** – Un buen puntaje crediticio ayudará a que el banco confíe en tu responsabilidad.

Cuanto más organizado y transparente estés, más confianza tendrán los prestamistas para aprobar tu crédito.

Subsidios y subvenciones gubernamentales

Consulta los programas locales en los sitios web de tu ciudad y estado, ya que pueden estar disponibles para ciertas industrias.

El Departamento de Desarrollo Económico y Turismo de Texas también ofrece financiamiento y capital para propietarios de pequeños negocios en Texas. [Encuentra más información en su sitio web.](#)

Si tu negocio está envuelto en iniciativas de investigación y desarrollo y ofrece productos innovadores, puedes explorar los programas de investigación para la innovación en pequeños negocios ([Small Business Innovation Research](#) - SBIR) (contenido en inglés) y transferencia tecnológica para pequeños negocios ([Small Business Technology Transfer](#) - STTR) (contenido en inglés). Estos programas están diseñados para estimular la innovación tecnológica y brindar oportunidades a pequeños negocios.

Programas de préstamos de la Agencia Federal de Pequeños Negocios de Estados Unidos (SBA, por sus siglas en inglés)

La SBA es un departamento gubernamental cuyo objetivo es ayudar a las pequeños negocios. Existen varios tipos de programas de préstamos disponibles, pero es importante considerar lo siguiente:

- La SBA garantiza el préstamo al banco para reducir el riesgo si atrasas tus pagos. Esto significa que sigues pidiendo prestado al banco, y el banco te otorga el préstamo.
- El proceso de solicitud con la SBA es detallado y cuenta con una [sección en su sitio web](#) que facilita el trámite lo más posible.

Entendiendo el proceso de solicitud y trabajando con tu banco, podrás obtener el financiamiento necesario para hacer crecer tu negocio con confianza.

Otras fuentes de financiamiento

Los fondos para comenzar tu negocio no siempre tienen que ser préstamos. Aquí tienes otras opciones para poner tu empresa en marcha:

Inversionistas ángeles

Son personas con experiencia o conocimiento en tu industria que buscan invertir en empresas emergentes para obtener un retorno. El mejor momento para acercarte a estos inversionistas es cuando puedas demostrar claramente que su inversión ayudará a emprender tu negocio. Debes estar listo para hablar de las proyecciones financieras, el valor actual y potencial, tus competidores,

cualquier protección sobre tus productos o servicios, y cómo deseas estructurar el acuerdo con el inversionista. Asegúrate de tener toda la documentación en orden, incluyendo cuentas, propiedad intelectual, y contratos con empleados y proveedores. Consulta la red de inversionistas de [Angel Investment Network](#) o [Central Texas Angel Network](#) (contenido en inglés) en Austin.

Capitalistas de riesgo (Venture Capitalist – VCs, por sus siglas en inglés)

Las firmas de capital de riesgo invierten en empresas con potencial de rápido crecimiento y alto retorno, ya sea por una futura venta a una empresa más grande o una oferta pública. Si tu negocio está en una industria de rápido crecimiento con fuerte potencial de mercado, podrías atraer a un inversionista VC.

Al igual que los inversionistas ángeles, los VCs ofrecen financiamiento a cambio de una participación en tu empresa. Sin embargo, los VCs invierten a una escala mucho mayor, típicamente millones de dólares. Rara vez invierten en ideas no comprobadas, prefiriendo negocios que demuestren crecimiento rápido y constante, y un camino claro hacia la rentabilidad.

Como accionistas, VCs obtienen una porción de los ingresos anuales, pero la verdadera ganancia se obtiene hasta que la empresa se vende.

Para atraer a los VCs, tu negocio debe estar en una industria de rápido crecimiento, formar parte de un mercado amplio, contar con un plan de negocios sólido y actualizado para crecimiento continuo, tener un equipo de gestión experimentado y ser capaz de generar retornos de inversión del 20% al 30% anual.

Un buen punto de partida es la Asociación Nacional de Capital de Riesgo ([National Venture Capital Association - NVCA](#)) (contenido en inglés). También puedes explorar esta [lista de las principales compañías de capital de riesgo en Texas](#) (contenido en inglés), muchas de las cuales se encuentran ubicadas en Austin.

Financiamiento colectivo (Crowdfunding)

Descrito como “finanzas democráticas”, el crowdfunding permite que muchas personas contribuyan con pequeñas cantidades de dinero para ayudar a financiar tu negocio, a menudo a cambio de los productos que vendes.

Este enfoque es especialmente útil para emprendedores y futuros dueños de pequeños negocios en Texas con ideas que no llaman la atención de prestamistas tradicionales.

El crowdfunding ha crecido en los últimos años y ahora ofrece una manera de recaudar fondos en línea y obtener apoyo en la etapa de gestión para tu idea de negocio. Puedes incentivar donaciones ofreciendo beneficios a los posibles donantes.

[Kickstarter](#) (contenido en inglés) es una plataforma comúnmente utilizada para crowdfunding. Para más información sobre crowdfunding en Texas, visita el sitio web de la Junta Estatal de Valores de Texas ([Texas State Securities Board](#)) (contenido en inglés).

6. Cosas que debes hacer

Asegúrate de que tu negocio cumpla con todas las leyes. Antes de iniciar operaciones, es esencial entender las leyes, regulaciones y ordenanzas que aplican a tu negocio. Esto incluye impuestos, permisos, licencias, y cualquier norma local que pueda aplicar a nivel municipal o del condado en Texas.

También debes considerar los tipos de seguros comerciales necesarios para protegerte contra riesgos importantes, como daños a propiedad, responsabilidad civil, o problemas relacionados con productos.

Obligaciones fiscales y de cumplimiento

No hay manera de evitarlo. Los impuestos son parte de hacer negocios. Aunque tu contador se encargará de los detalles, es importante que entiendas lo básico y que consideres los impuestos en tus precios, plan de negocio, presupuesto, y proyecciones de flujo de efectivo.

Número de identificación del empleador (EIN) y número de contribuyente de Texas

- El **EIN** es un número de 9 dígitos emitido por el IRS para identificar tu negocio para propósitos fiscales federales.
- El **número de contribuyente de Texas** es un número de 11 dígitos emitido por la contraloría de cuentas públicas de Texas.

La mayoría de los negocios necesitan ambos números.

Puedes solicitar el EIN en el [sitio web del IRS](#) y obtener más información sobre el número de contribuyente de Texas y el proceso de registro en el [sitio web de la contraloría de Texas](#) (contenido en inglés).

Impuestos federales

El IRS tiene cuatro tipos principales de impuestos empresariales:

- Impuesto sobre la renta
- Impuesto por trabajo por cuenta propia
- Impuestos sobre el empleo
- Impuestos especiales (excise taxes)

La estructura de tu negocio determinará qué formulario de impuesto sobre la renta debes utilizar. [El sitio web del IRS lo explica en detalle.](#)

Aunque Texas no cobra impuesto estatal sobre la renta para negocios, sí aplica un impuesto de franquicia para todas las entidades con ingresos superiores a \$1.23 millones. Puedes obtener más información en el sitio web de Desarrollo Económico de Texas ([Texas Economic Development](#)) (contenido en inglés).

Permisos y licencias

Dependiendo de tu industria, puede que necesites solicitar un permiso o licencia antes de comenzar tu negocio. El [sitio web de Desarrollo Económico de Texas](#) (contenido en inglés) ofrece una guía detallada sobre permisos y licencias en el estado.

Banca diaria

Necesitarás un lugar para gestionar tus ingresos y gastos. Una cuenta transaccional es esencial para las operaciones diarias y puede estar vinculada a una línea de crédito para apoyar las necesidades de capital de trabajo. Contáctanos para explorar más sobre nuestras opciones de cuentas empresariales y encontraremos la que mejor se adapte a tus necesidades.

Seguro

Empezar tu propio negocio implica riesgos, por lo que es importante protegerte. El seguro adecuado puede ayudarte a recuperarte de imprevistos como incendios, robos, inundaciones, enfermedades, o lesiones. Los tipos de seguro que debes considerar incluyen:

- Vida y salud
- Propiedad, equipo, y edificios
- Vehículos comerciales
- Viajes
- Responsabilidad de directores y productos
- Protección hipotecaria
- Cobertura para personas clave

Consulta con nuestro asesor para conocer la variedad de opciones de seguros para negocios que ofrecemos.

Nombres y estructura del negocio

Cuando decides comenzar tu propio negocio, debes determinar qué tipo de estructura empresarial se adapta mejor a tus necesidades. En Estados Unidos, hay cuatro tipos principales:

- **Propietario único** – Eres el dueño y operador exclusivo del negocio.
- **Sociedad general** – Compartes la propiedad con una o más personas. El negocio no paga impuestos directamente, pero cada socio debe incluir su parte de los ingresos en su declaración de impuestos. Se recomienda un acuerdo formal de sociedad.
- **Corporación** – Entidad legal separada propiedad de accionistas. Las corporaciones pagan impuestos de forma independiente y se requiere un acuerdo operativo que detalle la gestión del negocio.
- **Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC)** – Estructura flexible permitida por la ley estatal. Los propietarios se llaman miembros, que pueden ser personas físicas, corporaciones, u otras LLC. Los requisitos varían según el estado, por lo cual es mejor consultar con tu contador sobre las normas en Texas.

El [sitio web de la Secretaría de Estado de Texas](#) ofrece información más detallada sobre estas estructuras.

Contabilidad y gestión de registros

Llevar un registro preciso de tu negocio es esencial para controlar ingresos y gastos, y para cumplir con los requisitos del IRS.

Utilizar un software contable confiable puede reducir el riesgo de errores y te permite monitorear tu flujo de efectivo en tiempo real cada día. El sitio web de la Cámara de Comercio de Estados Unidos ([US Chamber of Commerce](#)) (contenido en inglés) ofrece algunas herramientas de contabilidad gratuitas para pequeños negocios que podrías utilizar.

Un buen sistema contable te ayudará a:

- Determinar si tu negocio genera suficientes ingresos para cubrir sus gastos
- Tomar decisiones de compra según tu presupuesto
- Tener control de tus obligaciones fiscales
- Demostrar tu salud financiera a inversionistas, bancos, y otras partes interesadas
- Ahorrar tiempo con acceso rápido a datos financieros clave
- Ahorrar en honorarios contables al manejar tú mismo la contabilidad diaria, permitiendo que tu contador se enfoque en asesoría fiscal y financiera especializada

Al establecer un sistema contable sólido desde el comienzo, estarás mejor preparado para tomar decisiones inteligentes y demostrar que tu negocio se gestiona de manera profesional.

Consejo: El [sitio web de la SBA](#) (contenido en inglés) tiene una buena guía sobre cómo elegir la estructura legal de tu negocio.



7. Genera visibilidad

Aunque hayas creado el mejor producto o servicio del mundo, puedes tener dificultades para venderlo si tus clientes potenciales no saben que existes. Generar visibilidad es clave para atraer clientes y hacer crecer tu marca.

Considera:

- **Asistir a ferias comerciales de tu industria.** Si existen ferias relevantes para tu negocio, participa en ellas. Tener un módulo como expositor puede aumentar aún más tu visibilidad. El [sitio web de Texas Small Business Expo](#) (contenido en inglés) es un buen punto de partida.
- **Construir presencia en línea.** Utiliza correo electrónico, sitios web, y redes sociales para interactuar con tus clientes. La mayoría de los clientes potenciales investigarán tu negocio en línea antes de contactarte, así que asegúrate de tener una presencia digital sólida y actualizada.
- **Lanzar una campaña publicitaria.** Crea un plan de marketing dentro de tu presupuesto que atraiga y retenga clientes. Considera los canales más efectivos para tu audiencia objetiva, como anuncios en línea, impresos, marketing por correo electrónico, señalización, etc.
- **Fomentar el boca a boca.** Ofrece experiencias excepcionales a tus clientes para que recomienden tu negocio a sus amigos y familiares, motivándolos a convertirse también en clientes.
- **Organizar eventos.** Realiza talleres presenciales o seminarios web para generar reconocimiento y establecer credibilidad. Participar como ponente también puede posicionarte como experto en tu sector.

Al combinar estas estrategias, puedes lograr un fuerte reconocimiento de marca y construir relaciones duraderas con tu público objetivo.



8. Contratación de personal

Una vez que pongas tu negocio en marcha, es muy probable que necesites ayuda. Sin importar cuándo decidas contratar, hay ciertos pasos que puedes seguir para facilitar el proceso de contratación y asegurar que las nuevas personas comprendan lo que se espera de ellas.

Redacta una descripción de la posición laboral

Dedica tiempo a definir con claridad lo que necesitas y las responsabilidades que tendrá la nueva persona. Considera incluir:

- Un perfil del candidato ideal, incluyendo habilidades técnicas, requisitos físicos, o cualidades personales.
- Una lista de tareas clave, desde las responsabilidades diarias hasta tareas especializadas.
- Expectativas salariales, para ayudarte a determinar si el puesto es financieramente viable.
- El número de horas requeridas — medio tiempo o tiempo completo, permanente o temporal.
- El nivel de responsabilidad que implica la posición.

Asegúrate de que la descripción de la posición esté bien redactada, sea clara, y comunique con precisión el rol, los objetivos, y las expectativas. Recuerda: la persona también evaluará si quiere trabajar contigo.

Para encontrar el perfil adecuado, puedes considerar:

- Publicar vacantes en periódicos, revistas especializadas, o plataformas de empleo en línea.
- Agencias de empleo. Estos profesionales en recursos humanos pueden ayudarte con tareas clave, incluyendo asegurarse de

que la vacante sea atractiva y esté bien definida.

Una descripción de la posición que sea clara y detallada es esencial para atraer a los candidatos adecuados, ya que asegura que tanto el rol como las necesidades de tu negocio sean comprendidas por las personas interesadas.

Entrevistas

Una vez que hayas preseleccionado a los candidatos, es momento de entrevistarlos. Toma en cuenta lo siguiente:

- **Sé consistente.** Formula las mismas preguntas clave a todas las personas entrevistadas.
- **Profundiza en su experiencia.** Aunque ya la hayan mencionado en su currículum, es importante revisar los detalles para asegurarte de que no solo “se vean bien en papel”.
- **Evalúa su preparación.** Valora si investigaron sobre tu negocio y hacen preguntas relevantes sobre tus objetivos. Ten cuidado con quienes se enfocan solo en sueldo, vacaciones, o beneficios.
- **Analiza si encajan en el equipo.** Considera si aportarán positivamente a la dinámica actual. Incorporar a la persona equivocada puede afectar seriamente el ambiente laboral.

Cuando tengas los finalistas, realiza verificaciones de antecedentes. Llama a sus referencias, ya que por teléfono es más probable que obtengas comentarios sinceros que por escrito o correo electrónico.

Consejo: La oficina del Procurador General de Texas ([Texas Attorney General's office](https://www.texasattorneygeneral.gov/)) (contenido en inglés) ofrece una guía útil para empleadores. Familiarízate con ella.

9. Reduce tu riesgo

Reduce los riesgos potenciales de tu emprendimiento fortaleciendo la credibilidad de tu negocio, evitando errores comunes, y enfocándote en los factores clave de éxito. Necesitarás generar confianza entre tus clientes, prestamistas, y proveedores. Asegúrate también de tener un plan ante situaciones inesperadas como desastres naturales, crisis económicas, o problemas de personal.

Fortalece tu credibilidad para facilitar las operaciones

Hay tres áreas clave en las que debes enfocarte para construir la credibilidad de tu negocio:

- **Confianza del cliente.** Ofrece valor real y siempre cumple tus promesas. Cada vez que recibas comentarios positivos, regístralos y utilízalos en tu material promocional.
- **Confianza del proveedor.** Gana su confianza pagando a tiempo y representándolos de manera profesional en el mercado.
- **Confianza de prestamistas e inversionistas.** Mantén tu contabilidad al día para tener tus documentos financieros listos cuando los necesites. Establece sistemas y procesos sólidos.

Si te enfocas en estas áreas, crearás una reputación confiable que estimule el crecimiento y la estabilidad de tu negocio a largo plazo.

Cómo evitar errores comunes

Siempre existirán riesgos al manejar un negocio. Anticiparte a ellos puede aumentar tus probabilidades de éxito.

Toma en cuenta lo siguiente:

- **Haz proyecciones regulares de flujo de efectivo** y establece sistemas eficientes, especialmente en la gestión de crédito y cobro de deudas. Esto evitará que te quedes sin liquidez.
- **Recuerda, no basta con ser bueno en lo que haces.** También necesitas administrar tu negocio de manera competente. Consulta con tu contador para identificar los indicadores clave de desempeño que debes monitorear.
- **Busca asesoría profesional.** No tienes que tomar todas las decisiones por tu cuenta. Las personas empresarias exitosas consultan frecuentemente con sus asesores.
- **Prepárate para imprevistos.** Lo inesperado sucederá. Asegúrate de tener seguros adecuados y protección ante emergencias.
- **Cuida tu salud física y mental.** Emprender puede ser muy estresante, especialmente en los primeros años. No descuides tu bienestar personal.
- **Mantente informado.** Sigue las tendencias económicas y del mercado, lo que hacen tus competidores, y las nuevas tecnologías.

Identificar riesgos desde el inicio y buscar orientación profesional cuando la necesites te ayudará a proteger tu negocio y a aumentar tus probabilidades de éxito a largo plazo.

Prepárate para lo inesperado

Es fundamental anticiparte a cualquier situación que pudiera salir mal y planear con anticipación. Pregúntate:

- ¿Qué pasaría si un desastre natural daña tus instalaciones?
- ¿Qué pasaría si un virus elimina tus sistemas informáticos?
- ¿Qué pasaría si un equipo clave falla y tarda en repararse?
- ¿Qué pasaría si una enfermedad deja a tu equipo sin trabajar por una semana?

Reflexiona sobre el impacto que estos escenarios tendrían en tu negocio y define las acciones que puedes tomar para reducir sus efectos.



Plan para el desarrollo del negocio

1. Escribe en detalle las razones por las cuales quieres emprender un negocio.
2. Confirma las habilidades y atributos que necesitas para tener éxito.
3. Enumera las pruebas que demuestran que tu producto o servicio tiene un mercado.
4. Lista a tus competidores y cómo pueden afectar tu negocio.
5. Describe tu propiedad intelectual y los pasos que tomarás para protegerla.
6. Identifica tus fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas en tu mercado objetivo.
7. Detalla tu ventaja competitiva.
8. Identifica la estrategia de precios que utilizarás y por qué es la mejor para ti.
9. Determina tu punto de equilibrio y las medidas que puedes tomar para reducirlo si es necesario.
10. Identifica tus mejores opciones para obtener financiamiento.
11. Enumera los pasos que debes seguir para mantener el cumplimiento legal.
12. Detalla la estructura de tu negocio y por qué esa estructura es la mejor para ti.
13. Describe las acciones que tomarás para asegurarte de que las personas conozcan tu negocio.
14. Identifica todas las posiciones laborales para las que necesitarás contratar. Lista las responsabilidades y cualificaciones necesarias para tener éxito en cada puesto.
15. Explica las medidas que tomarás para evitar errores comunes en tu negocio.
16. Explica cómo protegerás tu negocio frente a problemas como desastres naturales o fallas en tus equipos informáticos.

Resumen

¡Estás listo para comenzar!

Emprender un negocio es un viaje audaz y emocionante, y ahora cuentas con la guía que te acompañará. Desde validar tu idea y entender tu mercado, hasta asegurar financiamiento y generar visibilidad — este documento te ha dado las herramientas para avanzar con confianza.

Recuerda que el éxito no sucede de la noche a la mañana. Se construye con planificación, perseverancia, y apoyo. Ya sea que necesites orientación financiera, soluciones bancarias para negocios, o simplemente alguien que te acompañe en tu próximo paso, UFCU está aquí para ayudarte en cada etapa.

Tienes la visión. Has hecho la tarea. Ahora es momento de actuar.

Abre una [cuenta de cheques empresarial](#)* hoy y da el primer paso para comenzar tu negocio.



* Sujeto a elegibilidad de crédito. Aplican ciertas restricciones. Federalmente asegurada por la Administración Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito (NCUA, por sus siglas en inglés).

Esta guía tiene fines exclusivamente informativos. No debe considerarse asesoría financiera, legal ni profesional, ni reemplazar la orientación de profesionales calificados. Siempre busca asesoría independiente antes de tomar decisiones que puedan afectar tu negocio.

