

Invierte en tu **PROPIO** Negocio



Invierte tus recursos y conviértete en tu propio jefe

Si eres un trabajador aburrido de hacer lo mismo todos los días y quieres invertir tus recursos para crecer profesionalmente, una opción para lograrlo es abrir tu propio negocio. Aunque suena como algo sencillo, iniciar un negocio es como jugar un partido de fútbol, en el que los posibles resultados son: que ganes el juego, lo pierdas o simplemente quedes empatado, pero con tus recursos. Por lo que, es conveniente que realices un plan financiero, **¡no te avientes sin pensarlo!**

Antes de empezar

Erika quiere poner su propia empresa por lo que realizó un plan de negocios. Los recursos con los que cuenta son su habilidad para hacer pasteles y el tiempo para prepararlos. Su hija mayor Elsa le ayudará a venderlos por las mañanas y el conocimiento contable de José, su esposo, es lo que impulsará las finanzas del proyecto. Esta madre de familia además tiene un lugar en su casa que acondicionará para el negocio.

Una vez asumidos los recursos con que cuentan, José y Erika hicieron una lista de las cosas que requieren para iniciar, que incluye: un horno en buenas condicio-

nes, el mostrador con refrigeración, la adecuación del lugar para venderlos, los ingredientes y utensilios para prepararlos y los volantes para difundir su inauguración. Al contabilizar lo que cuesta cada uno, les dio un total de \$15,000 pero sólo tienen \$9,000, por lo que van a ahorrar para completar la cantidad, ya que no quieren endeudarse con un crédito.

José también negoció con una cafetería cercana a su casa para surtirla, así que ya tienen a su primer cliente. Además su prima Regina, que es notario, les ayudará a constituir legalmente su empresa y darla de alta en el Registro Federal de Contribuyentes del SAT¹, con lo que finalmente escribieron su plan financiero, así como la participación de cada uno.

Todo lo anterior conforma un plan de negocios, como ves no es tan complicado, sólo debes prepararte correctamente para hacer realidad tu negocio.

Te mostramos cómo.



Ponlo en marcha

Lo que hizo tu abuelo con su empresa —que lo volvió rico en sus tiempos sin haberlo planeado— podría arruinarte a ti, si lo imitas o sigues al pie de la letra sus consejos; pero el énfasis que le dediques a la planeación, antes de comenzar tu negocio, puede evitar su fracaso². Y aunque no hay un manual o una fórmula mágica que garantice su éxito, sí existen algunos principios básicos que pueden ayudarte en esta ardua labor. Una vez que has tomado la decisión de ser tu propio jefe, es necesario que identifiques lo que debes saber antes de abrir tu negocio:

1 **Mide tu riqueza personal**

Casi siempre se piensa que para invertir es necesario sólo tener dinero. Sin embargo, existen otros recursos como: conocimientos, experiencia, tiempo, capacidad de trabajo, salud, competencia, etc., que pueden incrementar tu riqueza al realizar una actividad productiva o empresarial. Reconoce cuáles son los tuyos.

2 **¿Cuánto vas a invertir?**

Generalmente la búsqueda del éxito en tu negocio dependerá del tiempo y esfuerzo que le dediques, ya que si no inviertes adecuadamente tus recursos, los resultados podrían ser desfavorables para tu patrimonio. Por ello, es fundamental que conozcas el grado de compromiso que vas a adquirir con tu propia empresa y cuánto tiempo le dedicarás a su desarrollo.

3 **¿Es el indicado para ti?**

Ningún negocio existe sólo por el deseo de su dueño, por el contrario es necesario contar con las habilidades y conocimientos para poder desarrollarlo. Analiza tus fortalezas y debilidades, así como tu experiencia e intereses, y cómo te podría ayudar en tu nueva labor. Por ejemplo: si vas a cuidar enfermos, reparar vehículos o cortar el cabello, es necesario que cuentes con la capacidad y el gusto para proporcionar el servicio o producto.

4 **Determina cuál es el bueno**

Escoger el producto o servicio que mejor responde a tus intereses, es complicado pero no imposible de lograr. Pregúntate: ¿qué necesidad va a satisfacer mi producto o servicio?, ¿qué tiene mi producto o servicio que lo hace único o especial?, ¿qué hará mi producto o servicio por los clientes? y ¿qué no hará?

5 **Reconoce tu mercado**

Considera las razones por las que la gente estaría dispuesta a comprar tu producto o utilizar tu servicio. Investiga: ¿dónde están tus posibles clientes?, ¿a qué precio compran?, ¿qué cantidad?, ¿cuándo adquieren?, ¿cuándo usarán mi producto o servicio?, ¿en dónde?, ¿por qué? y ¿quiénes son mi competencia?





6 ¿Cuánto vas a vender?

Pronostica tus ganancias, al menos de un año, así determinarás cómo vas a comercializar tu producto o servicio, la rentabilidad de tu negocio y evalúa cuánto podrías perder en su ejecución. Pregúntate: ¿por qué creo que habrán ganancias?, ¿qué haré para lograrlo?



7 Selecciona el lugar adecuado

Es muy importante conocer en donde pondrás tu negocio, ya que la ubicación varía en función de la naturaleza del mismo. Por ejemplo: un negocio de comida rápida necesita estar ubicado donde haya paso de gente. Contéstate: ¿por qué este lugar y no otros?



8 Determina su naturaleza

Asesórate y analiza cuál será la constitución de tu empresa o negocio, esto te permitirá decidir cuál es la mejor para ti: persona física con actividades empresariales, sociedad anónima, entre otras; y los beneficios fiscales que implica cada una.



9 Haz un presupuesto

Define cuánto dinero necesitarás antes de abrir el negocio, cómo y a través de qué medio lo obtendrás (de tus ahorros o crédito). Piensa en caso de que inviertas tu dinero o solicites un crédito: ¿qué te será más caro, el dinero propio o el ajeno?, y toma una decisión.



10 ¡Anótalo!

Escribe todo lo anterior, esto se conoce como *plan de negocios*. Éste es muy importante porque al hacerlo determinas el rumbo de tu negocio. Además podrás cumplir con tus propósitos y compromisos para incrementar tu riqueza personal.

Durante el camino

Una vez que hayas comenzado tu negocio, no dejes de lado las amenazas que pueden detener su avance o desarrollo. Entre ellas figuran: la competencia, el creciente desarrollo tecnológico, el hecho de que los clientes tienen cada día un mayor nivel de educación y están mejor informados, por lo que son más exigentes en cuanto a la calidad y características de los bienes y servicios que demandan, entre otras. **¡Manténlas siempre identificadas!**