

Jóvenes emprendedores/as: una guía esencial para crear su propia empresa

1.1 Introducción

Bienvenido al curso online de SBA “Jóvenes emprendedores/as: una guía esencial para crear su propia empresa”. Office of Entrepreneurship Education de SBA brinda un programa de capacitación autoadministrado que se diseñó para ofrecer un panorama general acerca de las oportunidades y los desafíos únicos que se les presentan a los jóvenes emprendedores/as. También brinda una idea general de los pasos esenciales que deben realizarse para empezar y tener éxito.

Encontrará que este curso es fácil de seguir y que se puede acceder fácilmente al contenido a través del índice. Completar el curso le llevará cerca de 45 minutos. Se necesitará más tiempo para ver los materiales que se incluyen y completar los pasos que se recomiendan al final del curso. El curso incluye material de audio, así que ajuste el volumen de los parlantes adecuadamente. Se encuentran disponibles la transcripción y los accesos directos de teclado, para facilitar la accesibilidad de los usuarios. Cuando termine el curso, tendrá la opción de recibir una confirmación de parte de SBA que afirma que terminó el curso.

1.2 Objetivos del curso

Los emprendimientos pueden ofrecer una aventura apasionante, y si usted es joven, realizar un emprendimiento puede ser más fácil de lo que piensa.

Este curso tiene cuatro objetivos claves.

- Describir los aspectos fundamentales de los emprendimientos
- Identificar las opciones de negocios que son ideales para los jóvenes emprendedores/as
- Explicar los primeros pasos para crear su empresa
- Dar ejemplos de recursos de respaldo para los emprendimientos

1.3 Temario del curso

Estos son algunos de los temas que se analizan en este curso:

- Desarrollar una idea de negocios
- Realizar una investigación de mercado
- Tener una empresa en línea
- Trabajar desde casa
- El trabajo autónomo
- Las franquicias
- Desarrollar un plan de negocios
- Conocer las opciones financieras
- Identificar estructuras de negocios
- Resumir la registración de las empresas
- Encontrar recursos de respaldo para los emprendimientos

Se identificaron una gran cantidad de recursos adicionales que pueden ayudarlo. Visite el ícono “Recursos” del reproductor del curso o utilice las herramientas adicionales, plantillas y mentores de SBA.gov una vez que termine el curso.
¡Empecemos!

1.4 OBJETIVO 1, Conocer los aspectos fundamentales de los emprendimientos

Crear su propia empresa puede ser una experiencia emocionante y gratificante. Ofrece una gran cantidad de ventajas, como ser su propio jefe, manejar los propios horarios y ganarse la vida con algo que disfruta.

Pero los emprendimientos también conllevan una variedad de desafíos. En este primer objetivo analizaremos:

- Las características del emprendedor/a,
- Cómo crear una idea de negocios y
- Evaluar la oportunidad de mercado

1.5 Características Comunes

Ser un/a emprendedor/a exitoso exige una planificación sólida, creatividad y mucho trabajo; también incluye asumir riesgos, porque todos los negocios exigen algún tipo de inversión, ya sea de tiempo o dinero.

Para comenzar a evaluar si lanzar su propio negocio es lo correcto para usted, considere algunas de las características comunes que son típicas de los dueños de pequeñas empresas:

Innovación y creatividad: El primer paso para crear un negocio es inventar una idea o un concepto. Desarrollar un producto o servicio que aporte un valor a los clientes que no puedan obtener en ningún otro lugar exige innovación. Además, muchas veces los emprendedores/as deben encontrar maneras creativas de enfrentar problemas cotidianos de negocios, como cuando los distribuidores envían tarde las mercancías o cuando los planes de marketing son ineficaces.

Persistencia y Resistencia

Los negocios, como todas las cosas, se desarrollan con el transcurso del tiempo. Muy pocas personas generarán grandes cantidades de ganancias a las pocas semanas o meses de estar operando. Habrá cosas en las que usted fallará, incluso si su negocio tiene éxito. Inevitablemente, algunos proyectos fallan por una variedad de razones: poca planificación, la competencia ofrece opciones mejores, el momento que atraviesa el mercado y otros factores. Para ser un emprendedor/a exitoso, deberá conocer y aprender de los errores para seguir adelante. Debe aprender a convivir con la incertidumbre y superar obstáculos no previstos.

Flexibilidad

Incluso los planes de negocio mejor pensados cambian en algún punto. Los cambios del mercado, la tecnología y los gustos de los clientes ocurren y usted no los controla. Su capacidad de ser flexible y responder ante estos cambios será clave para la supervivencia de su negocio.

Pasión

Como ya se habrá dado cuenta, no es fácil llevar a cabo un emprendimiento. Si usted no siente pasión por lo que hace, será mucho más difícil superar los desafíos que se le presenten. Sus clientes también lo notarán; es más difícil vender algo sobre lo que usted no siente pasión. Mollie Breault-Binaghi, a quien SBA nombró Emprendedora joven del año en el 2011, lo dijo mejor: “Tienes que sentir pasión por eso. Si no, no vale la pena hacerlo. Tener tu propio negocio no es fácil y no va a hacer que te vuelvas rico con rapidez. Vas a estar trabajando en eso por un largo período, así que tiene que ser algo que ames”.

Otras características que son útiles para ser un/a emprendedor/a son: la persuasión, la confianza en uno mismo y ser un visionario. A pesar de que no es fundamental que usted posea todas estas cualidades, es una buena idea pensar en ellas y decidir si los emprendimientos representan el camino correcto para usted.

1.6 Inventar una idea de negocios

¿Usted ya tiene una idea de negocios? Inventar una idea constituye el primer paso para crear un emprendimiento. Tenga en cuenta estas preguntas:

¿En qué está interesado/a?

Muchas veces, las mejores ideas provienen de las cosas que a uno más le gusta hacer, por eso las pasiones o los pasatiempos personales suelen generar negocios rentables. ¿Usted tiene algún talento o habilidad especial que pueda dar origen a una idea? Incluso los intereses menos importantes pueden generar innovación.

¿Qué tiene para ofrecer?

Además de hacer lo que le gusta, pregúntese qué aspectos de su trabajo hace bien y cuáles no tanto. Conocer lo que puede ofrecer y en qué áreas su desempeño es excelente es fundamental para crear un negocio.

¿Qué quiere?

Uno de los factores más importantes cuando uno planifica un negocio es determinar con precisión lo que uno desea obtener de él. Ya sea que se trate de generar dinero, trabajar con algo y crear algo sobre lo que uno siente pasión, o solo ser su propio jefe: es importante saber si su idea de negocios le brindará la vida que quiere.

¿Cuáles son las tendencias del mercado y de consumo actuales?

Los/as emprendedores/as exitosos siempre están buscando oportunidades nuevas en el mercado. A pesar de que estas ideas no siempre tienen que surgir de lo que usted hace, sin dudas ayuda si usted puede combinar lo que se necesita con sus conocimientos o su experiencia actuales, o con su pasión en la vida.

1.7 Evaluar la oportunidad de mercado

Si usted ya determinó cuál va a ser su idea y quiere seguir adelante con el proceso del emprendimiento, deberá hacer una investigación preliminar del mercado para evaluar la viabilidad de la idea. Para tener un negocio exitoso, usted debe realizar una investigación de mercado para conocer a sus clientes, la competencia y su industria. La investigación de mercado consiste en el proceso de analizar datos para ayudarlo a comprender qué productos y servicios solicita la demanda y cómo ser competitivos.

Estos son algunos consejos para ayudarlo a evaluar la competencia y el mercado:

Determinar su mercado objetivo y conocer a su cliente

Un error común que cometen los nuevos dueños de los negocios es asumir que si el/la dueño/a del negocio compraría el producto, los demás también lo comprarán. Debe saber lo que quieren los posibles clientes, qué precio están dispuestos a pagar, cómo deciden qué comprar y dónde lo compran. Piense con seriedad acerca de quiénes son sus posibles clientes y comience a definir sus características demográficas, tales como la edad, el nivel de educación, la ubicación geográfica y el nivel de ingresos.

Utilice las revisiones de los clientes de páginas de Internet tales como Yelp, Amazon.com y ConsumerReports.org para ver los comentarios que publican los clientes acerca de los negocios o productos que son similares a su idea. Esta información puede brindarle conocimientos valiosos con respecto al motivo por el cual un cliente elige un negocio o producto sobre otro. No se olvide de realizar búsquedas sobre productos complementarios y sustitutos. Estos son productos que normalmente se venden junto con su producto (complementarios) o en su lugar (sustitutos).

A medida que desarrolla su idea de negocios, no se olvide de hablar directamente con los posibles clientes: familia, amigos y extraños. Vea de qué manera reaccionan a su idea. ¿Comprarían su producto? Pregúnteles qué elementos son importantes para ellos, ya sea el precio, la calidad, la reputación en la industria o cualquier otro factor.

Conozca a su competencia

Es muy raro que dos negocios sean exactamente iguales, así que es una buena idea conocer en persona a la competencia e incluso incluirlos en su red de contactos. Los beneficios incluyen clientes referidos (si usted ofrece algo que los demás no ofrecen) o si no tienen la capacidad de absorber más clientes, e incluso un emprendimiento conjunto.

Utilice Internet para realizar una búsqueda acerca de los negocios más populares del mercado. Evalúe de qué manera su oferta se compara con la de la competencia. ¿Qué ofrece usted que sea único? ¿Cómo puede incorporar esto a su plan de marketing para diferenciarse de su competencia? ¿Su competencia es solo local (por ejemplo, con un taller mecánico) o mundial (en el caso de cualquier producto que se pueda enviar o cualquier servicio que se pueda prestar en forma remota a los clientes de cualquier parte del mundo)?

Utilice la herramienta de investigación de SBA para comenzar su búsqueda de competidores locales. URL: <http://www.sba.gov/tools/sizeup>

Conozca su industria

Usted deberá conocer qué están haciendo otras personas en su industria, incluso si no forman parte de la competencia directa. Las asociaciones comerciales, las presentaciones ante La Comisión de Bolsa y Valores (SEC, por su sigla en inglés) y su Cámara de Comercio local son buenos lugares para empezar la búsqueda. Busque el código SCIAN (Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte) de su industria y utilícelo para acotar su búsqueda. Utilice Internet para buscar informes y análisis de su industria. Esto le ayudará a ver si los expertos predicen una tendencia en baja o en alza, las leyes y normas nuevas que usted debe cumplir, así como para establecer la sensación general con respecto a su industria.

Existen varios recursos gubernamentales que pueden ayudarlo a realizar su investigación de marketing. La Oficina del Censo, FedStats.gov y La Oficina de estadísticas laborales (BLS, por su sigla en inglés) representan buenos puntos de partida. Recuerde que no hay una única fuente de investigación que conteste todas sus preguntas, así que deberá obtener información de múltiples fuentes. Además, la investigación de mercado es fundamental para el éxito continuo de su negocio, incluso una vez que ya está en marcha. Nunca debe dejar de informarse acerca de sus clientes, competencia o industria, ya que cambian de manera constante.

1.8 Pregunta 1

¿Cuáles de estos factores son fundamentales para evaluar su mercado?

- a) Conocer lo que quieren sus posibles clientes
- b) Investigar a la competencia
- c) Conocer las tendencias de la industria
- d) Todas las respuestas anteriores

La respuesta correcta es (d), “Todas las respuestas anteriores”.

1.9 OBJETIVO 2

Objetivo nº 2 - conocer las diferentes opciones de negocios que son ideales para los jóvenes emprendedores/as

Una vez que tenga la idea, deberá considerar qué tipo de negocio es mejor para sus objetivos y su idea. Existe una variedad de opciones para los jóvenes emprendedores/as que recién empiezan, para quienes cuentan con poco o nada de capital o no pueden dedicarse a su negocio a tiempo completo. En este objetivo, analizaremos algunas opciones de bajo riesgo para ayudar a los jóvenes emprendedores/as a decidir el tipo de negocio, tales como:

- tener un negocio en línea,
- trabajar desde casa,
- trabajar en forma autónoma y
- tener una franquicia.

1.10 Negocios en línea

Hacer negocios en línea es una manera que tiene un costo relativamente bajo para empezar su negocio y que podría hacerse a tiempo parcial. Ya sea vender productos en línea en páginas como eBay, Amazon o Etsy, ofrecer servicios en línea (como diseñar páginas web) o entregar productos y servicios a través de su propia página de comercio electrónico; los negocios en línea adoptan muchas formas.

Los negocios en línea incluyen un costo inicial bajo, gastos generales bajos, y pueden representar un riesgo menor que otras opciones de negocios. Además, suele ser posible empezar el negocio en un tiempo muy corto porque no se necesita contar con un lugar físico.

Los negocios en línea presentan algunos desafíos. Generar tráfico en la página es esencial para las ventas, así que para generar tráfico usted deberá invertir dinero en la optimización para motores de búsqueda y en las prácticas relacionadas con las redes sociales, así como en las vías de comercialización no tradicionales. No tendrá mucho contacto cara a cara con los clientes, así que es más difícil evaluar las opiniones y crear relaciones con sus clientes. Los negocios en línea también deben cumplir con leyes que se aplican específicamente a los negocios que se llevan a cabo en Internet.

1.11 Trabajar desde casa

Otra opción de bajo riesgo para empezar un negocio es trabajar desde casa. Un número cada vez más grande de personas eligen lanzar su negocio desde la casa en lugar de invertir en una propiedad. Algunos de los beneficios de los negocios que se llevan adelante desde la casa son similares a los de los negocios en línea.

Sin embargo, los negocios que se desarrollan desde la casa también presentan desafíos. Mantener un equilibrio entre el trabajo y la vida puede ser difícil y usted se enfrentará a la falta de interacción social. Los negocios que se desarrollan desde la casa pueden parecer poco profesionales si, por ejemplo, usted debe tener reuniones de negocios y no cuenta con un espacio de reuniones “que se vea profesional”. También existen restricciones en cuanto a los tipos de negocios que pueden desarrollarse desde la casa. Por ejemplo, los servicios de abastecimiento de comida o la elaboración de alimentos no pueden brindarse desde una cocina hogareña y las leyes de zonificación y las asociaciones de propietarios imponen restricciones a ciertos negocios.

1.12 El trabajo autónomo

El trabajo autónomo le permite ser su propio jefe y hacer lo que le gusta. Muchas veces, las profesiones que prestan servicios, tales como el diseño gráfico, la escritura, la fotografía y el cuidado de las mascotas se pueden ejercer en forma autónoma. En general, se pueden empezar con una inversión baja o nula; se puede hacer a tiempo parcial y no suele necesitarse una oficina física ni una vidriera. Las páginas web tales como oDesk, Elance y Freelancer son lugares excelentes para que los trabajadores autónomos busquen oportunidades.

Sin embargo, también es importante tener en cuenta los desafíos del trabajo autónomo. Es posible que uno se sienta solo y que sea difícil generar negocios suficientes para vivir solamente del trabajo autónomo. No se olvide de que los trabajadores autónomos también están sujetos a las leyes comerciales, así que asegúrese de investigar los requisitos relacionados con los impuestos, la registración y las licencias, como lo haría en caso de cualquier otro emprendimiento de negocios.

1.13 Franquicias

Las franquicias también constituyen una oportunidad de negocios popular y de costo relativamente bajo para los jóvenes emprendedores/as; sin embargo, muchas de ellas exigen un mayor grado de compromiso e inversión que los otros tipos de negocios que hemos analizado hasta ahora.

Una franquicia es la cesión de un derecho a un individuo o grupo para comercializar los bienes o servicios de una empresa dentro de un territorio o lugar determinado. Algunos ejemplos de las franquicias populares actuales son McDonald's, Subway y Dunkin' Donuts.

Existe una gran variedad de franquicias que abarcan muchas industrias diferentes, tipos de negocios y niveles de inversión.

Las franquicias podrían ser una inversión en los negocios a un costo relativamente bajo, ya que usted puede aprovechar la capacitación y los servicios de asesoramiento del franquiciador al principio del negocio. En general, usted también recibirá ayuda en

cuanto a la comercialización y se beneficiará del poder que otorga una marca bien establecida.

Es importante tener en cuenta que las franquicias también conllevan el pago de regalías de la franquicia y los costos mensuales que pueden llevarse las ganancias que usted obtenga. Es posible que los contratos sean extensos y que usted sienta que tiene menos control sobre su negocio.

1.14 Pregunta 2

¿Verdadero o falso?

Los trabajadores autónomos no deben pagar impuestos ni obtener licencias para llevar adelante su negocio.

La respuesta correcta es FALSO. Los trabajadores autónomos están sujetos a las leyes comerciales, como cualquier otro negocio. Si usted quiere trabajar de manera autónoma, asegúrese de conocer las leyes comerciales que rigen su industria y el lugar de trabajo para asegurarse de que usted no viola ninguna ley.

1.15 OBJETIVO 3

Ir a la acción: cómo implementar su idea de negocios

Usted está listo para empezar a concretar su idea. La próxima parte del curso ayudará a entender lo que se necesita para empezar con un negocio y le ofrecerá una cantidad de acciones que usted puede realizar para que su negocio empiece a funcionar.

- Primero, analizaremos cómo crear un plan de negocios.
- Luego explicaremos algunas opciones comunes de financiación.
- Por último, compartiremos algunas ideas para estructurar y registrar su negocio.

1.16 Crear un plan de negocios

A una gran cantidad de emprendedores/as nuevos los intimida la formalidad de un plan de negocios o posponen el proceso hasta que necesitan un préstamo. Sin embargo, muchos expertos en la planificación de negocios harán hincapié en que no se necesita un plan extenso para lanzar su negocio.

Al contrario, trate de que su plan de negocios sea un documento breve y dinámico que usted revisa y actualiza a medida que cambian las condiciones del negocio y las oportunidades.

A continuación le presentamos algunos consejos útiles para crear su plan de negocios:

Defina qué es el éxito

Todos los planes de negocios deben basarse en objetivos reales. Se trata de lograr lo que usted quiere.

Céntrese en su objetivo

No se puede hacer todo y usted no es creíble si promete de todo a todos. Céntrese en un mercado objetivo bien definido y sepa quiénes no forman parte de su mercado. Además, centre sus esfuerzos en una oferta de productos bien definida.

Defina pasos concretos

Una estrategia sin implementar no tiene sentido. Conviértala en realidad con fechas, plazos, tareas y medidas a las que les pueda hacer un seguimiento.

Gestione el proceso de planificación

El plan inicial es solo el comienzo. Lo que marca la diferencia real para su negocio es gestionar la implementación del plan, modificar el proceso de planificación, revisar el avance con respecto a los objetivos, considerar las suposiciones que cambian y modificar el enfoque.

Divida su plan en planes más pequeños

Además de su plan de negocios general, trate de crear planes más pequeños para las áreas de su negocio, tales como ventas, marketing y tecnología. Revise estos planes una vez por mes o por semana. Simplificar las cosas no solo hace que el proceso de planificación sea más fácil, sino que sea más probable que usted se ajuste al plan para el próximo año.

1.17 Financiar su emprendimiento

Se puede empezar un negocio sin contar con una gran cantidad de capital, especialmente si usted es un trabajador autónomo, trabaja desde su casa o tiene un negocio en línea.

De todas maneras, es importante que evalúe sus necesidades de financiación, incluidos los activos tales como una computadora portátil, los programas o las mercancías, así como el flujo de fondos que necesita para mantenerse a flote hasta que su negocio genere ganancias. Recuerde que se puede crear una pequeña empresa a pesar de no contar con una gran cantidad de activos ni mercancía. No necesita comprar todo lo que quiere al principio. Encuentre la manera de que los costos sean los más bajos posibles al principio: piense en utilizar el garaje para almacenar las mercancías en lugar de abonar el costo de un depósito, o utilizar las redes sociales para aprovechar al máximo el marketing de bajo costo hasta que pueda obtener algo de efectivo. Considere trabajar medio día cuando lance su empresa. Esto le dará tiempo para crear su negocio con un riesgo menor y para obtener efectivo de otra fuente que sea constante. Una vez que tenga una base, puede realizar la transición y trabajar en el negocio a tiempo completo.

También es importante que usted haya desarrollado y puesto a prueba en forma exhaustiva su producto o servicio. Asegúrese de que su producto o servicio esté lo más completo y listo posible para salir al mercado antes de comercializarlo o solicitar financiación.

1.18 Opciones de financiación

En la siguiente sección analizaremos el *bootstrapping* (empezar un negocio con pocos recursos o sin recursos), la financiación colectiva y los micropréstamos: tres opciones de financiación diferentes que pueden funcionar de acuerdo con sus necesidades.

1.19 Bootstrapping

En lugar de buscar inversores externos, los emprendedores/as que cuentan con un capital muy limitado pueden obtener los fondos para empezar de sus propios bolsillos y combinar los ingresos adicionales, los ahorros, las tarjetas de crédito y la inversión en

- **Acción:** Como ocurre con cualquier opción de financiación, utilizar la opción del bootstrapping presenta ventajas y desventajas.
- **Ventajas:** Una gran cantidad de emprendedores/as eligen este camino porque no quieren que las demandas de los inversores externos definan su negocio.
- **Desventajas:** Al mismo tiempo, esta opción es riesgosa: es posible que sus ahorros personales, su cartera de acciones y sus deudas corran riesgo. Si usted está considerando la opción de bootstrapping, piense en consultar con un asesor financiero que se especialice en pequeñas empresas.

1.20 Financiación colectiva

“Financiación colectiva” es un término que se utiliza para describir una red de personas que combinan sus recursos, en general a través de Internet, con el fin de respaldar los esfuerzos relacionados con los negocios. Es probable que usted esté familiarizado con las páginas de financiación colectiva por recompensa populares, tales como Kickstarter e Indiegogo. Probablemente esta sea la manera más fácil de empezar con la financiación colectiva y también puede ser una buena herramienta para captar el interés de los clientes.

Sin embargo, hay cuatro tipos de financiación colectiva diferentes y las reglas pueden resultar confusas. Los otros tipos de financiación que pueden ser útiles para su negocio son la financiación colectiva de préstamos (también llamada préstamos entre pares) y la financiación colectiva de inversión (por medio de la cual quienes aportan fondos tienen una participación en la empresa y sus ganancias). Algunas de las reglas relacionadas con la financiación colectiva de inversión todavía las está analizando el gobierno. Si usted planea utilizar la financiación colectiva, asegúrese de conocer todas las normas y los costos. La financiación colectiva también presenta ventajas y desventajas.

Ventajas

Configurar una campaña es relativamente fácil y simple.

Puede ayudarlo a despertar el interés en su idea de negocios, en especial si es original.

Puede ser una forma de financiación de muy bajo costo.

Desventajas

Las reglas pueden ser confusas.

Es posible que sea difícil alcanzar los objetivos de financiación.

Muchas veces, si usted no alcanza su objetivo, no obtiene ningún beneficio en recompensa por su trabajo.

1.21 Micropréstamos

Los micropréstamos son préstamos pequeños y a corto plazo para pequeñas empresas.

Ventajas

Pueden estar disponibles a través del programa de préstamos de su banco o es posible que usted cumpla con los requisitos de los préstamos que otorga el SBA. Los préstamos de SBA se diseñaron para ayudar a poner en marcha las pequeñas empresas: SBA garantiza los préstamos en nombre del prestamista o banco, lo que reduce el riesgo de otorgar préstamos a los nuevos dueños de negocios. En general, los micropréstamos no superan los USD 50.000.

Desventajas

A pesar de que los micropréstamos constituyen una opción, es posible que sean difíciles de obtener para las personas cuyo historial de crédito es pobre o que no tienen un historial de crédito. Además, los programas de micropréstamos no están disponibles en cualquier lugar; es posible que encontrar un prestamista con un programa de micropréstamos sea difícil.

1.22 Elija una estructura

En el tema anterior, usted conoció cuáles son sus necesidades en lo que se refiere al flujo de efectivo, los programas, los equipos, etc. Después analizó cuál era la mejor manera de obtener financiación para su negocio.

Ahora, a medida que se acerca al punto de empezar y registrar su negocio, una de las primeras decisiones que debe tomar es de qué manera estructurar su negocio desde el punto de vista legal. Las opciones comunes para las pequeñas empresas son las sociedades individuales, las sociedades colectivas o las sociedades de responsabilidad limitada. Es importante conocer cada tipo de empresa y seleccionar la que más se adecue a su situación y a sus objetivos.

Esta decisión es importante porque el tipo de empresa que usted crea determina el tipo de solicitudes que usted deberá presentar. También afectará la responsabilidad que usted tenga como propietario y los impuestos que deberá pagar.

Analizaremos las tres estructuras comerciales más comunes de las pequeñas empresas: las sociedades unipersonales, las sociedades colectivas y las sociedades de responsabilidad limitada.

1.23 Estructuras comunes de las pequeñas empresas

Sociedades unipersonales

Una sociedad unipersonal es la estructura más simple y común para crear una empresa. Se trata de una sociedad sin personería jurídica de propiedad de un sujeto y dirigida por él o ella; no hay distinción entre la empresa y usted, el propietario/a. Usted tiene derecho a percibir la totalidad de las ganancias y es responsable por todas las deudas, pérdidas y compromisos de su empresa. Dado que usted y su empresa constituyen una unidad, la empresa en sí no está sujeta a impuestos en forma separada: los ingresos de la sociedad unipersonal son sus ingresos.

Usted no tiene que realizar ninguna acción formal para constituir una sociedad unipersonal. Mientras usted sea el único/a dueño/a, este estado proviene automáticamente de sus actividades comerciales. De hecho, es posible que usted ya tenga una sociedad de este tipo sin saberlo. Si usted es un escritor independiente, por ejemplo, tiene una sociedad unipersonal. Sin embargo, como ocurre con todas las empresas, igual debe registrar su empresa ante las autoridades federales y estatales, y obtener las licencias y permisos adecuados.

Sociedades colectivas

Una sociedad colectiva es una empresa única en la que una o más personas comparten la titularidad. En general, cada socio contribuye en todos los aspectos de la empresa, incluido el dinero, la propiedad y el trabajo o las habilidades. Como contrapartida, cada socio participa en las ganancias y pérdidas de la empresa.

Como las decisiones de las sociedades colectivas las toma más de una persona, es importante analizar una amplia variedad de cuestiones al principio y crear un contrato legal para la sociedad. Este contrato debería documentar de qué manera se tomarán las decisiones de negocios, incluida la forma en la que los socios se dividirán las ganancias, solucionarán las controversias, cambiarán la titularidad (incorporarán socios nuevos o comprarán la participación de los socios actuales) y disolverán la sociedad.

Sociedades de responsabilidad limitada

Una sociedad de responsabilidad limitada es una forma flexible de empresa que combina elementos de las sociedades colectivas y las estructuras empresariales. Se trata de una estructura legal de empresa en la que sus propietarios/as tienen una responsabilidad limitada en la mayoría de las jurisdicciones estadounidenses.

A los/las “propietarios/as” de una sociedad de responsabilidad limitada se les llama “miembros/as”. En función del estado, los miembros/as pueden ser sujetos individuales (un/a dueño/a), dos o más individuos, sociedades anónimas, otras sociedades de responsabilidad limitada e incluso otras entidades.

A diferencia de los accionistas de una sociedad anónima, las sociedades de responsabilidad limitada no están sujetas a impuesto como una entidad de negocios

separada. En cambio, todas las ganancias y las pérdidas se las “pasa” el negocio a cada miembro/a de la sociedad de responsabilidad limitada. Los/as miembros/as de las sociedades de responsabilidad limitada informan sus pérdidas y ganancias en sus declaraciones juradas de impuestos federales personales, como lo harían los/as dueños/as de una sociedad colectiva.

Otras

Otras entidades comerciales legales incluyen las sociedades anónimas, las sociedades sin fines de lucro y las cooperativas.

Si usted no está seguro cuál es la estructura de negocios que mejor se ajusta a su empresa, consulte con un abogado que se especialice en estructuras de negocio.

1.24 Registering Your Business

El próximo paso es asegurarse de que registra su empresa ante las autoridades adecuadas.

La registración de las empresas se compone fundamentalmente de un proceso de cuatro pasos y se aplica a todas las empresas, sin importar si usted es un trabajador autónomo, una empresa que se desarrolla desde la casa o en línea, o una franquicia, sin importar si constituyó una sociedad o no.

Los cuatro pasos son los siguientes:

1. Registrar la denominación comercial de su empresa

Se trata de un nombre ficticio o comercial al que se le suele llamar “nombre comercial”. Es diferente de su nombre, el de sus socios o el nombre oficial con el que registró su sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima. Un ejemplo es la sociedad unipersonal de Juan Pérez llamada “Servicio de jardinería Juan Pérez”. Usted puede registrar el nombre comercial en la oficina del condado del gobierno estatal, en función del lugar donde se encuentre ubicada su empresa. Hay algunos estados que no exigen la registración de nombres comerciales ficticios.

2. Registre su empresa a los fines impositivos estatales y locales: Los impuestos estatales incluyen el impuesto a las ganancias, el impuesto a las ventas y el impuesto al seguro de desempleo (solo para empleadores). En cambio, las autoridades locales, como el gobierno de su ciudad o condado controlan el impuesto sobre las propiedades comerciales, los permisos y las licencias. ¿Va a vender productos? Si planea vender productos y se le exige retener el impuesto a las ventas, es posible que necesite un permiso para retener el impuesto a las ventas o una licencia de proveedor que emita el gobierno estatal o local (o ambos).

Para registrar su empresa con el organismo fiscal estatal que le corresponda y conocer qué debe hacer de acuerdo con el tipo de empresa que usted tiene, visite la página web de su estado. De manera similar, para registrar su empresa con el organismo fiscal de su ciudad o su condado, visite la página web de su ciudad o condado.

3. Regístrese para obtener permisos y licencias: Pueden variar en función del tipo de empresa y el lugar, pero todas las empresas necesitan una licencia básica o un permiso para operar, incluso si trabaja desde su casa. La mayoría de estos permisos y licencias los otorga el gobierno local o estatal. Si su empresa desarrolla actividades que están supervisadas y reguladas por un organismo federal, tales como vender alcohol o armas de fuego, o la pesca comercial, es posible que usted deba obtener una licencia o un permiso federal. Si desea obtener más información, remítase al artículo de SBA “Federal Licenses & Permits” (licencias y permisos federales):

URL: <http://www.sba.gov/content/what-federal-licenses-and-permits-does-your-business-need>

4. Regístrese para obtener un código de identificación tributaria del IRS: La mayoría de los emprendedores/as utilizan su propio número de seguridad social para pagar los impuestos comerciales; sin embargo, si usted tiene empleados, también deberá solicitar un código de identificación para empleadores. Los empleadores que tienen empleados, las sociedades colectivas, las sociedades anónimas y otros tipos de organizaciones deben solicitar un código de identificación para empleadores a través de Internet.

Un buen lugar para empezar a conocer cómo es el proceso de registración y los permisos y licencias que necesitará, así como para registrarse con el fin de obtener un código de identificación para empleadores, es la herramienta de licencias y permisos que se encuentra en SBA.gov.

URL: <http://www.sba.gov/licenses-and-permits>.

1.25 Pregunta 3

¿Verdadero o falso?

Debe obtener un préstamo para crear una empresa.

La respuesta correcta es FALSO. Un préstamo es una de las numerosas opciones para el capital inicial. Se pueden crear muchas empresas con montos muy pequeños de dinero, así que probablemente usted pueda hacer bootstrapping para cubrir los costos iniciales sin involucrarse en un proceso formal de préstamos.

1.26 OBJETIVO 4

Cómo obtener ayuda.

A pesar de que este curso constituye un buen punto de partida para empezar a entender qué se necesita para lanzar un negocio propio, es probable que usted tenga más preguntas. A lo largo de todo el proceso de crear una empresa, desde pensar una idea hasta realmente abrir las puertas a los clientes, ¡busque ayuda para asegurarse el éxito! tal vez lo sorprenda, pero el gobierno ofrece una gran cantidad de recursos gratuitos, tales como tutorías, talleres y capacitación, tanto en línea como de manera local.

analicemos tres maneras de solicitar asesoramiento y ayuda durante la vida de su empresa: encontrar un/a tutor/a, utilizar los recursos en línea y buscar asistencia personal.

- Tutores/as
- Recursos en línea
- Recursos en su comunidad

1.27 Encontrar un/a tutor/a

Durante los primeros años de la vida de su empresa, usted necesitará un/a tutor/a, alguien a quien recurrir cuando necesite un consejo o ayuda.

Un/a tutor/a es alguien que ya atravesó esa situación... tiene experiencia, es exitoso y puede ofrecer consejos fundamentales para ayudarlo a tomar una decisión con fundamento con respecto a su empresa. A continuación encontrará algunas ideas para encontrar un/a tutor/a para su pequeña empresa y trabajar con él o ella:

- Trate de utilizar organizaciones gratuitas de tutores como SCORE, una red estadounidense de tutores de negocios que ofrecen asesoramiento, tutorías y consejos de manera gratuita y confidencial a los dueños de pequeñas empresas. SCORE ofrece tutorías cara a cara y en línea, brinda capacitación en Internet y en persona, así como plantillas comerciales y hojas de cálculo sin cargo en su página web, www.score.org.
- Los/las tutores/as pueden ser familiares exitosos o miembros/as de la comunidad de negocios que usted admira o en los que aspira a convertirse. Busque dentro de su red, si usted admira al propietario de un negocio que está lejos o conoce a alguien de su empleo anterior que respeta y valora por sus conocimientos sobre el negocio, no tiene nada que perder si se les acerca y les pregunta a estos individuos si quisieran ser su tutor/a.
- Las relaciones de tutorías son únicas y constituyen un recurso valioso para usted y su empresa. No hay reglas específicas para desarrollar una relación de tutoría; sin embargo, usted debería respetar las contribuciones que cada uno aporta a la relación de tutoría y reconocer cuándo debe modificar la relación, seguir adelante o mejorarla.
- Las tutorías exigen comunicación, así que trate de encontrar un equilibrio entre ser demasiado tímido/a y demasiado enérgico/a y demandante con su tutor/a.

1.28 Recursos en línea

El internet ofrece una gran cantidad de recursos que les ayudan a tener éxito a las pequeñas empresas. Usted puede utilizar un motor de búsqueda para obtener asesoramiento comercial, capacitación o tutorías en línea en relación con temas comerciales generales o en función de la ubicación geográfica o industria de su empresa.

SBA Learning Center es un portal en línea que ofrece una gran variedad de cursos de capacitación en línea autoadministrados, videos cortos, chats a través de internet y otros recursos que le ayudarán a los dueños de las pequeñas empresas explorar las posibilidades y aprender acerca de los diversos aspectos de tener una empresa. El SBA Learning Center llega a un público amplio y la mayor parte de su contenido se centra en conceptos introductorios para las personas que aspiran a ser emprendedores/as y piensan en crear una empresa.

Regístrese en la **Comunidad SBA**; allí encontrará foros de discusión, blogs de expertos de negocios y cuadros de anuncios centrados en temas puntuales de negocios.

URL: <http://www.sba.gov/community>

1.29 Asistencia en persona

Asistencia En Persona

Es probable que su comunidad cuente con una gran cantidad de recursos para los propietarios de pequeñas empresas. SBA cuenta con oficinas y centros de recursos locales en Estados Unidos y sus territorios.

Estos recursos incluyen:

- Las **84 oficinas distritales y sucursales de SBA** conectan a los emprendedores/as con los recursos, los productos y los servicios que pueden ayudarlos a crear, administrar y desarrollar su negocio. Estas oficinas están ubicadas en todos los 50 estados, Puerto Rico, las Islas Vírgenes de Estados Unidos y Guam.
- **Los Centros de Desarrollo Empresarial** (SBDCs por sus siglas en inglés) están asociados con las instituciones de educación superior: universidades e institutos terciarios. Más de 900 Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas ofrecen asesoramiento profesional en el área comercial sin costo, general y personalizado a largo plazo, capacitación a bajo costo y otros servicios especializados, tales como asistencia en las áreas de compras, fabricación y tecnología, campos que son fundamentales para el crecimiento de las pequeñas empresas.
- **Los Centros de Apoyo Empresarial para Mujeres** ofrecen servicios de gestión sin costo y asistencia técnica para ayudar a hombres y mujeres a crear y desarrollar pequeñas empresas. Existen más de 100 Centros de Negocios para Mujeres en Estados Unidos y Puerto Rico.

Visite <http://www.sba.gov/tools/local-assistance> para encontrar la ubicación que le quede más cerca.

Las organizaciones locales, como la Cámara de Comercio, las oficinas de desarrollo de pequeñas empresas del gobierno local, así como los grupos industriales locales son buenos lugares para buscar asistencia en persona.

1.30 Resumen

Le brindamos mucha información. Convertirse en un/a joven emprendedor/a puede resultar complejo, pero la información que ofrece este curso debería ayudarlo a tener éxito.

En este curso:

Describimos los aspectos fundamentales de los emprendimientos, incluidas las características que son típicas de los/as dueños/as de pequeñas empresas que tienen éxito, cómo crear una idea de negocios y evaluar el mercado teniendo en cuenta su idea.

También identificamos opciones diferentes para operar y que son ideales para los jóvenes emprendedores/as, como tener una empresa en línea, trabajar desde su casa, el trabajo autónomo y tener una franquicia.

Le ofrecemos los primeros pasos para crear su empresa haciendo hincapié en la importancia de definir el éxito y crear pasos concretos en su plan de negocios. Brindamos ideas acerca de cómo financiar su emprendimiento, incluidas las posibles opciones de financiación en vistas de su situación. Definimos las tres estructuras comunes que adoptan las pequeñas empresas y dentro de las cuales se puede encuadrar su empresa. Terminamos con los cuatro pasos necesarios para registrar su empresa.

Por último, brindamos información relacionada con el acceso a los recursos de ayuda para emprendedores o emprendedoras, tales como encontrar un tutor y trabajar con él o ella, o acceder a cursos e información gratuitos en línea. También describimos la variedad de recursos cara a cara que brindan La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa y sus socios de todo estados unidos y sus territorios.

1.31 Próximos pasos

¿Y ahora, qué?

Paso 1: Utilice el asistente “Crear una empresa”; encontrará recursos útiles específicos para su situación.

URL: <http://business.usa.gov/start-a-business>

Paso 2: Utilice la herramienta de planificación de SBA para comenzar a tomar decisiones fundamentales acerca de su empresa.

URL: <http://www.sba.gov/tools/business-plan/1>

Transcripción -- Jóvenes emprendedores/as: una guía esencial para crear su propia empresa

Paso 3. Lea el artículo de SBA “10 Steps to Starting a Business” (diez pasos para crear una empresa); allí encontrará pautas adicionales acerca de esos primeros pasos fundamentales:

URL: <http://www.sba.gov/content/follow-these-10-steps-starting-business>

1.32 ¿Preguntas?

¿Preguntas?

- Comuníquese con SBA al + 1-800 U ASK SBA (1-800 827-5722)
- Envíe un correo electrónico a SBA, a answerdesk@sba.gov
- Para brindar feedback, comentarios o sugerencias en relación con otros contenidos en línea de SBA, envíe un correo electrónico a learning@sba.gov

1.33 Certificado

Felicitaciones; usted terminó el curso. Esperamos que haya sido útil y que le haya aportado buenos conocimientos para empezar y tener éxito. Pulse el certificado para recibir una confirmación de parte de La Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa que afirma que usted terminó el curso.

2. Recomendaciones

2.1 Recomendaciones

Actúe Ahora

El artículo, act el curso y las herramientas que figuran a continuación se relacionan con el curso que acaban de terminar. Se los ofrecemos para ayudarlos a que actúen y tengan éxito con su emprendimiento. También pueden obtener asistencia en persona para todas sus necesidades de negocios a través de un centro local de recursos. Y si le gustó el curso, le pedimos que lo difunda compartiéndolo con sus amigos.

[Haga clic aquí para compartir con Twitter](#)
[Haga clic aquí para compartir con LinkedIn](#)
[Haga clic aquí para compartir con Google+](#)
[Haga clic aquí para compartir con Facebook](#)

Lea un artículo de SBA

El artículo, “10 Steps to Starting a Business” (diez pasos para crear una empresa) ofrece pautas adicionales acerca de esos primeros pasos fundamentales:

BITLY: <http://1.usa.gov/1nWqJfN>

Haga otro curso

El curso “Cómo hacer un plan de negocios” explica la importancia de planificar un negocio, define y describe los componentes de un plan de negocios, además de ofrecer acceso a planes y recursos de ejemplo que pueden ayudarlo a desarrollar un buen plan de negocios.

BITLY: <http://1.usa.gov/1hYCURr>

Pruebe una herramienta

Utilice el asistente “Crear una empresa”; encontrará recursos útiles específicos para su situación.

BITLY: <http://1.usa.gov/1kG9tbp>

Busque asistencia en forma local

SBA cuenta con una extensa red de consejeros experimentados y especialistas en desarrollo de negocios.

ENLACE: <http://1.usa.gov/1kihdhJ>