

Lista Para el Comienzo Exitoso de un Negocio

- 1. Completar un Lienzo de Negocios o Business Model Canvas o un Plan de Negocios** para determinar si avanzar o no es factible. Hacer una cita con un asesor del UTSA SBDC, cuyos servicios están prepagados con sus impuestos. Todo asesoramiento es confidencial
- 2. Asegurar capital suficiente para comenzar:**
 - Si es necesario un préstamo, trabajar con un asesor del SBDC antes de ir al banco.
 - Asegurar que su crédito personal está en orden y con suficiente puntuación para pedir un préstamo.
 - Tener ahorros u otra fuente de ingresos suficientes para cubrir sus gastos personales y no depender del negocio al inicio.
- 3. Establecer la estructura legal adecuada para su negocio:**
 - Sociedad Unipersonal o de Propietario Unico, LLC, S Corp etc. Se establece a través de la Oficina del Secretario del Edo. de Texas. Aprox. \$300. Se recomienda que consulte a un abogado.
 - Certificado de Nombre Asumido (DBA or Doing Business As) se registra con Bexar County/o el condado donde radica el negocio, con el Secretario del Condado (County Clerk). Aprox. \$25
- 4. Abrir una cuenta comercial:**
 - Escoger un banco que está dispuesto a también ofrecer préstamos a pequeños negocios.
 - Acordar de no mezclar fondos del negocio con sus cuentas personales
 - Asegurar que es una cuenta que pueda aceptar pagos de tarjetas de crédito
 - Determinar cómo los clientes pueden pagar en el internet si es relevante
 - Determinar que tipo de servicios mercantiles más convienen y encontrar los que más convienen.
- 5. Obtener las licencias requeridas, para su tipo de negocio:**
 - Estos pueden variar según el rubro del negocio. Todo relacionado con comida o licor require licencias. Si tiene preguntas, puede hablar con el Dept. de Desarrollo y Servicios para Negocios de la Cd. De San Antonio. 1901 S. Alamo. Tel. 210-207-1111. También puede contactar la Ofc. de Pequeños Negocios: www.sanantonio.gov. El tel.: 210-207-3903.
- 6. Checar la zonificación del local:**
 - Si va a tener un local físico, tiene que tener la zonificación correcta para poder conducir ese tipo de negocio en esa localidad. También se puede checar con la Cd. De San Antonio Dept. de Desarrollo y Servicios a Negocios. www.sanantonio.gov/dsd#153031540business-owner.

7. Obtener Permisos:

- Antes de abrir, hay que determinar si necesita permisos del Dept. de Bomberos o un certificado para ocupar el local. Este paso hay que planearlo con tiempo ya que la Cd. se tarda en dar estos permisos.
- Averigüe cual es la señalización permitida para el negocio ya que casi siempre requieren permisos.

8. Obtener Numero # EIN (Employer Identification Number)

- Este es el permiso federal para que la empresa pueda pagar impuestos federales y necesario para los que van a tener empleados, y pagar salarios.

9. Si va a vender algo aparte de un servicio necesitan un permiso de ventas y usuario de Impuestos. (Sales and Use Tax Permit).

- Este permiso se consigue con el Secretario de Contraloría del Estado.(Texas Comptroller's Office)

10. Si piensa crecer su negocio con ventas a cualquier entidad gubernamental, entonces averigüe las distintas designaciones que le pueden ayudar como:

- DBE, MBE, HUB, WOSB, SBE etc.
- También hay que estructurar la empresa legalmente desde un principio para aprovechar de estas certificaciones y designaciones.
- Se recomienda trabajar con un asesor del SBDC para determinar el valor de dichas certificaciones en cada caso.

11. Reportar propiedad obtenida para el negocio al Condado de Bexar (Bexar County Appraisal District) o el condado donde radica el negocio.

12. Checar si la propiedad tiene un historial con efectos negativos ambientales. Conocer la historia del uso de una propiedad es vital.

- Cuálquier préstamo con garantía del SBA requiere una revisión ambiental por un profesional que es ordenado por el banco.

13. Organizar su equipo de profesionales y negociar precios.

- Abogada, Contador, etc.
- Desde el principio, organice la contabilidad con Quickbooks con un profesional para poder llevar bien las cuentas desde el principio. Organizar bien Chart of Accounts en Quickbooks)
- Es conveniente presupuestar desde un principio para abogado y contador.

14. Utilizar el Texas Workforce Commission para cualquier asunto involucrando a empleados.

- Utilizar Forma C-1 como la empresa.
- Organizar/Crear manual de empleados
- Obtener los pósters/carteles del estado requeridos para cada negocio que tenga empleados
- Obtener asesoría de un asesor del SBDC para ayudar en estos asuntos

15. Conseguir seguros correspondientes al tipo de negocio.

- Todos necesitan seguro general commercial (General Liability Insurance).
- También checar si necesitan una fianza (bonding)
- Checar que el equipo y automóviles tengan permiso comercial y estén asegurados adecuadamente

16. Determinar el paquete inicial de mercadotecnia/marketing.

- Elije una estrategia dirigida al beneficio del cliente y no sobre lo que el negocio ofrece
- Toda estrategia se debe basar en el valor de la propuesta del negocio y su ventaja competitiva.
- Determine una frase de beneficio al cliente que une todo el marketing
- Todo negocio requiere de una página web y una estrategia de medios sociales
- Asegure que los logos y colores son consistentes en la página web con las tarjetas de presentación
- Registre con Google y Yelp a nivel local. Hable con un asesor de SBDC para hacer esto.
- Empiezen bien en organizar sus contactos y clientes desde el principio.
- Si hay señalización en el negocio que sea aprobada por la Ciudad y el local antes de ordenar.
- Vea a un asesor del SBDC para ayudar con el plan inicial de marketing.

Nota: Esta lista es una cortesía ofrecida a los clientes del SBDC y en ningún momento es una garantía de ser una finalidad ya que cada negocio es diferente. Mucho puede pertenecerle como apto y otras cosas no segun el tipo de negocio. Para ayuda específica favor de contactar a Lisha.Garcia@utsa.edu, Ruben.Lopez@utsa.edu, Hector.Ramirez@utsa.edu and Isa.Fernandez@utsa.edu Hablamos español.