



ORIENTACIÓN Y RECOMENDACIONES PARA ABRIR NEGOCIOS

Apertura de Negocios

CONSULADO GENERAL DE MEXICO EN NY

La idea de establecer un negocio propio es el motivo por el cual muchas personas comienzan a ahorrar. Sin embargo, el desarrollar un negocio ya sea en México o en Estados Unidos puede ser complicado, pero no es imposible. Estos 10 pasos pueden ayudarte a planear, preparar y administrar tu negocio. Aunque no todos estos pasos se aplican a todas las empresas, trabajar a partir de ellos te dará una idea a lo que necesitas.

10 pasos para empezar tu negocio

- 1- Antes que nada, **define el tipo de negocio** que quieres llevar a cabo, ya sea una farmacia, una ferretería, etc.
- 2- Haz un **plan de negocios**. Revisa la parte de atrás de esta hoja.
- 3- Obtén **ayuda y capacitación**. Hay muchos recursos gratuitos, revisa lo que te ofrecen los Centros de Desarrollo de Pequeñas Empresas, o tu oficina local de la SBA.
- 4- Elige la **ubicación de tu negocio**. Puede ser la decisión más importante que hagas. Hay muchos factores, como la competencia existente, el acceso al transporte, la zonificación y las reglamentaciones, entre otros.
- 5- **Conoce tus opciones de financiamiento**. Puedes recurrir a tus ahorros, préstamos o a créditos.
- 6- **Define la estructura legal de tu negocio**. Ello te permitirá constituir una empresa para proteger los activos y obtener ventajas impositivas.
- 7- **Elige y registra el nombre comercial** de tu negocio. Será tu identidad en el mercado. Debe ser fácil de recordar, fácil de pronunciar

y fácil de deletrear. El nombre dice mucho de tu empresa.

8.- **Registra tu negocio con la Administración Tributaria** para cumplir con los requisitos fiscales a fin de declarar impuestos.

9- **Solicita los permisos y licencias** necesarios para que puedas operar. Contrata a un abogado para que te ayude a realizar todos los trámites adecuadamente.

10- Hay muchos **otros pasos** importantes que dependen de cada negocio, como la contratación de empleados, sitios en internet, publicidad, etc.

Otras recomendaciones

Al elegir el área en la cual quieres abrir tu negocio, es importante investigar si existen posibles compradores para tu producto.

Si te vas a asociar, es importante que desde el inicio queden muy claras las condiciones para evitar posibles malentendidos.

Cuenta con ayuda profesional. Asesórate con expertos y acércate a las oficinas de los gobiernos de tu ciudad para obtener más orientación.

Busca gente con experiencia y escucha los consejos de personas que han pasado por la misma experiencia. Eso te motivará a alcanzar tus objetivos y en caso de tener dudas o problemas te brindará ayuda.

Solicita el folleto sobre negocios en México y/o en Estados Unidos en el Consulado para obtener información más detallada.



¿Ya tienes una cuenta de banco?

Acércate al banco de tu elección y pregunta acerca de las diferentes cuentas de negocios que te ofrecen y pregunta cual se adecua mejor a tu plan.

Acércate a la Ventanilla de Asesoría Financiera para obtener información sobre cómo abrir cuentas bancarias, enviar dinero a México, obtener tu número ITIN para declarar impuestos, entre otros.



No pierdas el entusiasmo

Si se te complica algún trámite, recuerda que con determinación y paciencia, cumplirás tu objetivo.

Plan de Negocios

◦ Business Plan

Para emprender un negocio exitoso no bastan las buenas intenciones: hay que tener una guía profesional, o sea, un buen plan de negocios. Esta herramienta no es un simple documento, es plasmar el proyecto en sí en papel para identificar las fortalezas, necesidades y sobre todo, para presentarse en caso de requerir asesoría o financiamiento.

- ➔ 1. **Descripción:** es la información básica del negocio típicamente de unos tres o cuatro párrafos. Debe incluir la visión de la empresa, qué ofrecerás, qué necesidades de mercado intentarás satisfacer y por qué es viable tu idea comercial.
- ➔ 2. **Análisis del mercado:** ¿quiénes serán los clientes de la compañía? ¿Qué mercado abarca? ¿Cuál es la competencia? ¿Localización? El análisis de mercado responde muchas de estas preguntas. Una vez que el nicho esté definido, descríbelo para retratar a las empresas o consumidores que compren tu producto o utilicen tu servicio.
- ➔ 3. **Posicionamiento del negocio:** éste constituye la identidad de la empresa en el mercado: es la forma en que deseas que perciban tu producto o servicio.

¿Qué hace que tu producto o servicio sea único?, ¿qué necesidades cubre del cliente?, y ¿cómo se posiciona la competencia?

- ➔ 4. **Competencia:** ésta indica si los productos y servicios son adecuados para el entorno competitivo. Si la incluyes, demostrarás que entiendes la industria y estás preparado para hacer frente a algunos de los obstáculos que encontrará la empresa.
- ➔ 5. **Costo de producción y desarrollo:** en esta parte se debe incluir el costo del diseño del prototipo y los gastos de su producción en el caso de productos. En cuanto a servicios, debe llevar los gastos de consultoría, capacitación, preparación de material, etc. Asegúrate de incluir la mano de obra.
- ➔ 6. **Ventas y Marketing:** describe tanto la estrategia como las tácticas que emplearás para lograr que los clientes compren tus productos o servicios. Si la sección está sólidamente preparada puede servirte como hoja de ruta y también les asegura a los posibles inversionistas que tienes un plan viable y los recursos necesarios para promover y vender tus productos y servicios.



- ➔ 7. **Fortalezas gerenciales:** Este apartado se refiere a la dirección de la empresa que debe mostrar claramente que el equipo que formaste o formarás, es un equipo ganador. Es esencial que cada integrante tenga el talento y la experiencia pertinentes al negocio.

RECOMENDACIÓN

Contar con una estrategia para tu empresa te ayudará a darle forma, saber cuánto costará y cuáles serán sus alcances.

Con un plan de negocios bien elaborado, podrás atraer inversionistas si lo que deseas es precisamente dinero para hacer crecer tu empresa o iniciarla.



Hacer un plan de negocios eleva la posibilidad de tener éxito y crecer. Es importante investigar y analizar el mercado, la competencia y las tendencias, ya que esto proporcionará bases y herramientas para generar una visión de largo alcance. Ahora bien, desarrollar una estrategia significa conocer el mapa que te indicará hacia dónde llevarás tu proyecto y para ello existen miles de técnicas, literatura, modelos, etc.

Te recomendamos consultar los siguientes vínculos para conocer más sobre cómo preparar un Plan de Negocios:

- ➔ www.inadem.gob.mx/como_hacer_un_plan_de_negocios.html
- ➔ www.usa.gov/gobiernousa/Articulos/Como-hacer-plan-negocios.shtml

MÁS INFORMACIÓN

Solicita más información y otros folletos en el Consulado General de México en Nueva York.

Acércate a la Ventanilla de Asesoría Financiera o visita nuestro sitio en internet:

www.sre.gob.mx/nuevayork

Algunas páginas de interés:

- ➔ Tu Empresa: www.gob.mx/tu-empresa
- ➔ Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM): www.inadem.gob.mx
- ➔ The U.S. Small Business Administration: www.sba.gov

SRE
CONSULADO GENERAL DE MÉXICO
EN NUEVA YORK

