

---

## Lista de verificación para la apertura de un negocio

Usted está considerando la posibilidad de iniciar su propio negocio. Antes de lanzarse, hay algunas medidas que le recomendamos tomar para mejorar sus posibilidades de éxito. La siguiente es una lista de verificación que puede personalizar como guía para decidir si ser dueño de su propio negocio es adecuado para usted, y si es así, para la realización de las múltiples tareas necesarias para ponerlo en marcha.

- Evaluación personal.** Lo primero y más importante que debe hacer es una autoevaluación. Ser propietario de un negocio puede convertirse en una situación desafiante. Conocer las áreas en las que se destaca y en las que no se destaca le permite concentrar sus esfuerzos iniciales en las cosas que usted mejor hace, mientras busca la manera de superar o compensar sus debilidades.

Para hacer una prueba, haga clic en el enlace a continuación para tomar la prueba de autoevaluación de la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos "Is Entrepreneurship for You?" (¿La iniciativa empresarial es la mejor opción ideal para usted?). [http://www.sba.gov/starting\\_business/startup/areyouready.html](http://www.sba.gov/starting_business/startup/areyouready.html)

- Elaboración de su plan de negocios.** Un plan de negocios define precisamente su negocio, identifica sus metas y sirve como el currículo de su empresa. Los componentes básicos incluyen un balance general actualizado y pro forma (proyección futura), un estado de resultados y un análisis del flujo de efectivo. Debido a que proporciona información específica y organizada sobre su empresa y la manera en que pagará el dinero prestado, un buen plan de negocios es un requisito crucial de cualquier solicitud de préstamo. Para obtener más información acerca de cómo elaborar un plan de negocios, descargue nuestra planilla de Plan de Negocios del sitio web de NYC Business Solutions o consulte nuestro calendario de talleres para conocer la fecha del próximo seminario de "Fundamentos Comerciales".
- Conocimiento de todos sus gastos.** Usted debe conocer todos los gastos, tanto aquellos en los que incurrirá una sola vez como los gastos de inicio y las demandas continuas de efectivo. Debe pormenorizar las compras y los gastos e investigar su costo real. Debe tener en cuenta: equipos, seguros, presentaciones de documentos corporativos, papelería, avisos publicitarios, mobiliario, suministros, inventario, contabilidad y servicios legales, tarifas bancarias, sueldos, beneficios, etc. Como guía para pensar sobre los gastos, revise el libro de trabajo de manejo de efectivo.
- Obtención del capital necesario.** Este requisito podría cumplirse de cualquier forma, incluso a través de préstamos bancarios, ahorros personales, aportes familiares, etc. El personal de NYC Business Solutions Centers puede ayudarle a identificar el tipo adecuado de financiación y el prestamista indicado para usted mientras trabaja con usted para presentar su solicitud de préstamo.
- Consideraciones legales.** Determine los asuntos legales que tiene que resolver, entre ellos el tipo de estructura empresarial, los términos de su contrato de arrendamiento, los

---

contratos con proveedores u organizaciones de financiación, etc. Para recibir ayuda con la búsqueda de asesoría jurídica o un abogado, comuníquese con su NYC Business Solutions Center más cercano para ponerse en contacto con nuestra red de abogados que prestan servicios de manera gratuita.

- Inscripción de su empresa.** Solicite un número de identificación fiscal y otros registros tributarios según sea necesario. Llame al IRS para recibir el kit gratuito "Kit de impuestos para pequeñas empresas" (Small Business Tax Kit) al (800) 829-3676 o encuéntrelo en línea en el sitio web del IRS, <http://www.irs.gov/>.
- Apertura de una cuenta bancaria empresarial.** Abra una cuenta corriente de la empresa aparte de sus cuentas personales. Busque el banco y los servicios que mejor se adapten a sus necesidades. Analice los grandes bancos nacionales y los bancos locales más pequeños, ya que cada uno tiene diferentes áreas en las que se destacan para ofrecer a las pequeñas empresas.
- Establecimiento del sistema de contabilidad.** Usted no sabrá si está ganando o perdiendo dinero, si tiene un exceso o déficit de inventario, etc. si no conserva registros de ventas, inventario, gastos y flujo de caja. Estos registros también le permitirán comparar sus resultados reales con respecto a sus proyecciones y serán necesarios para realizar su declaración de impuestos al final de cada año. Consulte [http://www.sba.gov/starting\\_business/index.html](http://www.sba.gov/starting_business/index.html) o programe una cita con un consultor de NYC Business Solutions Center para obtener ayuda.
- Evaluación de sus necesidades de instalaciones físicas.** Determine el tipo de espacio que necesita: área en metros cuadrados, condición física de las instalaciones, conveniencia del diseño, flujo de tráfico, estacionamiento, requisitos de servicios públicos y costos. Preste especial atención a la forma en que el costo/área en metros cuadrados se compara con otros lugares similares. Échele un vistazo a nuestro documento de "Zonificación" de Simple Solutions para obtener más información.
- Identificación de sus proveedores.** Identifique las empresas o personas a quienes comprará los productos y servicios que necesita. Considere cuidadosamente su fiabilidad.
- Evaluación de sus necesidades de personal.** Identifique otros cargos dentro de la empresa que necesite designar. Elabore las descripciones de cargos y describa claramente las cualificaciones requeridas.
- Iniciación de una red de contactos.** Inscríbese en asociaciones comerciales o en la Cámara de Comercio local para promover su negocio y conocer a otras personas en su industria.
- Indagación de las oportunidades de ayuda general para empresas.** Continúe buscando clases, talleres o asesoramiento empresarial personalizado que le ayudarán a comprender mejor cómo iniciar y administrar su negocio.