

Agarra la onda... ¡cuida tu dinero!

¿Me conviene trabajar?

Cómo crear mi propio empleo

Cuando Will cumplió 16 años decidió comprar una vieja camioneta pick up, algunas escaleras y brochas para empezar su propia compañía de pintura. Algunos meses le iba mejor que otros, pero ganó más dinero de lo que hubiera ganado en cualquiera de los trabajos que solicitó previamente. Cuando se graduó de la preparatoria, Will pudo trabajar más horas. Contrató a dos amigos para que le ayudaran y muy pronto a su compañía le estaba yendo muy bien. Después de un par de años, incluso empezó a tomar clases en el colegio comunitario mientras su cuadrilla de empleados mantenía el negocio en marcha. Al final de cuentas, Will estaba feliz de no haber encontrado otro trabajo ese verano.

University of California
Agriculture and Natural Resources

Publication

¿POR QUÉ EMPEZAR
UN NEGOCIO?

¿Sería yo un buen empresario?
¿DEBERÍA SER MI PROPIO JEFE?

Cómo empezar

¿QUÉ ES LO MEJOR PARA MÍ?

Mi plan de mercadotecnia

¿Por qué fracasan los negocios?



¿Por qué empezar un negocio?

A pesar de que la experiencia de Will parece un sueño hecho realidad, la verdad es que es mucho más fácil trabajar para alguien más que crear tu propio trabajo. Cuando trabajas para alguien más, tienes garantizado el ingreso, no tienes que pagar por publicidad para atraer a clientes y, además, no tienes que preocuparte acerca de los permisos, licencias, seguros, demandas o el pago de impuestos. Así que, ¿para qué querrías tú iniciar tu propio negocio? Posiblemente seas como Will, alguien que tiene muy buenas destrezas pero no puedes conseguir el trabajo ideal; o quizás tú:



-  estás frustrado en tu trabajo actual porque quieres ser tu propio jefe.
-  tienes una muy buena idea empresarial que estás listo para poner a prueba.
-  te gustan los retos.
-  te gusta establecer tu propio horario de trabajo.
-  realmente deseas trabajar en algo que te encanta.
-  eres bueno para algunas cosas pero no tienes la experiencia o el título que los empleadores desean.



¿Sería yo un buen empresario?

Definición rápida

En *Wall-Street Words* por David L. Scott se define a “empresario” como una persona que tiene las destrezas e iniciativa para establecer un negocio y está dispuesta a tomar riesgos.

Pero a cualquiera que trabaje para sí mismo se le puede llamar empresario.

Hay muchas razones para empezar tu propio negocio, aun si planeas cambiarte de trabajo o regresar a la escuela en el futuro. Quizás simplemente trabajas mejor solo, tienes destrezas únicas o tienes un horario muy ocupado. Cualquiera que sea tu razón, existen algunas características que la mayoría de los empresarios comparten. Descubre si tú eres un empresario tomando la prueba “¿Debería ser mi propio jefe?” en la página 5.

em-pre-sa-rio

sustantivo

una persona que organiza y opera un negocio o negocios, asumiendo más riesgos financieros de lo normal.

sinónimos: especulador, magnate, potentado, comerciante, promotor, chanchullero informal, niño prodigio, influyente, ambicioso, muy trabajador, creativo.

Una manzana para el mundo

Hoy día, los productos Apple son conocidos en todo el mundo.

Pero, ¿sabías que Apple empezó porque tres personas, Steve Jobs, Steve Wozniak y Ronald Wayne tenían una idea empresarial y deseaban crear sus propios trabajos? Steve Jobs tenía solo 21 años de edad entonces, pero había empezado a planear su negocio cuando aún estaba en la preparatoria asistiendo a eventos para adolescentes después de la escuela que se llevaban a cabo en la compañía cercana Hewlett-Packard. Fundada el 1 de abril de 1976, las primeras computadoras Apple fueron construidas a mano en la sala de la casa de los padres de Jobs por Steve Wozniak. Jobs visitó una tienda local de computadoras—The Byte Shop—y los convenció de ordenar las primeras 50 computadoras a un precio de 500 dólares cada una. Para poder reunir el dinero que necesitaban para pagar por las partes electrónicas, Jobs pidió dinero prestado a sus amigos y familiares y vendió varios artículos incluyendo un autobús Volkswagen pequeño. Jobs pudo comprar las partes necesarias mientras que Wozniak y Ronald Wayne ensamblaban las computadoras Apple I. El resto es historia. Así que, ¿qué producto le puedes ofrecer tú al mundo? So, what product will you offer the World?





¿Debería ser mi propio jefe?

Lee las siguientes declaraciones. Marca SÍ, si crees que la frase te describe o NO, si no crees que te describe.

1. SÍ NO Soy bastante independiente, por no me importa si tengo que ir de compras solo, preparar mi propio almuerzo para llevar o hacer una cita con el doctor.
2. SÍ NO Me baja el ánimo si discuto con un amigo, pero por lo general mantengo una actitud positiva.
3. SÍ NO Puede ser que no sea un gran artista, pero definitivamente tengo un lado creativo.
4. SÍ NO Si tengo una buena corazonada, estoy dispuesto a arriesgarme, aunque sé que las cosas podrían no resultar a medida de mis deseos.
5. SÍ NO Mis maestros dirían que tengo una buena ética de trabajo.
6. SÍ NO Hay ocasiones en las que es difícil decir la verdad, pero yo soy una persona honesta.
7. SÍ NO Cuando hay algo que hacer, yo trabajaré duro para terminarlo.
8. SÍ NO Personas han mencionado que tengo talento para organizar y planear cosas.
9. SÍ NO Tengo mucha confianza en mi mismo, así que me siento cómodo pidiéndole algo a otra persona.
10. SÍ NO Me esfuerzo en ser un buen oyente.
11. SÍ NO Trabajo bien en la mayoría de proyectos en grupo porque soy un buen compañero de equipo.

12. SÍ NO Tomo decisiones rápidamente.
13. SÍ NO Cuando sé lo que quiero, me siento motivado a lograrlo.
14. SÍ NO Me es fácil convencer a otras personas cuando argumento a favor de un punto.
15. SÍ NO Una vez que empiezo un proyecto, sé que lo voy a terminar.

Anota las veces que marcaste SÍ y NO en los espacios de abajo.

SÍ _____ NO _____

Si marcaste SÍ 13 veces o más, es posible que poseas lo que se necesita para empezar tu propio negocio y trabajar para ti mismo. Lee el resto de esta guía para saber cómo puedes empezar.

Si marcaste SÍ entre 10 a 12 veces entonces es posible que necesites un poco de ayuda para empezar tu propio negocio pero posiblemente te vaya bien una vez que hayas empezado. El resto de esta guía te mostrará exactamente lo que necesitarás.

Si marcaste SÍ 9 veces o menos es posible que te sea difícil trabajar para ti mismo, si es que la idea te interesa. Si todavía lo deseas después de acabar de leer el resto de esta guía, entonces trata de empezar con un tipo de servicio que no requiera mucha inversión inicial, como tutoría, cuidado de niños o lavado de ventanas. Si descubres que te gusta trabajar para ti mismo, entonces cámbiate al negocio de tus sueños.

¿Qué es
mejorar
para
mí?

¿Piensas que te gustaría ser tu propio jefe? Entonces, lo primero que necesitas hacer es buscar una buena idea de negocios. Aunque hay innumerables opciones, algunas de las mejores ideas son cosas que no se encuentran en el mercado todavía. En los espacios proveídos, anota tu lluvia de ideas para tu negocio. Anota cada ejemplo. Trata de pensar en dos o tres ideas para cada concepto.

¿Qué me gusta hacer?

- Montar en monopatín
-
-

Idea empresarial

- Lecciones para enseñar a montar en monopatín
-
-

¿Qué sé hacer bien?

- Tocar la guitarra
-

Idea empresarial

- Tocar en bodas y otros eventos

¿Qué me gustaría que alguien vendiera?

- Tarjetas de cumpleaños bonitas para mis amigos

Idea empresarial

- Vender tarjetas personalizadas, hechas a mano

¿Qué tipo de servicio me gustaría que alguien ofreciera?

- Limpiar las llantas y rines de mi auto

Idea empresarial

- Limpieza detallada de llantas y rines una vez a la semana y a domicilio (casa o negocio)

Ahora que tienes algunas ideas, piensa cuál te atrae más. También piensa en cuánto dinero necesitarás para iniciar cada uno de los negocios. Por ejemplo, es probable que no te cueste mucho ofrecer lecciones de mono patín. Pero en el caso de las tarjetas personalizadas, tienes que comprar los materiales para hacerlas. El tiempo es otro factor a considerar. Si cuentas con un cubeta, limpiador y un trapo entonces no te tomará mucho tiempo prepararte para hacer el trabajo de limpieza detallada de llantas y rines. Sin embargo, aprender y practicar la música de guitarra específica para una boda, te tomará un poco de tiempo. Después de que tengas una buena idea, sigue leyendo para aprender cómo puedes iniciar tu propio negocio.



Cómo empezar

Las siguientes sugerencias te pueden ayudar a entender cómo puedes empezar.

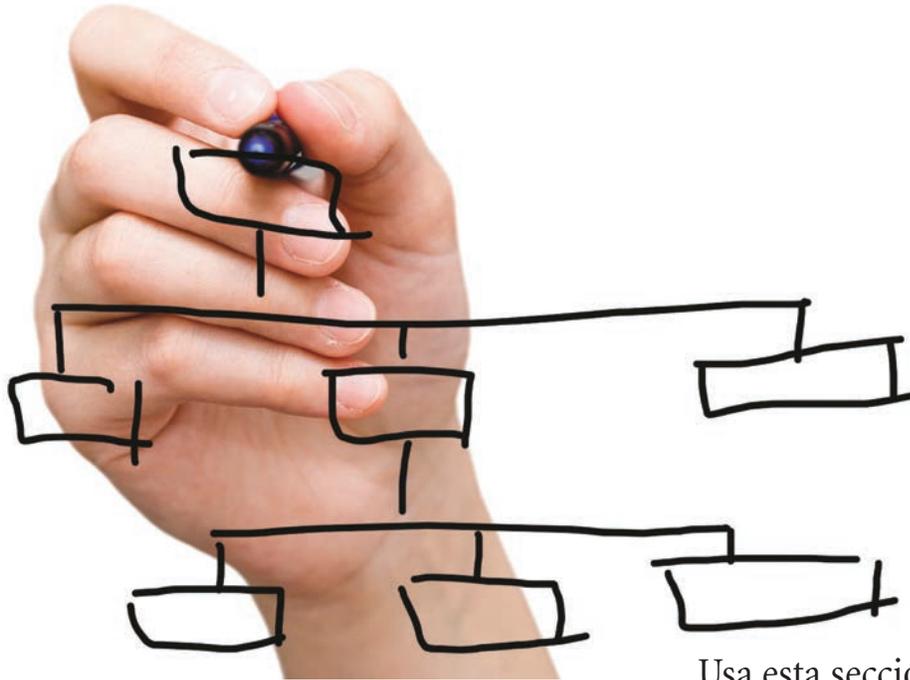
Empieza a leer. La gente que tiene éxito en los negocios ha aprendido de los éxitos y errores de otros. Con frecuencia puedes leer sobre estos temas en la Internet o puedes ir a la biblioteca y buscar libros, revistas, artículos, etc., que te sean útiles.

Empieza a hablar. El mejor consejo que puedes obtener es el de personas que ya han pasado por esa situación. Una vez que decidas cual es tu idea empresarial, busca y habla con gente que ya ha iniciado su propio negocio o que trabaja en la misma industria. Ellos te pueden ayudar cuando estés elaborando un plan de negocios o simplemente necesites desfogarte. Además, si demuestras ser serio y cumplido, algunos profesionales en el campo podrían empezar a usar tus servicios.

Obtén algo de experiencia. Pon a prueba tu idea dando tu tiempo y servicios de manera voluntaria. También, infórmate sobre las clases y certificaciones que pueden ayudarte. Por ejemplo, podrías considerar obtener un certificado en primeros auxilios si vas a dar lecciones de monopatín.

Elabora un plan de negocios. Un plan de negocios básicamente es una descripción escrita de lo que piensas hacer y cómo planeas hacerlo. A pesar de que un plan de negocios podría parecerle mucho trabajo, realmente te puede ayudar a entender cómo funciona un negocio; por ejemplo, cómo promocionar tus servicios y qué hacer cuando te enfrentas a un problema. Un plan de negocios podría también ayudarte a demostrar que estás tomando bien en serio el asunto si decides pedir ayuda financiera a tus padres para iniciar tu negocio.





Mi plan de negocios

Usa esta sección como guía para tu plan de negocios. Será necesario que busques alguna de esta información y otra podrás simplemente adivinarla. Siempre que necesites ayuda, recuerda que puedes hablar con personas que ya han establecido su propio negocio.

Nombre de la compañía:

Descripción general de la compañía

- En general, ¿en qué consistirá o que tipo de servicios proveerá mi negocio?
- ¿Cuáles son los objetivos de mi negocio y que haré para alcanzarlos?

Productos y servicios

- Dar una descripción detallada de mis productos y servicios. Incluir fotografías si están disponibles.
- ¿Qué ventajas tengo sobre mis competidores?
- ¿Cuáles son las desventajas?
- ¿Cuánto cobraré por mi producto o servicios?

estrategia

sustantivo

un plan de acción o conjunto de acciones planificadas diseñadas para lograr un objetivo o fin determinado.

sinónimos: plan maestro, plan de jugada (o acción), plan de acción, programa, maniobras, tácticas.



Continúa en la página 10

Mi plan de mercadotecnia

Una parte muy importante del plan de negocios es el plan de mercadotecnia. Ten en cuenta lo siguiente cuando prepares tu plan de mercadeo.

- ¿Qué demanda hay para mi producto o servicio?
- ¿Cuál es el potencial de crecimiento de mi negocio?
- Descripción de mi producto/servicio, pero esta vez desde el punto de vista del cliente.
- ¿Qué es lo que ofrezco?
- ¿Cuáles son las características más importantes para el cliente?
- ¿Cuáles son los beneficios para el cliente?
- ¿Quiénes son mis posibles clientes (ejemplo: edad, sexo, nivel económico, clase social, ubicación, educación, etc.)?
- ¿Quiénes son mis competidores potenciales?
- ¿Cuáles son los nombres de los negocios y productos con los que competiré?
- ¿Qué cosas atraerán a mis clientes a mi negocio en vez de al de mis competidores?
- ¿Qué cosas atraerán a mis clientes al negocio de mis competidores en vez de a mi negocio? (ejemplo: producto, calidad, servicio, selección,



- precio, fiabilidad, experiencia, ubicación, apariencia, métodos de venta, publicidad?)
- Describir cómo mi compañía encaja en el mundo.
- ¿Cómo le haré publicidad?
- ¿Qué tipo de medios utilizaré (ejemplo: TV, volantes, radio, Internet, etc.)? ¿Por qué y con qué frecuencia usaré este medio?
- ¿Cómo me gustaría aparecer (cuál es mi imagen) en mi publicidad?
- ¿Cuánto costará obtener publicidad de esta manera?
- Explicar cómo determiné mis precios. ¿Cómo se compararán con los de la competencia y cómo pagarán mis clientes por los productos/servicios?
- Describir la ubicación de mi negocio y qué tan conveniente será para mis clientes.
- Pronosticar mis ventas mes a mes durante un año entero.

Continúa en la contraportada

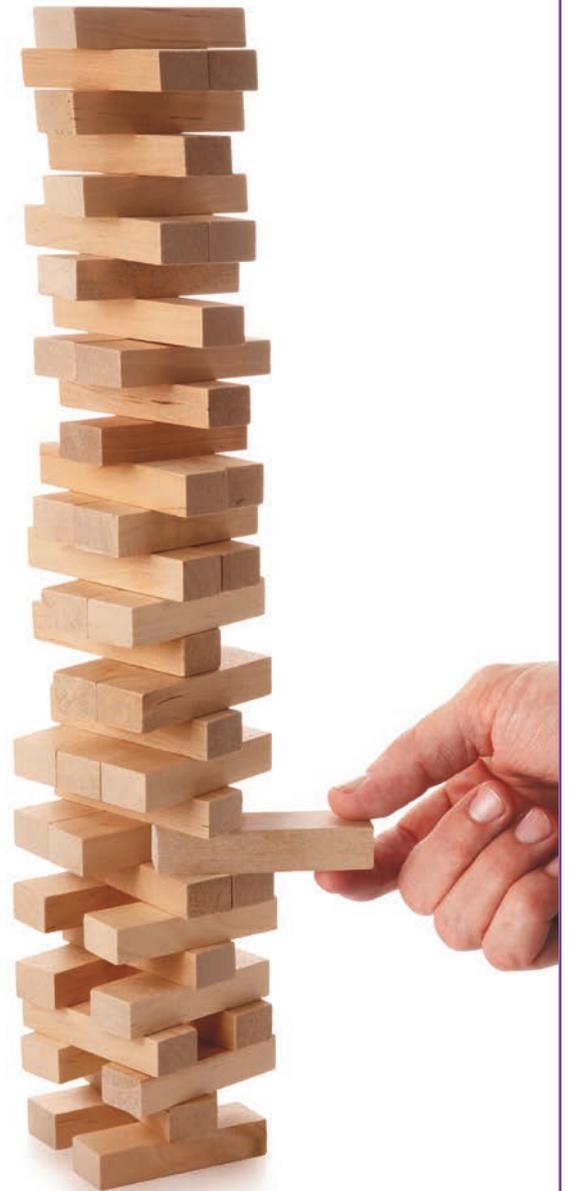
¿Por qué fracasan los negocios?

A

Antes de emprender tu negocio tú solo, es importante saber que mucha gente que está empezando su propio negocio no produce suficiente dinero y termina cerrando sus puertas.

Algunas razones comunes por las que los negocios fracasan:

- falta de experiencia empresarial
- carecen de suficiente dinero para echarlo a andar
- no producen suficiente dinero para mantener el negocio andando
- mucha competencia
- falta de publicidad
- tener muchas personas en la nómina
- los servicios/productos no son útiles o de buena calidad
- el dueño termina agotado
- mala ubicación
- el dueño usa mucho dinero de la compañía para pagar por sus cosas personales



Conclusión: La mejor manera de evitar el fracaso de un negocio es elegir una buena idea empresarial y prepararse bien.

Mi plan de negocios (cont.)



Gastos iniciales

- Haz una lista de los gastos que puedes incurrir antes de producir dinero. Considera costos como: renta y transporte, compra de equipo, costos de publicidad o imprenta, permisos, licencias, cuotas fiscales, personal, costo de materiales o productos.
- ¿Cómo pagaré por los gastos iniciales?
- ¿A dónde puedo ir a pedir dinero prestado?
- Si mi plan es pedir dinero prestado, ¿cuánto tiempo me tomará pagarlo?

Ten esto en cuenta:

Tu ciudad/condado podría requerir un permiso o licencia comercial para ciertos tipos de negocios. Una vez que empieces a producir dinero, tendrás que llevar un registro de tu ingreso para tus impuestos.

Obviamente hay mucho en qué pensar antes de establecer tu propio negocio. Pero si decides convertirte en empresario, tu dedicación puede realmente valer la pena. Aun cuando tu negocio no llegue a ser grande, tendrás una gran experiencia de vida y la satisfacción de haber intentado hacer realidad uno de tus sueños.

¡Agarra la onda... cuida tu dinero... ¿Me conviene trabajar? Es una serie de guías para adolescentes y líderes. El objetivo de estas guías para adolescentes y líderes es asistir a los adolescentes a 1) identificar las carreras que son compatibles con su personalidad laboral; 2) entender el proceso de encontrar y mantener un empleo y 3) reconocer los beneficios y riesgos de ser un empresario. Cualquier comentario sobre estas guías pueden ser dirigido a: Departamento de Economía del Consumidor, Extensión Cooperativa de la Universidad de California (UCCE), 135 Building C, Highlander Hall, Riverside, CA 92521. Autor: Katherine Wassenberg, escritora independiente; equipo de desarrollo: Margaret Johns, Karen Varcoe, Charles Go, Shirley Peterson, Brenda Roche, Patti Wooten Swanson, Keith Nathaniel y el equipo de trabajo de ¡Agarra la onda... cuida tu dinero! de UCCE; diseñador gráfico: Kerry Decker, UC Riverside; Traducción: Servicio de Información en Español de ANR. 2009

Esta publicación ha sido sometida al escrutinio anónimo de otros científicos y profesionales calificados de la Universidad de California para garantizar su exactitud técnica. Este proceso de revisión fue supervisado por el editor asociado para desarrollo juvenil de ANR.

Para simplificar la información se han utilizado nombres comerciales de productos. Nuestra intención no es la de avalar los productos nombrados o ilustrados, ni tampoco emitir críticas contra productos similares que no se han mencionado o ilustrado.

Publicación de ANR

©2010 por los regents de la Universidad de California

División de Agricultura y Recursos Naturales

Todos los derechos reservados.

Se prohíbe la reproducción de esta publicación en partes o entera. Se prohíbe, asimismo, almacenarla en un sistema de recuperación de datos o transmitirla en ninguna forma o modo, electrónica o mecánicamente, por fotocopiado, grabado u otro medio, sin la autorización escrita del publicista y los autores.

La División de Agricultura y Recursos Naturales (ANR) de Universidad de California prohíbe la discriminación o el hostigamiento de cualquier persona en cualquiera de sus programas o actividades. (Se puede leer la versión completa de la declaración de política antidiscriminatoria en <http://ucanr.org/sites/anrstaff/files/107735.doc>). Las preguntas sobre la política antidiscriminatoria de ANR pueden dirigirse a: Linda Marie Manton, Affirmative Action Contact, University of California, Davis, Agriculture and Natural Resources, 2801 Second Street, Room 244, Davis, CA 95618, (530) 750-1318. Kerry, this is the latest AA disclaimer.