

Consejos para levantar su negocio

Lo primero es orientarse y saber que el camino es arduo y requiere voluntad

POR VIVIANA TORRES MESTEY
Especial para El Nuevo Día

"Me gustaría que pudieran brindar más información a personas como yo que tenemos un sueño de crear nuestro propio negocio pero no sabemos cuáles son las herramientas o canales a seguir para lograr el sueño. Soy de las personas que cree que no tenemos que partir de nuestra patria para poder evolucionar y crecer, lo importante es intentarlo".

ILIA BARRETO
Isabela

LANZARSE A levantar una empresa propia va de la mano con unas gestiones y responsabilidades que son claves para obtener resultados prósperos. Pero además de tener el mapa de ruta, Elisa Rodríguez, sicóloga industrial, recomendó también que asegure una entrada de dinero provisional de otra manera en lo que trabaja por convertir su idea de negocio en una realidad.

Y es que levantar una empresa puede ser un proceso complejo que tome varios meses, como poco, para poder tener algo bien planificado y estructurado. Así lo han hecho lectores que han compartido sus vivencias con *Puerto Rico se reinventa*, entre ellos algunos que han solicitado el desempleo en lo que se convierten, poco a poco, en sus propios jefes.

"La voluntad no es suficiente hay que tener otras estrategias de ejecución", confirmó Carlos Santiago, presidente de la firma Santiago and Associates.

Por esto se recomienda mucha planificación entre la cual tendrá que identificar un local, escoger la estructura del negocio. Los documentos requeridos variarán de acuerdo con el tipo de negocio y la cantidad de empleados, por lo que es esencial mantenerse informado y orientarse con entidades especializadas como el Banco de Desarrollo Económico, la Compañía de Comercio y Exportación y la Administración de Pequeños Negocios.

Uno de los primeros pasos debe ser

definir el tipo de negocio que quiere crear ya sea como propietario único, en sociedad con otras personas o como una corporación.

Una vez aclare estos puntos, defina a lo que quiere dedicarse, ya sea al ofrecimiento de servicios, la venta de productos o ambos. También tiene la alternativa de entrar en la manufactura de algún producto y mercaderarlo. Recuerde registrar todas sus ideas, productos y nombres en el Departamento de Estado y estar claro en que su idea tiene demanda en el mercado. "Si no hay rentabilidad no hay nada que distribuir", dijo Manuel "Coco" Morales, consultor de productividad y ejecución organizacional.

MÚLTIPLES POSIBILIDADES

"Hay treinta mil opciones de inyectar el mundo empresarial", dijo Rafael Zúñiga, director de la división de reinversión comunitaria de RG Financiera, por lo que necesitará hacer un estudio del mercado.

De este modo conocerá el área en la que se quiere insertar y saber los puntos desatendidos y de más demanda. Para facilitarle este proceso debe orientarse con las oficinas gubernamentales relacionadas, como el Departamento del Trabajo, la Compañía de Fomento Industrial o la Junta de Planificación.

Pase a identificar un local desde donde va a operar, preferiblemente acompañado de un corredor de bienes raíces que tenga conocimiento sobre el área. Tenga en consideración la condición física, el estacionamiento y los costos.

Otro trámite que debe hacer es el de obtener los permisos y licencias necesarios para el negocio y para reclutar empleados, en caso de que requiera alguno. Además, es necesario identificar las opciones de financiamiento disponibles. Se recomienda que se exploren todas las posibles entradas de fondos para lo cual debe conocer los incentivos que se están ofreciendo. Por ejemplo, si toma uno de los cursos de desarrollo empresarial que ofrece el Banco de De-



BUSQUE EN la columna Manos Amigas, en la página siguiente algunos de los recursos que le ayudarán con cada paso a tomar

sarrollo Económico podrá aplicar para un incentivo de \$5 mil al finalizar el adiestramiento.

Es importante que busque todos los requisitos completos para el proceso en las respectivas oficinas gubernamentales y no dude en preguntar.

Establecer un negocio es un proceso extenso y burocrático para el que debe estar preparado. "Lo más difícil es quitarse la chaqueta y empezar en cero, pero después que comienzas a ver resultados es que vas a entender el valor de tener lo tuyo", dijo Santiago.



HERRAMIENTAS PARA LA BÚSQUEDA

Este ejercicio puede ayudarle a identificar si será una buena idea tener un negocio propio y a desarrollar sus ideas

Marque las razones por las que quiere tener un negocio:

- Quiere ser su propio jefe.
- Quiere independencia financiera.
- Quiere libertad creativa.
- Quiere usar al máximo sus conocimientos y destrezas.

Determine qué tipo de negocios es el correcto para usted:

- ¿Qué le gusta hacer con su tiempo?
- ¿Qué destrezas técnicas he aprendido o desarrollado?
- ¿Qué dicen los demás sobre lo que hace bien?
- ¿De cuánto tiempo dispone?
- ¿Tiene algún pasatiempo que pueda ser mercaderable?

Investigue sobre el mercado donde busca insertarse:

- ¿Es su idea práctica y llenará alguna necesidad?
- ¿Cuál es su competencia?
- ¿Qué ventaja tiene sobre otras empresas existentes?
- ¿Puede ofrecer mejor servicio?
- ¿Puede crear demanda para el negocio?

Antes de desarrollar su idea, piense en lo siguiente:

- ¿Qué negocio le interesa comenzar?
- ¿Qué servicios o productos voy a ofrecer? ¿Desde dónde?
- ¿Cuál será su estructura legal?
- ¿Cómo se va a llamar su negocio?
- ¿Qué equipo o productos necesito?
- ¿Qué tipo de seguro necesitará?
- ¿Qué financiamiento usará?
- ¿Cuáles son sus recursos?

Fuente: Small Business Administration / www.sba.gov

"Existe una puerta por la que puede entrar la buena o la mala suerte, pero son ustedes los que tienen la llave" —Proverbio Japonés —



CON TONO POSITIVO

5 APORTACIONES A LA ECONOMÍA

- 1 Compre en el pueblo. Su comunidad se sostiene con el flujo de dinero de persona a persona en tiendas locales.
- 2 Si puede, haga turismo. Hay buenas ofertas en tiempos de crisis.
- 3 Compre algo a otra persona. Muchos hacen ventas de maquieta para deshacerse de cosas que no necesitan. Consigue buenos precios y a la vez ayuda a otra persona.
- 4 Si tiene dinero, puede invertir. Si piensa en invertir a largo plazo, es el momento pues dentro de unos años la bolsa subirá sin duda. Las compañías necesitan inversionistas para crecer y a su vez crear empleos.
- 5 Comience un negocio. Cuando las grandes empresas despiden empleados, los pequeños negocios son los que crean trabajos. Los grandes negocios del futuro serán los que comienzan ahora.

Fuente: 5 Ways YOU can fix the economy, Sheenan Porter de Ameriplan Insurance



RAMÓN TORRES ZAVAS

Cambió la imagen a la perseverancia

POR VIVIANA TORRES MESTEY
Especial El Nuevo Día

LUEGO DE haber trabajado junto a su padre en la barbería durante años, Willie Negrón se dio cuenta que quería hacer de su arte una empresa y tener su propio salón de belleza.

Con lo que tenía en el bolsillo y un préstamo moderado que solicitó compró algunos productos y equipos, y aprovechó su bachillerato en Administración de Empresas para poner todos sus conocimientos en práctica.

Alquiló una barbería equipada que estaba cerrada y la capitalizó para luego alquilar un local más grande que llamó Willie Negrón Hair Designer: Alta Tecnología

NO ES CANTIDAD, ES CALIDAD

Pero Negrón no quería volumen en

clientela, quería un sistema personalizado, que le permitiera trabajar con el cliente para desarrollar una imagen única para cada persona. Así, para la década de 1990, cuando el cambio de imagen se puso de moda, su idea floreció.

De los 28 años que lleva en este campo, 16 han sido con su negocio, en el que ha empleado entre 10 a 18 trabajadores. Además, se ha destacado dando talleres y seminarios para orientar a las personas sobre los cambios de imagen y arreglo personal.

EL GUSTO DE LA SATISFACCIÓN

Para Negrón esto le ha traído satisfacción doble pues de cinco hijos que tuvo, cuatro son estilistas profesionales. Además, le complace pintar sonrisas en las personas que se miran al espejo y les gusta su nueva imagen. Así se siente que colabora con la sociedad.

"Me siento feliz con la oportunidad que Dios me ha dado. No sólo porque me beneficio económicamente sino porque lo que hago, lo hago con pasión", dijo Negrón.

DE PEINAR A ENSEÑAR

Su próximo paso será armar un centro educativo para la educación continua de otros estilistas y profesionales de la belleza. "Como empresario mi nueva meta es hacer crecer la escuela", señaló Negrón.

No sólo consiguió materializar su idea, formar su empresa y pasar su reconocimiento. De ser el hijo de un barbero Negrón apuntó hacia las estrellas y es hoy el estilista de grandes artistas y deportistas.

Con perseverancia, ya se acerca a la cifra de 7 dígitos en ganancias de su negocio que comenzó casi en cero.

WILLIE NEGRÓN pudo haberse quedado como barbero, que fue el arte que heredó de su padre. Pero decidió salir de su zona cómoda y aventurarse solo. Así, con algunos ahorros y un préstamo, se convirtió en estilista de estrellas con ganancias sustanciales.



MANOS AMIGAS

- Ayuda para el empleado público (787) 999-7575
- Compañía de Comercio y Exportación: (787) 294-0101
- Banco de Desarrollo Económico (787) 641-4300 Ext. 1025
- Small Business Administration (787) 766-5572 / www.sba.gov
- Small Business and Technology Development Center (787) 763-6811 / www.sbtcd.org
- Enlace de Negocios del Gobierno de Estados Unidos / <http://www.business.gov/states/puerto-rico/>



GENTE DISPUESTA

José E. Santiago Maldonado
Comercio, BA Artes
12 años de experiencia
Río Grande
emileida@hotmail.com
(787) 888-9321

Eugenio Rosado Velázquez
Gula Turístico
BA Administración Hoteles
1 años de experiencia
Ponce
eugenio_rosado@hotmail.com
(787) 604-1356

Glorimar Cintrón Rodríguez
Ventas
Estudios en Contabilidad
4 años de experiencia
Toa Alta
glorimar_c@hotmail.com
(787) 730-6236

Si busca empleo y le interesa participar en esta sección, accese www.elnuevodia.com/clasificadosprint. Este servicio es completamente gratis por tiempo limitado.