



GUÍA
PARA EMPEZAR
UN NEGOCIO
EN IOWA

iowasbdc.org

TABLA DE CONTENIDO

iBienvenido/a!	3
1 Evalúese como propietario/a de un negocio.....	5
2 Seleccione una idea de negocio.....	5
3 Determine la viabilidad del concepto.....	5
Defina Su Idea De Negocio	
Recopilar Información Investigación De Mercado	
4 Examine los problemas críticos y tome decisiones	7
Opciones De Entrada	
Elegir Socios Clave	
Selección De Una Ubicación Para El Negocio	
Nombre Y Marca De Su Negocio	
Finalizar Los Procedimientos Y Planes Operativos, Administrativos Y De Marketing	
5 Analice los costos iniciales, los gastos operativos, los precios y las proyecciones	9
6 Desarrolle su plan de negocios	9
7 Prepare el financiamiento.....	10
8 Lista de verificación para iniciar un negocio en Iowa	11

¡Bienvenido/a!

¡Felicitaciones por su decisión de iniciar un pequeño negocio en Iowa! Abrir una nueva empresa es un esfuerzo apasionante, y la administración de una empresa existente puede ser desafiante. De cualquier manera, estamos aquí para ayudarle.

Acerca de nosotros: El Centro de Desarrollo de Pequeños Negocios (SBDC, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos en Iowa surgió en 1981. Tiene 15 centros de extensión en todo el estado de Iowa y es parte de la Red SBDC de Estados Unidos, de alcance nacional. El SBDC de Estados Unidos en Iowa brinda asistencia de gestión empresarial gratuita y confidencial a los propietarios de pequeñas empresas con fines de lucro y a las personas interesadas en iniciar o comprar una pequeña empresa.

Consejeros: Su consejero del SBDC de Estados Unidos tiene una amplia gama de conocimientos y experiencia, y está para servirle. Un requisito para nuestros asesores es contar con la certificación Certified Business Advisor (CBA), y muchos tienen antecedentes como propietarios de pequeñas empresas.

Sesión de asesoría. Qué esperar:

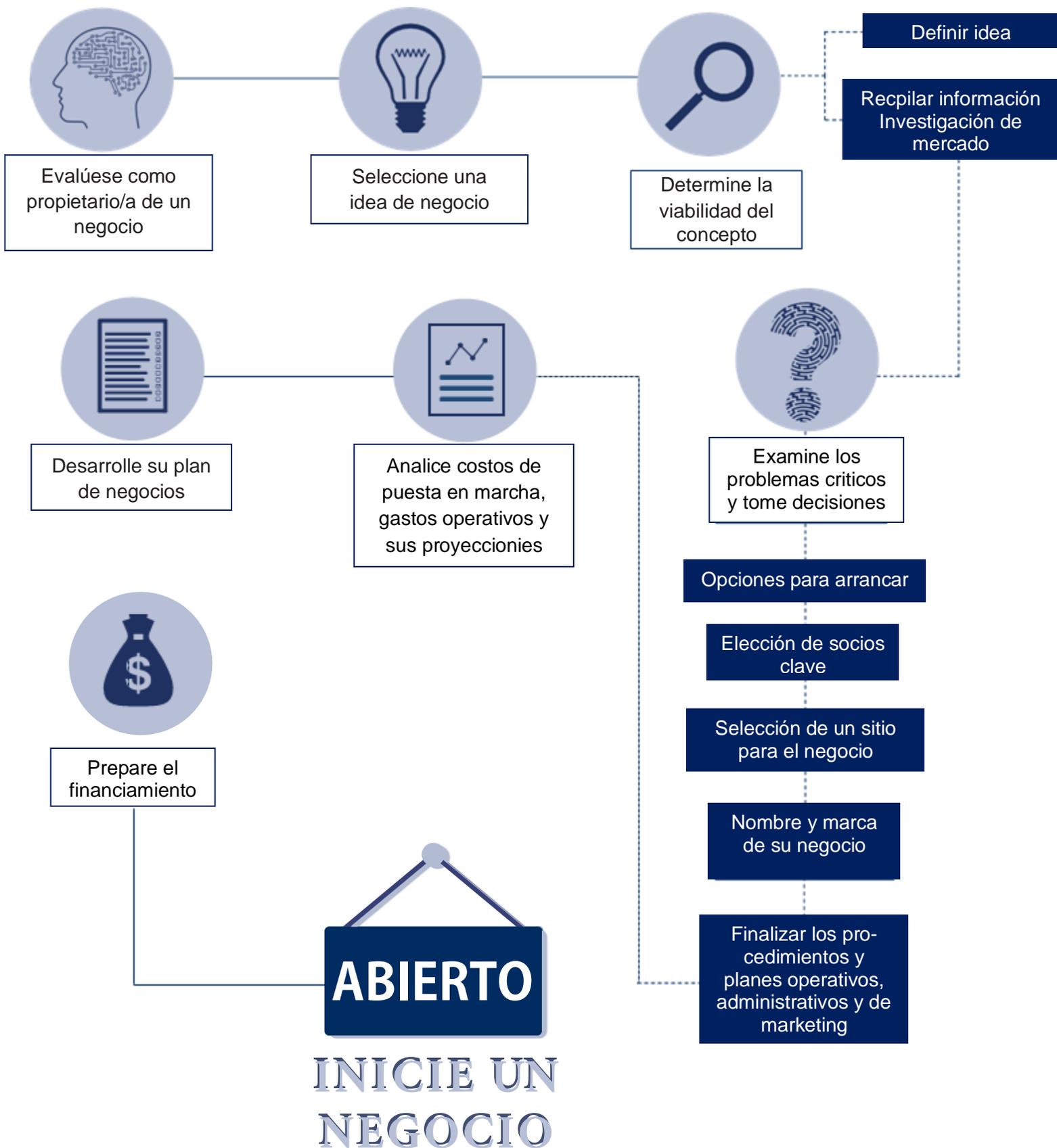
- » Cuando esté listo/a para solicitar asesoramiento, vaya a www.iowasbdc.org y haga clic en solicitar asesoramiento (Request Counseling). Llene ese formulario de la manera más completa posible. Toda la información es confidencial. Su consejero también recopilará información adicional de usted para evaluar mejor su situación.
- » Lleve información financiera o un plan de negocios a la sesión, si cuenta con ellos. No dude en hacer preguntas durante la sesión. Todas las preguntas son bienvenidas.
- » Después de su sesión de asesoría, el consejero del SBDC le llamará o le enviará un correo electrónico para ver si tiene preguntas adicionales. La oficina estatal del SBDC de Estados Unidos en Ames, Iowa, le enviará una encuesta sobre su experiencia de consejería. Valoramos sus comentarios y le agradeceremos de antemano su respuesta.
- » Se le enviará un formulario de impacto en el cliente para recopilar información sobre su negocio, trabajos generados, incrementos en las ventas, préstamos recibidos y capital (su dinero) invertido en el negocio. La información recopilada será confidencial y se usará solo en un informe colectivo para mantener los fondos para el SBDC de Estados Unidos en Iowa, de modo que podamos continuar sirviéndole sin costo.

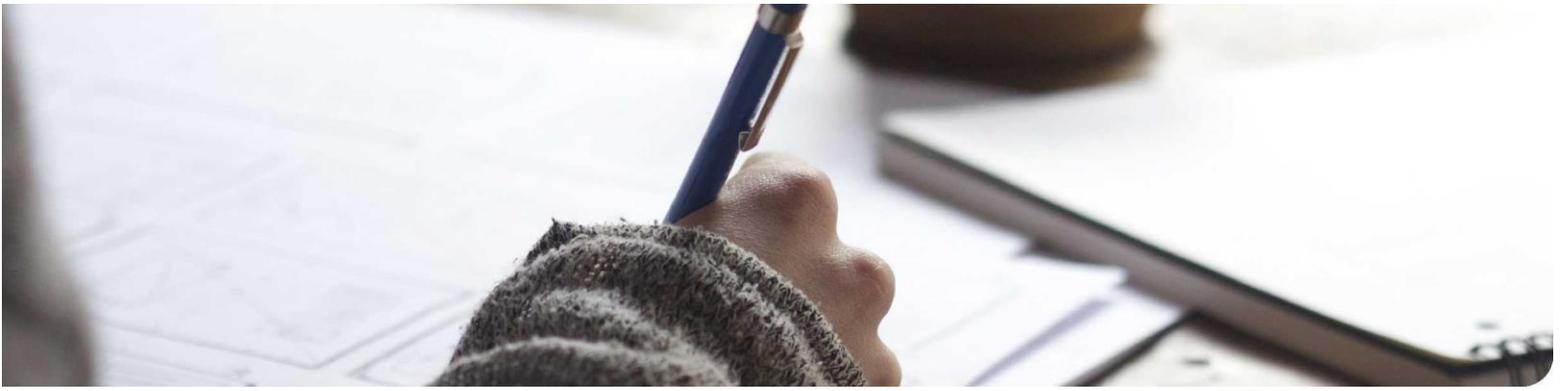
Qué podemos hacer por usted: Su consejero del SBDC trabajará con usted en una variedad de asuntos comerciales. Si el consejero no puede solucionar un problema en particular, buscará a otro consejero con esa experiencia en la red SBDC de Estados Unidos en Iowa, o remitirá su caso a otro recurso confiable. Valoramos a nuestros clientes y nos esforzamos por servirlos durante la vida de su empresa.

¡Esperamos construir una relación sólida con usted!

Lisa Shimkat
Directora estatal
SBDC de Estados Unidos en Iowa

PLANIFICACIÓN DE INICIO DE NEGOCIO





PASO 1 ► **Evalúese como propietario/a de un negocio**

Si bien tener una empresa puede ser una idea emocionante, administrarla puede resultar difícil debido a la falta de experiencia o de habilidades gerenciales. Una autoevaluación honesta le permitirá evaluar sus características personales y determinar sus aptitudes para ser propietario/a de una pequeña empresa.

Evaluación de preparación para pequeñas empresas de la Administración de Pequeñas Empresas (SBA, por sus siglas en inglés): https://eweb1.sba.gov/cams/training/business_primer/assessment.htm

PASO 2 ► **Seleccione una idea de negocio**

Si aún no lo ha hecho, primero debe decidir qué tipo de negocio iniciará. Hágase las siguientes preguntas:

- » *¿En qué es bueno/a?*
- » *¿Qué le gusta hacer?*
- » *¿Qué habilidades propias puede capitalizar?*
- » *¿Qué problemas tienen las personas de su círculo que pueda ayudar a resolver?*
- » *¿Qué necesidades insatisfechas ven usted o su círculo y cómo pueden ayudar a satisfacerlas?*

Mantenerse al tanto de las tendencias de los consumidores y de empresa a empresa (B2B) también puede ayudarle a definir una gran idea de negocio. smallbiztrends.com es un gran recurso para comenzar.

PASO 3 ► **Determine la viabilidad del concepto**

Se deben responder muchas preguntas y recopilar información antes de determinar la viabilidad de su idea de negocio. La investigación y el análisis cuidadosos le ayudarán a evaluar su concepto y refinarlo. Los asesores de SBDC a menudo usan herramientas de Strategyzer llamadas Lienzo de modelo de negocios (Business Model Canvas) y Modelo de propuesta de valor (Value Proposition Model). Estas herramientas le ayudan a adoptar un enfoque visual e interactivo para determinar la viabilidad y construir su modelo de negocio. Puede ser útil llevar a cabo este proceso con

-----> DEFINA SU IDEA DE NEGOCIO

Tomarse el tiempo para explorar su idea le ayudará a identificar los factores específicos que hacen de su concepto de negocio algo único. Las siguientes preguntas le servirán de guía para definir su concepto de negocio y finalmente elaborar una Declaración de Concepto Empresarial.

- » ¿Cuál es su negocio?
- » ¿Qué producto o servicio proporciona a sus clientes?
- » ¿Qué problemas le está resolviendo a su cliente?
- » ¿Quién comprará su producto o servicio?
- » ¿Por qué le van a comprar a usted?
- » ¿Cuándo comprarán su producto o servicio?
- » ¿Cómo sabrá su cliente que usted tiene productos o servicios disponibles?

-----> RECOPIRAR INFORMACIÓN | INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado le dice quiénes son sus clientes, dónde están y cuán grande es el mercado potencial. Mediante la investigación, puede recopilar información tal como datos demográficos, necesidades de los clientes, tamaño del mercado, estilos de vida y comportamiento de compra de los clientes, y demanda de sus productos o servicios.

TIPOS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO:

La investigación primaria se recopila de primera mano con técnicas como entrevistas individuales en profundidad, encuestas, grupos focales y atención a las redes sociales. La investigación primaria es mejor cuando investiga su segmento de clientes y a sus competidores. Esto requiere mucho tiempo y puede ser intimidante, pero salir y descubrir de primera mano la atmósfera del mercado para su oferta específica es clave para la comerciabilidad.

La investigación secundaria es investigación ya publicada de fuentes como directorios, revistas, y asociaciones industriales. La investigación secundaria se ha vuelto más accesible en los últimos años debido a la cantidad de información disponible en internet. La investigación secundaria es valiosa para investigar tendencias de la industria, demografía, etc.

QUÉ INVESTIGAR:

Industria

La investigación de la industria le ayuda a comprender el panorama general de lo que está sucediendo nacional y localmente en su tipo de negocio. Busque tendencias, potencial de crecimiento, demanda actual, tamaño y canales de distribución.

Clientes

La investigación sobre clientes potenciales y segmentos de mercado le ayudará a descubrir quiénes son más adecuados para su mercado, si hay algún problema que resolver, cuál es la mejor forma de llegar a su cliente, cuál es el mejor precio para su producto/servicio y más.

Competencia

Investigue a las empresas y productos que compiten con usted directa e indirectamente. Es muy raro que una empresa no tenga competencia. Investigue los precios, las ventas, las operaciones y el modelo comercial de sus competidores, sus fortalezas y debilidades, y la ventaja competitiva.

PASO 4 ► Examine los problemas críticos y tome decisiones

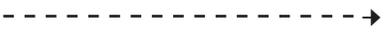


OPCIONES DE ENTRADA

Hay muchas razones por las que las personas quieren abrir un negocio propio, y existen varias opciones para hacerlo. Cada opción tiene sus propios beneficios, riesgos y requisitos. Los asesores de SBDC pueden ayudarle a explorar cada opción y orientar sus esfuerzos de investigación y planificación.

Las opciones de entrada más comunes incluyen:

- » Comprar su propio negocio
- » Comprar una franquicia
- » Iniciar un negocio nuevo



ELEGIR SOCIOS CLAVE

Iniciar su propio negocio implica muchas decisiones y factores dinámicos. Recurrir a profesionales y asesores externos puede aumentar sus posibilidades de éxito. A veces, la parte más abrumadora de ser un emprendedor es tener que hacer todo solo. La contratación externa y la utilización de asesores que le ayuden con los asuntos de su negocio en los que quizá usted no tenga conocimientos o experiencia pueden ayudarle a evitar errores costosos. Los tipos de profesionales y asesores que puede contratar o bien contactar de manera informal incluyen:

- » Proveedores
- » Profesionistas (en marketing o recursos humanos, abogados, contables, banqueros)
- » Asesores informales (otros propietarios de negocios, banqueros, asesores comerciales, profesionales del desarrollo económico comunitario)



SELECCIÓN DE UNA UBICACIÓN PARA EL NEGOCIO

La ubicación es más importante para algunas empresas que para otras. La importancia de la ubicación está determinada por ciertas características del negocio, que incluyen:

- » ¿Los clientes acuden a su negocio?
- » ¿La comodidad y la seguridad son un factor para los clientes o empleados (estacionamiento, accesibilidad, seguridad)?
- » ¿Dónde se encuentra su competencia?
- » ¿Su producto o servicio requerirá una ubicación específica o particularidades de construcción?
- » ¿Son fundamentales el transporte, la mano de obra, los servicios públicos, los impuestos estatales y locales, la zonificación y otras regulaciones?

NOMBRE Y MARCA DE SU NEGOCIO

Una de las primeras decisiones importantes que deben tomarse es cómo nombrar la empresa emergente y cómo expresar su concepto a través del diseño, colores, etc. El nombre comercial es necesario antes de poder realizar muchas tareas de finalización, incluido el registro comercial, la obtención de licencias, el establecimiento de una presencia en línea y el marketing. Existen muchas buenas prácticas para elegir un nombre adecuado, y su consejero de SBDC puede ayudarle en este proceso. Una vez elegidos algunos nombres, siga estos pasos para ver si están en uso y si es conveniente usarlos.

- » Verifique los nombres de dominio para ver si el nombre comercial seleccionado está disponible
- » Verifique en Google que no haya otras empresas u otras interpretaciones del nombre
- » Verifique los registros del Departamento de Patentes y Marcas Registradas de Estados Unidos (USPTO, por sus siglas en inglés)
- » Verifique las entidades comerciales de la Secretaría de Estado de Iowa
<https://sos.iowa.gov/search/business/search.aspx>
- » Use el planificador de palabras clave de Google para hacer una investigación más profunda sobre significados, asociaciones y frecuencia de uso <https://ads.google.com/home/tools/keyword-planner/>

FINALIZAR LOS PROCEDIMIENTOS Y PLANES OPERATIVOS, ADMINISTRATIVOS Y DE MARKETING

Considere las herramientas, la tecnología, los sistemas, los procedimientos y los planes que necesita para lanzar su modelo de negocio con éxito. Tener un plan claro de las herramientas que necesita le ayudará a prepararse para el arranque y también evitará que compre herramientas innecesarias por capricho.

Las opciones a considerar incluyen:

- » Sistemas de contabilidad
- » Sistemas de gestión de relaciones con los clientes (CRM, por sus siglas en inglés)
- » Plataformas de comercio electrónico y sitios web
- » Planes y herramientas de marketing
- » Sistemas de reservaciones en línea
- » Sistemas de punto de venta (POS, por sus siglas en inglés)

PASO 5 ► Analice los costos iniciales, los gastos operativos, los precios y las proyecciones

Elaborar proyecciones y un análisis de punto de equilibrio es un paso importante para averiguar si su negocio es viable. También será un paso obligatorio en el proceso de captación de inversores o financiación. Su consejero de SBDC puede ayudarle a armar sus proyecciones de flujo de efectivo.

El primer paso es comenzar a investigar sus costos de arranque, sus gastos operativos y su estrategia de precios. Estos números ayudarán a su consejero de SBDC a asistirle con las proyecciones y el análisis de punto de equilibrio, y a determinar sus necesidades financieras.

Costos iniciales

Estos gastos son todos los costos acumulados ANTES de iniciar su negocio.

Gastos operativos

Son sus gastos fijos mensuales y los costos operativos DESPUÉS de iniciar su negocio.

Precios de productos y servicios

Fije el precio de sus productos y servicios para incluir su costo o el costo de los bienes vendidos (COGS, por sus siglas en inglés) Y el precio para sus clientes.

PASO 6 ► Desarrolle su plan de negocios

El SBDC aboga por desarrollar su idea de negocio a través de una investigación y planificación adecuadas. El plan de negocios es una acumulación de toda su planificación en una hoja de ruta fácil de entender. Los planes de negocios se usan como punto de partida para lanzar un negocio, así como para informar a los posibles inversores, prestamistas y otros socios y recursos.

Un plan de negocios típico incluye los siguientes componentes:

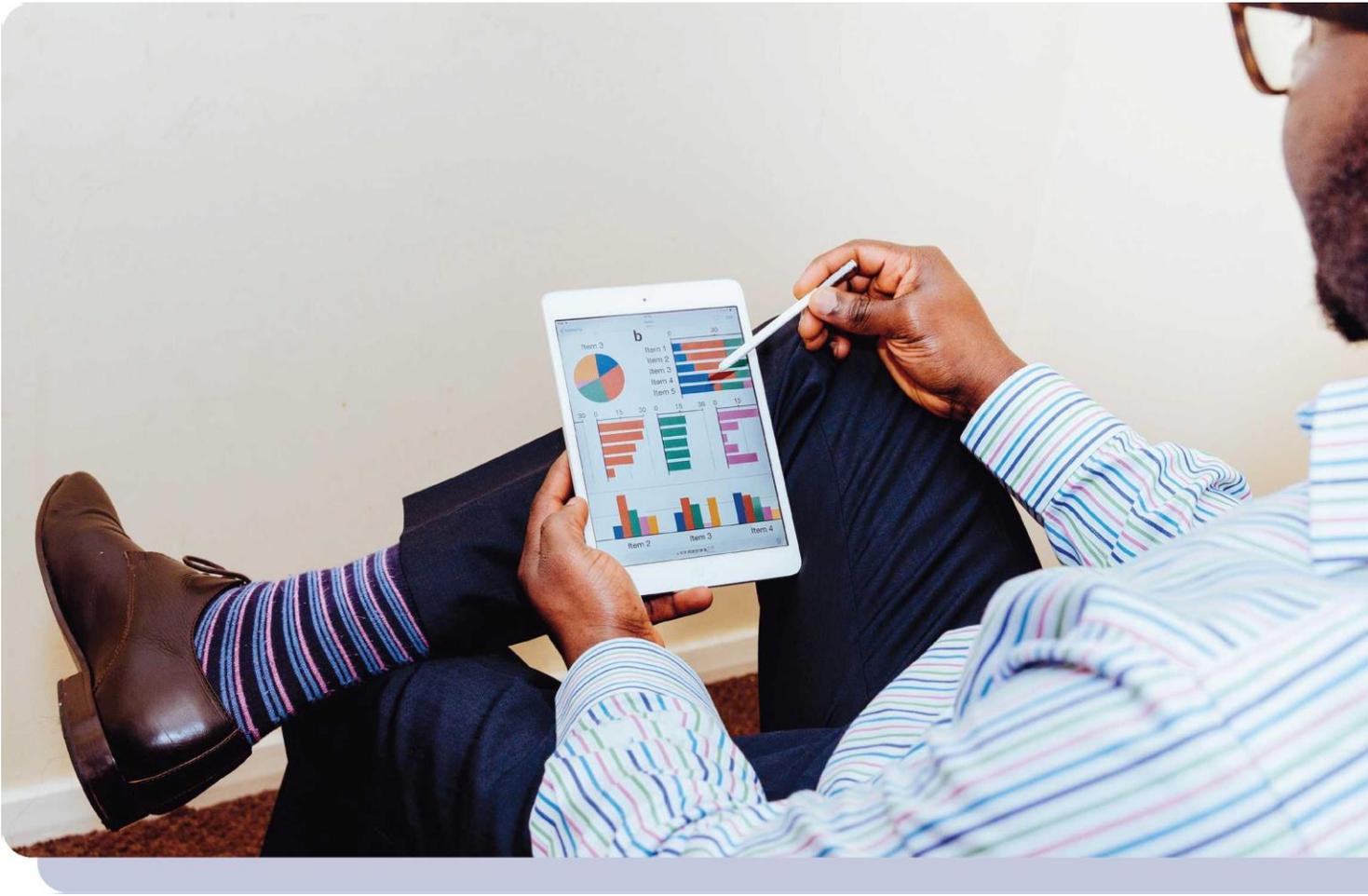
- » La descripción y la oportunidad del negocio
- » Productos y servicios
- » Plan/análisis de marketing
- » Plan operativo
- » Plan financiero



Puede descargar una plantilla de plan de negocios en nuestro sitio web:



<https://iowasbdc.org/business-plan-template-3/>



PASO 7 ► Prepare el financiamiento

Después de determinar las necesidades financieras para iniciar su negocio, debe encontrar y asegurar sus recursos financieros.

Las instituciones crediticias y los inversores tomarán en cuenta ciertos criterios para financiar su negocio. Se considerará lo siguiente al evaluar su solicitud:

- » Crédito personal/calificación crediticia
- » Capital: la mayoría de los prestamistas requieren un pago inicial o una contribución en efectivo de entre 15 y el 30 % del monto total financiado. El promedio para negocios emergentes es 25 %.
- » Fianza: activos personales y comerciales que pueden solicitarse como garantía de un préstamo. Aunque esto no siempre es un requisito, si tiene una fianza, espere que el banco solicite una garantía para el préstamo.
- » Plan de negocios y experiencia relacionada
- » Proyecciones detalladas de flujo de efectivo que muestren un negocio exitoso capaz de cubrir sus gastos

Su consejero de SBDC puede ayudarle a encontrar fuentes de financiamiento en su área, así como a preparar su presentación y los documentos que necesitará para su solicitud.

PASO 8 ▶ Lista de verificación para iniciar un negocio en Iowa

Usted ya hizo su planificación y desarrolló el modelo de negocio perfecto. Con esta lista de verificación se asegurará de haber llevado a cabo todo lo necesario para tener un negocio oficial en Iowa.

- Proyecciones financieras completas y plan de negocios.**
- Establecer una relación con un banquero para financiamiento, línea de crédito, cuenta comercial, cuenta corriente/de ahorros comercial y para depósitos directos de nómina.**
- Elija la estructura legal de su negocio. Iowa Source Link tiene información sobre cómo elegir la estructura de su negocio. También se le recomienda discutir esta decisión con su abogado o contador.**

 <https://www.iasourcelink.com/start/basics-of-business-entities>

- Registre su negocio**

- » Propietario único: Llene un “Certificado de nombre supuesto o ficticio” a través de la oficina registro de su condado. El costo suele ser menor de \$ 20.00. Como propietario único, solo se registrará a través del condado, no del estado.
- » Sociedad de responsabilidad limitada: presente un certificado de organización ante la Secretaría de Estado de Iowa mediante el Sistema de Presentación por Vía Rápida.  <https://sos.iowa.gov/>
- » Corporación S o Corporación C: solicite asesoramiento y asistencia de un contador especialista en impuestos o un abogado para hacer el trámite. Estas entidades también se registran a través de la Oficina del Secretario de Estado de Iowa, pero requieren más documentación y asistencia de un abogado.

- Solicite su Número de Identificación de Empleado Federal (EIN, por sus siglas en inglés): este es su número de identificación comercial y se utiliza para operaciones bancarias, impuestos y compras. Tramítelo en IRS.gov. No tiene costo.**

 <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/apply-for-an-employer-identification-number-ein-online>

- Obtenga su licencia comercial estatal: Iowa no requiere un permiso o licencia comercial general. Dependiendo de su industria o negocio, es posible que necesite una licencia específica. Puede averiguar qué necesita en el Centro de Información sobre Licencias Comerciales de Iowa.**

 <https://www.iasourcelink.com/resources/business-license-home>

- Consulte en el ayuntamiento local o con los funcionarios del condado sobre las siguientes regulaciones, restricciones y requisitos.**

- » Restricciones y requisitos de zonificación
- » Permisos necesarios localmente para circunstancias especiales como señalización o asientos al aire libre
- » Inspector de construcciones y jefe de bomberos para las regulaciones del código, inspecciones, etc.

- Obtenga un registro de impuestos comerciales: en Iowa, es responsabilidad del propietario de la empresa determinar si esta debe recaudar y remitir impuestos sobre las ventas y el uso al Departamento de Recaudación de Iowa. Para determinar si su empresa necesita un Registro de Impuestos Comerciales, en primer lugar consulte al Departamento de Recaudación de Iowa.**

 <https://tax.iowa.gov/starting-business>

- Obtenga un seguro: cada empresa tiene diferentes necesidades de seguro. A continuación se presentan las consideraciones básicas de aseguramiento. Hable con su agente local o experto en seguros sobre lo que podría ser necesario para su industria específica.
 - » Seguro comercial y de responsabilidad (no es obligatorio, pero se recomienda encarecidamente)
 - » Cobertura de inventario y seguro para inquilinos comerciales
 - » Seguro de compensación para trabajadores

- Adquiera y establezca sistemas y herramientas de gestión y operaciones.
 - » Contabilidad: se recomienda mantener un sistema de contabilidad bien definido y actualizado. Se aconseja usar sistemas computarizados o en línea. Dos ejemplos son quickbooksonline.com y waveapps.com. Quickbooksonline ofrece un descuento de 40% para clientes de SBDC. Pida información a su consejero. También puede considerar contratar o subcontratar a un contador, pero tenga en cuenta que lo más conveniente para usted es siempre tener conocimiento de su situación financiera.
 - » Sistema de gestión de relaciones con los clientes: esto le ayudará a gestionar a sus clientes y las operaciones de servicio al cliente. Se sugieren las siguientes plataformas: HubSpot, Constant Contact o Sales Force. Investigue varias de ellas para ver cuál se adapta mejor a sus necesidades.
 - » Sitio web o tienda de comercio electrónico: es imperativo en la mayoría de los casos que las pequeñas empresas tengan presencia en línea. Wix.com, Square Space, Shopify y Shop Iowa son algunas de las plataformas que funcionan bien para las pequeñas empresas.
 - » Tecnología de reservaciones o citas en línea.

- Plan completo de marketing y branding
 - » Logotipo, colores, eslogan, etc.
 - » Material comercial, que incluye membretes, tarjetas de presentación, material promocional
 - » Señalización exterior e interior
 - » Presencia en línea: Google My Business, redes sociales y sitio web

- Contratación de empleados: todas las empresas deben cumplir con una gran cantidad de regulaciones relacionadas con la contratación de empleados. Para obtener una guía sobre cómo cumplir con las regulaciones estatales y federales de recursos humanos, consulte en primer lugar Iowa Source Link.

 <https://www.iasourcelink.com/growing/hr-basics>

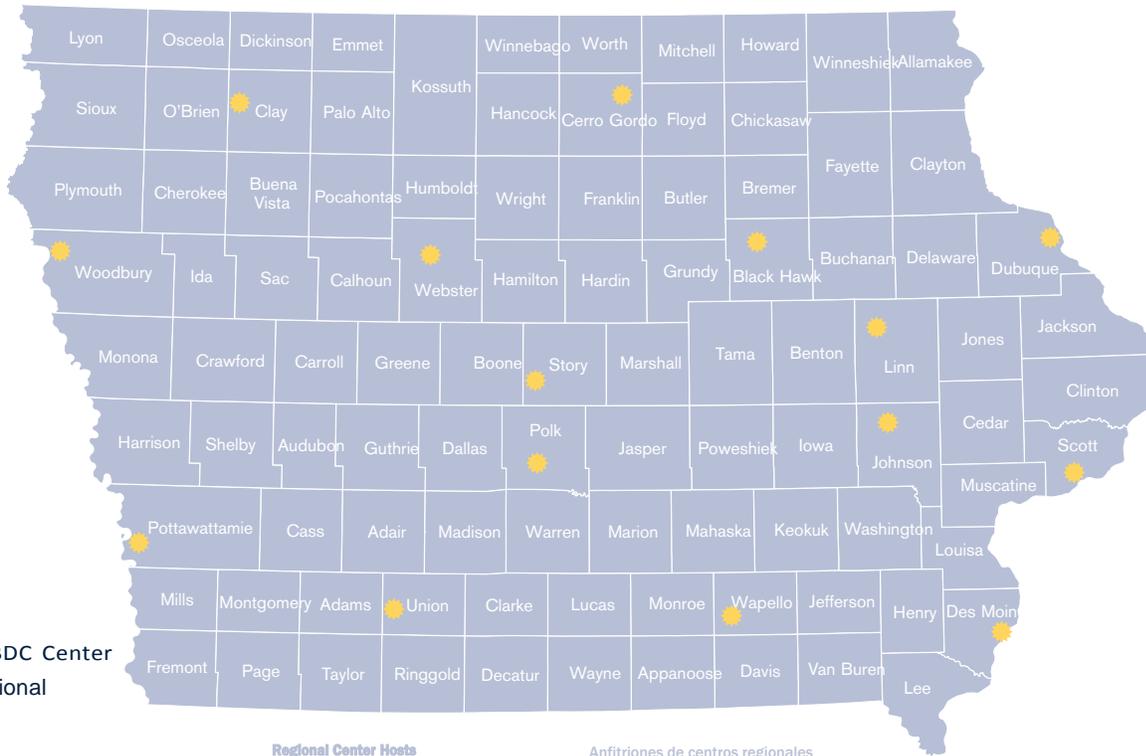
- Investigue sobre las regulaciones y los recursos específicos de la industria
 - » Restaurantes: deben obtener permisos del Departamento de Inspecciones y Apelaciones de Iowa.

 <https://dia.iowa.gov/food-consumer-safety/food-safety-license-applications>
 - » Los restaurantes también deben obtener la certificación Serve Safe.

 <https://restaurantiowa.com/servsafe-classes/>
 - » Contratistas de construcción: estas empresas deben registrarse en el Departamento de Fuerza Laboral de Iowa.

 <https://www.iowadivisionoflabor.gov/contractor-registration>

El SBDC de Estados Unidos en Iowa tiene **15 centros regionales**



 **Regional SBDC Center**
Centro SBDC regional

Regional Center Hosts

Eastern Iowa Community College
 Indian Hills Community College
 Iowa Lakes Community College
 Iowa State University
 Iowa Western Community College
 Kirkwood Community College
 North Iowa Area Community College
 Northeast Iowa Community College
 Southeastern Community College
 Southwestern Community College
 University of Iowa
 University of Northern Iowa
 Iowa Central Community College
 Western Iowa Tech Community College

Anfitriones de centros regionales

Colegio Comunitario del Este de Iowa
 Colegio Comunitario Indian Hills
 Colegio Comunitario Iowa Lakes
 Universidad del Estado de Iowa
 Colegio Comunitario del Oeste de Iowa
 Colegio Comunitario Kirkwood
 Colegio Comunitario del Área del Norte de Iowa
 Colegio Comunitario del Noreste de Iowa
 Colegio Comunitario del Sureste
 Colegio Comunitario del Suroeste
 Universidad de Iowa
 Universidad del Norte de Iowa
 Colegio Comunitario Central de Iowa
 Colegio Comunitario de Tecnología del Oeste de Iowa

¿Tiene una idea? **Inicie** un negocio. **Haga crecer** un negocio.

Acceda a todo lo que tenemos para ofrecer en **iowasbdc.org**

In Collaboration With:

IOWA STATE UNIVERSITY
COLLEGE OF BUSINESS

En colaboración con:

UNIVERSIDAD DEL ESTADO DE IOWA
COLEGIO DE NEGOCIOS



IMPULSADO POR
SBA Financiado parcialmente a través de un acuerdo de cooperación con la Administración de Pequeñas Empresas de Estados Unidos

El SBDC de Estados Unidos en Iowa es un programa de divulgación de la Facultad de Negocios Debbie y Jerry Ivy de la Universidad Estatal de Iowa y la Oficina de Desarrollo Económico y Relaciones Industriales. La Universidad Estatal de Iowa no discrimina por motivos de raza, color, edad, etnia, religión, nacionalidad, embarazo, orientación sexual, identidad de género, información genética, sexo, estado civil, discapacidad o condición de veterano estadounidense. Las consultas sobre las políticas de no discriminación pueden dirigirse a la Oficina de Igualdad de Oportunidades, 3410 Beardshear Hall, 515 Morrill Road, Ames, Iowa 50011, tel. 515-294-7612, línea directa 515-294-1222, email eooffice@iastate.edu.