

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN (ISUNCO)



C U A D E R N O D E T R A B A J O

Material adaptado del original “INICIE SU NEGOCIO”, (traducción al Español, realizada por el Equipo OIT – LIMA), para su utilización en el contexto nicaragüense de las pequeñas industrias de la Construcción.

Equipo OIT – INATEC Proyecto NIC/97/MO1/NET

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN (ISUNCO)

Este Material (Manual y Cuaderno de Trabajo) viene a ser el primer paso en la formación empresarial y como tal está concebido.

Contiene las herramientas básicas con las cuales emerger con pié firme al mundo de la competencia.

El contenido abarca desde la idea inicial, la organización de la empresa, el manejo del mercado, determinación de costos de productos o servicios, hasta identificar las fuentes de financiamiento más idóneas para sus necesidades.

La metodología utilizada lleva al naciente empresario paso por paso contenidos en módulos y complementados por un cuaderno de trabajo.

Al final de haber estudiado y dominados los temas, el nuevo empresario será capaz de manejar exitosamente diversas técnicas, métodos y desarrollar habilidades muy importantes para el desarrollo de su empresa.

INDICE DE TEMAS.

1. **Formato de evaluación personal.**
2. **Plan para fortalecer tus características y habilidades.**
3. **Plan de Flujo de Caja personal.** Nuestra situación Financiera.
4. **Resumen de tu Idea de Negocio.** Prepará tu Perfil del Negocio.
5. **Perfil de potencial de clientes (demanda).** Identificá tu mercado y desarrollá un Plan de Mercadeo.
6. **Perfil de los competidores (oferta).** Conocé a tus competidores.
7. **Plan de Mercadeo-Producto.** Preparemos un Plan de Mercadeo.
8. **Plan de Mercadeo – Precio.**
9. **Plan de Mercadeo – Plaza.**
10. **Plan de Mercadeo – Promoción.**
11. **Plan de Mercadeo.**
12. **Requerimientos de Personal.** Organizando tu empresa.
13. **Formato para el costeo del Producto/Servicio.**
14. **Formato de Costos de Mano de Obra.**
15. **Formato de Costeo del Producto.**
16. **Capital Inicial del Negocio.**
17. **Plan de Ventas y Costos.** Controlá las finanzas de tu negocio.
18. **Forma legal de la empresa.**
19. **Responsabilidades legales y requerimientos de seguros.**
20. **Evaluación para el Inicio de tu Negocio.**
21. **Plan de Acción para el Inicio de tu Negocio.**

1. FORMATO DE EVALUACIÓN PERSONAL.

Leé cuidadosamente las primeras páginas de tu Manual y luego completá el formato que se te presenta a continuación.

Pensá detenidamente en cada una de tus habilidades, especialidades, y características personales.

En base a lo anterior colocá tu evaluación según la casilla donde corresponda, ya sea de los puntos fuertes o de los puntos débiles, respondé con toda sinceridad, que luego estas repuestas te ayudarán a superar muchas de tus debilidades y a aprovechar mejor tus puntos fuertes.

Este ejercicio podés hacerlo también con un amigo, explicale que pensás poner un nuevo negocio de construcción y que esta evaluación es muy importante para vos y para la toma de la decisión final.

| Aspectos | Tu evaluación | | Evaluación de otro | |
|--|---------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Fortalezas | Debilidades | Fortalezas | Debilidades |
| Características personales/Compromisos. ¿Como está tu nivel de compromiso con el negocio que querés comenzar: alto, bajo? Si es alto es una fortaleza, si es bajo una debilidad. | | | | |
| Motivación. ¿Cómo está tu nivel de motivación, te mantenés entusiasmado con la idea del negocio o tu entusiasmo ya decayó? Si está alto es una fortaleza, si ya decayó es una debilidad. | | | | |
| Asumir Riesgos. ¿Estás dispuesto a asumir todos los riesgos que implique abrir una nueva empresa o negocio de construcción? Si estás bien dispuesto es una fortaleza, si no estás dispuesto es una debilidad. | | | | |
| Tomar Decisiones. Cuando sos dueño de una empresa sos vos quien debe tomar las principales decisiones, ¿Sos capaz de tomarlas con firmeza ó tenés que recurrir a otros para tomarlas? Si sos firme para esto es una fortaleza, si necesitás ayuda, es una debilidad. | | | | |

| Aspecto | Tu evaluación | | Evaluación de otro | |
|---|---------------|-------------|--------------------|-------------|
| | Fortalezas | Debilidades | Fortalezas | Debilidades |
| <p>Apoyo Familiar. Cuando uno tiene su propia empresa tiene que dedicarle gran parte de su tiempo, tu familia debe estar consciente de esta situación y apoyarte, ¿Contás con este apoyo familiar? Si tu respuesta es positiva es una fortaleza, si tu respuesta es negativa es una debilidad.</p> | | | | |
| <p>Habilidades Técnicas. Cuando uno posee su propia empresa debe dominar toda la tecnología necesaria para producir un artículo o brindar un servicio de alta calidad. ¿Contás con el dominio técnico de la Industria de la Construcción como para abrir una nueva empresa de esta especialidad? Si es así es una fortaleza, si sucede lo contrario es una debilidad.</p> | | | | |
| <p>Habilidades para Administrar un Negocio. Cuando uno posee un Negocio debe saber administrarlo, de lo contrario corre un riesgo muy grande de fracasar, ¿Sabés administrar bien un negocio, o tenés problemas en este sentido? Si estás seguro de saber administrarlo es una fortaleza, si tenés problemas para hacerlo es una debilidad.</p> | | | | |
| <p>¿Conocés el Rubro de tu Negocio o Empresa? ¿Conocés todos los pormenores de este negocio, has tenido experiencia en el negocio de la Construcción? Si ya has tenido experiencia en este campo es una fortaleza, si no la has tenido es una debilidad.</p> | | | | |
| <p>Sumá todas las fortalezas que te hayan resultado y colocás la cantidad en la columna que le corresponda, igual hacé con las debilidades.</p> | | | | |

Ahora compará las cantidades de fortalezas y las de debilidades y reflexioná si contás con las características y habilidades necesarias para iniciar una empresa de construcción.

Sí _____ No _____

2. PLAN PARA FORTALECER TUS CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES.

Ahora ya has identificado cuáles son tus fortalezas y debilidades personales.

En el siguiente ejercicio vas a escribir de qué forma pensás combatir cada debilidad. Asegurate que tu Plan para fortalecer y aprovechar tus habilidades sea práctico, de fácil cumplimiento.

| Puntos Débiles | ¿Qué haré para combatir esta debilidad? |
|----------------|---|
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

3. PLAN DE FLUJO DE CAJA PERSONAL. Nuestra Situación Financiera.

Ahora ya conocemos si tenemos o no las características necesarias para ser un empresario exitoso en el sector de la construcción.

Pero, para poder iniciar este nuevo negocio necesitas dinero para invertir, ya tenés una idea de cuánto necesitas para comenzar, hasta cuándo comenzarás a tener ganancias, de dónde vas a sacar la plata para comenzar, a través del siguiente ejercicio vas a elaborar un pequeño esquema de tu situación financiera actual y futura a corto plazo.

| PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL. |
|--|
| ¿Con cuánto dinero disponible contás en este momento? |
| ¿Cuánto dinero tendrás en forma de ingresos durante los próximos seis meses? |
| ¿Cuál es el total de dinero que tenés disponible ahorita, y dentro de los próximos 6 meses? |
| ¿Cuál es el total de dinero que tendrá que salir de tu negocio en forma de egreso durante los próximos 6 meses? |
| ¿Cuánto dinero tendrás libre solamente para invertir en el negocio? |

4. RESUMEN DE TU IDEA DE NEGOCIO. Prepará tu Perfil del Negocio.

Ya sabés a estas alturas con cuánto dinero contás, con cuánto más podrás contar y cuánto serán tus egresos en los próximos meses, y ya estás decidido a empezar a instalar tu nuevo negocio, entonces es muy necesario que elaborés un Perfil de lo que será tu nueva empresa de construcción.

En el siguiente ejercicio vas a pensar detenidamente y en detalle sobre el nuevo negocio de construcción que vas a iniciar, en los espacios en blanco los llenarás con las respuestas que creás más correctas.

| |
|---|
| ¿Cómo se llamará tu nueva empresa de construcción? |
| ¿Qué tipo de negocio será? ¿La empresa será de manufactura (elaborará productos)? ¿Prestará solo Servicios? ¿Será una empresa mayorista? ¿Será una empresa minorista? |
| ¿Qué Servicios ó Productos vá a producir la empresa? ¿Se dedicará a la construcción vertical (edificios, casas, etc.), horizontal (calles, cauces, etc.), fabricará materiales de construcción? ¿Será solo de mantenimiento? |
| ¿Quién comprará tus Servicios ó Productos? |
| ¿Por qué los clientes buscarán tus servicios ó comprarán tus productos? |
| ¿Cómo venderás tus Productos ó Servicios, de qué manera? |
| ¿Existe algún aspecto en especial de tu negocio? ¿Brinda algún servicio ó producto único en el mercado? |

5. PERFIL DE POTENCIAL DE CLIENTES (demanda). Identificá tu Mercado y desarrollá un Plan de Mercadeo.

Ya tenés una idea general de lo que será tu Negocio de Construcción, pero necesitás una información más exacta de quiénes podrán ser tus clientes, dónde están y qué es lo que ellos demandan, así como también en qué calidades, en qué cantidades y a qué precios.

Al finalizar de realizar este ejercicio tendrás una idea más clara de tu demanda, así que llenálo, investigá por tu cuenta aquellos aspectos que no tengas muy claros, preguntá a tus futuros clientes, y, leé bastante y detenidamente tu Manual.

Producto ó Servicio que brindarás: _____

| |
|--|
| ¿Quiénes serán tus clientes? ¿Individuales, Empresas, Instituciones, Gobierno, Alcaldías, ONG's? |
| ¿Dónde se localizan? ¿Tu barrio, tu comarca, tu municipio, tu departamento, todo Nicaragua? |
| ¿Situación económica de tus clientes? ¿Pobre, media, pudiente, alta? |
| ¿Número aproximado de clientes con los que contás en este momento? |
| ¿Frecuencia con que utilizarán tus Servicios ó comprarán tus Productos? ¿Diario, Semanal, Mensual, Anual? |
| ¿Cantidad de Productos ó Servicios que requiere el cliente? ¿Grandes cantidades, servicios frecuentes? |
| ¿Cual será el tamaño futuro del mercado? ¿Crecerá, se reducirá, se mantendrá estable? |
| ¿Por qué creés que los clientes necesitan de tus productos ó de tus Servicios? ¿Calidad, Precio, Atención? |

6. PERFIL DE LOS COMPETIDORES (oferta). Conocé a tus Competidores.

Ya conocés bastante bien lo que será tu mercado, sin embargo, es igualmente importante el conocimiento que tengas de tus competidores, ya que éstos se llevan parte de tu mercado, conocélos muy bien, date cuenta de lo que hacen y cómo lo hacen, de los resultados que obtienen, de sus fortalezas y debilidades, de esta forma tendrás más oportunidades de competir con éxito frente a ellos.

Con el siguiente ejercicio ordenarás un poco más estos conocimientos, habla con tus clientes, inclusive con tus propios competidores, investigá.

| COMPETIDORES | | | |
|----------------------------------|---|---|---|
| CARACTERISTICAS | A | B | C |
| Nombre | | | |
| Clase de Producto o Servicio | | | |
| Precios | | | |
| Calidad de Productos ó Servicios | | | |
| Equipos | | | |
| Calidad del Personal / Salarios | | | |
| Localización | | | |
| Distribución utilizada | | | |
| Promoción / Publicidad usada | | | |
| Servicio al cliente | | | |
| Otros | | | |

Investigá a fondo y respondé a lo siguiente:

Las Fortalezas más importantes de mis competidores son:

Las mayores Debilidades de mis competidores son:

La información obtenida acerca de mis competidores la utilizaré para mejorar mi Negocio de la siguiente manera:

7. PLAN DE MERCADEO – PRODUCTO. Preparemos un Plan de Mercadeo.

Dado que ya contamos con suficiente información sobre nuestros clientes y sobre nuestros competidores, preparemos un Plan de Mercadeo, el siguiente ejercicio nos puede servir para elaborar con posterioridad un Plan con mayor detalle y profundidad.

Describí los Productos, Mezcla de Productos o Servicios que estás ofreciendo, así como sus características.

| DETALLE | Productos, Servicios, Serie de Productos | |
|-----------------------|--|---|
| | 1 | 2 |
| Descripción General | | |
| Calidad | | |
| Tamaño | | |
| Distribución | | |
| Manual de Instrucción | | |
| Garantías Servicio | | |
| Reparaciones | | |
| Transporte | | |
| Otras características | | |

8. PLAN DE MERCADEO – PRECIO.

Ya sabemos cuales son los Productos o Servicios que vamos a ofrecer, ahora lo importante será determinar el precio.

También ya conocemos la información de la competencia y del cliente, tomemos en cuenta estos factores, más lo que nos cuesta producir y vender los productos o bienes.

Realicemos el siguiente ejercicio para acercarnos más a la realidad.

| DETALLE | Producto, Servicio, o Serie de Productos | |
|--|--|---|
| | 1 | 2 |
| Mis costos estimados por artículo o Servicios. | | |
| Precios promedios de la competencia | | |
| Mi precio estimado. | | |
| Razón para el precio establecido | | |
| Descuentos a otorgarse a diferentes tipos de clientes | | |
| Razón para los descuentos | | |
| Crédito que le será otorgado a algunos tipos de clientes | | |
| Razón para otorgar el crédito | | |

Anotá tus sugerencias de precios especiales para estimular la demanda como: descuentos por volumen, descuentos por dimensiones de las obras, descuentos por exclusividad en el servicio, etc.

9. PLAN DE MERCADEO – PLAZA.

“Plaza” es el lugar donde está o estará ubicado tu negocio, conocé a fondo esta característica y las ventajas y desventajas que representa para tu empresa estar ahí, cómo es el transporte y los demás servicios, etc.

Respondé las siguientes preguntas...

Mi empresa estará ubicada en: _____

Las razones para escoger este sitio fueron: _____

| MÉTODO DE DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS O BRINDAR EL SERVICIO |
|---|
| Para hacer llegar a mis clientes mis productos o servicios yo debo: vender o atender directamente de mi tienda, fábrica, oficina, taller, plantel... |
| Brindo servicios de subcontratación a: |
| Soy subcontratado por: |
| Atiendo solicitudes de servicios o ventas, por teléfono, fax, correo, u otros: |
| Otras: |
| Las razones para escoger estas formas fueron: |

10. PLAN DE MERCADEO – PROMOCIÓN.

Ahora poseés una nueva empresa que brinda servicios de construcción, como toda nueva empresa tiene que darse a conocer, esto solo es posible mediante la Promoción, de diferentísimas maneras, la cual informa y atrae a los clientes, decínos a continuación como tenés planificado tu mercadeo.

| Tipo de publicidad | Describe cómo la usarás | Cuándo la usarás | Costos C\$ |
|--------------------|-------------------------|------------------|------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Otras ideas:

11. PLAN DE MERCADEO.

Ahora elaboremos nuestro Plan de Actividades de Mercadeo.

Rellená los espacios en blanco con las actividades que tenés pensado realizar.

| Actividades | Duración (fechas) | | Costos C\$ |
|-------------|-------------------|---|------------|
| | De | A | |
| Producto: | | | |
| Plaza: | | | |
| Promoción: | | | |
| Precio: | | | |

12. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL. Organizando tu Empresa.

En una empresa, por muy pequeña que sea, se requiere de distintas personas que realicen un sinnúmero de actividades para la marcha de la misma, todo esto de forma coordinada y armónica, como en un equipo de béisbol.

Para esto tenés que identificar las diferentes áreas en que está dividida tu empresa y quiénes laboran en cada área.

Llená el siguiente formato y tendrás una visión más clara de la organización de tu empresa.

| Labores | Habilidades necesarias | ¿Tiene tiempo o habilidad para realizar este trabajo? | Número de empleados necesarios |
|------------------------------|------------------------|---|--------------------------------|
| Administración Gral. | | | |
| Contabilidad | | | |
| Mercadeo | | | |
| Costos y Presupuestos | | | |
| Compras y suministros | | | |
| Supervisión | | | |
| Producción | | | |
| Ventas | | | |
| Bodega | | | |
| Mantenimiento | | | |
| Transporte | | | |
| Otros trabajos (especificar) | | | |
| Nº total empleados | | | |

Mi empresa tendrá _____ socios.

De los cuales _____ son o serán de mi familia.

Los asesores de mi empresa son/serán: _____

13. FORMATO PARA EL COSTEO DEL PRODUCTO / SERVICIO.

Los Costos son los montos de dinero que invertís para producir un artículo ó para brindar un servicio.

Es parte vital de la vida y sobrevivencia de tu empresa el dominar este tema, tené mucho cuidado con los detalles por insignificantes que éstos parezcan.

Llenemos los siguientes formatos:

| COSTO DE MATERIALES DIRECTOS | | | |
|--------------------------------------|----------------------------|------------------|-------------------------------|
| Materia Prima | Costo Unitario | Cantidad | Total |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA | | | |
| Actividad | Costo unitario hora/hombre | Tiempo utilizado | Total |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| COSTOS INDIRECTOS | | | |
| Rubro | Costo unitario | Cantidad | Total |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| COSTO TOTAL | | | |
| a. Costo total Materiales | | | Total C\$..... |
| b. Costo total Mano obra | | | Total C\$..... |
| c. Costo total Imprevistos | | | Total C\$..... |
| | | | Gran Total a+b+c=C\$.. |

14. FORMATO DE COSTOS DE MANO DE OBRA.

Es parte importante para la empresa saber cuánto está invirtiendo en Mano de Obra para elaborar un Producto o brindar un Servicio.

Para conocer este tema llenemos el siguiente formato:

Costos de Mano de Obra

| | | | Mano Obra directa | | Mano Obra indirecta | |
|-----------|-----------------|---------------|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Empleado: | Total horas/mes | Total mensual | Horas producción mensual | Pago por tiempo en producción | Horas indirectas producción x mes | Pago x horas fuera de producción (extras) |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

Gran Total: C\$

16. CAPITAL INICIAL DEL NEGOCIO.

Todo negocio necesita capital para iniciar operaciones, mucho antes de comenzar a generar utilidades, estos gastos pueden ser de instalación, de operaciones, etc. Veamos en el siguiente formato qué comprende el Capital Inicial de tu Empresa, llénalo con tus propios datos:

| Gastos de Pre-Inversión | Costos Totales |
|---|----------------|
| Terrenos y Edificios, local. | |
| Equipos de Oficina. | |
| Conexiones eléctricas. | |
| Maquinarias, Herramientas y Equipos. | |
| Inventario inicial. | |
| Promoción y Publicidad de pre-apertura. | |
| Licencias y permisos para el negocio. | |
| Asesoría Legal y Profesional. | |
| Otros (especificar) | |
| TOTAL | |

Gastos Iniciales:

| | Gastos mensuales estimados | Nº de meses antes de obtener ganancias en tu negocio |
|-----------------------------|----------------------------|--|
| Alquiler | | |
| Seguros | | |
| Electricidad | | |
| Teléfono | | |
| Mantenimiento Equipo y Maq. | | |
| Materiales de oficina. | | |
| Promoción y Publicidad. | | |
| Repago Préstamo. | | |
| Sueldo Propietario. | | |
| Asesores. | | |
| Otros (especificar) | | |
| Total | | |

$$\begin{aligned}
 &\text{Total gastos Pre-inversión} \\
 &+ \\
 &\text{Total pagos iniciales hasta que el negocio se autofinancie} \\
 &= \\
 &\text{TOTAL CAPITAL INICIAL REQUERIDO}
 \end{aligned}$$

Tres fuentes de posible financiamiento para el capital inicial de mi negocio son: a: _____; b: _____; c: _____

FLUJO DE CAJA PROYECTADO ENERO A MARZO 2000

| Flujo de Caja Proyectado | Enero | Febrero | Marzo |
|---|-------|---------|-------|
| ENTRADAS DE EFECTIVO (Ingresos) | | | |
| 1. Efectivos inicio mes | | | |
| 2. Ingresos x ventas | | | |
| -Contado | | | |
| -Crédito | | | |
| 3. Otros Ingresos | | | |
| 4. Total efectivo disponible (Total Ingresos) | | | |
| EGRESOS (Salidas de efectivo) | | | |
| 5. Egresos x costos material directo | | | |
| 6. Egresos x mano obra directa | | | |
| 7. Egresos x costos indirectos | | | |
| 8. Egresos por inversiones en equipos | | | |
| 9. Otros egresos | | | |
| 10. Total salidas de efectivo (Total Egresos) | | | |
| 11. EFECTIVO AL FINAL DEL MES | | | |
| Saldo final de caja. | | | |

17. PLAN DE VENTAS Y COSTOS. Controlá las Finanzas de tu Negocio.

Siempre que se abre un nuevo negocio hay dos cosas muy importantes que observar:

- ☞ Que genere ganancias.
- ☞ Que no existan problemas de liquidez.

Para ayudarte a lograrlo tenés que manejar dos planes:

- ☞ Un Plan de Ventas y Costos.
- ☞ Un Plan de Flujo de Caja.

Trabajemos primero con el Plan de Ventas y Costos (llenálo con tus datos).

PLAN ANUAL DE VENTAS Y COSTOS. AÑO 2,000

| Detalle | Ene. | Feb. | Mar. | Abr. | May. | Jun. | Jul. | Ago. | Sep. | Oct. | Nov. | Dic. | TOTAL |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Ventas | | | | | | | | | | | | | |
| Costos material Directo | | | | | | | | | | | | | |
| Costo M. Obra directa | | | | | | | | | | | | | |
| Costos Indirectos | | | | | | | | | | | | | |
| Utilidad Bruta | | | | | | | | | | | | | |

18. FORMA LEGAL DE LA EMPRESA.

Toda empresa tiene una forma legal bajo la cual ejerce sus funciones, en Nicaragua, existen diversas formas de Organización Empresarial bajo las normas del Código de Comercio vigente.

Indagá con tus amigos y competidores bajo qué forma se hallan ellos operando.

Revisá detenidamente tu Manual y luego respondé las preguntas sobre el tema en este Cuaderno de Trabajo.

Mi empresa funcionará como: (marcá solamente una)

() Propiedad individual.

() Sociedad Mercantil.

() Empresa Asociativa o Cooperativa.

Escogí esta forma por: _____

Los propietarios de esta empresa serán: _____

La mayor experiencia de ellos está en: _____

Los diversos tipos de Sociedades Empresariales que existen son las siguientes: _____

Las ventajas de las Empresas Individuales en Nicaragua son: _____

Las ventajas de las Sociedades Colectivas son: _____

Las Ventajas y Desventajas de las Sociedades Anónimas son: _____

Las Ventajas y Desventajas de una Sociedad Cooperativa son: _____

En Nicaragua, para poder operar como Empresa Constructora tenés que inscribirte en: _____ y en: _____

Los principales requisitos para participar en una licitación pública en Nicaragua son: _____

Las Leyes que incentivan a las Pequeñas y Microempresas en Nicaragua son: _____

19. RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTOS DE SEGUROS.

Una vez constituida nuestra empresa, ésta tiene deberes y obligaciones que cumplir.

A continuación te entregamos un cuadro de Responsabilidades Legales, completá la información con los datos verdaderos de tu empresa.

| Responsabilidad Legal | Se aplica a tu empresa ¿Si o No? | Fuente de Información | Costo |
|---|-------------------------------------|-----------------------|-------|
| Impuestos: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Impuestos sobre ventas. ◆ Cargas sociales. ◆ Impuestos sobre la Renta. ◆ Otros impuestos (especifique). | | | |
| Empleados: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Salarios mínimos. ◆ Horas trabajadas. ◆ Días Feriados. ◆ Seguros médicos y laborales. ◆ Subsidios x enfermedad. ◆ Otras condiciones (especificar). | | | |
| Licencias de la Empresa y Permisos: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Licencias de la Empresa. ◆ Otras (especifique). | | | |
| Seguros: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Propiedad. ◆ Daños. ◆ Médicos. ◆ Otros seguros (especifique). | | | |
| Otros: | | | |

20. EVALUACIÓN PARA EL INICIO DE TU NEGOCIO.

Una vez que has tomado la decisión de iniciar tu negocio de construcción se te presentarán muchos asuntos que resolver, éstos hay que ordenarlos para resolverlos de forma organizada y planificada. Es básica la evaluación de la información con la que disponés en estos momentos, para luego ordenarla en orden de importancia en lo que será tu Plan de Acción.

En el siguiente cuadro respondé Si ó No, si no estás seguro de tu respuesta mejor respondé que No, luego contá cuantas respuestas negativas te resultaron y comparála con la tabla de evaluación colocada al final de este formato.

| Preguntas | Tu Evaluación | |
|---|---------------|----|
| | Si | No |
| ¿Has decidido qué Productos o Servicios brindarás? | | |
| ¿Sabés quiénes serán tus clientes? | | |
| ¿Has preguntado a otros clientes potenciales qué piensan de tus productos o Servicios? | | |
| ¿Sabés quiénes son tus competidores? | | |
| ¿Conocés sus precios? | | |
| ¿Conocés las fortalezas y debilidades de tus competidores? | | |
| ¿Has decidido qué precios cobrarás? | | |
| ¿Has encontrado una buena ubicación para el negocio? | | |
| ¿Has decidido qué tipo de promoción usarás? | | |
| ¿Sabés cuánto te costará la promoción? | | |
| ¿Has decidido la forma legal de tu empresa? | | |
| ¿Has decidido cuánto personal vas a emplear? | | |
| ¿Has preparado una descripción para cada puesto de trabajo? | | |
| ¿Conocés todos los requisitos legales para tu negocio? | | |
| ¿Conocés todas los Permisos y Licencias que necesita tu negocio? | | |
| ¿Sabés cuánto te costarán? | | |
| ¿Has decidido usar algún tipo de Seguro? | | |
| ¿Sabés cuánto te costará este seguro? | | |
| ¿Has calculado cuánto es el monto del Capital Inicial que necesitás para arrancar? | | |
| ¿Has hecho un Programa de Ventas y Costos? ¿A partir de cuándo hay ganancias? | | |
| ¿En cuánto tiempo recuperarás tu inversión? | | |
| ¿Es tu reembolso de la inversión, por lo menos el doble de lo que te pagaría un banco en concepto de intereses? | | |
| ¿Has hecho un proyecto de Flujo de Caja? | | |
| ¿Ha demostrado tu Proyecto de Flujo de Caja que no te quedarás sin efectivo durante los primeros seis meses de operaciones de tu negocio? | | |
| ¿Has completado el Perfil de Negocio de tu empresa? | | |
| ¿Has mostrado el Perfil de Negocios de tu empresa a otras personas que te puedan dar su opinión? | | |
| ¿Te sentís seguro de iniciar tu nuevo negocio de construcción? | | |
| TOTAL | | |

Cuadro de evaluación

| Cantidad de respuesta negativas | CONCLUSIONES |
|--|---|
| 0 | Estás bien preparado, podés seguir adelante y empezar tu negocio. Tu segundo paso será preparar un Plan de Acción para comenzar el Negocio. |
| 1 a 10 | Debés consultar los pasos respectivos en el Manual "Inicie Su Negocio de Construcción" y trabajar en todos los aspectos que merecen ser mejorados. |
| Más de 10 | En esta etapa es demasiado arriesgado para vos decidir cuándo empezar un negocio. Si todavía estás entusiasmado con empezar tu negocio, debés retroceder y comenzar desde el principio del Programa "Inicie Su Negocio de Construcción", quizás necesitéis cambiar tu idea de negocio o conseguir la asesoría de un especialista. |

21. PLAN DE ACCIÓN PARA EL INICIO DE TU NEGOCIO.

Recordá cada uno de los pasos que te enumeramos en el Manual para iniciar tu negocio de construcción.

Anotá en el siguiente formato ¿quién realizará cada una de las actividades y cuándo lo hará?

| Pasos para iniciar tu negocio | Actividad a realizar | ¿Quién lo hará? | ¿Cuándo lo hará? |
|--|-----------------------------|------------------------|-------------------------|
| Auto-evaluación empresarial | | | |
| Desarrollar tu Idea de Negocio | | | |
| Identificar tu mercado y desarrollar un Plan de Mercadeo | | | |
| Organizar tu Empresa | | | |
| Determinar los costos de tus productos o servicios | | | |
| Elaborar un Plan de Inversión | | | |
| Controlar las finanzas de tu negocio | | | |
| Elegir la forma legal para tu empresa | | | |
| Evaluar la información y elaborar un Plan de Acción para iniciar tu negocio | | | |