



## Cómo comenzar un negocio

### A simple vista

Los negocios ayudan a las personas a obtener dinero y mejorar su calidad de vida. Esta herramienta ofrece sugerencias sobre qué elementos considerar al comenzar un negocio.

- Venda productos o servicios que las personas comprarán.
- Venda productos o servicios que sean diferentes a lo que la mayoría de las personas venden.
- Aprenda contabilidad básica y a presupuestar.
- Venda al precio adecuado.
- Adquiera habilidades para hacer los productos o brindar el servicio.
- Garantice productos y servicios de buena calidad.
- Aprenda técnicas de negociación y colabore con otras personas.
- Prepárese para un posible conflicto familiar sobre el dinero.
- Planifique el acceso a los suministros y la vía de transportación.
- Conozca qué leyes y políticas podrían afectar a su negocio.
- Priorice a las personas vulnerables.
- Piense lo que hará si las cosas van bien o mal. Planifíquese para situaciones como cambios en la demanda o incremento de los costos de los suministros.



### Cuál es el propósito de esta herramienta?

Comenzar un negocio ayuda a las personas a ganar dinero. Los negocios pueden crear empleos y mejorar la calidad de vida. Sin embargo, muchas ideas buenas fracasan porque las personas no dedican tiempo a planificar antes de comenzar, o porque carecen de conocimientos comerciales básicos e información sobre los mercados.



### Las palabras que usamos

**Empresa:** la venta de bienes o servicios con el fin de obtener ganancias.

**Empresario:** alguien que comienza un negocio que puede reportarle dinero pero que también representa un riesgo.

**Medios de vida:** las diferentes formas en que las personas ganan dinero o suministros para mantenerse a sí mismos y a sus familias.

**Ganancia:** el dinero que queda cuando usted ha recibido todos sus ingresos y ha pagado todos sus costos de operación y préstamos.



## Breve descripción

Consejos para comenzar un negocio y orientación sobre cómo reducir el riesgo de fracaso del negocio.



## Duración

Aunque cualquier persona puede comenzar a vender productos o servicios de inmediato, establecer un negocio nuevo que crezca y tenga éxito toma meses y, en ocasiones, años de planificación, práctica y aprendizaje.



## Claves para el éxito

- **Venda productos que las personas comprarán y al precio adecuado.** Antes de decidir qué vender, averigüe qué tiene demanda. Si demasiadas personas venden el mismo producto, el precio descenderá. Garantice productos y servicios de buena calidad que las personas querrán comprar. Piense con detenimiento en el empaquetado.
- **La contabilidad básica y los conocimientos sobre cómo hacer presupuestos** son elementos clave para un negocio exitoso. Es importante mantener el dinero del negocio separado del dinero personal.
- **Aprenda técnicas de negociación para tratar con comerciantes e intermediarios:** ¿podría formar cooperativas locales con otros pequeños empresarios para aumentar su capacidad de negociación?
- **Planifique el acceso a los suministros y la transportación:** ¿dónde comprará sus bienes o materias primas? ¿Cómo llevará sus productos al mercado para vender? ¿Estarán disponibles los suministros y las materias primas a largo plazo? ¿Hay suficiente personal para hacer el trabajo?
- **Trate de planificarse para situaciones que podrían ocurrir:** piense en qué acontecimientos o circunstancias podrían ocurrir y cómo puede planificarse para enfrentarlas.



## Qué hacer

A continuación, aparece una lista de algunos de los aspectos importantes a considerar, e interrogantes clave que se deben hacer cuando se planea comenzar un negocio.

### Venda productos que las personas comprarán

Es importante preguntar: ¿querrán las personas comprar los bienes o servicios que pretendemos vender? Antes de decidir qué bienes o servicios producir, es importante averiguar cuáles son los productos que se venden bien y que están siempre en demanda; a esto se le llama en ocasiones «estudio del mercado».

Esto no tiene que ser complicado. Anime a las personas a visitar los mercados y pueblos de la zona para hablar con los dueños de puestos y tiendas. Si fuera necesario, también podrían investigar los mercados más distantes.

Ver Tearfund (2009) Paso a Paso 80: *Microempresa* para más información sobre estudios del mercado.

Este es el tipo de preguntas que podría incluir un estudio del mercado:

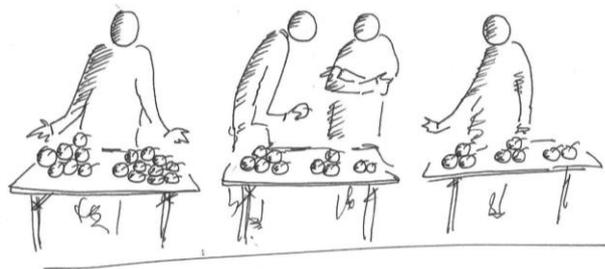
1. ¿Cuáles son los productos populares y en demanda?
2. ¿Cuánto es el precio de venta?
3. ¿Cuánto se vende en un día?
4. ¿Quién ya fabrica estos productos?
5. ¿Cómo y dónde se están vendiendo?
6. ¿Estaría la gente dispuesta a comprarle los productos a usted?

**Creación de un mercado**

¿Qué sucede si usted crea y quiere vender un producto nuevo para el que todavía no existe demanda en el mercado? ¿Cómo podría hablar a las personas de su producto y animarlas a comprarlo? ¿Cómo puede anunciar y promover su producto? En dependencia del producto, ¿existe algún lugar en el que usted podría enseñárselo a las personas o repartir algunas muestras gratis para que lo prueben?

**Venda diversos productos**

Si demasiadas personas venden un mismo producto, no todo se venderá y el precio descenderá. Anime a la comunidad a crear nuevas ideas para diseños, servicios o productos alimentarios. ¿Qué se puede aprender del estudio del mercado?



Podrían considerarse estos aspectos al pensar en nuevas ideas:

- Visite otras comunidades o pueblos para obtener ideas de lo que se podría vender.
- Consulte libros y revistas si están disponibles. Si puede, visite tiendas en los pueblos.
- Analice los productos ordinarios y piense en cómo podrían llegar a ser más interesantes.
- Observe la naturaleza para obtener ideas de color, forma y textura. Piense en cómo podrían usarse estas ideas en un producto nuevo.
- Siempre remítase al estudio del mercado. Está lo más seguro posible de que el nuevo producto se venderá bien antes de desarrollarlo.
- ¿Es posible crear algunas muestras para compartir y probar primero con clientes potenciales?

**Aprenda contabilidad básica**

Es importante que las personas que comienzan un negocio tengan una idea básica de cómo llevar un sistema de mantenimiento de registros. ¿Se necesitará una cuenta de banco? ¿Cómo se puede mantener separado el dinero del negocio del dinero personal? ¿En qué se deben usar las ganancias? Una vez establecido el pequeño negocio, ¿podría un préstamo ayudar a incrementar las ganancias? Si el acceso a la capacitación es caro, ¿podría un grupo de personas en la comunidad apoyar a alguien para adquirir estas habilidades a cambio de que luego las ayude a ellas?

Ver Tearfund (2009) Paso a Paso 80: *Microempresa* para obtener información sobre contabilidad básica.

Toma de conciencia
Niños y jóvenes
Clima y medio ambiente
Conflictos y construcción de la paz
Gobernanza y corrupción
Gestión de riesgos de desastres
Discriminación e inclusión
<b>Alimento y medios de vida</b>
Género y violencia sexual
Salud y VIH
Influenciar a los encargados de la toma de decisiones
Migración y la trata de personas
Agua, saneamiento e higiene

Será útil meditar en todas estas interrogantes cuando se comienza un negocio o se trata de mejorar uno ya existente.

### Aprenda a presupuestar

Para que un negocio tenga éxito, los «ingresos» (dinero entrante) tienen que ser mayores que los «gastos» o «egresos» (dinero que sale).



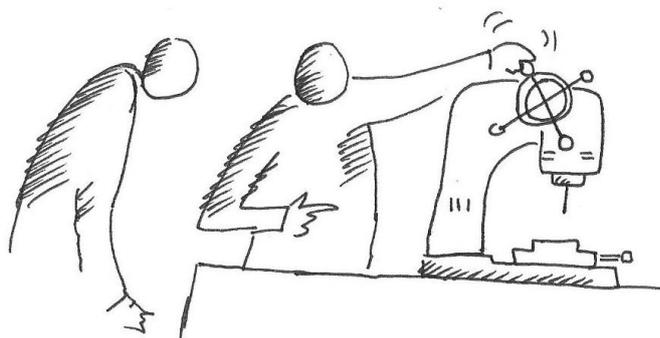
Es útil hacer un presupuesto durante el primer año de negocio para registrar los probables costos y compararlos con los posibles ingresos. El primer año es, con frecuencia, el más difícil ya que incluye los costos de inicio de la empresa. ¿Cuál será el costo de las materias primas, la mano de obra, los equipos, el empaquetado y la transportación? ¿Se necesitará alquilar instalaciones? ¿Serán asequibles todos los costos?

### Venda al precio adecuado

Es importante asegurar que el producto se venda a un precio rentable. Sin embargo, darle un precio muy alto a un producto puede significar que nadie lo quiera comprar. ¿Cuánto costará fabricar el producto? ¿A qué precio venden este producto (o productos similares) otras personas en la misma área? Estas son preguntas que pueden ayudar a determinar el precio adecuado.

### Adquiera los conocimientos necesarios para hacer los productos

¿Qué conocimientos o experiencia se necesitan para comenzar un negocio o hacer un producto? ¿Existen proyectos de entrenamiento que ofrecen organizaciones no gubernamentales, o iniciativas de gobierno a las que las personas pueden asistir para adquirir los conocimientos que necesitan? ¿Existen empresarios o grupos de empresarios en su área con negocios similares de los que usted podría aprender? Si una persona no tiene todas las habilidades necesarias para comenzar un negocio, sería mejor considerar otras ideas comerciales.



### Garantice productos y servicios de buena calidad

¿Cómo puede garantizar que sus productos y servicios son de buena calidad? Los productos deben almacenarse en lugares limpios y secos, donde estén protegidos de daños a causa del agua o la humedad y de plagas como ratas y gorgojos. ¿Y el empaquetado? Los productores a menudo le prestan poca atención a este aspecto; sin embargo, un empaquetado de mala calidad puede dar como resultado bienes rotos o dañados que no se

pueden vender. Un embalaje y presentación de buena calidad hacen que los productos sean mucho más atractivos para la venta.

### Aprenda técnicas de negociación para tratar con comerciantes e intermediarios

En ocasiones, un comerciante compra productos y luego los vende a otro comprador. ¿Cuáles son las normas y costumbres locales cuando se trata de compra y venta de bienes? ¿Podría formar cooperativas locales con otros pequeños empresarios para incrementar la capacidad de negociación con los comerciantes?

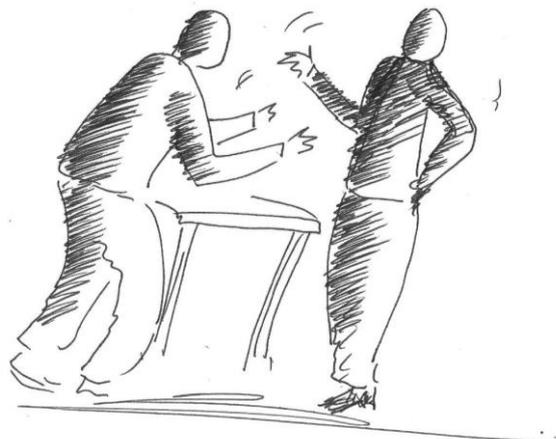


### Evite las expectativas injustas de los familiares de que usted repartirá bienes y dinero

Para que el negocio tenga éxito, el dinero necesita reinvertirse en el negocio. Sin embargo, en ocasiones, las personas sienten mucha presión de regalar productos o ingresos a los miembros de la familia. Esto puede hacer que el negocio sufra y, a veces, fracase. Es importante considerar un plan a largo plazo para el negocio y tratar de explicárselo a aquellos miembros de la familia que podrían esperar recibir ingresos y productos.

### Prepárese para un posible conflicto familiar sobre el dinero

La falta de sinceridad sobre el dinero puede llevar a todo tipo de tensiones en el hogar. Las personas con dificultades financieras pueden, a veces, terminar cortando sus relaciones de amistad debido a su orgullo. Anime a las personas a ser sinceras con sus familias y a asegurar un buen plan financiero. Manejar el dinero con sabiduría es un reto para todas las familias, sin importar su nivel de ingresos.



### Planifique el acceso a las materias primas y a la transportación

¿De dónde provendrán las materias primas para el negocio? Trate de asegurar que todas las materias primas se administren de forma responsable y, siempre que sea posible, de forma sostenible para reducir los efectos sobre el medio ambiente. Esto significa garantizar que las personas no sean explotadas en la producción de materia prima, y que no usemos más recursos naturales (como madera) que los que se reemplazan. Por ejemplo, cortar todos los árboles para producir carbón para ladrillos refractarios puede provocar deforestación, cambios en el clima local y erosión del suelo.

Toma de conciencia

Niños y jóvenes

Clima y medio ambiente

Conflictos y construcción de la paz

Gobernanza y corrupción

Gestión de riesgos de desastres

Discriminación e inclusión

Alimento y medios de vida

Género y violencia sexual

Salud y VIH

Influenciar a los encargados de la toma de decisiones

Migración y la trata de personas

Agua, saneamiento e higiene

¿Cómo se comprarán las materias primas? ¿Cómo se llevarán los bienes al mercado? Podría considerar unirse a un grupo de otros negocios para acceder a los materiales y la transportación. Quizás sea posible comprar juntos las materias primas a un precio más bajo o compartir el costo de la transportación de los bienes al mercado.

### Planee a largo plazo

Anime a los miembros de la comunidad a tener una visión a largo plazo con respecto a los activos, insumos, recursos y probables mercados. Las interrogantes incluyen:

- ¿Estarán los suministros y las materias primas disponibles a largo plazo?
- ¿Hay suficiente personal para hacer el trabajo?
- ¿Qué le sucedería al negocio si usted se enferma? ¿Podría entrenar a otros para que lo cubran en su ausencia?
- ¿Cuánta demanda habrá para los productos y los servicios? ¿Comprará la gente una sola vez, o desearán comprar más con el tiempo?

Comenzar un negocio puede ser un **trabajo difícil**. A las personas les puede faltar disciplina y motivación para trabajar duro por el negocio porque tienen bajas expectativas de éxito. ¿Quiénes son los modelos de negocios exitosos en la comunidad? ¿Cómo pueden ellos ayudar a que otras personas se conviertan en empresarias?

Toma de conciencia
Niños y jóvenes
Clima y medio ambiente
Conflictos y construcción de la paz
Gobernanza y corrupción
Gestión de riesgos de desastres
Discriminación e inclusión
<b>Alimento y medios de vida</b>
Género y violencia sexual
Salud y VIH
Influir a los encargados de la toma de decisiones
Migración y la trata de personas
Agua, saneamiento e higiene



## Infórmese sobre las políticas existentes

¿Cuáles son las leyes y políticas que podrían afectar a los pequeños negocios en esa área?  
¿Podría usted hablar con los oficiales locales de gobierno y las organizaciones no gubernamentales sobre este tema?

## Considere el aspecto de la vulnerabilidad

¿Excluirá el negocio a algún grupo de personas, como mujeres, personas seropositivas o personas con discapacidad? ¿Aumentan los nuevos medios de vida u oportunidades de negocio la vulnerabilidad de los miembros de la comunidad en alguna medida? Por ejemplo, ¿pondría a los miembros de la familia en riesgo de contraer el VIH o los expondría a la violencia y al crimen?

## Trate de planificarse para situaciones que podrían ocurrir

En ocasiones, a esto se le denomina «plan de contingencia». ¿Qué sucede si la mercancía se daña o se la roban? ¿Es un seguro una opción? ¿Podría instalarse un almacén de mercancías excedentes? ¿Qué sucede si las instalaciones del negocio se dañan? ¿Se podría llegar a un acuerdo para instalaciones compartidas como alternativa? ¿Qué otros hechos o circunstancias podrían ocurrir? ¿Cómo planificarse para ellos?



## Para más información

- Tearfund (2009) *Paso a Paso 80: Microempresa*  
[https://learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/footsteps/footsteps\\_71-80/footsteps\\_80/](https://learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/footsteps/footsteps_71-80/footsteps_80/)
- Tearfund (2003) *Paso a Paso 57: El manejo del dinero*  
[https://learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/footsteps/footsteps\\_51-60/footsteps\\_57/](https://learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/footsteps/footsteps_51-60/footsteps_57/)
- Tearfund y Samaritan's Purse Reino Unido (2011) *Think livelihoods! A facilitator's manual for applying a livelihoods lens when working with people, households and communities affected by HIV* [Pensemos en los Medios de Subsistencia! Manual del facilitador para adoptar una perspectiva de medios de vida al trabajar con personas, hogares y comunidades afectadas por el VIH] [https://learn.tearfund.org/themes/hiv/sustainable\\_livelihoods/?sc\\_lang=es-ES](https://learn.tearfund.org/themes/hiv/sustainable_livelihoods/?sc_lang=es-ES)

### Herramientas relacionadas:

- C2 – Grupos de ahorro y crédito [C2: Alimento y medios de vida-1]
- C2 – Crianza de aves de corral [C2: Alimento y medios de vida-3]
- C2 – Desarrollo de huertos familiares en zonas rurales [C2: Alimento y medios de vida-8]
- C2 – Desarrollo de huertos familiares en zonas urbanas [C2: Alimento y medios de vida-9]