

# StartUpPHX



**Mapa  
Para Su  
Negocio**

**Libro de Trabajo del  
Estudiante**

# ¡Bienvenido!

¡Bienvenido al Programa Mapa Para Su Negocio! Estamos emocionados de que te unas a nosotros en este viaje para iniciar y hacer crecer tu pequeña empresa. En este libro de trabajo encontrarás consejos para completar tu Plan de Negocios de una Página, enlaces a recursos y información sobre los diferentes pasos involucrados en iniciar un negocio en Arizona.

Estos pasos incluyen entender la estructura legal y de negocios de las startups, identificar tu mercado objetivo y propuesta de valor, evaluar y estimar tus costos y precios, construir tus proyecciones de ventas y establecer hitos, acceder al capital y seleccionar un modelo de negocio.

Esperamos que este programa te proporcione la guía y el apoyo que necesitas para tener éxito en tus emprendimientos. ¡Empecemos!

# Clase #1: Cómo iniciar un negocio en Arizona

## TEMAS PRINCIPALES:

- Conocimientos fundamentales y consejos de éxito para emprendedores
- El plan de negocios: por qué es importante y cómo usarlo
- Dentro del plan de negocios
- Lecciones aprendidas durante la pandemia COVID-19
- Tu ejercicio de descubrimiento: escribe un plan de negocios de 1-2 páginas utilizando la plantilla proporcionada. Puedes encontrar la plantilla en la carpeta física que recibiste o acceder a ella digitalmente a través del código QR compartido en clase..

## CONCEPTOS CLAVE:

- Aclara tu POR QUÉ, para ti y para tu negocio, esto te ayudará con los mensajes, el establecimiento de objetivos y mucho más.
- Un plan de negocios es un documento que describe tus objetivos de negocio y cómo planeas alcanzar esos objetivos. Puede ser útil pensar en él como un mapa para tu negocio.
- Un plan de negocios puede ayudarte a aclarar tu mercado objetivo y tus finanzas, lo que puede ser útil para tomar decisiones importantes de negocio y buscar financiamiento.
- Un plan de negocios no tiene que ser perfecto, sólo asegúrate de que sea fácil de leer y entender.
- Revisa dos veces todos tus números para asegurarte de que son precisos.
- Hay diferentes tipos de planes de negocios, incluyendo informales y formales. Un plan de negocios informal puede ser un buen lugar para empezar, pero es posible que tengas que crear un plan más formal en el futuro.
- Los planes de negocios pueden ser útiles para comunicarse con otras personas sobre tu negocio y pueden ser necesarios si necesitas financiamiento.
- Cuando establezca objetivos para su empresa, utilice el formato de objetivos SMART para que sean Específicos, Medibles, Alcanzables/Posibles, Realistas/Relevantes y Limitados en el tiempo.
  - Por ejemplo, en lugar de decir que mi objetivo es "Quiero correr un maratón", deberías decir "Voy a correr el maratón Rock n' Roll en Phoenix, AZ dentro de 6 meses. Próximo objetivo → "Pienso entrenar al menos 3 veces por semana desde ahora hasta el maratón para asegurarme de que estoy preparado."

## RECURSOS:

- Herramientas de negocio (incluye plantillas basadas en plantillas SBA de un plan de negocio formal, estado de flujo de efectivo y proyecciones financieras): [https://ccbsfoundation.org/ova\\_doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/](https://ccbsfoundation.org/ova_doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/)
- Pequeña Administración de Negocios (SBA): <https://www.sba.gov/business-guide>

## EJERCICIO:

Crea una meta SMART que te ayude a mantener la responsabilidad de terminar tu Plan de Negocios de una Página al final del programa.

Ejemplo: "Completaré mi Plan de Negocios de una Página al final del programa reservando 3 horas cada semana para trabajar en él y me mantendré responsable compartiendo mi progreso con un compañero o mentor cada dos semanas". Esta meta SMART es específica (completar un Plan de Negocios de una Página), medible (al final del programa), alcanzable (reservando tiempo dedicado cada semana), realista (3 horas por semana es un compromiso de tiempo manejable) y limitada en el tiempo (al final del programa). Al compartir tu progreso con otra persona y reservar tiempo dedicado para trabajar en ello, aumentarás tu responsabilidad y tus posibilidades de alcanzar exitosamente tu meta.

# Clase #2: Estructura jurídica y empresarial de las empresas emergentes

## TEMAS PRINCIPALES:

- ¿Qué es una entidad legal?
- Tipos de entidades legales (empresa individual, sociedad, LLC, S-Corp)
- Consideraciones esenciales del negocio
- Consejos para proteger el nombre y el logotipo de tu empresa
- Dónde registrar tu entidad legal
- Cómo obtener tu número de identificación patronal (EIN)
- Registro de Titularidad Beneficiaria
- Permisos, licencias, consideraciones regulatorias
- 15 tipos de seguro para empresas
- Dónde presentar solicitudes de protección de la propiedad intelectual

## CONCEPTOS CLAVE:

- Una entidad legal es una forma de estructurar un negocio. Hay varias opciones disponibles, y la adecuada para ti dependerá de tus necesidades específicas. Una LLC (compañía de responsabilidad limitada) ofrece protecciones adicionales y suele ser recomendada al registrar un negocio.
- Para registrar tu negocio, necesitarás elegir un nombre de negocio (asegúrate de que esté disponible), registrar el negocio (y posiblemente el nombre comercial), obtener un número de identificación de empleador (EIN) del IRS y abrir una cuenta bancaria para el negocio.
- Dependiendo de las actividades de tu negocio, y donde usted quiere vender, es posible que necesites obtener licencias y permisos adicionales. Si vendes productos, necesitarás obtener una licencia de impuesto sobre las transacciones (TPT).
- Todos los negocios deben tener una póliza de seguro. Consulta con varios agentes de seguros para encontrar la mejor cobertura para tu negocio.
- Puedes proteger el nombre de tu negocio, logos, eslogans y otra propiedad intelectual a través de un nombre comercial, marca, derecho de autor o patente. Estas opciones te ayudarán a evitar que otras personas utilicen tus ideas y creaciones únicas sin permiso.

## RECURSOS:

- Para registrar tu negocio en Arizona, puedes ir a la Comisión de Corporaciones de Arizona ([www.azcc.gov](http://www.azcc.gov)). También puedes buscar un nombre de negocio o registrar un nombre comercial o marca registrada en el Secretario de Estado de Arizona ([www.azsos.gov](http://www.azsos.gov)).
- Diferentes ciudades y pueblos de Arizona pueden tener sus propios requisitos de licencias para los negocios. Puedes encontrar más información al respecto en el Departamento de Ingresos de Arizona (<https://azdor.gov/business>) y en la Autoridad de Comercio de Arizona (<https://www.azcommerce.com/small-business/small-business-checklist>).
- Si deseas presentar una patente o marca registrada a nivel federal, puedes ir a la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los Estados Unidos ([www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)). Para obtener un derecho de autor federal, puedes ir a la Oficina de Derechos de Autor de los Estados Unidos ([www.copyright.gov](http://www.copyright.gov)).
- Hay varias organizaciones que ofrecen asistencia técnica y asesoramiento empresarial gratuito. Algunas opciones incluyen SCORE (<https://www.score.org/find-mentor>), Local First Arizona (<https://localfirstaz.com/aznavigator>), Phoenix Women's Business Center (<https://phoenixwbc.org/>) y Prestamos CDFI (<https://www.prestamosloans.org/sba-prime-program/>). Si estás en Mesa, también puedes verificar el Rail Community Development Corporation (<https://railcdc.org/technical-assistance-1>). SeedSpot (<https://seedspot.org>) es un buen recurso para empresas con un bases de conciencia social; & el programa Prepped de ASU es muy bueno para cualquier tipo de negocio basado en vender comida. (<https://entrepreneurship.asu.edu/programs/prepped>)

## EJERCICIO:

La Autoridad de Comercio de Arizona tiene una lista de verificación para pequeñas empresas que puede ayudarte a comenzar con tu negocio. Puedes encontrar la lista de verificación en <https://www.azcommerce.com/small-business/small-business-checklist>. Esta lista de comprobación abarca diversos temas, como la selección de una estructura empresarial, la obtención de licencias y permisos y la contratación de seguros. También incluye enlaces a recursos útiles. Si está iniciando un negocio en Arizona, esta lista de verificación puede ser una guía útil a seguir. ¡Vaya a explorar y cree su primera lista de comprobación!

# Clase #3: Comprender tu mercado objetivo y tu propuesta de valor

## TEMAS PRINCIPALES:

- ¿Qué es la investigación de mercado?
- Resumen de Data Axle y otras herramientas
- Cómo hacer investigación de mercado
- Recursos para hacer investigación de mercado
- ¿Qué es un plan de marketing?
- Dentro del plan de marketing
- ¿Qué es una marca y cómo desarrollar la tuya?
- Marketing a través de las redes sociales

## CONCEPTOS CLAVE:

- La investigación de mercado implica identificar a tu público objetivo, hablar con potenciales clientes y verificar si tu mercado es lo suficientemente grande. Es importante documentar tus hallazgos para poder utilizarlos para tomar decisiones informadas sobre tu negocio.
- A través de la investigación de mercado, puedes aprender sobre el número de personas que es probable que se conviertan en tus clientes, quiénes son tus clientes, por qué compran, cómo compran, cuánto compran y más. Esto puede ayudarte a identificar oportunidades para el marketing de nicho y comprender a tus competidores.
- Tu marca es la identidad o promesa que haces a tus clientes. Es importante ser consistente en todos los elementos de tu negocio para desarrollar una marca efectiva. Es posible que quieras trabajar con un diseñador gráfico o crear tus propios materiales utilizando un número limitado de colores y fuentes.
- Las redes sociales pueden ser una herramienta poderosa para las pequeñas empresas, pero requieren una gestión y creación de contenido consistentes. Enfócate en 2-3 plataformas donde tu público objetivo esté más activo y no te preocupes por la perfección. Solo comienza a publicar e interactuar con tu audiencia. El tipo de negocio que uno tiene va influir cuanto es necesario invertir en las redes sociales.

## RECURSOS:

- El estudio de mercado es el proceso de recopilación y análisis de datos sobre tu mercado objetivo, competidores y sector. Es importante hacer un estudio de mercado para ayudarte a tomar decisiones informadas sobre tu negocio.
- Hay muchos recursos en línea que te pueden ayudar con el estudio de mercado – **\*\*en clase ustedes reciben otro recurso con una cantidad de enlaces para ayudarles con su estudio de mercado.**
- También puedes realizar investigación primaria haciendo grupos focales, sondeos o encuestas a clientes actuales o potenciales.
- Si necesitas apoyo en diseño gráfico, puedes contratar a un freelancer a través de Upwork o Fiverr, o puedes intentar usar una herramienta como Canva para crear tus propios diseños. También puedes buscar negocios locales en el directorio de Local First Arizona (<https://localfirstaz.com/find>).

## EJERCICIO DE REFLEXIÓN:

Crea un perfil de cliente ideal que incluya tantos detalles como puedas para ayudarte a empezar tu investigación.

¿Qué edad tienen? ¿Dónde viven? ¿Importa su nivel de ingresos? ¿Cuál es su nivel de educación?  
¿Comparten algún estilo de vida? ¿Comparten creencias o valores? ¿Es importante el idioma, la cultura, la etnicidad, etc.? ¿Por qué quieren comprar lo que usted quiere vender? *¿Qué otra información sería útil saber?*



# Clase #4 y #5: Evaluación y estimación de tus gastos y precios

## TEMAS PRINCIPALES:

- Introducción a la alfabetización financiera
- Lo que todo dueño de pequeña empresa necesita saber sobre la gestión financiera y cómo mantener un negocio exitoso
- Métodos básicos de contabilidad
- Familiarizarse con estados financieros importantes
- Entendiendo la línea de fondo
- Cómo crear un estado de flujo de efectivo de 12 meses
- Gestión del flujo de efectivo
- Cómo evitar errores financieros
- Mejores métodos para hacer crecer tu negocio
- Trabajar en tu negocio vs trabajar dentro de tu negocio

## CONCEPTOS CLAVE:

- Para entender la salud y las oportunidades de crecimiento de tu negocio, necesitas estar familiarizado con tus estados financieros: el estado de resultados (P&L) o estado de ingresos, el balance y el estado de flujo de efectivo.
- Usa un sistema de contabilidad o contrata a un contador o libro mayor para mantener tus finanzas organizadas.
- El estado de resultados (P&L) o estado de ingresos muestra tus ingresos y ganancias. El balance muestra lo que tienes y lo que debes. El estado de flujo de efectivo muestra el dinero que entra y sale de tu negocio.
- Mantén tus finanzas personales y de negocios separadas para evitar mezclarlas. Un contador puede ayudarte a organizarte si ya has mezclado tus finanzas.
- Usa el análisis del punto de equilibrio para determinar los precios y encontrar tu "punto de equilibrio" (lo mínimo que debes cobrar para evitar una pérdida). Necesitas conocer tus costos fijos y variables para encontrar este punto.
- Maneja tu flujo de efectivo y considera la liquidez (tener suficiente dinero en efectivo para cubrir tus gastos y tener activos que puedan ser convertidos rápidamente en efectivo).
- Recuerde que hay muchos factores, estrategias y modelos de fijación de precios que podemos utilizar para determinar nuestro precio en un momento determinado.
- Para manejar el crecimiento, enfócate en la innovación, cuantificación y orquestación.

## RECURSOS:

Plataformas digitales de contabilidad para explorar:

- Ingresar manualmente la información de tu negocio:
  - <https://www.google.com/drive/>
  - <https://www.microsoft.com/en-us/microsoft-365/excel>
  - <https://www.apple.com/numbers/>
- Automatización digital de la actividad de tu negocio:
  - <https://www.freshbooks.com/>
  - <https://quickbooks.intuit.com/>
  - <https://www.waveapps.com/>
  - <https://www.hurdlr.com/>
  - <https://zipbooks.com/>

## EJERCICIO:

Si no has calculado previamente los costes variables y fijos de producción de tu producto o servicio, dedica esta semana a sumar los costes directos e indirectos para determinar tu punto de equilibrio. Si no estás seguro de cómo hacerlo, puedes buscar ejemplos y vídeos en YouTube que te sirvan de guía.

# Clase #6: Desarrollar tus proyecciones de ventas y establecer hitos

## TEMAS PRINCIPALES:

- Fundamentos de las proyecciones de ventas para una pequeña empresa
- Pasos y consejos para crear tus proyecciones de ventas
- Estableciendo hitos
- Alcanzando tu visión de emprendedor
- Cultivando el crecimiento de tu negocio

## CONCEPTOS CLAVE:

- Una proyección de ventas estima los ingresos que una empresa espera ganar.
- Las proyecciones de ventas pueden ayudarte a hacer un presupuesto, obtener préstamos y planificar tus finanzas.
- Utiliza la investigación y los datos de la industria para hacer suposiciones al principio, y utiliza datos del mundo real una vez que los tengas.
- Establece hitos clave para controlar tu progreso y ver lo que está funcionando y lo que necesita cambiar.
- Trabaja en tu plan, pero sé flexible y no olvides descansar y recargar energías.
- Concentra tu atención en clientes recurrentes, una fuerte presencia en línea y testimonios.
- La persistencia y la consistencia son importantes para el éxito.

## RECURSOS:

- La Biblioteca Pública de Phoenix ofrece recursos para empresarios con una tarjeta de biblioteca: <https://www.phoenixpubliclibrary.org/browse/learning-research/money-business>
- El Business Toolkit incluye plantillas para crear un plan de negocios formal, un estado de flujo de efectivo y proyecciones financieras: [https://ccbsfoundation.org/ova\\_doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/](https://ccbsfoundation.org/ova_doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/)
- La Administración de Pequeños Negocios (SBA, por sus siglas en inglés) ofrece orientación y recursos para propietarios de pequeñas empresas: <https://www.sba.gov/business-guide>

## EJERCICIO:

Para crear proyecciones de ventas, necesitarás cierta información y datos. Puedes encontrar esta información en línea o a través de otras fuentes. Al trabajar en la creación de proyecciones para los primeros 3-5 años de tu negocio, asegúrate de considerar cualquier supuesto que puedas estar haciendo y revisarlo con una fuente de confianza.

# Clase #7: Acceso al capital

## TEMAS PRINCIPALES:

- ¿Qué es el capital de negocios?
- Métodos para recaudar capital para tu pequeña empresa
- Diferentes tipos de capital de negocios
- Las 5 C de Crédito
- ¿Qué es el capital de riesgo, el inversionismo de ángel, el crowdfunding y las subvenciones?

## CONCEPTOS CLAVE:

- Hay varias maneras de conseguir capital para tu negocio. Es importante saber cuánto necesitas y las condiciones para conseguir financiamiento.
- Los préstamos comerciales tienen diferentes reglas sobre cómo se pueden usar los fondos. Vas a necesitar un plan de negocios y financiamiento para obtener un préstamo. El prestamista revisará tus 5 C's de Crédito: Carácter, Capacidad, Capital, Garantía y Condiciones. Todos los préstamos deben ser pagados.
- Los capitales de riesgo invierten a través de una empresa y quieren una ganancia rápida. Pueden financiar startups con un gran potencial de crecimiento. Puedes obtener cantidades más grandes a través de la financiación de capital de riesgo.
- Los inversores ángeles invierten de manera independiente y pueden hacer inversiones más pequeñas en una variedad de negocios. También pueden ser mentores o asesores. Tendrás que ceder alguna participación en tu negocio (por lo general 10-25%) a cambio de la inversión.
- El crowdfunding te permite recoger pequeñas contribuciones de un grupo grande en línea para tu negocio, proyecto o causa.
- Los subsidios no están garantizados, pero si consigues uno, no tienes que devolverlo. La mayoría de las solicitudes de subsidios requieren la misma información que un plan de negocios.
- La mayoría de las opciones de financiación requieren un plan de negocios.

## RECURSOS:

**\*\*En clase se proporciona un documento de varias páginas lleno de enlaces a recursos de financiación para garantizar su actualización.\*\***

## EJERCICIO:

Para encontrar financiación para su empresa, haga una lista de sus necesidades e investigue las opciones disponibles que se ajusten a esas necesidades. Considere subvenciones, préstamos e inversiones. Considere si puede autofinanciarse o necesita financiación externa. Busca subvenciones que se ajusten a los criterios de tu empresa y prepárate con datos financieros y un plan de negocio cuando busques un préstamo o un inversor. *Asegúrate de documentar, documentar y documentar.*



# Clase #8: Modelos de negocio

## TEMAS PRINCIPALES:

- Tu guía hacia el éxito
- Tipos de planes de negocios que todo dueño de pequeña empresa debe conocer
- Pasos para crear tu plan de negocios
- Dentro del plan de negocios
- Desarrollando tu estrategia de crecimiento individual
- Tu ejercicio de descubrimiento: completa tu plan de negocios de una página

## CONCEPTOS CLAVE:

- Un plan de negocios es una herramienta valiosa que guía la dirección y el crecimiento de tu negocio.
- La gestión financiera es crucial para el éxito de tu negocio, así que asegúrate de hacer un seguimiento de tus finanzas y busca ayuda según sea necesario.
- Protege a ti mismo y a tu negocio documentando todas las transacciones comerciales y evitando los "tratos de palabra".
- Mide la efectividad de tus inversiones para determinar su valor.
- Aprende de los demás y sigue educándote para mejorar tus posibilidades de éxito. Los negocios que invierten en el aprendizaje y el desarrollo tienden a crecer más rápido.
- Define qué significa el éxito para ti y usa eso como una fuerza motriz en tu estrategia de negocios.
- Reconoce tus fortalezas y debilidades y busca ayuda o contrata a especialistas en áreas donde no eres un experto.
- Cree en ti mismo y no tengas miedo de pedir ayuda. Hay muchos recursos disponibles para apoyarte en tu viaje emprendedor.

***¡Felicidades!***

***¡Buen trabajo al terminar el Programa de Mapa Para Su Negocio! Debes estar orgulloso de ti mismo por completarlo.  
¡Sigue adelante y mucha suerte en tu nuevo negocio!***

# Su tarea: Complete un Plan de Negocios de una Página

## Visión

- ¿Qué estás construyendo y qué hace especial a tu negocio?
- ¿Cómo se ve el futuro para tu negocio?

## Objetivo

- ¿Qué problema, necesidad y/o deseo está resolviendo?
- ¿Qué quiere conseguir? ¿Qué beneficio está aportando?
- ¿A quién está sirviendo?

## Declaración de misión

- ¿Por qué existe tu negocio?
- ¿Cuál es tu promesa para tus clientes?

## Producto o servicio

- Añade un resumen corto o puntos clave de tus productos y servicios con los precios de cada uno. Si tienes muchos productos como una tienda de conveniencia, trata de categorizarlos y listar los precios que van desde.

## Estrategias

- ¿Qué estrategias tienes para hacer que tu negocio tenga éxito?

## Planes de acción

- ¿Qué es el trabajo que necesita ser hecho en los próximos 30-60-90 días, 6 meses o 1 año?

# ¿Preguntas?

Para obtener más ayuda, contáctenos al:

(602) 262-4636

[startupphx@phoenixpl.libanswers.com](mailto:startupphx@phoenixpl.libanswers.com)

<https://www.phoenixpubliclibrary.org/startupphx>

Descargue el kit de herramientas del programa  
Mapa Para Su Negocio:

[https://ccbsfoundation.org/ova doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/](https://ccbsfoundation.org/ova_doc/mapa-para-su-negocio-kit-de-herramientas/)