



Universidad de Puerto Rico
Recinto Universitario de Mayagüez
Colegio de Administración de Empresas



FORMAS Y ALTERNATIVAS PARA INICIAR UN NEGOCIO

Preparado por:

Yeliann M. Guilloty Valle

Liz M. González Santiago

11 de febrero de 2021.

Prof. Morayma de Hoyos Ruperto

ADMI 6008

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
RESUMEN EJECUTIVO	4
FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	6
NEGOCIO PROPIO (DBA)	6
SOCIEDAD	7
CORPORACIÓN	8
COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO	10
LLC	11
ALTERNATIVAS PARA INICIAR LA EMPRESA	12
NEGOCIO EXISTENTE	12
NEGOCIO NUEVO	13
FRANQUICIA	13
NEGOCIOS DESDE EL HOGAR	15
EMPRESAS COMUNITARIAS	16
HERRAMIENTA	18
REFLEXIÓN INDIVIDUAL	19
CONCLUSIÓN	21
REFERENCIAS	22
APÉNDICE	23

INTRODUCCIÓN

La idea de tener un negocio es el principal paso para desarrollar una empresa, ya sea pequeña o mediana. Para que se haga realidad ese sueño de negocio es muy importante la planificación. El realizar un plan de negocio es vital porque ayuda, no sólo a planificar y darle forma a su idea, sino que también sienta el orden de cómo y cuándo se estará creando ese negocio. El empresario debe conocer, que tiene alternativas tales como crear un negocio individual, sociedad, corporación u otros. Él elegirá la que entienda se adapte a lo que quiera conseguir en su empresa, pero es vital que conozca que estará entrando en terrenos legales y tendrá resultados en sus ganancias. También, ese empresario puede plantearse otro tipo de alternativas de como iniciar su empresa, ya sea adquiriendo un negocio existente, empresa desde el hogar, una franquicia, empresas comunitarias, entre otros. Estas alternativas también tienen sus ventajas y desventajas, pero una vez conociendo a fondo su estructura junto con las herramientas brindadas puede elegir la forma y alternativa de negocio que mejor le convenga.

RESUMEN EJECUTIVO

En el siguiente trabajo se pueden encontrar las formas y alternativas para establecer la empresa soñada. Entre las formas de organización empresarial se encuentran las siguientes clasificaciones: forma jurídica que se compone de Sociedad, Corporación, Negocio propio (DBA), LLC y Cooperativa de Trabajo Asociado. Si es pequeña, mediana o grande la empresa que se busca establecer y por último si la interacción de los miembros es formal o informal. En cuanto, al negocio individual (DBA) es cuando el dueño es una sola persona y es la forma más sencilla de operar una empresa. Por su parte, la sociedad es un contrato entre dos o más personas que se juntan para hacer un negocio. La corporación es una persona jurídica, constituida por personas físicas para cumplir un objetivo determinado. Esta posee derechos y obligaciones recogidas en la ley, muy parecidas a una persona natural. Las cooperativas de trabajo asociado brindan puestos de trabajo a sus socios a través de su esfuerzo personal y directo. En este caso, varios socios se unen para fundar una empresa a la que le aportarán su trabajo, en lugar de capital, a cambio de una retribución. La Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC, por sus siglas en inglés) es una estructura de negocio permitido conforme a los estatutos estatales específicos y es una entidad legal separada de sus propietarios, por lo que los dueños de las LLC se llaman miembros. Sus miembros pueden estar integrados por personas, entidades extranjeras, empresas u otras sociedades de responsabilidad limitada.

Por su parte, las alternativas para iniciar un negocio son: negocio existente, negocio nuevo, franquicia, negocios desde el hogar y empresas comunitarias. El negocio existente es aquél que ya está establecido y puede adaptarse a la idea de negocio que tiene el empresario. El negocio nuevo da la oportunidad al empresario a comenzar su idea de negocio desde cero, teniendo poder y total libertad de creatividad. Otra alternativa de negocio lo es, la franquicia el cual es un acuerdo entre el franquiciador y franquiciado. La franquicia no se compra, se otorga mediante contrato la autorización o el derecho de mercadear o de explotar un producto o servicio ya establecido. La tecnología ha dado paso a que se utilice esta herramienta como principal medio para vender productos y servicios, de ahí surgen los negocios desde el hogar. Una oportunidad, en donde el empresario puede ser su propio jefe y puede ahorrar en gastos de renta y transportación. Las empresas comunitarias, pretenden mejorar las condiciones

socioeconómicas de las personas que integran una comunidad, creando oportunidades económicas, ingresos, empleos, y estrategias de reinversión comunitaria.

Estas formas y alternativas de negocio poseen ventajas y desventajas. Es importante que el empresario investigue y analice estos pros y contras y elegir la que mejor se adapte a su idea de negocio. Por ejemplo, en el caso de las franquicias tienen como ventaja que ya la idea de negocio está establecida, se reciben ayuda en cuanto adiestramiento de empleados, mercadeo y procesos de producción, pero como desventaja se puede encontrar que el franquiciado debe limitarse a los suplidores que le imponga el franquiciador y también tenga poca oportunidad de ser creativo.

Es primordial que el empresario analice su idea preparando un plan de negocio para saber si su idea de la empresa soñada es viable o no. Luego de investigar sobre permisología, ubicación, mercadeo, financiamiento, entre otros aspectos puede elegir la forma y alternativa de negocio que mejor le convenga. En este trabajo se muestra una herramienta que sirve como una guía para que el empresario se pregunte cuál sería la mejor opción a elegir.

FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Las empresas no nacen ni se estructuran por sí mismas, existen distintos tipos de organización empresarial. Los tipos de organización empresarial se pueden clasificar según varios factores; de acuerdo a su condición jurídica, su tamaño entendiéndose número de miembros y empleados, su actividad económica, el origen del capital, sector de la economía, entre otros. En los tipos de organización queda manifiesta la capacidad de las empresas para reflejar la idea de negocio y la claridad de las metas que se han propuesto en cada uno de los casos. (Colmena 66, 2021)

Ninguna empresa se estructura por sí misma, ya que requiere de la intervención de un individuo o múltiples individuos para poder ser gestionada. Esta gestión aclara el tipo de organización que se está formando y las características más importantes, así nos explica la Compañía de Comercio y exportación de PR. Para entender un poco mejor la estructura de los negocios a continuación le mostramos una clasificación de los tipos de organización de las empresas:

- **Forma Jurídica:** Sociedad, Corporación, Negocio propio (DBA), LLC y Cooperativa De Trabajo Asociado.
- **Tamaño:** Pequeña, mediana o grande empresa.
- **Interacción De Los Miembros:** Formal e informal.

NEGOCIO PROPIO (DBA)

Muchos negocios comienzan como negocios individuales. DBA son las siglas en inglés para “Doing Business As”, o “hacer negocios como”. Esta es la forma más sencilla de operar una empresa es el negocio individual. Esto es, cuando el negocio o empresa el dueño es una sola persona. En esta forma de negocios, no existe distinción o separación entre los asuntos del

negocio y los asuntos personales del propietario, aun cuando se mantengan libros o registros separados. (Vega J., 2019)

Es la manera más rápida de comenzar a operar ya que no tiene muchas formalidades ni requisitos legales. La toma de decisiones es simple y rápida ya que no hay otras personas involucradas. Las ventajas que tiene un negocio individual es que no requiere altos costos ni requisitos legales para comenzar, las ganancias son solo para el dueño y éste sólo tributa una vez, es decir, solo tiene que llenar una planilla de contribución sobre ingresos. (Colmena 66, 2021)

Entre las desventajas surge la total responsabilidad entre la empresa y el propietario. Los riesgos financieros no se limitan, pues es el único responsable de los costos y gastos, y también su capacidad de tomar préstamos comerciales es menor. No existe distinción entre el patrimonio de la empresa y el personal. Responderá por sus propios actos y también de los daños que sus empleados puedan causar en el ejercicio de sus funciones.

El individuo puede comenzar su negocio como un DBA y nada impide que más adelante lo pueda convertir en una corporación o en una LLC. Si en un futuro el individuo decide unirse con más personas para hacer negocios, entonces se tendrá una sociedad, la cual se rige por un contrato y/o acuerdos que establecidos por los socios.

SOCIEDAD

La sociedad es un conjunto de personas reunidas con un fin en común y regidas bajo ciertas reglas para crear estrategias o mantener un orden de planteamientos para cumplir objetivos comunes. La sociedad es un contrato entre dos o más personas que se juntan para hacer un negocio. Lo idóneo de este tipo de contrato es que crea una persona jurídica distinta de los socios que constituyen la sociedad. Esta persona jurídica tendrá un patrimonio propio, formado a partir de los aportes de los dueños, pero diferente al personal de cada uno de los socios individualmente considerados. En esta forma de hacer negocio se encuentran: Sociedad de responsabilidad limitada (SRL) y Sociedad Mercantil (SM). (Vega J., 2019)

En la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) es la más utilizada por los emprendedores gracias a su gran facilidad en su constitución. Esta se caracteriza por un capital social dividido entre sus socios y estos a su vez no responden personalmente de las deudas sociales por lo que la hace tan atractiva. También existen limitaciones para la transmisión de las participaciones y la responsabilidad se limita al capital social.

Por otra parte está la Sociedad Mercantil que es muy similar a la SRL, sin embargo, esta es menos utilizada para emprender y suele ser utilizada por empresas de mayor volumen que un emprendimiento. Entre sus aspectos está que el capital social está dividido en acciones. Al igual que la SRL los socios no responden personalmente de las deudas sociales. La SM tiene un capital mínimo y tiene que desembolsar el 25%, las acciones pueden ser vendidas con facilidad y la responsabilidad se limita al capital social.

CORPORACIÓN

Una corporación es un ente con personalidad jurídica propia e independiente a la de sus socios; posee derechos y obligaciones bajo las leyes de Puerto Rico. La corporación está constituida para cumplir un objetivo determinado, posee derechos y obligaciones recogidas en la ley, muy parecidas a una persona natural. Esta es la forma de organización más común y la más utilizada por los negociantes. Es una estructura legal en la que una o varias personas crean una entidad jurídica con personalidad propia independiente a la de sus dueños y administradores.

Es en el Departamento de Estado del Estado Libre Asociado de Puerto Rico donde se registran todas estas, ya bien sean con fines o sin fines de lucro, del patio o foráneas. (Vega J., 2019). La corporación requiere de varias formalidades de ley. Se crea mediante la radicación de un Certificado de Incorporación en el Registro de Corporaciones y Entidades del Departamento de Estado de Puerto Rico. Aunque no es requisito para la incorporación de la entidad, la corporación debe adoptar los estatutos corporativos o “By-Laws” en la primera reunión de incorporadores o directores, si éstos fueron nombrados en el Certificado de Incorporación. Los estatutos corporativos rigen la administración interna de la corporación y atienden asuntos tales

como las reuniones de directores y de accionistas, requisitos de quórum, elección y destitución de los oficiales, etc.

Los accionistas tienen un control muy limitado en cuanto a la administración de la misma. Por ley, el control y la administración de los asuntos de la corporación se le delegan a una Junta de Directores, quienes a su vez pueden delegar la administración a las personas que designen como oficiales.

La corporación tiene la obligación de radicar informes anuales en el Departamento de Estado de Puerto Rico, así lo explica la Compañía de Comercio y Exportación de PR. Dichos informes requieren la divulgación de la identidad de los oficiales y de los directores, al igual que la publicación del estado de situación financiera de la corporación. Esta es una de las grandes desventajas de la corporación, ya que la información financiera divulgada se convierte en información pública que puede ser utilizada por competidores.

Finalmente, las corporaciones están sujetas a contribuciones sobre su ingreso y los accionistas están sujetos al pago de las contribuciones sobre los dividendos recibidos de las corporaciones. Es decir, en la corporación existe lo que se conoce como la doble tributación: se tributan los ingresos netos a nivel de la corporación y luego los accionistas tributan nuevamente por los dividendos recibidos.

Las ventajas de la corporación estriban en que al tener personalidad jurídica independiente de los dueños, en caso de demandas, quien responde es la entidad con sus bienes y no los dueños. Por otra parte, una corporación puede tener acceso a un mayor capital con la integración de acciones que inviertan en la misma y además tienen una capacidad prestataria mayor que una DBA ante una entidad financiera. También como ventaja, en términos contributivos, una corporación puede deducir gastos y obtener créditos e incentivos, de ser aplicables. (Vega J., 2019)

COOPERATIVA DE TRABAJO ASOCIADO

Las cooperativas de trabajo asociado, inicialmente, tienen como objeto brindar puestos de trabajo a sus socios a través de su esfuerzo personal y directo, ya sea a tiempo completo o a tiempo parcial. Esto significa que varios socios se unen para fundar una empresa a la que le aportarán su trabajo, en lugar de capital, a cambio de una retribución. (Vega J., 2019) De este modo, la relación de estos socios trabajadores con su organización, su cooperativa, es de tipo sociedad. Es decir, están compuestas por profesionales del mismo sector y que llevan la gestión conjunta del trabajo realizado por cada uno de los socios.

Para crear una cooperativa de trabajo asociado debe haber al menos tres socios en el momento de la constitución de la sociedad, así lo explica la Compañía de Comercio y exportación de PR. Estos socios trabajadores tienen que tener capacidad legal para contratar la prestación de su trabajo, y en el momento en el que dejen de serlo cesará también su prestación de trabajo a la empresa. Las cooperativas de trabajo son uno de los recursos más utilizados para facturar sin ser autónomo, ya que puede abaratar muchos costes a los emprendedores o *freelance*. Se caracterizan por la realización de un trabajo colectivo, establecimiento de relaciones laborales, con vínculos societarios y agrupación de trabajadores, con la finalidad de ofrecer procesos de capital o productos, buscando en todo momento colocar en práctica los valores de la cooperación, dentro de los que se encuentran solidaridad, democracia, responsabilidad, justicia y ayuda.

La empresa no tiene responsabilidad sobre ese profesional en cuanto a cotizaciones y éste puede organizarse libremente cumpliendo con los plazos acordados. En lo que conocemos como un trabajador autónomo. Además de proporcionar empleo, redes y apoyo mutuo las cooperativas de trabajo asociado suponen una ventaja en cuanto a las obligaciones fiscales. La cooperativa funciona como empleador y es quien cotiza por sus asociados con la libertad de optar por el régimen fiscal acordado en sus estatutos.

LLC

Una Compañía de Responsabilidad Limitada (LLC, por sus siglas en inglés) es una estructura de negocio permitido conforme a los estatutos estatales específicos. Es una entidad legal separada de sus propietarios, por lo que los dueños de las LLC se llaman miembros. No hay un límite máximo de miembros, por lo que puede ser con un solo miembro o de múltiples miembros y puede ser administrada por un miembro o por un administrador. Pueden estar integrados por personas, entidades extranjeras, empresas u otras sociedades de responsabilidad limitada. Tiene flexibilidad para convertirse en una estructura empresarial de corporación.

Las letras "LLC" indican que un negocio es su propia entidad legal. Las LLC tienden a ser negocios pequeños. Las leyes del estado requieren que las LLC mantengan reportes anuales y este tipo de empresas deben cumplir con todas las regulaciones del estado para operar. Una LLC te ayuda a protegerte contra demandas, reduce significativamente el papeleo en comparación con otros tipos de negocios, evita que tu negocio sufra impuestos dos veces y ayuda a presentar tu negocio como más creíble.

La LLC es la estructura de negocios formal que es más fácil de formar y mantener. Ofrece algunos de los mismos beneficios de una corporación, sin los costos y la complejidad de cumplimiento. En pocas palabras, combina elementos de una sociedad, un propietario único y una corporación. La LLC no paga impuestos sobre la renta en sí misma; en cambio, los propietarios enumeran las ganancias y pérdidas comerciales en sus declaraciones de impuestos personales. Los propietarios de LLCs deben presentar documentos formales ante su estado, pagar una tarifa de presentación y cumplir con otras regulaciones. A diferencia de una corporación, una LLC no emite acciones y no está obligada a celebrar reuniones anuales o mantener actas de reuniones por escrito.

ALTERNATIVAS PARA INICIAR LA EMPRESA

Las alternativas para ser analizadas por parte de los empresarios para comenzar una empresa son varias. Es importante que el empresario investigue, se informe y evalúe las alternativas de negocio que mejor se adapten a sus necesidades y sueños de negocio. Entre las alternativas de negocio para un empresario, se encuentran las siguientes: negocio existente, negocio nuevo, franquicia, negocios desde el hogar y empresas comunitarias.

NEGOCIO EXISTENTE

El negocio existente es aquel que ya está establecido. Puede ser un adelanto el que el empresario elija un negocio existente debido a que ya se adapta a sus necesidades, pero es importante que éste investigue varios aspectos tales como: razón de la venta o cuánto vale realmente ese negocio, entre otros aspectos. Principalmente, es importante investigar la causa y razón de la venta. En ocasiones, las personas se guardan las verdaderas razones del porqué venden su negocio, lo que puede ser un problema en el futuro para el empresario que hizo la compra. El empresario puede investigar con clientes fieles del negocio, suplidores, vecinos o mismos empleados sobre el porqué van a vender (Vega J., 2019). En cuanto al valor del negocio se puede investigar a fondo qué deudas posee, cuáles son las cuentas por cobrar y pagar, cuales son los activos, el capital actual que posee el negocio, entre otros datos que son importantes recopilar y analizar en los estados financieros.

Por otro lado, también es importante, considerar las ventajas y desventajas de un negocio existente, para poder tomar una decisión. Las ventajas del negocio existente que se pueden considerar son la evaluación de estados financieros para conocer el status del mismo, ya que el negocio cuenta con suplidores, clientes y empleados fieles al negocio, posee equipo y muebles para poder operar al momento. En cuanto a las desventajas se puede mencionar, los gastos que puede conllevar el adquirir el negocio, como por ejemplo: equipos dañados que haya que arreglar y permisos no transferibles que hay que renovar. También, se pueden mencionar como desventaja la falta de adaptación por parte de empleados y clientes.

Para realizar una investigación exhaustiva se puede contar con la ayuda de abogados, contadores, agentes de bienes raíces, oficiales de banca, entre otros. Todos estos recursos pueden ayudar a encontrar e informar al empresario sobre el negocio que desea adquirir y mostrarle las oportunidades de financiamiento para realizar la compra.

Entre las oportunidades de financiamiento más comunes es que el empresario cuente con un capital para invertir o conseguir dinero a través de préstamos comerciales o de gobierno (Vega J., 2019). Existen instituciones gubernamentales que garantizan un préstamo para la compra de un negocio, como lo son: SBA y el Banco de Desarrollo Económico.

NEGOCIO NUEVO

En esta alternativa de negocio se tiene la oportunidad de crear el negocio soñado desde cero. Principalmente es importante, que el empleado tenga clara la idea de negocio que desea realizar. Una vez tenga su idea clara se puede dar paso a realizar un plan de negocio que le ayude a saber si su empresa será viable o no. Al igual que el negocio existente es importante que el empresario investigue varios aspectos del negocio soñado tales como: la ubicación, financiamiento, permisología, productos o servicios que venderá y empleados entre muchos aspectos que es importante conocer para poder establecerse y ser competente.

También el negocio nuevo tiene ventajas tales como tener el poder de toma de decisiones y la oportunidad de ser creativo e innovador. Como desventaja se puede encontrar el no saber por dónde empezar, si no se tiene la asesoría necesaria, riesgos monetarios y el atraso en no obtener los permisos necesarios.

FRANQUICIA

Según la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, define franquicia como un “acuerdo o licencia entre dos partes, donde una otorga mediante contrato la autorización o el

derecho de mercadear o de explotar un producto, actividad servicio, o nombre comercial utilizando la marca o nombre registrado de un negocio ya establecido en una zona o territorio determinado. Es la práctica de utilizar el modelo de negocios de otra persona”.

Las dos partes mencionadas anteriormente están compuestas del franquiciador y franquiciado. El franquiciador es el que brinda el derecho de utilizar su idea de negocio para uso comercial. Por otro lado, está el franquiciado, el cual obtiene los derechos para ejecutar la idea de negocio del franquiciador.

Cabe destacar que un empresario antes de comprar una franquicia debe investigar a fondo si es la mejor alternativa que se adapte a su idea de negocio. Esto es debido a que, aunque la franquicia ya cuente con métodos de operaciones, mercadeo, empleados, equipos no necesariamente resulta exitoso esta alternativa de negocio.

Por lo tanto, es importante considerar las ventajas y desventajas que puede traer consigo el adquirir una franquicia. Como ventaja se encuentra que ya la franquicia es reconocida, posee clientela fiel, se cuenta con apoyo en cuanto a mercadeo, ejecución de procesos, ya se tiene productos y servicios establecidos entre otras ventajas. En cuanto a las desventajas, se puede mencionar que el franquiciado está limitado a un contrato, a suplidores y mercancía estipulados por parte del franquiciador. El franquiciado no puede ser creativo, debido a que la idea de negocio ya está establecida y debe ser respetada. También se encuentra que la franquicia es costosa a corto plazo, debido a costos por adquisición de la misma, incluyendo permisología, renta y licencias (Vega J., 2019).

La Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico menciona que hay variedad de tipos de franquicias tales como: franquicia de distribución de productos, la cual vende productos del franquiciador, franquicia de negocio: utiliza el producto, servicio, marca y manera de operar el negocio, franquicia industrial: mayormente se utiliza en cómo fabricar productos como cerámicas o textiles y por último, la franquicia de servicios: las cuales son especializadas en la prestación de servicios como agencias de viajes, agencias inmobiliarias, entre otras. También, la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico informa sobre lo que es una franquicia

local exportable en donde su concepto debe ser creado en la isla, opere por más de un año y el empresario puertorriqueño posea 51% de participación.

Para conocer donde se puede adquirir franquicias se pueden buscar información en corredores o exposiciones precisamente de franquicias, investigando más a fondo en internet sobre las diferentes tipos de franquicias que se podrían adaptar a la idea de negocio o en la Compañía de Comercio y Exportación de Puerto Rico, entre otros recursos.

NEGOCIOS DESDE EL HOGAR

Otra alternativa de negocio es emprender desde el hogar. El uso de la tecnología ha dado paso a que se utilice esta herramienta como principal medio para vender productos y servicios. La pandemia del COVID19 ha aportado a que muchos empresarios manejen y creen negocios desde el hogar, debido a que es menor el riesgo de contagio trabajando desde casa.

Es importante considerar las ventajas y desventajas del negocio desde el hogar. Entre las ventajas se encuentra que puedes ser tu propio jefe, ahorros en gastos de renta y transportación, total libertad para la creatividad, entre otras. En cuanto a las desventajas se puede mencionar que en ocasiones nos se cuenta con el espacio necesario para por ejemplo guardar equipo o inventario. Otra desventaja es el tener que manejar al mismo tiempo el negocio, vida familiar y mantenimiento del hogar lo que puede retrasar los procesos y no existen en Puerto Rico las suficientes leyes que regulen este tipo de negocios. También, el tener un negocio desde el hogar tiene como desventaja el que podría crear sentimientos de soledad. Según una investigación realizada por Buffer y AngellList titulada: *Estado del trabajo Remoto en 2020* menciona que un 20% de las personas que trabajan desde el hogar poseen sentimientos de soledad. Esto podría afectar al empresario en su estado de ánimo y tal vez no lo ayude a mantener su motivación para manejar su negocio.

Una vez analizado esas ventajas y desventajas se deben considerar otro tipo de aspectos tales como, financiamiento de la empresa desde el hogar. Hay que evaluar los costos que

conlleva el tener un negocio desde casa y si se cuenta con el capital necesario para manejarlo o hay que pedir préstamos comerciales o personales. También es importante considerar los permisos de uso, seguros y patentes municipales, gastos en los que se incurrirá para establecer el negocio.

EMPRESAS COMUNITARIAS

Por último, se menciona lo que son las empresas comunitarias como alternativas de negocio. Las empresas comunitarias son “aquellas iniciativas empresariales organizadas de forma colectiva para la producción y venta de productos y servicios en el mercado. Este tipo de empresas, además de seguir las usuales metas de rendimientos financieros y competitividad (inherentes a las empresas tradicionales), pretenden mejorar las condiciones socioeconómicas de las personas que la integran y la comunidad donde operan, mediante la creación de oportunidades económicas, ingresos y empleos, y estrategias de reinversión comunitaria”(Santiago, V., Vega J.,2007).

Estas empresas no necesariamente tienen que ser sin fines de lucro también pueden tener finalidad de lucro. Esto es que tiene la capacidad de emitir capital, brinda oportunidad de empleo y un bien social a la comunidad. Un ejemplo de una empresa comunitaria con fines de lucro es Puerto Rico Industries for the Blind, ubicada en Mayagüez, Puerto Rico. Esta empresa brinda oportunidad de empleo a personas con discapacidad y fabrica ropa, generando 2 millones en ventas (Dun and Bradstreet, 2021).

“Las empresas comunitarias poseen una serie de características particulares y relevantes para la formulación de un modelo que pretende su dinamización, como su financiamiento no tradicional”(Santiago, V., Vega J. 2007). En el apéndice A se muestra el Modelo para la Dinamización de la Gestión Exitosa de las Empresas Comunitarias en Puerto Rico en donde se pueden ver las características necesarias para crear una empresa comunitaria exitosa. En este modelo se encuentran la solidaridad, autogestión, rentabilidad, reinversión comunitaria, protagonismo del capital social y humano, financiamiento no tradicional y por último la

transparencia. Estas características junto con la participación de empleados o miembros, liderazgo e innovación entre otros aspectos son cruciales para que la empresa comunitaria salga a flote.

HERRAMIENTA

Como parte de nuestra investigación hemos identificado algunas preguntas claves que pudieran ser de gran utilidad a un asesor para ayudar y orientar a sus clientes. Cabe señalar que tanto esta herramienta como cualquier otra no serían suficientes para poder identificar lo que quisiera un cliente. Es de suma importancia que, como complemento a esta herramienta, existan reuniones, diálogos y entrevistas con los clientes para poder profundizar bien sobre las ideas y aspectos del negocio a emprender.

METODO DE EVALUACION PARA EMPRENDEDORES			
		SÍ	NO
1-	¿Tiene definido una idea de negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2-	¿Ha trabajado alguna vez en un negocio similar al que va a empezar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3-	¿Tiene un plan de negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	¿Sabe cuáles son sus necesidades y deseos para su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4-	¿Desea emprender un negocio como individuo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5-	¿Desea emprender un negocio con más personas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6-	¿Tiene nombre para su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7-	¿Sabe qué producto o servicio desea vender?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8-	¿Le interesa comprar un negocio existente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9-	¿Ha pensado comprar una franquicia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10-	¿Desea emprender un negocio nuevo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11-	¿Tiene una forma de organización para su empresa? (Corporación, Sociedad, Cooperativa, etc.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12-	¿Tiene intención de tener beneficio social en su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13-	¿Ha considerado alquilar con opción a compra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14-	¿Tiene el capital de gastos de inicio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15-	¿Conoce los permisos, licencias y endosos que necesita para establecer su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

REFLEXIÓN INDIVIDUAL

En cuanto a mí se refiere, Liz González, puedo mencionar que me pareció muy interesante el conocer sobre la variedad de alternativas y formas de negocio. En mi caso, en un futuro me gustaría tener mi propio negocio, aunque mi idea todavía no es clara, ya puedo tener una guía por dónde empezar. Aprendí sobre la importancia de crear un plan de negocio que te ayude a saber qué tipo de empresa quieres establecer y si es viable o no. En cuanto a las alternativas de negocio, me llama mucho la atención el tener un negocio desde el hogar, lo que en un futuro me gustaría considerar para crear mi idea y establecerme, ya que me inclino por ser mi propio jefe. En el proceso de investigar y desarrollar este instrumento para asesorar una PYME aprendí la importancia de ser organizado y crear un plan de negocio, conocer las alternativas, formas, lugares donde buscar asesoría e información, el poseer capital o financiamiento, conocer lo que conlleva crear un negocio en Puerto Rico, pero sobre todo la constancia y ganas que debe tener un empresario para crear su negocio soñado, esto es debido a que el proceso de formación de la empresa es largo y en el camino pueden haber muchos tropiezos lo que puede hacer que cualquier empresario desista de su idea.

De otra parte, a mí, Yeliann M. Guilloty Valle, encontré el proceso muy satisfactorio, pues vengo de una familia con múltiples negocios (ferreterías, colmados, panaderías, estaciones de gasolinas, restaurantes, entre otros). No es lo mismo tener una idea o perspectiva sobre lo que es una idea de negocio y el cómo establecerlo, a investigar sobre las diversas formas que existen en Puerto Rico para emprender. Sabía sobre la existencia de lo que son corporaciones, sociedades, DBA y LLC, pero no tenía conocimiento de cómo funcionaban las cooperativas de trabajo asociado. Me resultó fascinante que se caracterizan por la realización de un trabajo colectivo, con vínculos societarios y agrupación de trabajadores, con la finalidad de ofrecer procesos de capital o productos, buscando en todo momento colocar en práctica los valores de la cooperación, dentro de los que se encuentran solidaridad, democracia, responsabilidad, justicia y ayuda. Ahora bien, en cuanto al proceso de instrumento, considero que fue la parte más compleja del proceso de investigación, pues como se menciona el instrumento es una forma de apoyo para un asesor pero no lo es todo. Siempre se debe discutir con el cliente cuál es su idea y

metas a corto y mediano plazo para poder tomar una determinación y darle referencias más concretas al cliente en base a lo que desee.

CONCLUSIÓN

Para finalizar, es vital que el empresario tenga claro la idea de negocio que quiere desarrollar, luego ir elaborando un plan de negocio que le ayude a encaminarse y ejecutar los pasos necesarios para formar su empresa. Una vez realizado ese paso se puede plantearse qué forma de negocio quisiera formar, ya sea un negocio propio, sociedad, corporación, entre otros. El futuro empresario tiene para elegir diferentes alternativas que se adapten a su negocio soñado, ya sea un negocio existente, negocio nuevo, franquicia, empresa social o empresa desde el hogar. El empresario luego de haber hecho una evaluación exhaustiva, conocer sobre la situación actual del mercado, legislaciones, procesos entre otros, podrá tomar las acciones pertinentes para lograr y crear ese negocio soñado.

REFERENCIAS

- Buffer and AngelList. (2020). *The 2020 State of Remote Work*. [Página de Internet]. Recuperado el 4 de febrero de 2021 de: <https://lp.buffer.com/state-of-remote-work-2020>Compañía de
- Colmena 66, Tu camino empresarial. (2021). *Comenzando Tu Negocio*. [Página de Internet]. Recuperado el 3 de febrero de 2021 de: <https://www.colmena66.com/es/navegador-de-recursos/gu%C3%ADa-de-planificaci%C3%B3n-startup/comenzando-tu-negocio>
- Colmena 66, Tu camino empresarial. (2021). *Planificando Tu Negocio*. [Página de Internet]. Recuperado el 3 de febrero de 2021 de: <https://www.colmena66.com/es/navegador-de-recursos/gu%C3%ADa-de-planificaci%C3%B3n-startup/planificando-tu-negocio>
- Comercio y Exportación de Puerto Rico. (n.f.). *¿Cómo Establecer un Negocio en Puerto Rico?* Estado Libre Asociado de Puerto Rico. [Archivo PDF]. Recuperado el 21 de enero de 2021 de: http://www.comercioyexportacion.com/images/documentos/establecer/PP_Como_establecer_un_negocio_Aprobada_CEE.pdf
- Comercio y Exportación de Puerto Rico. (n.f.). *Exportar: Programa de Franquicias Locales Exportables*. Estado Libre Asociado de Puerto Rico. [Archivo PDF]. Recuperado el 21 de enero de 2021 de: http://www.comercioyexportacion.com/images/PRAGRAMA_DE_FRANQUICIAS_EXPORTABLES_LOCALES_rev_jun_2015.pdf
- Dun and Bradstreet, 2021. *Company Profile*. Puerto Rico Industries For The Blind, Corp. [Página de Internet]. Recuperado el 3 de febrero de 2021 de: https://www.dnb.com/business-directory/company-profiles.puerto_rico_industries_for_the_blind_corp.f52c269e2da73abd23c3981577eb255a.html
- Santiago, V., Vega, J. (2007). *Modelo para la dinamización de la gestión exitosa de las empresas comunitarias en Puerto Rico*. [Archivo PDF]. Recuperado el 21 de enero de 2021 de: http://www.empresasocial.uprm.edu/public_main/files_desarrollo_economico/06005.pdf
- Vega J. (2019). *Cómo iniciar, desarrollar y administrar un negocio pequeño en Puerto Rico*. 5ta ed. Centro de Negocios y Desarrollo Económico del Colegio de Administración de Empresas del Recinto Universitario de Mayagüez.

APÉNDICE

A. Modelo para la Dinamización de la Gestión Exitosa de las Empresas Comunitarias en Puerto Rico, (Santiago, V., Vega J. 2007)



B. Lugares donde el empresario puede recibir asesoría sobre cómo establecer un negocio.

- **Centro De Negocios Y Desarrollo Económico UPRM**
Teléfonos: (787) 832-4040, ext. 5591, 5600
Dirección de correo electrónico: cnde@uprm.edu
- **Colmena 66**
Teléfono: (787) 525-4111
Página web: <https://www.colmena66.com/>