

FORMAS Y ALTERNATIVAS PARA INICIAR UN NEGOCIO



Yeliann M. Guilloty Valle

Liz M. González Santiago

Prof. Morayma de Hoyos Ruperto

ADMI 6008

4 de febrero de 2021.

Objetivos

- I. Introducción
- II. Formas de Organización Empresarial
- III. Alternativas para iniciar la Empresa
- IV. Dinámica: Yeliann y Liz
- V. Herramienta
- VII. Conclusión
- VIII. Referencias



I. Introducción

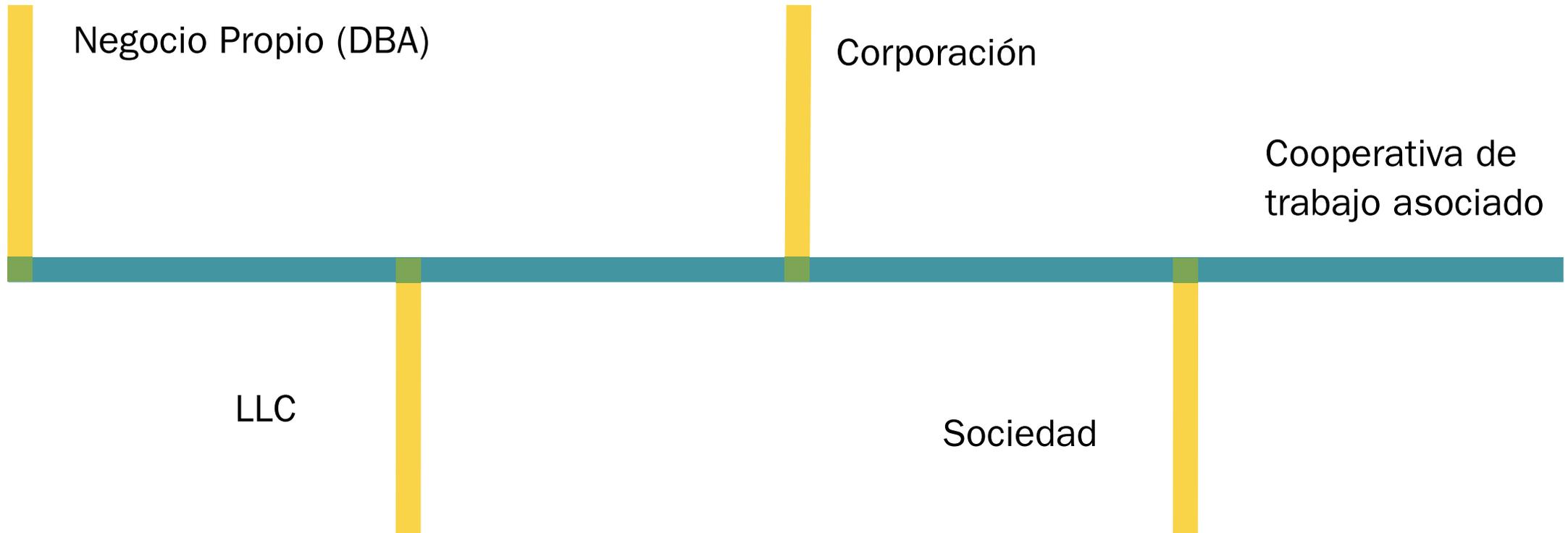
La idea de tener un negocio es el principal paso para desarrollar una empresa, ya sea pequeña o mediana. Para que se haga realidad ese sueño de negocio es muy importante la planificación. El realizar un plan de negocio es vital porque ayuda, no sólo a planificar y darle forma a su idea, si no que también 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.

Establecer una idea de negocio...



- Ofrecer servicios
- Vender productos
- Ambos (productos y servicios)
- Manufactura

II. Formas de Organización Empresarial



Negocio propio (DBA)

VENTAJAS

- Pocas regulaciones.
- Menos costosa.
- Las ganancias son para el dueño.
- Se ajusta mejor a las necesidades de negocio.
- El control lo tiene el dueño.

DESVENTAJAS

- Los ingresos van a las planillas del dueño.
- Depende completamente del dueño.
- Responsabilidad personal y legal completa.
- La toma de decisiones recae solo al dueño.

Sociedad

VENTAJAS

- Son fáciles de establecer.
- Es más fácil obtener capital o recaudar fondos.
- Responsabilidad compartida.

DESVENTAJAS

- Los socios son responsables por las acciones de los otros socios.
- Toma de decisiones es compartida.
- Desacuerdos en decisiones.
- La sociedad puede tener una vida limitada.

Corporación

VENTAJAS

- Responsabilidad limitada.
- Obtener capital es mas facil.
- Sus acciones son transferibles.
- Las corporaciones pueden recaudar fondos adicionales por medio de la venta de acciones.
- Tiene vida propia y no se disuelve cuando hay un cambio de propietario.

DESVENTAJAS

- Su organización es más costosa
- Tiene doble tributación
- Más complejo para cumplir con las regulaciones.

Cooperativa de Trabajo Asociado

VENTAJAS

- Toma de decisiones democrática
- Responsabilidad limitada
- Libre adhesión

DESVENTAJAS

- El número mínimo de socios será de tres.
- El Capital Social estará constituido por las aportaciones de los socios.
- Lentitud en la toma de decisiones
- Riesgo en el financiamiento
- Decisiones compartidas

LLC

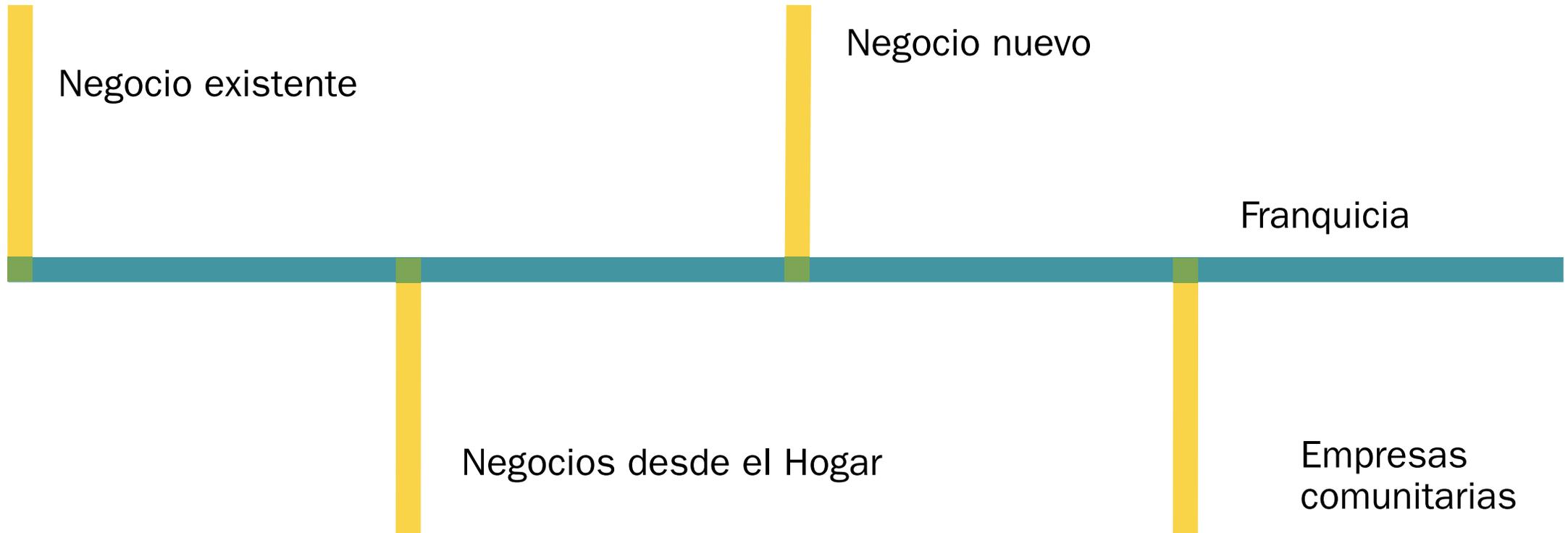
VENTAJAS

- Menos formalidades corporativas.
- Capacidad para deducir pérdidas.
- No hay restricción de propiedad.

DESVENTAJAS

- pagan en su totalidad los pagos a la seguridad social.
- Menos beneficios adicionales.
- Impuestos

III. Alternativas para iniciar la Empresa



Negocio Existente

- ✓ Establecido
- ✓ Puede cumplir con las características que busca el emprendedor.

Ventajas

- ✓ Ya posee inventario.
- ✓ Relación con clientes y proveedores.
- ✓ Tiene permisos de operación.

Desventajas

- ✓ Proceso de adquisición largo.
- ✓ Gastos
- ✓ Mala reputación.
- ✓ No adaptación por parte de los empleados.

Negocio Nuevo

- ✓ Oportunidad de crear negocio soñado desde cero.

Ventajas

- ✓ Ser creativo e innovador.
- ✓ Poder de toma de decisiones.

Desventajas

- ✓ No saber por dónde empezar.
- ✓ Peligro de que la idea de negocio no sea clara.
- ✓ Riesgo monetario.
- ✓ Atrasos en obtener permisos.

Franquicia

- ✓ Obtener derechos de un negocio ya establecido.

Ventajas

- ✓ Método de operación ya establecido.
- ✓ Asistencia relacionada en la operación.
- ✓ Nombre de la franquicia reconocido por clientes.

Desventajas

- ✓ Suplidores establecidos por dueño.
- ✓ Costoso a corto plazo.
- ✓ Creatividad limitada.
- ✓ Limitaciones por contrato establecido.

Negocios desde el Hogar

✓ Autoempleo

Ventajas

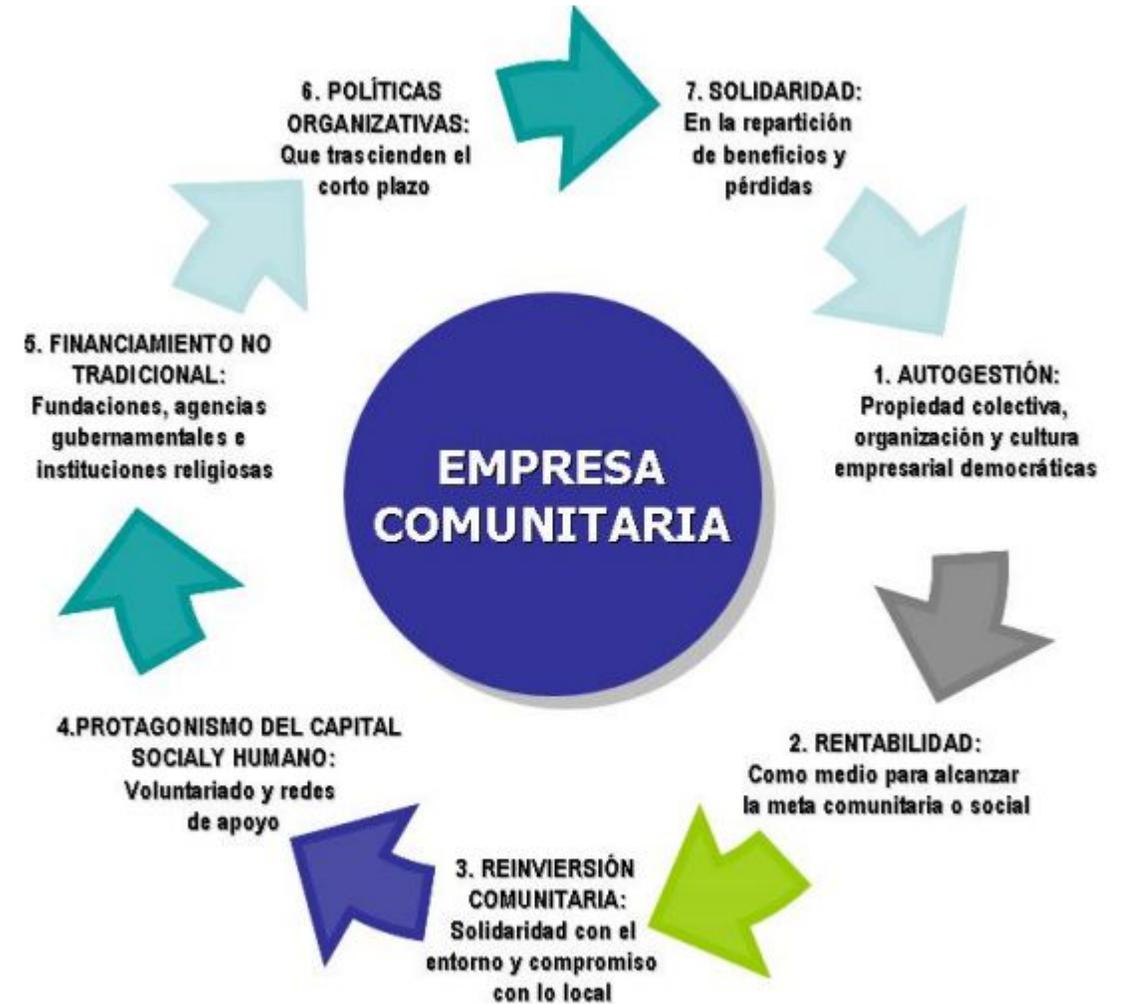
- ✓ Ventajas tecnológicas.
- ✓ Menos costoso.
- ✓ Horario flexible.

Desventajas

- ✓ Único empleado para hacer todas las tareas .
- ✓ Manejar vida familiar mientras se trabaja.
- ✓ Leyes en Puerto Rico, restrictivas.

Empresas Comunitarias

- ✓ Buscan tener impacto, mejorando condiciones socioeconómicas.
- ✓ Corporaciones sin fines de lucro y con fines de lucro.



Dónde obtener ayuda...

★ **Centro De Negocios Y Desarrollo Económico Uprm**

(787) 832-4040, ext. 5591, 5600

cnde@uprm.edu

★ **Colmena 66**

(787) 525-4111

<https://www.colmena66.com/>

IV. Dinámica: Caso Yeliann y Liz

Yeliann y Liz desean emprender un negocio. El concepto de su negocio es el de planificar y coordinar diferentes tipos de eventos tales como: bodas, eventos corporativos, eventos de galas, cumpleaños, despedidas de solteras/os, fiestas de jubilaciones, *baby showers*, entre otros. El nombre que le pondrían sería, *GG's Events Planners*. Ellas desean encargarse de facilitarle a sus clientes los recursos necesarios para alcanzar la perfección de sus eventos. También desean que las ganancias sean directamente para ellas y tener flexibilidad en cuanto a la tributación de sus ingresos. Tienen presente la situación de la pandemia del COVID-19 pero no saben si su negocio operaría desde el hogar o desde un establecimiento alquilado.

“Ayuden a Yeliann y Liz...”

V. Herramienta

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 cuales 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 que 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-	¿Tienes intencion de tener beneficio social en su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13-	¿Ha considerado rentar o 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"/>
16-	¿Ha realizado un estudio de viabilidad sobre su idea de negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17-	¿Conoce sus posibles fuentes de financiamiento?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18-	¿Contrataría a un contador para llevar la contabilidad de su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19-	¿Conoce los aspectos contributivos que conllevaría su negocio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20-	¿Desea crear una corporación sin fines de lucro?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

VII. 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 que 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.

VIII. Q & A



VIII. Referencias

- n.a. (n.f.). ***Exportar: Programa de Franquicias Locales Exportables.*** Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Compañía de Comercio y Exportación 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
- Vega J. (2019). ***Como 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.
- V., Vega, J. (n. f). ***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