

# INICIE SU NEGOCIO DE

# CONSTRUCCIÓN



ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

# INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN (ISUNCO)

## CONTENIDO

1. FORMATO DE EVALUACIÓN PERSONAL.....	2
2. PLAN PARA FORTALECER TUS CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES.....	4
3. PLAN DE FLUJO DE CAJA PERSONAL. NUESTRA SITUACIÓN FINANCIERA. ....	5
4. RESUMEN DE TU IDEA DE NEGOCIO. PREPARA TU PERFIL DEL NEGOCIO.....	6
5. PERFIL DE POTENCIAL DE POTENCIAL DE CLIENTES (DEMANDA). IDENTIFICARÁ TU MERCADO Y DESARROLLA UN PLAN DE MERCADEO. ....	7
6. PERFIL DE LOS COMPETIDORES (OFERTA). CONOCE A TUS COMPETIDORES. ....	8
7. PLAN DE MERCADEO-PRODUCTO. PREPAREMOS UN PLAN DE MERCADEO.....	9
8. PLAN DE MERCADEO-PRECIO .....	10
9. PLAN DE MERCADEO-PLAZA. ....	11
10. PLAN DE MERCADEO- PROMOCION.....	12
11. PLAN DE MERCADEO.....	13
12. REQUERIMIENTOS DE PERSONAL. ORGANIZANDO TU EMPRESA.....	14
13. FORMATO PARA EL COSTEO DEL PRODUCTO/SERVICIO.....	15
14. FORMATO DE COSTOS DE MANO DE OBRA. ....	16
15. FORMATO COSTEO DEL PRODUCTO.....	17
16. CAPITAL INICIAL DEL NEGOCIO.....	18
17. PLAN DE VENTAS Y COSTOS. CONTROLA LAS FINANZAS DE TU NEGOCIO. ....	20
18. FORMA LEGAL DE LA EMPRESA.....	21
19. RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTO DE SEGUROS.....	23
20. EVALUACIÓN PARA EL INICIO DE TU NEGOCIO.....	24
21. PLAN DE ACCION PARA EL INICIO DE TU NEGOCIO.....	25

## **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 emergen con pie 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 dominado los temas, el nuevo empresario será capaz de manejar exitosamente diversas técnicas, métodos y desarrollar habilidades muy importantes para el desarrollo de su empresa.

## 1. FORMATO DE EVALUACIÓN PERSONAL.

Lee cuidadosamente las primeras hojas de tu manual y luego completa el formato que se te presenta a continuación.

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

Basado en lo anterior, coloca tu evaluación según la casilla donde corresponda. Ya sea de los puntos fuertes o de los puntos débiles, responde con toda sinceridad. Luego estas respuestas te ayudarán a superar muchas de tus debilidades y aprovechar mejor tus puntos fuertes.

Este ejercicio puedes hacerlo también con un amigo. Explícale que piensas poner un nuevo negocio de construcción y que esta evaluación es muy importante para ti y para la toma de la decisión final.

Aspectos	Tu evaluación		Evaluación de otro	
	Fortalezas	Debilidades	Fortalezas	Debilidades
<b>Características personales / compromisos</b> ¿Cómo está tu nivel de compromiso con el negocio que quieres comenzar, alto, bajo? Si es alto; es una fortaleza, si es bajo una debilidad.				
<b>Motivación</b> ¿Cómo está tu nivel de motivación? ¿Te mantienes entusiasmado con la idea del negocio o tu entusiasmo ya decayó? Si está alto es una fortaleza; si ya decayó es una debilidad.				
<b>Asumir riesgos.</b> ¿Estás dispuesto a asumir todos los riesgos que impliquen abrir una nueva empresa o negocio de construcción? Si estás bien dispuesto es una fortaleza; si no estás dispuesto es una debilidad.				
<b>Tomar decisiones.</b> Cuando eres dueño de una empresa, tú eres quien debe tomar las principales decisiones, ¿eres capaz de tomarlas con firmeza o tienes que recurrir a otros para tomarlas? Si eres firme para esto es una fortaleza; si necesitas ayuda, es una debilidad.				
<b>Apoyo familiar.</b> Cuando uno tiene su propia empresa tiene				

Aspectos	Tu evaluación		Evaluación de otro	
	Fortalezas	Debilidades	Fortalezas	Debilidades
que dedicarle gran parte de su tiempo. Tu familia debe estar consciente de esta situación y apoyarte. ¿Cuentas con este apoyo familiar? Si tu respuesta es positiva es una fortaleza; si tu respuesta es negativa es una debilidad.				
<b>Habilidades técnicas.</b> Cuando uno posee su propia empresa debe dominar toda la tecnología necesaria para producir un artículo o brindar un servicio de alta calidad. ¿Cuentas 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.				
<b>Habilidades para administrar un negocio.</b> Cuando uno posee un negocio debe saber administrarlo, de lo contrario corre un riesgo muy grande de fracasar. ¿Sabes administrar bien un negocio, o tienes problemas en este sentido? Si estás seguro de saber administrarlo es una fortaleza; si tienes problemas para hacerlo es una debilidad.				
<b>¿Conoces el rubro de tu negocio o empresa?</b> ¿Conoces 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.				
Suma todas las fortalezas que te hayan resultado y colocas la cantidad en la columna que le corresponda. Haz igual con las debilidades.				

Ahora compara las cantidades de fortalezas y las de debilidades y reflexiona si cuentas con las características y habilidades necesarias para iniciar una empresa de construcción.

Si \_\_\_\_\_ 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 piensas combatir cada debilidad. Asegúrate que tu plan para fortalecer y aprovechar tus habilidades sea práctico y de fácil cumplimiento.

<b>Puntos Débiles</b>	<b>¿Qué haré para combatir esta debilidad?</b>

### **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 tienes 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.

<b>PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL</b>
<b>¿Con cuánto dinero disponible cuentas en este momento?</b>
<b>¿Cuánto dinero tendrás como ingresos durante los próximos seis meses?</b>
<b>¿Cuál es el total de dinero que tienes disponible hoy, y dentro de los próximos seis meses?</b>
<b>¿Cuál es total de dinero que tendrá que salir de tu negocio como egreso durante los próximos seis meses?</b>
<b>¿Cuánto dinero tendrás libre para invertir en el negocio?</b>

#### 4. RESUMEN DE TU IDEA DE NEGOCIO. Prepara tu perfil del negocio.

A estas alturas ya sabes con cuanto dinero cuentas, con cuanto más podrás contar y cuanto serán tus ingresos en los próximos meses, y ya estás decidido a empezar a instalar tu nuevo negocio, entonces es muy necesario que elabores 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. Llena los espacios en blanco con las respuestas que creas más correctas.

<b>¿Cómo se llamará tu nueva empresa de construcción?</b>
<b>¿Qué tipo de negocio será?</b> ¿La empresa será de manufactura (elaborará productos)?; ¿Prestará sólo servicios?; ¿Será una empresa mayorista?; ¿Será una empresa minorista?
<b>¿Qué servicios o productos va a producir la empresa?</b> ¿Se dedicará a la construcción vertical (edificios, casas, etc); horizontal (calles, cauces, etc.); Fabricará materiales de construcción?; ¿Será sólo de mantenimiento?
<b>¿Quién comprará sus servicios o productos?</b>
<b>¿Porqué los clientes buscarán tus servicios o comprarán tus productos?</b>
<b>¿Cómo venderás tus productos o servicios? ¿De qué manera?</b>
<b>¿Existe algún aspecto en especial de tu negocio?</b> ¿Brinda algún servicio o producto único en el mercado?

**5. PERFIL DE POTENCIAL DE POTENCIAL DE CLIENTES (demanda). Identificará tu Mercado y desarrolla un Plan de Mercadeo.**

Ya tienes una idea de lo que será tu negocio de construcción pero, necesitas una información más exacta de quiénes podrán ser tus clientes, dónde están y qué es lo que ellos demandan, así como también en qué cantidades y a qué precios.

Al finalizar este ejercicio tendrás una idea más clara de tu demanda, así que llénalo, investiga por tu cuenta aquellos aspectos que no tengas muy claros, pregúntale a tus futuros clientes y lee bastante y detenidamente tu manual.

Producto ó servicio que brindarás: \_\_\_\_\_

<b>¿Quiénes serán tus clientes?</b> Individuales, empresas, instituciones, gobierno, alcaldías, ONG?
<b>¿Dónde se localizan?</b> Tu barrio, tu distrito / parroquia, tu municipio, tu departamento, todo tu país?
<b>¿Situación económica de tus clientes?</b> ¿Pobre, media, pudiente, alta?
<b>Número aproximado de clientes con los que cuentas en este momento.</b>
<b>Frecuencia con que utilizarán tus servicios o comprarán tus productos.</b> ¿Diario, semanal, mensual, anual?
<b>Cantidad de productos o servicios que requiere el cliente.</b> ¿Grandes cantidades, servicios frecuentes?
<b>¿Cuál será el tamaño futuro del mercado?</b> ¿Crecerá, se reducirá, se mantendrá estable?
<b>¿Porqué crees que los clientes necesitan de tus productos o de tus servicios?</b> ¿Calidad, precio, atención?

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

Ya conoces bastante bien lo que será tu mercado, sin embargo, es igualmente importante el conocimiento que tengas de tus competidores ya que estos se llevan parte de tu mercado. Conócelos 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 e investiga.

<b>COMPETIDORES</b>			
<b>CARACTERÍSTICAS</b>	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>
Nombre			
Clase de producto o servicio			
Precios			
Calidad de productos o servicios			
Equipos			
Calidad del personal / salarios			
Localización			
Distribución utilizada			
Promoción / publicidad usada			
Servicio al cliente			
Otros			

Investiga a fondo y responde a lo siguiente:

<b>Las fortalezas más importantes de mis competidores son:</b>
<b>Las mayores debilidades de mis competidores son:</b>
<b>La información obtenida acerca de mis competidores la utilizaré para mejorar mi negocio de la siguiente manera:</b>

## 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.

Describe los productos, mezcla de productos o servicios que estás ofreciendo, así como sus características.

<b>DETALLE</b>	<b>Productos, servicios, serie de productos</b>	
	<b>1</b>	<b>2</b>
Descripción general		
Calidad		
Tamaño		
Distribución		
Manual de instrucción		
Garantías servicio		
Reparaciones		
Transporte		
Otras características		

## 8. PLAN DE MERCADEO-PRECIO

Ya sabemos cuáles 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 ó 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 promedio 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 les será otorgado a algunos tipos de clientes		
Razón para otorgar el crédito		

Anote sus 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, conoce a fondo esta característica y las ventajas y desventajas que representa para tu empresa estar ahí, como es el transporte y los demás servicios, etc.

Responde las siguientes preguntas ...

Mi empresa estará ubicada en: \_\_\_\_\_

Las razones para escoger este sitio fueron: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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

## 10. PLAN DE MERCADEO- PROMOCIÓN.

Ahora posees una nueva empresa que brinda los servicios de construcción. Como toda nueva empresa, tiene que darse a conocer y esto sólo es posible mediante la promoción, de diferentes maneras, la cual informa y atrae a los clientes. Dinos a continuación cómo tienes planificado tu mercadeo.

<b>Tipo de publicidad</b>	<b>Describe cómo la usará</b>	<b>Cuándo la usará</b>	<b>Costos US\$</b>

Otras ideas:

## 11. PLAN DE MERCADEO.

Elaboremos ahora nuestro plan de actividades de mercadeo.

Rellena los espacios en blanco con las actividades que tienes pensado realizar.

Actividades	Duración (fechas)		Costos US\$
	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 sin número de actividades para la marcha de la misma; todo esto de forma coordinada y armónica, como un equipo de fútbol.

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

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

<b>Labores</b>	<b>Habilidades necesarias</b>	<b>Tiene tiempo o habilidad para realizar este trabajo</b>	<b>Número de empleados necesarios</b>
Administración general			
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 inviertes para producir un artículo o para brindar un servicio.

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

Llenemos los siguientes formatos:

<b>COSTO DE MATERIALES DIRECTOS</b>			
<b>Materia prima</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
<b>COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA</b>			
<b>Actividad</b>	<b>Costo unitario hora - hombre</b>	<b>Tiempo utilizado</b>	<b>Total</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total</b>
<b>COSTO TOTAL</b>			
<b>a.</b> Costo total materiales			Total US\$
<b>b.</b> Costo total Mano de Obra			Total US\$
<b>c.</b> Costo total imprevistos			Total US\$
			<b>Gran total a+b+c=US\$</b>

## 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 hs/mes	Total mensual	Horas producción mensual	Pago por tiempo en producción	Hrs. Indirectas producción x mes	Pago x horas fuera de producción (extras)

**Gran Total: US\$**



## 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:

<b>Gastos de pre - inversión</b>	<b>Costos totales</b>
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)	
<b>TOTAL</b>	

### Gastos Iniciales:

	<b>Gastos mensuales estimados</b>	<b>Nº de meses antes de obtener ganancias en tu negocio</b>
Alquiler		
Seguros		
Electricidad		
Teléfono		
Mantenimiento equipo y maq.		
Materiales de oficina		
Promoción y publicidad		
Repago préstamo		
Sueldo propietario		
Asesores		
Otros (especificar)		
<b>Total</b>		

Total gastos pre -inversión

+

Total pagos iniciales hasta que el negocio se autofinancie

=

**TOTAL CAPITAL INICIAL REQUERIDO**

Tres fuentes de posible financiamiento para el capital inicial de mi negocio

Son: a: \_\_\_\_\_; b: \_\_\_\_\_; c: \_\_\_\_\_

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO ENERO A MARZO 2005

Flujo de caja proyectado	Enero	Febrero	Marzo
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b> (ingresos)			
1. Efectivo inicio mes			
2. Ingresos x ventas			
- Contado			
- Crédito			
3. Otros ingresos			
4. Total efectivo disponible (total ingresos)			
<b>EGRESOS</b> (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)			
<b>EFFECTIVO AL FINAL DEL MES</b>			
<b>SALDO FINAL DE CAJA</b>			

## 17. PLAN DE VENTAS Y COSTOS. Controla 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 tienes 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 ( llénalo con tus datos)

### PLAN ANUAL DE VENTAS Y COSTOS AÑO 2005

Detalle	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Ventas													
Costos materiales 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. Existen diversas formas de organización empresarial bajo las normas del Código de Comercio vigente.

Indaga con tus amigos y competidores bajo que forma se hallan ellos operando.

Revisa detenidamente tu manual y luego responde las preguntas sobre el tema de este cuaderno de trabajo.

Mi empresa funcionara como (marca 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 esta en: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Los diversos tipos de sociedades empresariales que existen son las siguientes:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Las ventajas de las empresas individuales en el país 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:

---

---

Para poder operar como empresa constructora tienes que inscribirte en:

\_\_\_\_\_ y en : \_\_\_\_\_

Los principales requisitos para participar en una licitación pública son:

---

---

Las leyes que incentivan a las pequeñas y micro-empresas son:

---

---

## 19. RESPONSABILIDADES LEGALES Y REQUERIMIENTO DE SEGUROS.

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

A continuación te entregamos un cuadro de responsabilidades legales. Completa la información con los datos verdaderos de tu empresa.

<b>Responsabilidad legal</b>	<b>Se aplica a tu empresa ¿sí o no?</b>	<b>Fuente de información</b>	<b>Costo</b>
<b>Impuestos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Impuestos sobre ventas</li> <li>• Cargas sociales</li> <li>• Impuestos sobre la renta</li> <li>• Otros impuestos (especifique)</li> </ul>			
<b>Empleados:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Salarios mínimos</li> <li>• Horas trabajadas</li> <li>• Días feriados</li> <li>• Seguros médicos y laborales</li> <li>• Subsidios por enfermedad</li> <li>• Otras condiciones (especificar)</li> </ul>			
<b>Licencias de la empresa y permisos:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Licencias de la empresa</li> <li>• Otras (especifique)</li> </ul>			
<b>Seguros:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propiedad</li> <li>• Daños</li> <li>• Médicos</li> <li>• Otros seguros (especifique)</li> </ul>			
<b>Otros:</b>			

## 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; estos hay que ordenarlos para resolverlos de forma organizada y planificada. Es básico la evaluación de la información que dispones en estos momentos para luego ordenarla según la importancia en lo que será tu plan de acción.

En el siguiente cuadro responde sí o no. Si no estás seguro de tu respuesta mejor responde que **no**, luego cuenta cuántas respuestas negativas te resultaron y compáralas con la tabla de evaluación colocada al final de este formato.

Preguntas	Tu evaluación	
	Sí	No
¿Has decidido qué productos o servicios brindarás?		
¿Sabes quiénes serán tus clientes?		
¿Has preguntado a otros clientes potenciales qué piensan de tus productos o servicios?		
¿Sabes quiénes son tus competidores?		
¿Conoces sus precios?		
¿Conoces 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?		
¿Sabes 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?		
¿Conoces todos los requisitos legales para tu negocio?		
¿Conoces todos los permisos y licencias que necesita tu negocio?		
¿Sabes cuánto te costarán?		
¿Has decidido usar algún tipo de seguro?		
¿Sabes cuánto te costará este seguro?		
¿Has calculado cuánto es el monto del capital inicial que necesitas para arrancar?		
¿Has hecho un programa de ventas y costos? ¿A partir de cuándo hay ganancias?		
¿En cuánto tiempo recuperas 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 sientes seguro de iniciar tu nuevo negocio de construcción?		
<b>TOTAL</b>		

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

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

Anota en el siguiente formato quién realizará cada una de las actividades y cuándo lo hará.

<b>Pasos para iniciar tu negocio</b>	<b>Actividad a realizar</b>	<b>¿Quién lo hará?</b>	<b>¿Cuándo lo hará?</b>
<b>Auto-evaluación empresarial</b>			
<b>Desarrolla tu idea de negocio</b>			
<b>Identifica tu mercado y desarrolla un plan de mercadeo</b>			
<b>Organiza tu empresa</b>			
<b>Determina los costos de tus productos o servicios</b>			
<b>Elaborar un plan de inversión</b>			
<b>Controla las finanzas de tu negocio</b>			
<b>Elige la forma legal para tu empresa</b>			
<b>Evaluar la información y elaborar un plan de acción para iniciar tu negocio</b>			