

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN



ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN (ISUNCO)

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
I. AUTO-EVALUACIÓN	2
II. DESARROLLA TU IDEA DE NEGOCIO.....	5
III. IDENTIFIQUE SU MERCADO Y DESARROLLE UN PLAN DE MERCADEO.....	6
IV. ORGANIZA TU EMPRESA	12
V. DETERMINA LOS COSTOS DE TUS PRODUCTOS O SERVICIOS.....	14
VI. DETERMINA LA INVERSIÓN REQUERIDA	16
VII. CONTROLA LAS FINANZAS DE TU NEGOCIO.....	18
VIII. ELIGE LA FORMA LEGAL DE TU EMPRESA	21
IX. EVALÚA TU INFORMACIÓN, ELABORA UN PLAN DE ACCIÓN PARA INICIAR TU NEGOCIO.	33
X. VOCABULARIO DE TÉRMINOS RELACIONADOS AL INICIO Y OPERACIÓN DE UN NEGOCIO.	34
XI. PASOS PARA INICIAR TU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN	41

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN (ISUNCO)

INTRODUCCIÓN

Este material didáctico que consta de un Manual y un Cuaderno de trabajo está concebido para ser el primer paso en la formación empresarial y como tal está concebido.

Contiene las herramientas básicas que pueden ayudarlo a comenzar con pie firme una nueva empresa en el mundo de la competencia.

El contenido abarca desde la idea inicial, la organización de la empresa, el manejo del mercado, la determinación de costos de productos o servicios, hasta identificar las fuentes de financiamiento más idóneas para sus necesidades.

La metodología utilizada lleva paso a paso al naciente empresario, a través de textos contenidos en módulos los que son complementados por un cuaderno de trabajo.

Después 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.

INICIE SU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN

I. AUTO-EVALUACIÓN

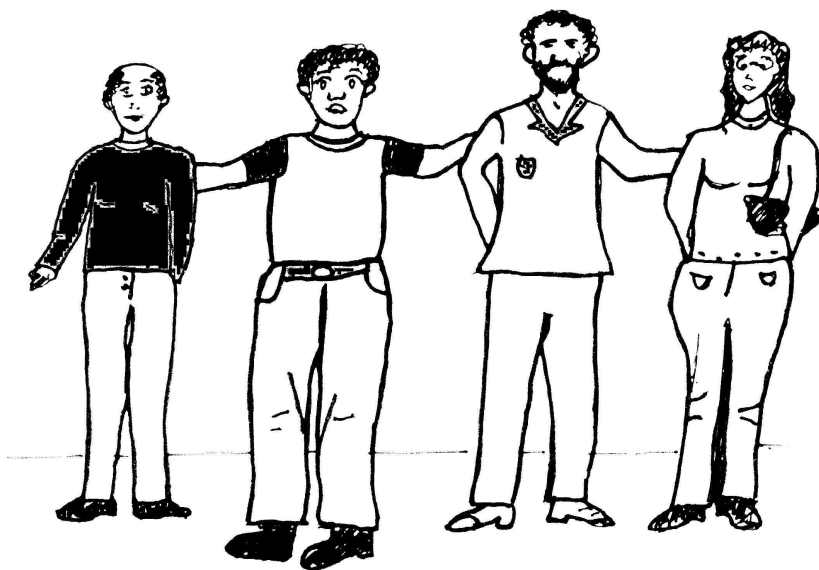
En el nuevo negocio que usted pronto iniciará como contratista de obras de construcción en su calidad de empresario **usted** será la persona más importante, por lo tanto el éxito o fracaso de la misma dependerá en primer lugar de sus características y habilidades **personales**.

Antes de iniciar, usted debe hacer un análisis de las características y habilidades que se necesitan para manejar este pequeño negocio de forma exitosa.

Iniciar su negocio es un gran paso y cambiara su vida, usted será responsable del manejo y del éxito mismo, esta responsabilidad significará mucha presión, pero también puede darle muchas satisfacciones y buenos ingresos.

El éxito de su negocio estará relacionado directamente con las **características y habilidades que posea como empresario-contratista.**

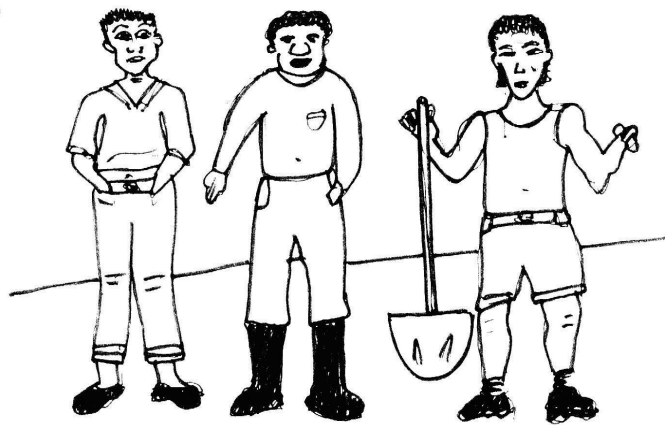
¡Ajá!, ¿y cuáles son estas características del Empresario?



Bueno, como empresarios de una micro empresa tenemos que:

- * Adquirir compromisos
- * Mantenernos motivados
- * Asumir riesgos
- * Tomar decisiones
- * Tener el apoyo familiar

Para formar nuestra empresa no hay discriminación, pueden participar todos los que estén aptos para trabajar, no importa el sexo, la raza, religión, partido político, etc.



Lo importante es que usted quiera y sepa trabajar, además tenga espíritu empresarial.



Si, porque el trabajo de construcción es cosa seria, a la par que trabajar duro, hay que buscar mas clientes y nuevos proyectos.

Además estar al tanto de todo, de la competencia, de los precios, de las licitaciones y muchas cosas más.

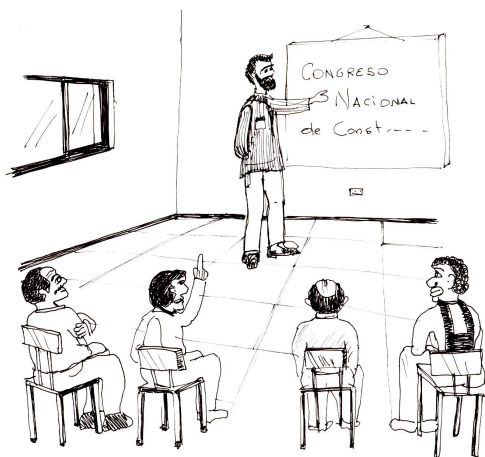
También, como empresarios debemos poseer los siguientes conocimientos y habilidades:

1. Debemos poseer las **habilidades técnicas** necesarias para brindar el servicio.
2. Debemos poseer los conocimientos necesarios de cómo **administrar un negocio**, sacar cuentas y llevar registros.
3. Debemos poseer los **conocimientos** necesarios en la rama **de la construcción**.

También tenemos que prepararnos como contratistas

...Nadie nace sabiendo...

Por eso cuando pensamos en iniciar nuestro negocio de construcción puede ser que no tengamos en ese momento ni las habilidades ni las características necesarias, sin embargo estas se pueden adquirir y desarrollar.



Trabajando en el mejoramiento de tus puntos débiles los puedes convertir en puntos fuertes, por ejemplo:

Hablando con amigos, familiares u otros contratistas exitosos.

Observando a otros contratistas exitosos.

Asistiendo a actividades de capacitación cada vez que haya una oportunidad.

Leyendo libros o folletos sobre las habilidades y asuntos que necesites conocer mejor.

Nuestra situación financiera...

Cuando vamos a iniciar nuestro nuevo negocio de construcción sabemos que necesitaremos capital para comprar herramientas y equipos. Es probable también que en un inicio no podamos recibir un préstamo bancario por los montos que necesitemos.

En muchos casos tenemos que echar mano de nuestros propios fondos personales para arrancar el negocio, pero no todos. Si su familia no tiene otra fuente de ingresos, sus gastos personales deberán ser cubiertos con sus ahorros, hasta que el negocio genere ingresos.

Ahora en tu cuaderno de trabajo haz los ejercicios de los temas 1, 2 y 3.

II. DESARROLLA TU IDEA DE NEGOCIO



O sea que en los primeros días de vida del negocio, mientras este no genere ingresos, utilizaremos hasta nuestros ahorros si es necesario separando solamente lo que necesitamos para sobrevivir...

PREPARE SU PERFIL DE NEGOCIO

Un perfil de negocio es un documento que describe en detalle todos los

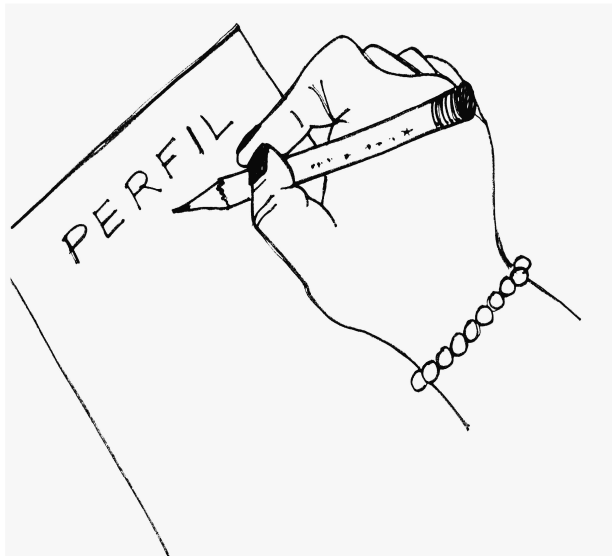
aspectos de su negocio, dan una descripción detallada sobre a que se dedicará su empresa y como operará.

Preparar un perfil le ayudará a pensar con cuidado y a detectar si existe alguna debilidad en su idea de negocio. Un perfil de negocio le brinda la oportunidad de probar su idea en el papel y no en la realidad.

Antes de preparar el perfil tenemos que hacernos algunas preguntas básicas:

1. ¿Qué servicios ofrecerá su negocio de construcción? ¿Horizontal, vertical? ¿Tiene las habilidades técnicas necesarias para brindar eficientemente el servicio? ¿Tiene el personal necesario?
2. ¿Quién comprará sus servicios? ¿Personas privadas, el gobierno, la alcaldía, alguna ONG? ¿Venderá sus servicios sólo en su municipio o tiene capacidad de salir de él?
3. ¿Porqué comprarán sus servicios? ¿Por su calidad? ¿Por sus precios?
4. ¿Cómo ofrecerás sus servicios? ¿Cómo se darán cuenta los probables clientes de los servicios que estará brindando? ¿Qué mecanismos utilizará para esto?

Estas son las partes principales de un perfil de negocio...



1. Presentación: descripción breve del servicio que se va a ofrecer.
2. Identificación del mercado y plan de mercadeo: ¿qué servicio voy a ofrecer, cómo lo voy a ofrecer, dónde lo voy a ofrecer, desde cuando lo ofreceré, quien es nuestra competencia? etc.
3. Organización del negocio; ¿cómo funcionará el negocio, con cuántas personas y que habilidades tendrán?
4. Inversión: ¿con cuanta plata podemos arrancar?
5. Financiamiento: ¿cuánto podremos vender, cuánto gastaremos, cuánto nos quedará de ganancia?
6. Forma Legal del negocio: ¿será cooperativa, sociedad en colectivo, etc.?

III. IDENTIFIQUE SU MERCADO Y DESARROLLE UN PLAN DE MERCADEO.

...Para tener éxito, su negocio necesita clientes...

Todas las personas que podrían desear obtener sus servicios como constructor conforman su "**mercado**".

Estas son las personas ó instancias para las cuales trabaja ó trabajará en el futuro.

Hay otros contratistas que ofrecen servicios iguales a los suyos. Estos son sus competidores, que al igual que usted tiene sus puntos fuertes y sus puntos débiles.



Es importante entender las características de sus clientes y competidores, para preparar un plan de mercadeo que permita atraer clientes y así asegurar el éxito de su negocio.

CONOCE A TUS CLIENTES...

Los clientes son las personas más importantes para tu negocio. Si no proporcionas lo que ellos desean, al precio que están dispuestos a pagar y los tratas con respeto, ellos conseguirán los servicios en otro lugar.

Pregúntate siempre:

¿Cuáles son los diferentes tipos de clientes de tu negocio?

¿Qué es lo más importante de cada obra? ¿La calidad? ¿El precio?

¿Qué precios están dispuestos a pagar los clientes?

¿Dónde están los clientes y dónde quieren que se les preste el servicio de construcción?

¿En que fechas ocurre la mayor demanda para los servicios de construcción?

HAY DIFERENTES MANERAS DE AVERIGUAR SOBRE LOS CLIENTES POTENCIALES:

1. Hablando con personas que tu piensas que puedan estar interesadas en pedir tus servicios de construcción.
2. Hablando con la Alcaldía ú otras Organizaciones del Gobierno, sobre tus planes y las necesidades de construcción que ellos tienen.
3. Escuchando lo que opinan los clientes sobre tus competidores.
4. Averiguando con tus proveedores que materiales tienen buena salida y se piden mucho.

CONOCE A TUS COMPETIDORES...



Aprende de tus competidores

Cuánto mejor conozca a tus competidores estarás en mejor capacidad para que tu negocio tenga éxito.

Encuentra las respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué precios cobran ellos?
2. ¿Cuál es la calidad de las obras que construyen?
3. ¿Cómo promocionan sus servicios para conseguir contratos?
4. ¿Qué servicios adicionales ofrecen?
5. ¿Cuentan con equipos y herramientas modernas? ¿Tienen un personal capacitado y bien remunerado?
6. ¿Cuáles son sus puntos fuertes y débiles?

Prepara un Plan de Mercadeo.

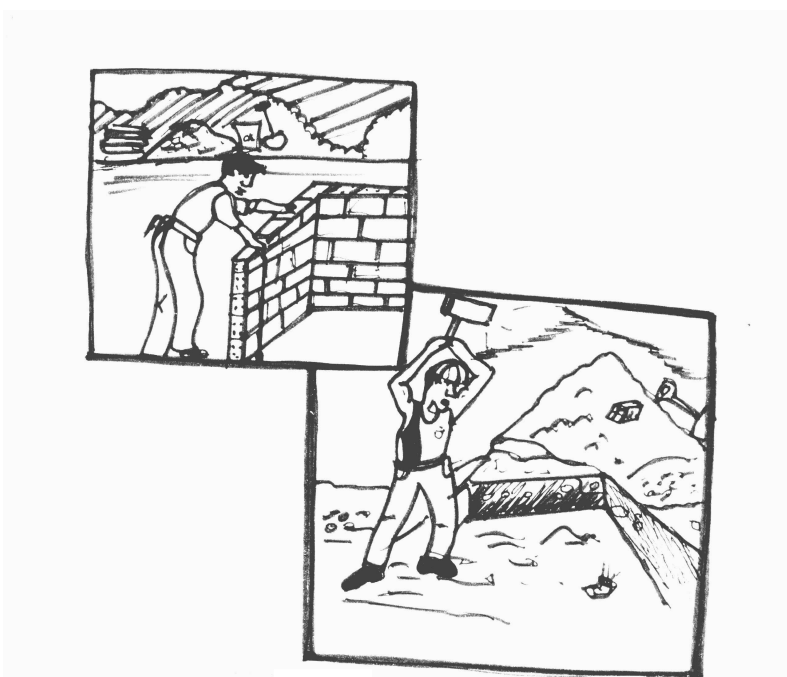
Contando con información sobre tus clientes y competidores, puedes usar ésta para preparar un Plan de Mercadeo. Una manera de prepararlo es seguir las 4-P del Mercadeo:

4 P

1. **P**roducto.
2. **P**recio.
3. **P**laza.
4. **P**romoción

PRODUCTO:

- a) ¿Qué tipo de servicio ofreces?
- b) ¿Qué tipo de obra puedes construir?



¿Adoquinar calles?

¿Mantener caminos?

¿Revestir cauces?

¿Construir ó reparar casas o pequeños edificios?

- c) ¿Qué calidad, diseño, y tipo de materiales vas a usar?

PRECIO:

a) ¿Cuánto vas a cobrar a tus clientes por tus servicios?

Para eso tienes que saber:

1. Cuáles son tus costos
2. Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes
3. Cuales son los precios de tus competidores.

PLAZA:

Se refiere al lugar donde estará ubicado tu negocio. Es importante para un puesto de venta ó un taller, pero, para una micro-empresa de construcción no lo es tanto, ya que por lo general tu empresa es más fácil de localizar en la obra que estás ejecutando.

Plaza, es para ti, el área donde quieres o puedes trabajar: tu barrio, el municipio, el departamento...

PROMOCION:

Promoción significa informar y atraer a tus clientes para que pidan tus servicios.



Si estableces una microempresa nueva de construcción, ésta debe hacerse conocida lo más pronto posible.

Lo más importante que debes preguntarte es:

¿A qué clase de clientes debo orientarme? ¿Organizaciones del gobierno? ¿La alcaldía?

¿Personas privadas?

Para después decidir como hacerte conocer.

Cuando desarrolles tu trabajo, deberás hacerlo con un grupo. Es siempre bueno conocer cuáles son las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del grupo, por eso es necesario que completes las siguientes frases:

Los puntos fuertes de nuestro producto radican en lo siguiente:

Las oportunidades que se nos presentan para surgir en estos momentos son:

Los aspectos en los cuales nuestro grupo todavía es débil son los siguientes:

Los factores que nos amenazan con frenar nuestro avance son los siguientes:

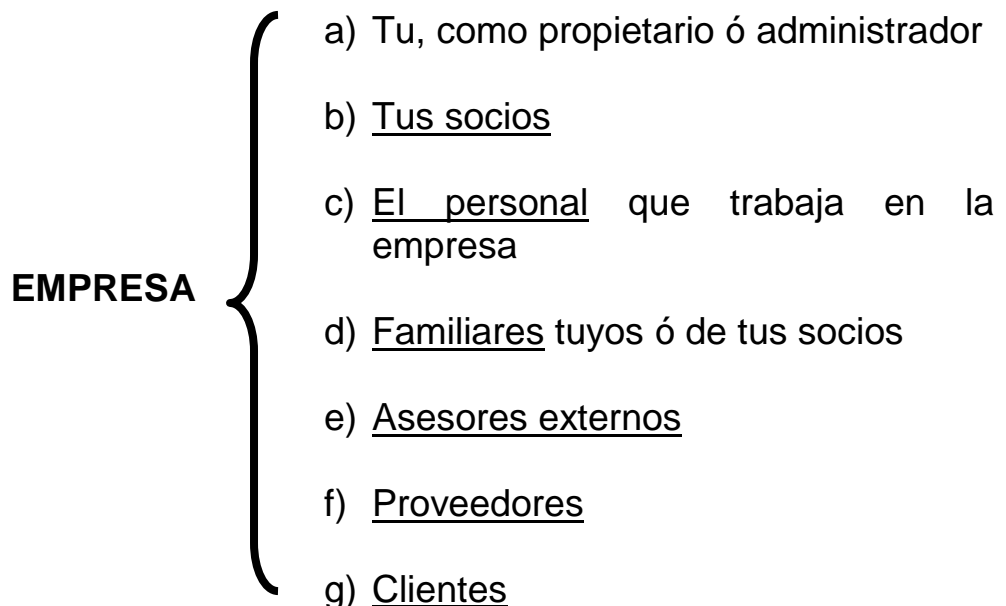
En tu cuaderno de trabajo haz los ejercicios de los temas del 4 al 11.

IV. ORGANIZA TU EMPRESA

Para Organizar tu pequeña empresa tienes que saber que es lo que se necesita hacer, y tener el personal necesario para poder hacerlo.

Organizar es: coordinar recursos físicos, económicos y humanos para lograr tus objetivos y metas.

Las diferentes personas que están dentro o alrededor de una pequeña empresa son:



a) Tu, como dueño del negocio tienes que desarrollar ideas, metas y planes de acción para el negocio; tienes que organizar y motivar a la gente que trabaja en el negocio para realizar los planes de acción; y tienes que controlar que los planes se ejecuten.

b) Si el negocio pertenece a más de una persona, los dueños son llamados "socios".

Entre ellos comparten la responsabilidad para las diferentes tareas en el negocio. Hay que poner por escrito, en forma clara y precisa, las responsabilidades y compromisos de cada socio.



c) Para hacer todas las tareas del trabajo, se necesita contratar personal.

Es muy importante antes de que busque el personal que vas a contratar, que describas las tareas y las habilidades que deberá tener tu personal para poder realizar bien el trabajo.

Después de esto ya puedes decidir con cuanta gente se podrán realizar las tareas.

- d) Si incluyes a miembros de tu familia como socios o como parte del personal, es muy importante tratar a los familiares con los mismos derechos y obligaciones que el resto de la gente que trabaja como personal de la empresa.
- e) Asesores externos te pueden ayudar con asesoría legal o de contabilidad, así como en otros aspectos que necesites ayuda. Los Asesores pueden provenir de un gremio de contratistas o de alguna institución que brinde capacitación. Por ejemplo, los proveedores de materiales de construcción tienen que traer los materiales a tiempo, con buen precio, pueden ofrecer crédito, información sobre nuevos productos, etcétera.
- f) Al final, el Cliente, es el principal personaje de una empresa. Sin el cliente no hay empresa, por eso debe dársele a éste toda la atención posible.

LA ORGANIZACIÓN DE TU EMPRESA



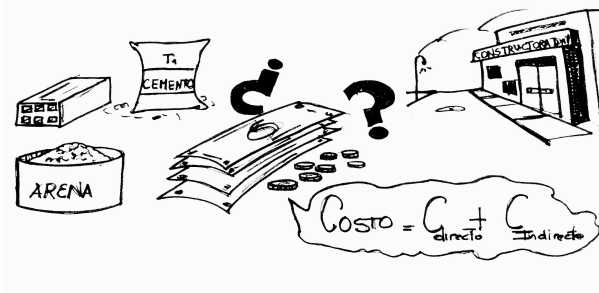
La organización de tu empresa tiene que ser amplia y flexible, de tal forma que permita adecuarse a los cambios y necesidades del trabajo y especialmente a la demanda de tus servicios.

Una microempresa de construcción cuando ya está bastante desarrollada, contará con un gerente, la mayoría del personal trabajando en la producción, quizás alguna persona en ventas (para conseguir nuevos contratos) y alguien en la administración

Ahora haz los ejercicios del tema 12 de tu cuaderno de trabajo.

V. DETERMINA LOS COSTOS DE TUS PRODUCTOS O SERVICIOS

COSTO DE PRODUCTOS O SERVICIOS



Los costos son los montos de dinero que gasta el negocio para producir y vender sus servicios. Si no sabes cómo calcular tus costos, tendrás dificultades financieras.

Porque tu **utilidad o ganancia es igual a la cantidad de lo que has vendido, menos lo que has gastado en producir el servicio**, es decir lo que te ha costado producirlo.

En cada negocio sólo hay dos tipos de costos:

1. Costos Directos
2. Costos Indirectos

COSTOS DIRECTOS

Costos Directos, son todos aquellos costos que están relacionados directamente a la obra de construcción. Los costos directos se dividen en costos directos de materiales (materiales de construcción y otros materiales para la obra) y costos directos de mano de obra (por ejemplo, el salario de los trabajadores de la obra)

COSTOS INDIRECTOS

Costos Indirectos, son todos aquellos costos que tienen que ver indirectamente con la obra de construcción. Por ejemplo, el alquiler de una oficina para la microempresa, la depreciación de las máquinas o herramientas, el costo de un administrador para la empresa el cual administra varias obras.

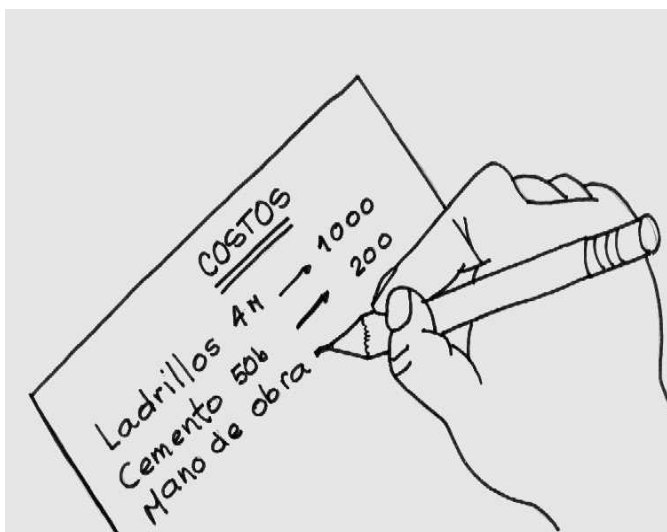
Los costos indirectos de la empresa tienen que ser cubiertos por las diferentes obras que ejecuta la empresa.

Los mejores beneficios de una microempresa están en la reducción de costos. Desde la compra de materiales é insumos y el manejo de herramientas, hasta la obra final, se debe tratar de reducir costos al máximo.

REDUCIR COSTOS SIGNIFICA

- Eliminar desperdicios.
- Eliminar el trabajo defectuoso.
- Emplear herramientas en buenas condiciones.
- Reducir movimientos en el proceso de construcción.
- Optimizar el uso de máquinas y equipos.
- El mantenimiento adecuado de tus máquinas y equipos.
- Comprar con buenos precios

Para calcular costos, el contratista tiene que seguir 4 pasos:

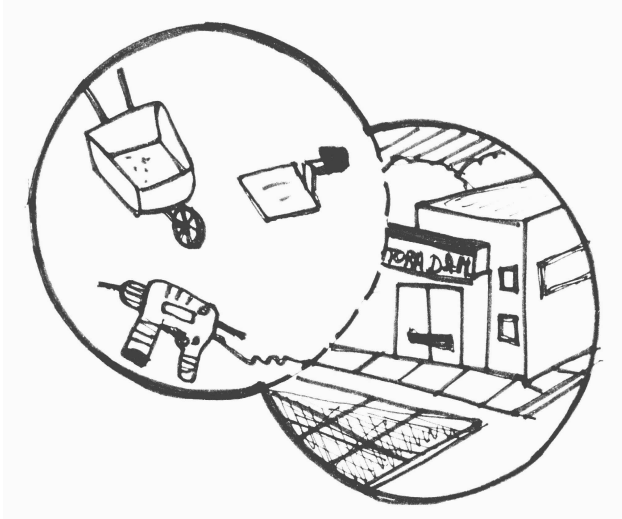


1. Calcular el costo de los materiales que se usan directamente en la obra.
2. Calcular el costo de mano de obra directa en la obra.
3. Calcular los costos indirectos por obra.
4. Sumar los costos directos de materiales y mano de obra, más los costos indirectos por obra lo que da el costo total de la obra.

VI. DETERMINA LA INVERSIÓN REQUERIDA

Antes de que puedas iniciar tu negocio necesitas dinero para varios pagos, este dinero es lo que se conoce como: **CAPITAL INICIAL**, aunque por lo general en el negocio de la construcción se trabaja principalmente con los adelantos de los clientes, lo cual es una especie de financiamiento...

Todo negocio necesita capital inicial para cubrir ciertos gastos, antes de que se puedan recibir ingresos por sus servicios: por ejemplo, para comprar equipo equipos o herramientas, o también para pagar salarios.



Tienes que hacer gastos para establecer tu negocio (lo que se conoce como gastos de Pre-Inversión: herramientas, equipo, muebles, gastos legales), y hay gastos iniciales, como: salarios, publicidad, alquiler de un local, luz, agua, teléfono, fletes.

Puede pasar mucho tiempo hasta que puedas financiar estos gastos con los ingresos de tu negocio.

Tanto los gastos de pre -inversión, como los gastos iniciales se pueden financiar de diferentes maneras:

1. Con sus ahorros personales, si los tiene.
2. Con préstamos de amigos ó familiares.
3. Con préstamos de algún Banco, ONG, ó cualquier otra institución financiera.
4. Con préstamos de alguna institución o empresa del gobierno.

Ahora haz los ejercicios de los temas 13, 14, 15 de tu cuaderno de trabajo.

VII. CONTROLA LAS FINANZAS DE TU NEGOCIO

Es esencial organizar y controlar las finanzas de tu negocio. Para eso se utiliza la Planificación Financiera y el Registro Contable.

La Planificación Financiera te ayudará a conocer qué sucederá probablemente con tu negocio en el futuro, a través de:

Estimar tus costos y ventas (ingresos) durante tu primer año en el negocio.

Determinar si tu negocio comenzará a darte utilidades y cuándo lo hará durante el primer año.

Identificar los problemas financieros que puedas tener durante el primer año, y buscar soluciones antes de que los problemas se presenten.

Solicitar un préstamo a un banco y/o alguna institución financiera, presentando una imagen clara del desarrollo de tu negocio.

Cuando inicies tu negocio, hay dos cosas muy importantes que observar:

- 1. Que obtenga ganancias. (utilidades)**
- 2. Que no existan problemas de liquidez.**

Para ayudarte a estimar y controlar tu utilidad y liquidez, deberás preparar dos planes financieros.

1. Un plan de Ventas y Costos:

Por mes debes estimar cuáles son **tus ventas o los ingresos por trabajos realizados, descontando** de ellos (también por mes) **sus costos** (costo directo de material, costo directo de mano de obra, costos indirectos) **y los impuestos** que tienes que pagar. El resultado es **tu utilidad o ganancia neta** para ese año.

Si has completado tu plan de Ventas y Costos y resulta que tu utilidad o ganancia no es suficiente (o incluso que haya una pérdida), hay que tomar medidas como las siguientes:

- ❖ Si los ingresos por las obras de construcción son muy bajos, ¿hay forma de aumentar los ingresos? ¿Quizás tus precios son muy bajos, se pueden aumentar los precios?
- ❖ Quizás los costos de materiales de construcción son muy altos, ¿puedes reducirlos? o si se está desperdiciando mucho material, ¿en qué forma se puede reducir este desperdicio?
- ❖ ¿Son muy altos los costos por mano de obra, o la remuneración tuya como gerente? Habrá que pensar en cómo reducir los costos de mano de obra o tu remuneración.

2. Un plan de Flujo de Caja

El flujo de caja se puede preparar por semana, mes, trimestre o año.

Primero hay que estimar tus ingresos en el período previsto:

El efectivo al inicio del período, mas los ingresos por trabajos hechos, mas otros ingresos nos **dan el total del efectivo disponible.**

Después se estiman las salidas de efectivo (los egresos): egresos por costo directo de los materiales, por costo directo de la mano de obra, por costos indirectos, por inversiones en equipos y otros egresos, dan el total de salidas de efectivo.

Restando del total de efectivo disponible el total de salidas de efectivo, y vas a tener tu saldo final de caja.

Si tu plan de flujo de efectivo muestra que tu negocio puede quedarse sin liquidez (sin fondos) en un mes, también tienes que tomar medidas:

- ❖ ¿Puedes aumentar tus ingresos por obras terminadas o avanzadas?
- ❖ ¿Puedes reducir los costos de materiales?
- ❖ ¿Puedes obtener materiales al crédito?
- ❖ ¿Es necesario comprar herramientas nuevas o puedes alquilar equipo, en vez de comprarlo?
- ❖ Si el resultado de la planificación de tu flujo de caja es positivo, significa que los ingresos son mayores que los egresos, lo que es signo de una buena gestión, el negocio va caminado bien y las decisiones que has tomado han sido buenas.

Ahora haz los ejercicios de los temas 16 y 17 de tu cuaderno de trabajo.

VIII. ELIGE LA FORMA LEGAL DE TU EMPRESA

Toda empresa tiene una forma legal que debe estar de acuerdo a las leyes y regularizaciones del país al que pertenece. Las formas legales más comunes que adoptan los negocios son:

- Empresa individual.
- Sociedades mercantiles.
 - Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
 - Sociedad Anónima (S.A)
- Empresa asociativa o Cooperativa.

La elección de cual forma legal escoger para tu empresa es importante, porque cada una de las distintas formas legales tienen distintos costos y beneficios. Pero mejor veamos más en detalle este aspecto que es vital para que puedas iniciar tus actividades de forma legal.

TIPOS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

La persona que desea formar una pequeña o microempresa (PYME), antes de decidirse por una forma jurídica determinada, debe analizar la naturaleza de la empresa a formar, para poder conocer las ventajas que le pueden brindar las diferentes formas jurídicas establecidas en todos los países y que son muy parecidas, principalmente en el caso de los países de la Región Andina.

Existen en el sector de la pequeña y microempresa inquietudes sobre las formas jurídicas o legales que se pueden elegir para legalizar su empresa.

Las formas jurídicas consideradas, abarcan tanto al sector servicios como al productivo, y no existe distinción en el mismo, si se trata de una grande, mediana, pequeña o microempresa.

Por tanto dependerá del análisis previo de cada definición el que deberá acompañarse además del análisis de otros factores, para

determinar la conveniencia de seleccionar una determinada figura jurídica para una pequeña o micro-empresa específica.

Asociaciones, Empresa Individual y Sociedades.

Analizando las formas jurídicas empresariales de los países de la Región Andina, las diferentes formas organizativas que pueden adoptar las empresas pueden ser de tres formas: Asociaciones, Empresas Individuales y Sociedades.

ASOCIACIÓN

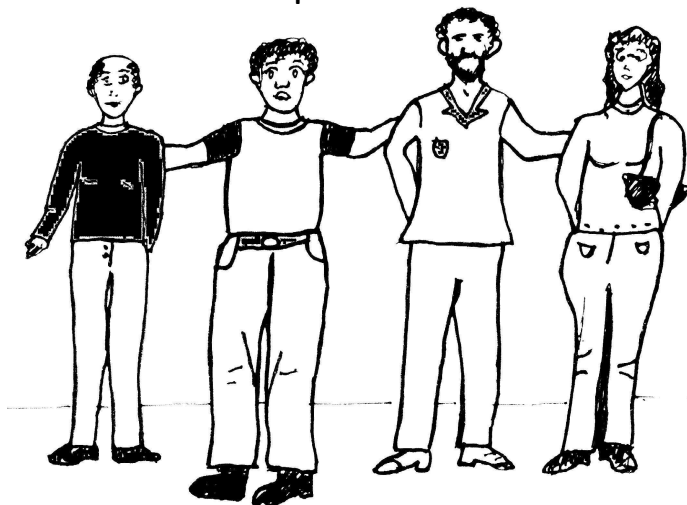
Es aquella en que los socios aportan de manera permanente, sus conocimientos, actividades, etc., con un objetivo que no es el de obtener utilidades monetarias o lucrativas. Esta figura jurídica no le corresponde a las PYMES, ya que una empresa debe buscar siempre la obtención del beneficio.

EMPRESAS INDIVIDUALES:

Es una forma empresarial ideal para una empresa reducida en tamaño. Suele utilizarse no solo para empresas con un solo titular, también se usa como método para iniciar una actividad empresarial, si no se dispone de capital para mantener una sociedad, con el fin de constituirse en esa modalidad posteriormente. Dicho de otra manera, las Empresas Individuales son aquellas cuyo propietario es una persona natural o individual. En este tipo de empresa, el dueño aporta prácticamente el capital y el trabajo de dirección.

SOCIEDAD:

Te la vamos a explicar más detalladamente...



Es la asociación de varias personas que ponen en común, trabajo, capital o ambas cosas a la vez. Esto da lugar al nacimiento de una entidad con personalidad diferente de la de cada uno de los asociados, denominada empresa de sociedades, la cual representa la unión de las personas e interés que la constituyen.

O sea, es el contrato por el cual dos o más personas convienen en aportar bienes en común, con el objeto de dividirse los beneficios que puedan resultar.

Una Sociedad es una Empresa de propiedad colectiva. En este tipo de empresa, los propietarios que son dos o más personas y se les llaman "socios", participan colectivamente en los beneficios y son responsables conjuntamente de la pérdida en que incurra la Empresa si esto llega a suceder.

Diferentes tipos de Sociedades o Empresas.

Existen diferentes tipos de sociedades o de compañías de propiedad en colectivo.

Desde el punto de vista legal, las pequeñas empresas o microempresas, pueden adoptar diferentes tipos de organización empresarial en sociedad. A continuación se comentan algunos tipos de organización empleados con mayor frecuencia.

- a.- Comunidad de Bienes.
- b.- Sociedad Anónima

c.- Sociedad de Responsabilidad Limitada

d.- Sociedad Cooperativa

Una descripción resumida de cada tipo de organización, se muestra a continuación:

A.- COMUNIDAD DE BIENES

Consistente en que varias personas que con ciertos porcentajes ponen en común bienes y derechos de una actividad. El número mínimo de socios es dos y el aporte social es en capital, bienes y trabajo. No hay un desembolso inicial mínimo. La participación de los socios en proporción a su aportación en la gestión. La responsabilidad es ilimitada, es decir es personal y solidaria y con todos sus bienes.

B.- SOCIEDAD ANÓNIMA

La sociedad Anónima es una persona jurídica formada por la reunión de un fondo común, suministrado por accionistas responsables sólo hasta el monto de sus respectivas acciones, administradas por mandatarios revocables, y conocida por la designación del objeto de la empresa.

Hay que distinguir entre las sociedades por acciones y las que son por intereses. La acción se distingue de los intereses (tomada esta palabra como derecho de la sociedad), en que aquella es negociable, que es igual en el valor de cada una; que se entrega por títulos separados y además, en el modo de transmisión, número de socios que las poseen y en la responsabilidad limitada a ese valor.

La sociedad anónima ejerce la actividad económica a nombre de todos, como un nombre común por eso se llama anónima, porque no representa a ninguno y sí al capital.

La sociedad anónima puede constituirse por acto inmediato o por acto sucesivo denominado constitución por escritura pública o por suscripción pública. En esta última forma el contrato se perfecciona con la aceptación de los socios de los aportes en dinero o en especie por documento público.

Todos los que firman la escritura constitutiva son socios fundadores, por lo que cada uno de ellos es responsable, civil y penalmente.

¿Por qué se llama anónima?

Porque no ejerce la actividad económica a nombre propio de los socios o de ciertos socios, sino a nombre de la designación que se escoja para la persona jurídica y donde los socios no se conocen. Se pretende llamarla, institución por acciones, porque la representación del capital por acciones es su esencia.

Propiedad Exclusiva:

El nombre de la sociedad anónima es una propiedad exclusiva de la sociedad a quien corresponde.

C.- SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Es una sociedad en que cierto número limitado de socios se agrupan pero no son responsables sino por su aporte en la sociedad, aún cuando esta responsabilidad, en ciertos casos puede extenderse a una suma adicional; las cuotas o participaciones no son negociables ni traspasables sino en forma especial. Se requiere un capital cuyo límite menor lo señala la ley; es por lo general, prohibida para las grandes empresas (bancos, seguros, etc.

D.- SOCIEDAD COOPERATIVA

En cada país, ésta forma de sociedad tiene un marco legal específico muy parecido.

El marco jurídico de cada país define los tipos de cooperativas que se pueden organizar. Estas se constituyen en Asamblea General que celebran los interesados, en la cual se aprobarán los estatutos, se suscribirá el capital inicial y se elegirán los miembros de los órganos administrativos. El acta de ésta será el documento constitutivo de las cooperativas.

Dentro de esta serie de formas organizativas y dependiendo del interés de los miembros, es como pueden conformarse las pequeñas y Micro-Empresas. Sin embargo, existen ciertas ventajas o desventajas que deben considerarse para tomar la decisión sobre una u otra forma jurídica.

Ventajas y desventajas de las formas organizativas.

Son ventajas o desventajas según su naturaleza jurídica, las que podrían tener aquellas PYMES que se conformaran en una u otra de las formas jurídicas explicadas en el párrafo anterior.

Como se expuso antes, cuando se va a decidir una forma jurídica, se debe analizar primero la naturaleza de la empresa a conformar y dependiendo de sus características, determinar la forma jurídica que más te convenga.

Por ejemplo si no existe un gran capital, si no se van a emitir acciones, es lógico que se conforme según la forma jurídica que no contenga los requisitos de controlar acciones y a tener accionistas. El ser una PYME (pequeña o microempresa), implica ciertas ventajas, aunque mínimas, que le otorgan los dispositivos legales de promoción, los que habría que tener en consideración en el análisis antes de tomar la decisión.

Si se observan las definiciones, la gran división de las formas organizativas explica por qué una empresa puede estar constituida por un propietario único o empresa individual, o por una sociedad de uno u otro tipo.

Veamos mejor los diferentes tipos:

PROPIETARIO ÚNICO O EMPRESA INDIVIDUAL:



Este tipo de empresa es sencillo constituir. En algunos países es suficiente con una simple inscripción en las oficinas de los gobiernos locales (municipios) y no es necesario que exista un acta de su constitución legal, bastara cumplir con los diferentes registros en las diferentes instancias gubernamentales señaladas, tales como alcaldía municipal dirección general de ingresos, y los diferentes entes y ministros que regulan la actividad específica a que se dedicará la empresa.

Dentro de esta variedad de formas organizativas y dependiendo del interés de los miembros, es como pueden conformarse las PYMES.

Sin embargo, existen ciertas ventajas o desventajas que deben considerarse para tomar la decisión sobre una u otra forma jurídica.

Ventajas.

1. La constitución de la empresa no esta sujeta a documentación legal
2. No tiene que compartir los beneficios con nadie
3. El propietario tiene entera libertad para decidir.
4. La empresa puede responder sin demora a las necesidades y oportunidades a medida que se presentan.

Desventajas.

1. La responsabilidad del propietario es única e ilimitada, por lo que debe responder por la totalidad de las deudas contraídas por la empresa con todo lo que posee, incluida su vivienda y otros bienes; o sea, no sólo con el activo de los bienes de la empresa.
2. Se suele disponer de menor capital de otras formas de empresas, ya que sólo una persona aporta.
3. Por lo general tropieza con mayores dificultades para obtener financiamiento a largo plazo.
4. La empresa depende de una solo persona, por tanto es menos estable, toda vez que la ausencia de éste por motivo de salud o cualquier otra razón, puede obstaculizar o impedir sus actividades.

COMUNIDAD DE BIENES:

Bajo este nombre podrían colocarse las Comunidades en general y todo aquel grupo de personas que con variada proporción pone en común bienes y derechos de una actividad.

Ventajas.

1. La motivación de cada socio para dedicar sus mejores esfuerzos es grande, dado que participan directamente en los beneficios.
2. La responsabilidad de reunir un mayor capital para la empresa.
3. Son varias las experiencias que se dedican a imprimir dinamismo a la empresa.

Desventajas.

1. La responsabilidad de los integrantes es ilimitada.
2. El financiamiento a largo plazo es difícil.

SOCIEDAD ANÓNIMA:

Ventajas:

1. La responsabilidad del accionista esta limitada generalmente a lo que ha invertido en sus acciones.
2. La propiedad de las acciones pueden transferirse fácilmente.
3. La empresa tiene gran estabilidad y permanencia; por ejemplo, si un accionista que es al mismo tiempo el gerente general, fallece o se ausenta por cualquier razón, esta continua existiendo y puede continuar sus actividades.
4. Para una sociedad anónima es relativamente fácil conseguir capital considerable, por los aportes de numerosos inversionistas y por la emisión de varios tipos de acciones y de títulos a largo plazo puede hacer.
5. Le resulta relativamente fácil obtener crédito a largo plazo ofreciendo importantes activos como garantía.
6. Los propietarios o accionistas pueden dejar la dirección en manos de altos empleados especializados en la administración de empresas.

7. Por lo general este tipo de empresas es grande y su personal es numeroso, entre los cuales se encuentran los especialistas que necesitan.

Desventajas.

1. Las actividades a que pueden dedicarse deben estar claramente consignadas en los estatutos y no podrán dedicarse a actividades diferentes sin que la ley los castigue.
2. Están obligados a ajustarse a una serie de normas y que le imponen los diversos dispositivos legales, así como presentar numerosos informes y declaraciones a diferentes organismos estatales.
3. Su constitución es costosa con relación a las otras formas jurídicas.

SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Ventajas

1. La responsabilidad del accionista esta limitada generalmente a su participación o aporte.
2. Su característica en el proceso de toma d decisiones y de gestión es muy similar al de la Sociedad Anónima, estando exceptuada de una serie de trámites obligatorios de declaraciones a las entidades de control gubernamental.
3. Goza de relativa facilidad de conseguir financiamiento, en contraste con las Empresas de Propiedad Individual.
4. El socio de mayor participación puede delegar a otro socio o contratar a un experto para dirigir la empresa sin perder sus derechos sobre la misma.

Desventajas.

1. Las actividades a que pueden dedicarse deben estar claramente consignadas en los estatutos y no podrán dedicarse a actividades diferentes sin que la ley los castigue.

2. Están obligados a ajustarse a una serie de normas y que le imponen los diversos dispositivos legales.
3. De tratarse de una empresa unipersonal, existe gran dificultad en definir los límites de la responsabilidad, pues no es fácil determinar donde comienzan y terminan los derechos del propietario tanto como persona natural cuanto como persona jurídica.

SOCIEDAD COOPERATIVA:

En algunos países ya no existen las ventajas que tenía las cooperativas, en cuanto a exoneración de impuestos y otras facilidades para operar. Actualmente son tratadas como cualquier otra sociedad mercantil que debe cumplir con todas las exigencias de inscripción, tramitación y aportes fiscales.

Pero aún así siguen presentando algunas ventajas en los sectores manufactureros, de comercio y de servicios.

Ventajas

1. Todos los socios son dueños por partes iguales, por lo que participan en el trabajo con sus mejores esfuerzos. Un socio es igual a un voto. No importa la antigüedad ni los aportes que hayan efectuado anteriormente.
2. La posibilidad de obtener financiamiento de Organismos no Gubernamentales (ONG's) que apoyan al sector es alta.
3. Facilidad de acceso a programas de capacitación para los socios en aspectos específicos de gestión de cooperativas.
4. Los beneficios se reparten en proporción a la actividad desarrollada.
5. La toma de decisiones es colectiva, por lo que se aprovecha todos los puntos de vista acertados del colectivo.

Desventajas.

1. La responsabilidad de los integrantes es limitada.

2. Cada socio actúa en nombre de la sociedad y sus actos crean obligaciones tanto para la empresa como para los socios.
3. Es difícil para un socio vender su parte de la sociedad.
4. La toma de decisiones no es tan ágil ya que tiene que consultarse con todos los miembros.
5. La condición de socio no es transferible.

Puntos de interés para el análisis de las diferentes formas jurídicas.



Quando se va a constituir una empresa, es conveniente analizar las ventajas y desventajas que cada una de las formas jurídicas le presentan, este análisis podría tener como puntos de interés los siguientes:

1. ¿Hasta dónde se extiende la responsabilidad de los inversionistas por las deudas de la empresa en cada tipo de estructura jurídica?
2. ¿Qué estructura permite la mayor flexibilidad en la dirección de la empresa?
3. ¿En qué medida cada estructura debe ajustarse a las modalidades previstas por las leyes del país?
4. ¿Necesitará la empresa de más capital en el futuro próximo y en qué cantidades?
5. ¿Qué trámites y gastos exigirá la constitución de la empresa, según las distintas formas de organización?
6. ¿Cuál será la naturaleza de la empresa y qué estructura jurídica se adaptará mejor a sus actividades?

Pero es realmente importante analizar, antes de decidirse por el tipo de empresa, las ventajas que le confiere leyes particulares a las pequeñas empresas y a la fabricación de determinados productos.

MARCO LEGAL DE LAS PYMES.

En países en vías de desarrollo existe un tratamiento jurídico especial para las PYMES, estas leyes contemplan generalmente la protección de la pequeña producción industrial y artesanal, incentivos fiscales para la pequeña y micro empresa, programas de relanzamiento del modelo cooperativista, etc.

Es necesario en cada caso, efectuar un análisis del marco legal vigente que influye en la decisión de adoptar una forma empresarial frente a otras.

Ahora haz en tu cuaderno de trabajo el ejercicio que corresponde al tema número 18.

IX. EVALÚA TU INFORMACIÓN, ELABORA UN PLAN DE ACCIÓN PARA INICIAR TU NEGOCIO.

Toda la información que un Empresario necesita, debe ser obtenida y presentada en un perfil de negocio.

Cada sección del perfil del negocio debe ser terminada cuidadosamente.



Este es un documento muy importante. Te proporciona una oportunidad de probar tus ideas de negocios en el papel, en lugar de probarla en la realidad.

Cuando el perfil esté completo, puedes evaluar la información y decidir si sigues adelante con tu idea de iniciar el negocio.

Si tomas la decisión de iniciar tu negocio, se te presentarán muchos asuntos que atender. La mejor manera de organizar tu trabajo es **Preparar un Plan de Acción** que te muestre **qué** se necesita hacer, **quien** lo realizará y **cuando** se llevará a cabo cada actividad.

Iniciar tu Negocio sin la preparación necesaria aumenta las posibilidades de fracaso de tu empresa.

Ahora haz en tu cuaderno de trabajo los ejercicios correspondientes a los temas 19, 20 y 21.

X. VOCABULARIO DE TÉRMINOS RELACIONADOS AL INICIO Y OPERACIÓN DE UN NEGOCIO

Accionistas: Empresarialmente hablando es alguien que posee acciones en una sociedad anónima y, por lo tanto, es considerado propietario.

Activo: Cualquier propiedad que tu negocio posea, que tenga un valor monetario. Un negocio puede tener diferentes tipos de activos, por ejemplo: efectivo, inventarios, máquinas o vehículos.

Capital accionario: El dinero que los accionistas entregan a una sociedad anónima por las acciones.

Capital inicial: El dinero necesario para iniciar un nuevo negocio. El capital inicial es utilizado para los desembolsos del negocio antes de que las ventas generen ingresos.

Cargo por costos indirectos: Un porcentaje que los comerciantes minoristas y mayoristas necesitan agregar a los costos de cada artículo, para cubrir el total de sus costos indirectos. Se usará como cargo un porcentaje para calcular los costos indirectos por artículo.

Cliente: Una persona o negocio que compra mercaderías o servicios a tu empresa en forma periódica.

Competidor: Un negocio que ofrece productos o servicios similares a los tuyos.

Costeo: Es la manera en que calculas los costos totales de fabricar y vender un producto o proveer un servicio.

Costos: Todo el dinero que tu negocio gasta en fabricar y vender tus productos o servicios. Los costos pueden dividirse en costos directos y costos indirectos.

Costos de mano de obra directa: Todo el dinero que tu negocio gasta en sueldos, salarios y beneficios para los empleados que trabajan en la producción de los productos o servicios que tu empresa vende. Los comerciantes minoristas o mayoristas no tienen costos de mano de obra directa.

Costos de materiales directos: Todo el dinero que tu negocio gasta en piezas o materiales que llegan a ser parte de, o están directamente relacionados con los productos o servicios que tu empresa vende. Para un comerciante minorista o mayorista, los costos de materiales directos son los costos de compra y venta de mercaderías.

Costos directos: Todos los costos que están directamente relacionados a los productos o servicios que tu empresa vende. Los costos directos están divididos en costos de materiales directos y costos de mano de obra directa.

Costos indirectos: Todos los otros costos, excepto los costos directos, en los que incurre el negocio para su funcionamiento. Los costos indirectos no están relacionados directamente con un producto o servicio en particular.

Costos totales: Todo el dinero que tu negocio desembolsa en los costos directos e indirectos para elaborar y vender un producto o proveer un servicio.

Crédito: Es el acuerdo con los proveedores para efectuar los pagos en fecha futura. Tú recibes mercadería o servicios del proveedor pero no tienes que pagar inmediatamente. Por ejemplo: si tienes un crédito de 30 días, debes pagar en ese lapso. Plazo de pago que se otorga a los clientes.

Cuenta: Sección del libro de registro contable donde anotas todas las transacciones con respecto a un área de tu negocio.

Cuentas por cobrar: Una cuenta en el libro de registro que muestra la cantidad de dinero que le deben a tu negocio.

Depreciación: La pérdida de valor de la maquinaria u otro activo fijo (con la excepción de los terrenos), que tengan un valor importante y una duración larga. La depreciación es un gasto para tu negocio.

Deudas (cuentas por pagar): una cuenta en el libro de registros que muestra el dinero que tu negocio le debe a terceros.

Distribución: Significa cómo haces llegar tus productos o servicios a tus clientes (distribución directa, distribución mayorista y distribución minorista).

Distribución mayorista: Venta de tus productos en grandes cantidades a minoristas y luego éstos lo venden a consumidores finales.

Distribución minorista: Venta de tus productos a talleres y a tiendas, quienes después los venden a los consumidores finales.

Empresario: Una persona que inicia o dirige un negocio.

Escritura de sociedad: Un acuerdo entre dos o más personas para empezar juntos un negocio.

Estado de ganancia y pérdida: Es el informe sobre cuánto de utilidad o de pérdida ha tenido tu negocio durante un período, por ejemplo seis meses o un año.

Estructura organizacional: La manera como se organiza el personal de un negocio, en departamentos, por áreas o de alguna otra manera. La estructura organizacional te indica las tareas por hacer, las personas encargadas y la línea de comando.

Factura: Un documento que te indica lo que tienes que pagar por las mercaderías o materiales que has recibido. Una factura detalla qué has comprado y te indica cuánto debes pagar, la fecha en que debes hacerlo, a quién y cómo debes pagar. Si es una factura emitida por tu negocio, detalla lo que has vendido y cuánto debes cobrar.

Flujo efectivo: Movimiento de ingresos y egresos de dinero en tu negocio durante un periodo determinado.

Formato de costos de mano de obra: Un formato que fabricantes y empresas de servicios pueden usar para calcular las horas trabajadas y el pago mensual para cada trabajador en el negocio. El formato de costos de mano de obra te proporciona la información para calcular los costos de mano de obra directa por artículos, para cualquier producto o servicio de tu negocio.

Formato de costos del producto: Un formato en el cual se puede calcular el costo total de cualquier producto en tu negocio. Hay un formato de costos del producto para fabricantes y empresas de servicios y un formato de costos del producto para comerciantes minoristas y mayoristas.

Formato de costos indirectos: Un formato que puedes emplear para obtener el total mensual de costos indirectos para tu producto en tu negocio. El formato de costos indirectos te proporciona la información para calcular los costos indirectos por artículo, para cualquier producto o servicio en tu negocio.

Garantía: Valor que se entrega como prenda en la solicitud de un préstamo. Compromiso de reposición o compostura que adquiere un vendedor con un comprador sobre un artículo vendido.

Idea de negocio: Es una representación mental sobre un negocio potencial que especifica lo que piensas vender, a quién le venderás, por qué los clientes comprarán tu producto o servicio y cómo piensas vender los mismos.

Ingreso: Todo el dinero que ingrese al negocio que no sea un préstamo ni parte del patrimonio.

Intereses: El precio pagado por el prestatario al prestamista por el uso de los fondos prestados.

Inventarios: todos los productos que tu negocio tiene para vender y todas las materias primas o repuestos que tu negocio mantiene y usa para elaborar tus productos.

Investigación de mercado: Conseguir información sobre tus clientes.

Leyes laborales: Son reglas establecidas por el gobierno que le indican los requisitos mínimos a cumplir con relación a su personal.

Libro de cuentas: Un libro donde se anotan todos los ingresos y egresos de dinero del negocio.

Materia prima: Materiales usados por un negocio para fabricar productos para vender.

Mercadeo: Todo lo que hagas para averiguar quiénes son tus clientes, qué es lo que necesitan y desean. El suministro de productos o servicios que ellos necesitan. Fijar los precios que ellos están dispuestos a pagar. Entregar los productos o proporcionar los servicios con oportunidad. El informe y la promoción necesarias para que compren sus productos o servicios. Las cuatro-P de mercadeo son: Producto, Precio, Plaza, Promoción.

Empresa de manufactura: Una empresa que transforma materias primas en productos elaborados y los vende a los usuarios, minoristas o mayoristas.

Empresa de servicios: Una empresa que provee asesoría especializada o mano de obra.

Negocio mayorista: Un negocio que compra mercaderías a una empresa de manufactura y las vendan a los negocios minoristas.

Negocio minorista: Es cuando se compra mercadería de un fabricante o mayorista y se vende a los consumidores finales.

Pagos de pre -operación: Todos los pagos que deben ser hechos antes de que un negocio pueda empezar a vender.

Pagos operativos: Todos los pagos que se deben hacer para operar el negocio.

Pasivo: El dinero que su negocio adeuda a terceros.

Patrimonio: Lo que queda después de deducir todos los pasivos de los activos. Es lo que el negocio le debe al propietario.

Pérdida: Es el resultado de las operaciones de un negocio. Se tiene pérdida cuando la cantidad de dinero que egresa del negocio por costos es mayor que el monto de dinero que ingresa por sus operaciones.

Perfil del negocio: Documento que describe en detalle aspectos principales proyectados en un negocio.

Plan de acción: Un plan que muestra lo que se requiere hacer, quién lo realizará y cuándo se llevará a cabo.

Plan de flujo de efectivo: Proyección que muestra cuánto dinero se estima que ingrese y egrese de su negocio durante un periodo futuro.

Plan de mercadeo: Un plan que especifica qué venderá tu negocio, qué precio cobrará, dónde y cómo venderá y cómo proporcionará sus productos o servicios.

Plan de ventas y costos: un plan de negocios que muestra gastos y beneficios que un negocio proyecta en un período futuro, por ejemplo un año.

Plaza: Una de la cuatro "P" del mercadeo. Es el lugar donde tu negocio está ubicado.

Precio: Una de las cuatro "P" del mercadeo. En mercadeo significa fijar una cantidad que los clientes están dispuestos a pagar.

Producto: Una de las cuatro "P" de mercadeo. En mercadeo significa el bien o servicio que el cliente desea.

Promoción: En mercadeo, promoción significa informar y atraer clientes para comprar sus productos o servicios.

Promoción ventas: Todas las actividades que se hacen para influenciar a los clientes para que compren más, cuando ellos llegan a tu negocio.

Propiedad individual: Una forma legal de negocio que es propiedad de una sola persona, quien tiene responsabilidad ilimitada por las deudas del negocio.

Publicidad: En mercadeo, es una forma verbal, escrita o audiovisual de hacer conocer tu producto o servicio. Se emplean frases, dibujos, imágenes: etc. Informar a la gente para lograr que se interesen en comprar tus mercaderías o servicios.

Registro contable: Anotación sistemática de la información acerca de las transacciones de negocios, en orden cronológico.

Seguridad ocupacional: Medidas tomadas por el dueño de un negocio para salvaguardar la seguridad del personal en el lugar de trabajo.

Seguro: Contrato con una compañía de seguros que se compromete a pagar por pérdidas o daños, a cambio de pagos regulares que se conocen como primas.

Sociedad anónima: Una forma legal de sociedad en la que la propiedad es de los accionistas. La responsabilidad por las deudas del negocio está limitada al monto de sus acciones.

Sociedad mercantil: Forma legal de un negocio, formada por dos o más personas dependiendo del tipo, su responsabilidad puede ser limitada e ilimitada por las deudas que adquiera el negocio.

Socios de negocios: Dos o más personas que conjuntamente poseen un negocio.

Utilidad: Importe de dinero que un negocio obtiene como ganancia. Se tiene utilidad cuando la cantidad de dinero que ingresa al negocio es mayor que la cantidad de dinero que sale del negocio.

Utilidad neta: La cantidad de dinero que queda después de haber deducido todos los costos incluyendo los impuestos.

Valor agregado: Es la suma de componentes que se añaden a los productos y/o servicios y en las operaciones del negocio.

Ventas: Transacción comercial de bienes o servicios en un negocio.

XI. PASOS PARA INICIAR TU NEGOCIO DE CONSTRUCCIÓN

A continuación te mostramos los pasos que tienes que dar para iniciar tu negocio de construcción. Analízalos y realiza una por una las tareas que se aconsejan:

- 1. AUTO-EVALUACIÓN EMPRESARIAL.**
- 2. DESARROLLA TU IDEA DE NEGOCIO.**
- 3. IDENTIFICA TU MERCADO Y DESARROLLA UN PLAN DE MERCADEO.**
- 4. ORGANIZA TU EMPRESA.**
- 5. DETERMINA LOS COSTOS DE TUS PRODUCTOS O SERVICIOS.**
- 6. DETERMINA LA INVERSIÓN REQUERIDA.**
- 7. CONTROLA LAS FINANZAS DE TU NEGOCIO.**
- 8. ELIGE LA FORMA LEGAL PARA TU EMPRESA.**
- 9. EVALÚA TU INFORMACIÓN Y ELABORA UN PLAN DE ACCIÓN PARA EL INICIO DE TU NEGOCIO.**



iiiAh!!! ... y antes que se me olvide, les voy a decir que para trabajar en el sector de la construcción, como empresa, se tienen que hacer dos cosas muy importantes:

1. Estar registrado como contratista, es decir, tener tu licencia del Ministerio de Transportes o de Construcción (de acuerdo al país), ya que es este ministerio el que norma todo lo relacionado a la construcción.
2. Estar inscrito como contratista en el Municipio de tu localidad.

Además de los otros trámites de tipo legal, como son los del Registro Público, los de ingresos, etc.

Cuidado olvidas alguno, pero, por si acaso, te los recuerdo en la siguiente página.

Antes de terminar, vamos a recordar los pasos necesarios para constituir la microempresa de construcción:

1. Si vas a trabajar solo (como persona natural):

- Debes acudir al Registro Público de la propiedad mercantil para solicitar tu inscripción. Si vas a llevar libros en tu empresa, debes presentarlos para ser sellados e inscribirlos.

2. Si la empresa va a ser registrada como persona jurídica:

- Debes acudir ante un abogado y notario público para que te elabore un acta de constitución de la empresa, la que después deberás presentar al Registro Público de la Propiedad Mercantil.
- Debes llevar libros contables sellados y certificados.

3. Si la empresa se conformara como cooperativa:

- Se debe presentar la solicitud ante el Ministerio respectivo, en su Dirección General de Cooperativas, presentando el acta constitutiva, la constancia de haber recibido las horas de cooperativismo fijadas por la ley, el estudio de factibilidad y los siguientes libros: tres de actas (del consejo de administración, de asamblea general y de junta de vigilancia) y dos libros de contabilidad (diario y mayor).

4. Si la empresa se constituyera como sociedad anónima:

- Deberá elaborarse ante Notario Público la escritura de constitución, en la que se estipulen los estatutos, nombres de los accionistas, número de acciones y forma de pago, miembros de su junta directiva y otras informaciones.
- En la renta se debe pagar un porcentaje establecido calculado en función al capital social de la sociedad.