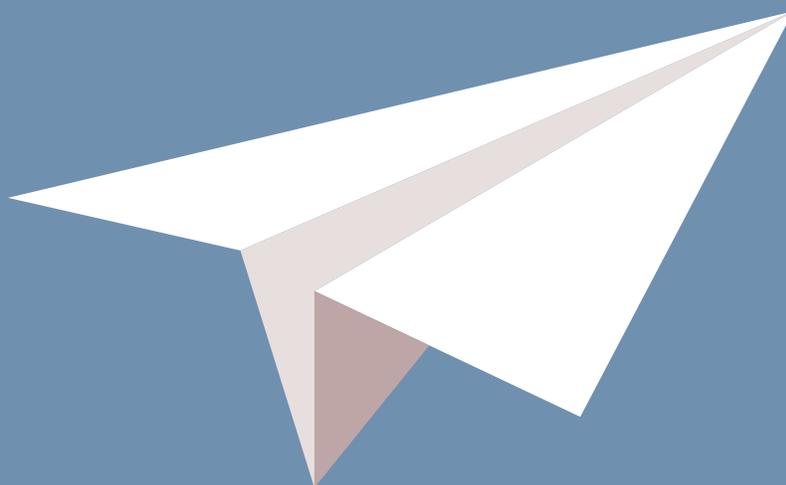


**¡ TE AYUDAMOS A EMPRENDER !**



**TU PROPIO NEGOCIO**  

---

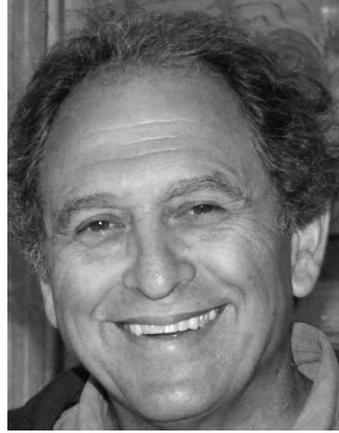
**EN 7 PASOS**  

---

**GUÍA RÁPIDA**

Un aporte de [www.tgiconsultores.cl](http://www.tgiconsultores.cl)

HABLAMOS DESDE  
**LA EXPERIENCIA**  
TGI Consultores



Juan Carlos Díaz



Pablo Court



Rolando Acevedo

# 7 PASOS PARA ARMAR TU NEGOCIO



**PASO 1**  
¿cuál es mi idea?



**PASO 2**  
¿quiénes serán mis clientes?



**PASO 3**  
¿qué les ofrezco de valor?



**PASO 4**  
¿qué necesito para empezar?



**PASO 5**  
¿cuál es mi plan?



**PASO 6**  
¿cómo manejo las platas?



**PASO 7**  
¿cómo consolido lo que he logrado?



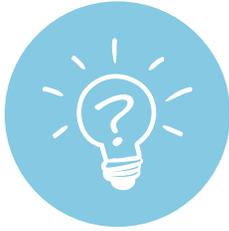
# COMENZANDO A EMPRENDER

Cada mes se crean en Chile alrededor de 12 mil empresas.

Es impresionante. Somos un país muy emprendedor. Pero muchos de estos emprendimientos se quedan en el papel o se terminan a poco andar. Este manual te ayudará a conseguir que tu idea se haga realidad de manera fácil y te ayudará a no quedarte en el camino y tener éxito con la aventura de ser tu propio jefe o jefa.

En los más de treinta años que llevamos asesorando grandes, medianas y pequeñas empresas, en Chile y en el extranjero, apoyándoles en sus planes y proyectos, hemos observado con satisfacción que éstos, cuando están bien pensados, han sido la clave de su desarrollo y éxito. También hemos tenido la oportunidad de ayudar en numerosas oportunidades a jóvenes y no tan jóvenes, hombres y mujeres, a iniciar sus negocios. Hoy, hemos plasmado esas recomendaciones en estos siete pasos que te serán de gran utilidad si los sigues, para concretar tus sueños.

**¡HAGÁMOSLO REALIDAD!**



# PASO 1

## ¿cuál es mi idea?

**¿No les ha sucedido que a veces durante un largo tiempo en nuestra mente vamos desarrollando la idea de tener nuestro propio negocio?**

Nos imaginamos abriendo las puertas o la cortina metálica cada mañana, recibimos a quienes trabajan con nosotros y luego empezamos a recibir los clientes que pedirán nuestros productos y luego de pagar se irán contentos a sus casas a disfrutarlos. Otros van cultivando durante años la idea de ser independientes, ser su propio jefe y disponer del tiempo como les dé la gana. Para ello se van preparando, van tomando cursos y desarrollando habilidades que le servirán en su futura oficina, agencia o consultora para dar servicios útiles para un segmento del mercado.

Se imaginarán estrechando las manos para cerrar un contrato y recibiendo agradecimientos de esos clientes por los servicios excepcionales que les han entregado. Otros se verán piloteando un avión propio, trasladando gente hasta los lugares más recónditos del país. En fin, la imaginación no tiene límites y de lo que se trata en este capítulo es de **identificar tu idea y hacerla factible.**

**Primero que nada, es necesario que clarifiques qué es lo que te gustaría hacer.**

Es un sueño, claro está, la mayoría de las cosas empiezan con un sueño, una idea. Quiero ser....me gustaría ser....me encanta... puedo hacer eso muy bien...o mejor aún, tengo claro lo que quiero hacer y de una u otra manera lo voy a conseguir. Bueno, **eso que estás pensando, escríbelo.** Puede ser en una libreta, en un cuaderno, en tu notebook o en una simple servilleta de papel. Lo bueno de escribir la idea es que escribiendo uno escoge mejor las palabras y le vas dando una estructura, un contenido. Podríamos decir que comienzas a aterrizarla.

**Una vez que hayas hecho lo anterior, precisa por qué lo quieres hacer:** para entregar productos o servicios de lo cual soy capaz, para colaborar al cuidado del medio ambiente, para entregar servicios necesarios en los negocios de otros o para las familias, etc.

Cada cual puede tener sus propias razones y eso es parte de la idea. Luego, conviene escribirlo porque te ayudará a clarificar los motivos y puede hacerte aclarar el rumbo que toma tu idea.

# RESUMIENDO...

Por último, escribe otra frase (o dos) que diga claramente qué quieres lograr. Escribe el primer paso de tu propio proyecto. Veámos el ejemplo:

PASO 1

## ¿QUE ME GUSTARÍA HACER?

Me gustaría dedicarme a vender agua cristalina y saludable a los hogares y oficinas de mi ciudad o comuna.

## ¿POR QUÉ LO QUIERO HACER?

Lo quiero hacer porque es una necesidad para mucha gente que hoy en día busca una vida sana y equilibrada y porque me gusta un negocio que aporte a ese objetivo, sin ser contaminante.

## ¿QUÉ QUIERO LOGRAR?

Quiero que mi negocio sea reconocido por la calidad del producto y la regularidad en la entrega. Me gustaría que fuera estable en el tiempo y en el futuro extender la entrega a otras comunas y ciudades.



## PASO 2

### ¿Quiénes serán mis clientes?

**Un producto o servicio no sirve de nada si lo tenemos solo para nosotros.**

Es más, sería una pérdida considerable. Por lo tanto, debo pensar en quienes lo usarían, consumirían, gozarían o mejorarían sus vidas o negocios con lo que yo les ofrezco.

Si nos paramos en la vereda, a la hora de mayor movimiento en la Avenida Providencia, en el centro de Arica o en la Avenida Pedro Montt en Valparaíso, puedo pensar que esa gran cantidad de gente que busca comprar algo o que se está desplazando con algún motivo en mente, son mis futuros clientes.

No basta con eso.

**Debo precisar quienes, dentro de ese conglomerado, comprarían lo que yo les ofrezco,** no solo una vez, sino que lo seguirían haciendo de forma permanente. Entonces tengo que elegir: ¿bebés? ¿niños? ¿jóvenes? ¿adultos? ¿adultos mayores? ¿enfermos terminales? ¿mujeres? ¿hombres? ¿discapacitados? ¿Jefes(as) de hogar? ¿gerentes? ¿trabajadores en general? ¿trabajadores de la salud? ¿personas con enfermedades específicas? ¿personas con sobrepeso? ¿los que buscan entretención?

En fin, son muchas las categorías que pueden ser nuestros potenciales

clientes y debemos tener claro hacia quienes apuntamos. Esto, con el fin de ser más efectivos, de no dar “palos de ciego” ni estar “gastando pólvora en gallinazos”.

En este punto, hay que hacer un poco de esfuerzo y **conocer más detalles del negocio en el cual me quiero meter.** Por ejemplo, saber quiénes son los proveedores de las materias primas o insumos que voy a vender, cuáles son los costos, cómo llegan a mi negocio, cuáles son los permisos con los que debo contar, los eventuales problemas de almacenamiento, fechas de expiración, transporte, reciclaje, derechos de marcas. En fin, conocer el producto y todo lo relacionado con él.

Pero también **debo conocer la competencia.** Saber a qué atenerme. Si vendo pan, debo saber primero quien está vendiendo pan en mi sector y cuál es la calidad de lo que se ofrece. Esto, con el fin de diferenciarme de ellos. Para eso hoy en día es fácil ver en internet quien está haciendo algo parecido a lo que hacemos. Aunque es bueno salir a la calle y ver qué pasa allí con ese tipo de producto.

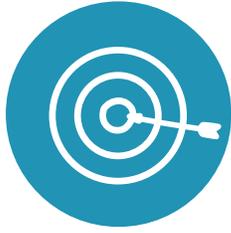
# RESUMIENDO...

Siguiendo con nuestro ejemplo, agregamos el paso 2:

PASO 2

## ¿QUIENES SERÁN MIS CLIENTES?

Mis clientes serán las jefas de hogar, los gerentes de oficinas, los dueños o concesionarios de hoteles, restaurantes, cafés, colegios e instituciones de salud.



## PASO 3

### ¿Qué les ofrezco de valor?

Se trata de hacer algo que sea distinto o que se entregue de manera diferente a lo que otros ya hacen, que satisfaga una real necesidad de la gente y que les hagan preferirme a mí en vez de a otros.

Ya que tengo claro lo que quiero hacer, para qué, con qué propósito y a quienes les quiero vender, **debo precisar lo que me distingue de la competencia.**

Porque no estamos solos y tampoco o que se me ha ocurrido hacer no lo haya hecho nadie más en el mundo.

Desearíamos que así fuera y le daríamos “con el palo al gato”. Pero somos gente normal en general y lo que está en nuestras manos hacer es tratar de diferenciarnos de la competencia por algún rasgo que nos distinga.

Podría decir que el servicio que yo ofrezco se basa en un método que yo conozco bien y sé lograr buenos resultados con él, que el cosmético que ofrezco realmente logra borrar las

arrugas o que el sillón que vendo garantiza una espalda sana para siempre y que mis flores son únicas en la región. Y mi pan no produce acidez porque está hecho con auténtica masa madre.

Bueno, ya tienes una idea de qué es diferenciarse de la competencia, aquello que hace que la gente me prefiera a otros productos o servicios similares en el mercado.

Esta será una de las claves de tu éxito.

# RESUMIENDO...

Se va llenando nuestro cuadro, aquí puedes agregar entonces el valor que estarás ofreciendo a tus clientes y que los hará preferirte a ti en vez de a otros:

## PASO 3

El agua que venderé será de una fuente de agua prístina del sur de Chile y pasará por un proceso de purificación, con resolución del Servicio de Salud. Ofreceré despacho a domicilio con puntualidad y regularidad en la entrega.



# PASO 4

## ¿Qué necesito para empezar?

A veces nos imaginamos que hay que tener un gran capital, que necesitamos todo el tiempo del mundo, una vez que pase la pandemia, cuando deje de trabajar, cuando se den las condiciones, cuando tenga listo el estudio de mercado, etc. Las excusas para no empezar son tan numerosas que juntas darían varias veces la vuelta a Chile y Perú juntos.

**Primero, es la decisión de hacerlo,** la voluntad. Cuando se tiene eso, no hay nadie ni nada que te detenga.

Luego, dependiendo de lo que voy a hacer, **necesito algunos recursos.** Tal vez los tengo ahorrados, tengo un terrenito, un local, una máquina.

También **necesito gente que crea en mí.** Fuera de mi pareja, necesito que algún amigo o pariente me aporte con lo que no tengo, como un local, un vehículo o algún medio con el cual pueda partir.

**El dinero, como sabemos, siempre es importante para comenzar y esto se llama capital de trabajo.** Lo obtenemos de nuestros ahorros o de un préstamo. Y, obvio, hay que pagarlo, por lo que cualquier negocio que hagamos debe considerar esto como un costo de la operación.

En tercer lugar, **debo tener un instrumento legal,** es decir una empresa que puede ser una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada EIRL, una

Sociedad por Acciones o SpA, una Sociedad Limitada o una Sociedad Anónima. En el caso de una organización sin fines de lucro puedo elegir entre una Fundación o una Corporación. Una cooperativa, aunque no lo crean, también es posible y hay muchos ejemplos.

Tener una empresa hoy en día en Chile es algo relativamente sencillo.

**En un día puedo tener mi empresa** ([www.empresaenundia.cl](http://www.empresaenundia.cl)). Es bueno aclararte que esto es solo la parte legal.

Tienes que hacer lo que se llama el **Inicio de Actividades en el Servicio de Impuestos Internos.** Para que el servicio te acepte, debes tener un contrato de arriendo o, si es algo propio, la escritura de propiedad y tu cédula de identidad vigente. En el caso de arriendo, te aconsejamos un arriendo en una Oficina Virtual, que en general son de bajo costo y hay muchas en el mercado. Ese va a ser tu domicilio legal. Luego, deberás pagar una factura o una Orden de Compra de algún proveedor.

Y falta algo, **para poder emitir facturas y boletas electrónicas tienes que adquirir un certificado o firma digital** en alguna de las empresas que existen para estos efectos, registrarla en tu computador y subirla al sitio web sii.cl.

En paralelo, debes **registrarte en la Municipalidad de tu comuna para pagar la patente** llenando el formulario correspondiente adjuntando los documentos que se requieren como escritura y otros. Dependerá del rubro al que te dediques te pueden exigir otros permisos antes de otorgarte la patente.

A) Si vas a edificar, necesitas el **Certificado de Informaciones Previas, el Certificado Municipal de Zonificación y el Permiso de Edificación**. Una vez construido, el Certificado de Recepción Definitiva de Obra Municipal. Todo esto en la Dirección de Obras Municipales.

B) En la Subsecretaría de Electricidad y Combustibles (SEC) debes tramitar la **Declaración de Instalación Eléctrica y la Declaración Interior de Gas respectivamente**. Eso es en el caso de tu propia instalación, pero en el caso de que vendas artículos eléctricos o de gas, ten en cuenta que estos elementos deben estar certificados por la SEC.

C) Si vas a elaborar, almacenar, distribuir o vender alimentos o aditivos

alimentarios, **debes obtener el Informe Sanitario** emitido por la **Secretaría Regional Ministerial de Salud** de tu comuna. En la misma SEREMI puedes solicitar en línea la clasificación industrial. Si tu empresa realiza actividad industrial o de bodegaje, el establecimiento será clasificado según los riesgos que su funcionamiento pueda causar a los trabajadores, vecinos y comunidad. En los casos de producción industrial de alimentos tienes que hacer una **Declaración de Emisiones y un proyecto de Sistema de Tratamiento de Residuos Industriales Líquidos (Riles)** que, a su vez requerirá de resoluciones de la Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS).

Te recomiendo **contratar un contador o contadora** que podrá ayudarte en estos trámites, para elegir el régimen tributario al cual estarás adscrito dependiendo del volumen o características de tu actividad, y ayudarte en el balance y declaración anual.

Haz todo esto con humor y tranquilidad. Recuerda que estar bien con el Servicio de Impuestos Internos y con la Municipalidad, entre otras cosas, te permitirá dormir bien.

Uf, son tantas cosas, aunque levantándote más temprano lograrás tener todo eso más rápido.

# RESUMIENDO...

Seguimos con el ejemplo...

## PASO 4

### ¿QUÉ NECESITO PARA EMPEZAR?

Estoy decidido(a) a hacerlo. Crearé una Sociedad por Acciones (SpA). De esta manera podré incorporar socios cuando necesite crecer o tener aportes de capital y apoyo en la gestión. Haré un acuerdo con el proveedor, le pediré una parte de la bodega a mis padres para tener el stock de botellas de agua, tendré mi propia marca y haré yo mismo las etiquetas. Solicitaré la resolución del Servicio de Salud y la Patente Comercial. Cuando tenga todo eso listo, anunciaré mi oferta a los amigos por Facebook e Instagram, haré unos volantes, haré el primer pedido al proveedor y saldré a repartir en mi viejo Suzuki a los primeros clientes.



# PASO 5

## ¿Cuál es mi plan?

Porque quieres hacerlo bien, debes tener un plan, no solamente las ganas. Esto es lo que te diferenciará de los que se quedan en el camino.

Un plan no es más que tus ideas ordenadas para hacer realidad paso a paso de lo que quieres hacer. Y hacerlo bien. Enfocados, sin hacer tonteras que te costarán caro.

### ¿Qué tiene un plan?

#### Un diagnóstico de tu situación actual.

Sí. Debes saber dónde estás parado (a), qué fortalezas tienes que te harán vencer las dificultades, y qué debilidades, para poder superarlas. También es necesario que veas cuales son las oportunidades que se te presentan por delante y las amenazas de que algo ocurra y que está fuera de tu control, para estar preparados. Esto es más conocido como el FODA.

Te daré un ejemplo mas adelante.

#### Una definición de lo que quiero hacer

(Misión). Por casualidad, ya la tienes lista en el paso 1, aunque debieras revisarla considerando el diagnóstico de tu situación actual.

Luego, debes clarificar cómo ves tu negocio en el futuro. Por ejemplo, cómo veo mi negocio en cinco o diez años más. Eso se llama Visión. Es un sueño, claro está, pero los sueños, cuando los recordamos y persisten, terminan convirtiéndose en realidad. Y algo muy importante, debes definir tus valores. En este punto clave, te debes definir. Qué aceptas y qué no aceptas.Cuál es tu línea divisoria entre la legalidad e ilegalidad, por ejemplo.

Refleja aquí las cosas en las cuales crees, por ejemplo, si te importa el cuidado del medio ambiente, si te importan las personas, la calidad, la responsabilidad, etc. Es el momento de decir al mundo: este o esta soy yo, en esto creo, así hago las cosas. Y punto. Esto es como navegar en un mar picado y hay que mantener la proa siempre hacia adelante, contra las olas, porque de lo contrario te das vueltas y te hundes.

Una vez que tengo las cosas claras en cuanto a mi situación interna y las cosas que pasan afuera, estoy en condiciones de distinguir cuales son los aspectos importantes que tengo que considerar para navegar con más seguridad mi negocio.

Por ejemplo, si una de mis debilidades es que no sé manejar las ventas online, bueno, ése será un factor crítico para mi éxito. Entonces debo aprender a hacerlo o, si tengo los medios, pedirle a alguien que me ayude en esa función.

#### ¿Está claro?

Teniendo los **factores críticos de éxito en la mente** y en el papel, veo qué desafíos me plantea cada uno de ellos. En nuestro ejemplo, si el factor crítico de éxito es Ofrecer Ventas Online, el desafío será Instalar la Venta Online y la Meta es tenerla operativa en la página web en 30 días.

#### ¿Y qué tengo que hacer para ello?

Varias acciones:

- Aprender a hacerlo
- Diseñar una página.
- Incorporar esa plataforma en mi notebook
- Contratar el servicio de pago con tarjetas y anunciarlo por mi página web.

Y para que no se te quede en el solo anuncio o dejarlo para mañana, le vas a **poner fecha a cada una de esas acciones.**

Te recomiendo apoyarte en otros que tratan de ayudarte, como por ejemplo, visita e insíbete en el sitio **[www.apanotupyme.cl](http://www.apanotupyme.cl)**.

Ellos te ayudarán a promocionar tus productos, entre otras cosas.

Y ya tienes listo tu plan.

# RESUMIENDO...

Seguimos con el ejemplo...

PASO 5

## ¿CUÁL ES MI PLAN?

Tengo un plan para que me vaya bien:

### DIAGNÓSTICO

#### Mis FORTALEZAS:

- Ganas y necesidad de emprender
- Un vehículo.
- Bodega de mis padres.
- Un crédito pre aprobado de 5 millones.
- Un amigo está dispuesto a ayudarme.

#### Mis DEBILIDADES:

- No sé de contabilidad
- Tengo poco manejo en planillas Excel
- No sé cómo hacer ventas online
- Dependeré de un solo proveedor

#### Las OPORTUNIDADES que veo son:

- La gente busca cada vez más agua pura
- La gente aprecia la entrega directa, en su casa
- Es un rubro en pleno crecimiento

#### Las AMENAZAS, que podrían afectar mi negocio son:

- Problemas de desplazamiento por manifestaciones
- Epidemias, pandemias
- Agotamiento de las fuentes de agua pura

**MISIÓN**

Vender agua cristalina y saludable a los hogares y oficinas de mi ciudad o comuna.

**VISIÓN**

La marca será conocida y el servicio se extenderá a toda la ciudad, incluyendo pedidos de provincia.

**VALORES**

La Calidad, el Servicio oportuno y regular, el Cumplimiento de normas sanitarias y el Respeto a las personas.

**Entonces, los elementos claves del Diagnóstico, de la Misión, la Visión y mis Valores son: Cuento con un amigo para ayudarme, la venta online es clave hoy en día, con mi proveedor puedo asegurar la calidad del producto.**

Los factores que serán claves para el éxito de mi negocio son:

- a) Servicio de Ventas Online
- b) Calidad
- c) Colaboradores competentes y dedicados

**DESAFÍOS****a) Servicio de Ventas Online:**

El desafío es instalarlo en la página web y la meta es tenerla operativa en 30 días. Una de las acciones será contratar el servicio la primera semana.

**b) Calidad:**

El desafío es asegurarla, y la meta es tener los certificados de calidad antes de distribuir. Una de las acciones será solicitar al proveedor una copia del certificado y otra visitarlos en terreno para verificar sus procedimientos.

**d) Colaboradores competentes y dedicados:**

El desafío es contratar personas con esas características y la meta es tenerlos trabajando en 15 días. Una de las acciones es poner un aviso en un sitio web laboral y luego entrevistar personalmente los que se ajusten al perfil.

**METAS Y ACCIONES:****a) Servicio de Ventas Online:** Tenerla operativa en 30 días

Acciones: Contratar la programación, contratar servicio de pago online

**b) Calidad:** Obtener resolución sanitaria en 30 días.

Acciones: Reunir la documentación y presentarla a la Seremi de Salud.

**c) Colaboradores competentes y dedicados:** Tener colaboradores contratados funcionando en 15 días.

Acciones: Redactar los perfiles de quienes necesito, definir su remuneración, publicar, entrevistar, seleccionar, hacer contratos de trabajo.

Probablemente haya muchas acciones más y esto es solo un ejemplo.



# PASO 6

## ¿Cómo manejo las platas?

El dinero es como el aceite que hace funcionar la máquina.

**Debo tener claro lo que entra y lo que sale.** Este es un ejercicio diario y debo evaluar constantemente si estoy ganando o perdiendo para hacer las correcciones o tomar las mejores decisiones en forma oportuna.

**Lo más sencillo es hacerlo en una planilla Excel** y -en ausencia de ella - en un papel cuadriculado. La idea es que anotes la planilla los Ingresos y los Gastos en forma separada, ordenados mes a mes, con una línea de balance positivo o negativo cada vez y lo acumulado si no has tenido pérdidas.

**Debes tener en cuenta todos los ingresos y gastos, sin dejar nada afuera que te pueda deparar una sorpresa** en el futuro. Es decir, evitar tener costos ocultos. Considerar todos los impuestos y patentes que debes pagar, mensuales, semestrales y anuales. Tener contratos

formales para el personal y no atrasarte en sus imposiciones.

Como ves, es bueno considerar todos los posibles ingresos y egresos. La idea es que nada se te quede fuera y que lo imprevisto sea lo mínimo. A veces los costos ocultos nos juegan una mala pasada.

Te recomiendo que **consideres algunas ideas de cómo manejar tus flujos financieros.** Por una parte, el factoring, los préstamos bancarios o subsidios del Estado y por la otra, las inversiones en fondos mutuos, depósitos a plazo u otros. Los primeros tienen costos asociados y debes tener en cuenta cada vez las tasas que te ofrecen porque esto será un costo adicional a tu operación.

**Cotiza siempre antes de tomar una decisión.**

# RESUMIENDO...

Seguimos con el ejemplo...

## ¿COMO MANEJO LAS PLATAS?

Aquí te damos un ejemplo. Lo mejor de todo es que funciona y se convertirá en tu mejor ayuda para monitorear tus flujos y tomar acciones correctivas a tiempo. Puedes agregar cuantas líneas sean necesarias, de acuerdo a los ítemes de ingresos y gastos que vayan apareciendo.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>INGRESOS</b>						
Ventas	1.000.000	1.200.000	1.300.000	2.000.000	3.000.000	3.500.000
Otros ingresos	1.000.000					
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>11.000.000</b>	<b>11.000.000</b>	<b>1.300.000</b>	<b>2.000.000</b>	<b>3.000.000</b>	<b>3.500.000</b>
<b>EGRESOS</b>						
Costos de la operación	1.000.000	1.100.000	1.200.000	1.300.000	1.400.000	1.400.000
Personal	1.011.000	1.011.000	1.011.000	1.011.000	1.011.000	1.011.000
Arriendos	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Seguro	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000
Gastos financieros	415.000	415.000	415.000	515.000	415.000	415.000
Transporte	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000
Tecnologías de información	740.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
Publicidad	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000
Gastos Generales	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000	135.000
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>4.069.000</b>	<b>2.859.000</b>	<b>2.959.000</b>	<b>3.159.000</b>	<b>3.159.000</b>	<b>3.159.000</b>
<b>EGRESOS- INGRESOS</b>	<b>6.931.000</b>	<b>-1.659.000</b>	<b>-1.659.000</b>	<b>-1.159.000</b>	<b>-159.000</b>	<b>341.000</b>
<b>ACUMULADO</b>	<b>6.931.000</b>	<b>5.272.000</b>	<b>3.613.000</b>	<b>2.454.000</b>	<b>2.295.000</b>	<b>2.636.000</b>

PASO 6



# PASO 7

## ¿Cómo consolido lo que he logrado?

Este paso es tal vez el más importante de todos. Muchos ya están agotados, soltaron el timón y el barco se les dio vuelta con tantos problemas a los que nos enfrentamos día a día. Pero no te pasará a ti si sigues estas recomendaciones:

A) Recuerda que **el flujo de caja es tu herramienta de batalla diario y debes revisarlo y ajustarlo constantemente.**

No solo en el papel o en el computador sin tomando las decisiones a tiempo.

Por ejemplo: si las ventas decaen por un conflicto social o una pandemia, debes decidir qué hacer rápidamente antes de que sigas gastando lo mismo como si nada pasara y las pérdidas se te acumulen.

Por el contrario, si las ventas suben y tu margen de ganancia se acrecienta, no te pongas a jugar a lo rico, recuerda tus valores y guarda los ingresos extra en algún instrumento bancario, habiendo liquidado tus créditos previamente. Así tendrás más posibilidades de resistir cuando vengan olas más grandes.

B) **Sigue el plan estratégico como la hoja de navegación y no te desvíes de**

**ella.** Abundan los cantos de sirena y los vendedores de ilusiones.

**Revisa el plan cada seis meses por lo menos.** A lo mejor hay metas nuevas que te debes plantear y otras acciones para cumplir tú y los colaboradores.

C) **No olvides nunca pagar los impuestos y las imposiciones** de tus colaboradores. El costo de no hacerlo es demasiado alto y tus colaboradores...ya no colaborarán contigo.

D) Y, casi no es necesario decirlo, pero igual te lo recordamos, **tus clientes actuales y futuros son lo más importante.**

A ellos les sirves, a ellos te debes. Mantén siempre la calidad, la puntualidad, atiéndelos como a ti te gustaría que te atendieran, y... sorpréndelos constantemente con ideas, productos y servicios.

# RESUMIENDO...

Siguiendo con el ejemplo...

PASO 7

## ¿CÓMO CONSOLIDO LO QUE HE LOGRADO?

Destinaré siempre parte de mis ganancias para provisionar futuras inversiones, pago de indemnizaciones u otras necesidades que vayan surgiendo como parte del negocio o por factores externos

# ¡YA ESTAMOS LISTOS!

Copia estas preguntas y pégalas en una hoja de Word para que las vayas respondiendo:

## PASO 1

¿QUE ME GUSTARÍA HACER?  
¿POR QUÉ LO QUIERO HACER?  
¿QUÉ QUIERO LOGRAR?

## PASO 2

¿QUIENES SERÁN MIS CLIENTES?

## PASO 3

¿QUÉ LES OFREZCO DE VALOR?

## PASO 4

¿QUÉ NECESITO PARA EMPEZAR?

## PASO 5

¿CUÁL ES MI PLAN?

# PASO 6

## ¿CÓMO MANEJO LAS PLATAS?

Te recomiendo hacer esta planilla en Excel...

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
<b>INGRESOS</b>						
Ventas						
Otros ingresos						
<b>TOTAL INGRESOS</b>						
<b>EGRESOS</b>						
Costos de la operación						
Personal						
Arriendos						
Seguro						
Gastos financieros						
Transporte						
Tecnologías de información						
Publicidad						
Gastos Generales						
<b>TOTAL EGRESOS</b>						
<b>EGRESOS- INGRESOS</b>						
<b>ACUMULADO</b>						

# PASO 7

¿CÓMO CONSOLIDO LO QUE HE LOGRADO?

¿QUE HARÉ Y QUE NO HARÉ?

CON MIS GANACIAS HARÉ LO SIGUIENTE...

Y no hay más que hablar. Muestra tu plan a quienes confían en ti y pídele sugerencias. Seguro que te ayudarán a mejorarlo.

**Luego, ¡Hazlo!.. Mucho éxito.**



# ¡ESO ERA TODO!

Cuando seas un hombre o una mujer realizada con lo que haces, que tienes lo suficiente para tus proyectos personales y tu familia, entonces, acuérdate de este librito y no lo arrojes a la basura porque le puede servir a tus hijos.

# ¿NECESITAS MÁS APOYO?



**VISÍTANOS**  
[www.tgiconsultores.cl](http://www.tgiconsultores.cl)  
**ESCRÍBENOS**

Juan Carlos Díaz	<a href="mailto:jcdiaz@ths.cl">jcdiaz@ths.cl</a>
Pablo Court	<a href="mailto:pcourt@ths.cl">pcourt@ths.cl</a>
Rolando Acevedo	<a href="mailto:racedo@ths.cl">racedo@ths.cl</a>