



COMO INICIAR UN NEGOCIO EN BALCH SPRINGS

Balch Springs Chamber of Commerce
P. O. Box 800095
4000 Pioneer Road Suite 201A
(Pioneer Oaks Shopping Center)
Balch Springs, Texas 75180
www.balchspringschamber.org
info@balchspringschamber.org
Tel: 972.557.0988
Fax: 972.584.0320

INTRODUCCIÓN

La guía de la cámara de comercio de balch springs en como “empezar y crecer un negocio en balch springs”. Esperamos que esta guía los ayude a tomar pasos críticos que son necesarios para convertir su sueño en realidad.

La misión de la cámara de comercio es para soportar un negocio fuerte, y promover y crecer su economía y el turismo para preservar la calidad de vida en la comunidad.



Balch Springs Chamber Of Commerce

P.O. Box 800095

**4000 Pioneer Road Suite 201A
(Pioneer Oaks Shopping Center)**

Balch Springs, Texas 75180

www.balchspringschamber.org

info@balchspringschamber.org

Tel: 972.557.0988

Fax: 972.584.0320

PRINCIPIOS DE EMPEZAR UN NEGOCIO

Empezar un negocio es una de las tareas más difíciles de realizar. En realidad, el empezar es relativamente fácil. Lo difícil es desarrollar el negocio y manejarlo con éxito. Manejar un negocio requiere distintas cualidades: conocimiento, perseverancia, fe, y habilidad. Cuando uno empieza un negocio, las 24 horas del día no son suficientes para lograr todas las tareas necesarias del negocio. A la misma vez, no hay evento más satisfactorio que ver su negocio prosperar.



Empezar un negocio es arduo. Además de seleccionar el producto o servicio que Ud quiere ofrecer al público, también tiene que decidir la forma legal de su empresa, adquirir las licencias y permisos necesarios, establecer un sistema de contabilidad, obtener una cuenta de banco comercial, contratar empleados, alquilar una oficina o local para el negocio, conseguir los seguros necesarios, calcular el precio de sus productos o servicios, obtener prestamos para financiar el negocio. Y finalmente, aprender a vender y promover sus productos y servicios.

Al principio de empezar un negocio, tiene un número de tareas que debe de completar. La lista abajo describe algunas de esas tareas:

- * Evaluar las razones personales por abrir el negocio
- * Decidir el tipo de negocio que quiere abrir ¿Franquicia o empezar de cero?
- * Establecer la forma legal de su negocio "Tipos de Empresas"
- * Obtener las licencias necesarias
- * Hacer un análisis de su producto o servicio en el mercado "Estudio de Mercado"
- * Investigar y obtener financiamiento "Tipos de Capital" "Tipos de Prestamos"
- * Investigar y obtener los seguros necesarios "Tipos de Seguros"
- * Preparar "Planes de Negocios"
- * Planear la estrategia para el desarrollo de su negocio "Mini Plan de Comercialización"
- * Adquirir un abogado y un contable público
- * Abrir una cuenta de banco comercial

Tipos de Capital Para Un Negocio

Oportunidades de Negocios Internet - Formulario de Solicitud

http://www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos/

http://www.ahorre.com/negocio/Como_Empezar_Un_Negocio.htm

QUE ES SU PLAN?

Después de pensar a través de escritura debe comenzar su plan de negocios. Un plan de negocios es un documento formal que refleja sus pensamientos y developmentideas, es una oportunidad para discutir los planes que tiene para su negocio y se expresan los elementos que harán de su negocio un éxito financiero. Cuanto más detallado el plan de negocios, mejor preparado estará para sovrivir " los primer" tres años" en su negocio.

Si usted piensa escribiendo un plan de negocios es una pérdida, piense de nuevo. Escribiendo un plan de negocios:

- Le permite pensar acerca de cada elemento de su negocio.
- Proporciona un documento que acompaña a las solicitudes de préstamos.

Plan Para Tener Éxito:

Muchas pequeñas empresas cierran en un año debido a la mala planificación. Asegúrese de que su dirección de todas las circunstancias que podrían ocurrir o afectar a su negocio sin importar lo improbable que pueda parecer. Es mejor tener más preparado que ser golpeado con algo inesperado en el camino.

El plan debe incluir:

- Un statement de lo que Deza lograr
- El propósito de su negocio
- Sus fortalezas y debilidades
- Una lista de sus competidores
- Crecimiento de dos años y el
- Plan de puesta en marcha de capital



Los expertos recomiendan que usted tiene 12 meses en la reserva. Eso significa que el dinero suficiente en el banco para pagar las facturas durante 12 meses. Se necesita tiempo para construir una base de clientes y el tiempo significa dinero. Su puesta en marcha del presupuesto debe incluir todas las tasas de licencias requeridas. Leer la concesión de licencias y los **requisitos especiales para los establecimientos de comida antes** de completar sus cálculos de presupuesto.

El plan también debe incluir un resumen de sus metas y objetivos de negocio y expresar su compromiso con el éxito de su negocio.

Una vez que haya completado su plan de negocio, revíselo con un amigo o un socio comercial o un servicio en el Cuerpo de Jubilados ejecutivos (SCORE) o centro de negocios pequeños (SBDC) consejero. (Véase el SCORE y listas SBDC en esta guía)

IMPUESTOS Y LICENCIAS:

Impuestos Federales/Número de Identificación Patronal (EIN): Aunque es posible utilizar el número de seguro social cuando es propietario (dueño) único, generalmente un negocio deberá asignarse un número de identificación patronal. Entre otros usos este número se requiere para abrir cuentas bancarias o cuando se reportan ingresos de empleados o aquellos relacionados al negocio.

Impuestos (taxes) de ventas:

Si su negocio venderá productos o ofrecerá servicios a que se le aplican impuestos se necesitara un permiso proporcionado por el Estado para cobrar estos impuestos. Este requisito se le requiere a negocios individuales, a corporaciones, o cualquier otro tipo de entidades. Se necesita más información o detalles puede solicitar información a la oficina del Comptroller de Texas.

Impuestos (taxes) de franquicia:

Corporaciones o compañías de responsabilidad limitada que conducen su negocio en el estado de Texas están sujetos a reportar impuestos de franquicia. Para encontrar formas, publicaciones, o para preguntas relacionadas a este tema, o para detalles referentes al Código de impuestos de franquicia puede visitar al sitio:

www.window.state.tx.us/taxinfo/franchise

Exenciones:

Corporaciones sin ánimo de lucro pueden aplicar por una exención (exclusión) de impuestos estatales, o exención de impuestos de franquicia; puede visitar al sitio:

www.window.state.tx.us/taxinfo/taxpubs/tx96_1045.html

Otros Impuestos:

Algunos negocios podrán tener otra obligación referente a sus impuestos en Texas.

Permisos:

Puede informarse con la Agencia Federal para el desarrollo de la Pequeña Empresa acerca de permisos necesarios para su negocio; puede visitar al sitio:

www.governor.state.tx.us/ecodev/sba/files/permits.pdf

Para información referente a permisos o licencias locales o en su ciudad, por favor de ver la sección titulada Building Location (Localización de Empresa).

LOCALIZACIÓN DE SU NEGOCIO/ PERMISOS ESPECIALES

Localización de su Negocio: Elija en donde ubicara su negocio. Infórmese con un agente comercial de bienes raíces o con la oficina de desarrollo económico para investigar sobre propiedades comerciales disponibles.

Ordenanzas sobre la planificación urbana zonal: Infórmese con la oficina o departamento de la Ciudad (ayuntamiento) para investigar sobre requisitos especiales respecto a la zona en donde se instalara, especialmente si usted planea utilizar la propiedad de una forma que no es constante con su zona actual. Cada ciudad tiene sus propios requisitos y los límites referentes a las zonas comerciales y de los diversos tipos de propiedades comerciales.

Recalcificación de zona: Es posible recalificar una zona de propiedad- por ejemplo puede haber una reclasificación de zona residencial a comercial. El cargo o costo mínimo para que esto (petición para recalificar una zona) se lleve a cabo en Balch Springs es \$700. Entienda que una petición no asegura que la propiedad o zona sea recalificada para uso comercial.

Si usted planea alquilar la propiedad, todavía le requieren que se informe con la oficina o departamento de Obras Públicas de la Ciudad. Lea su contrato de alquiler cuidadosamente y este seguro sobre sus responsabilidades y obligaciones.

Permiso de habitar (Edificios Comerciales): Infórmese con la oficina o departamento de Obras Públicas de la Ciudad para más información sobre permisos de habitación. Usted debe solicitar un certificado de ocupación para su instalación o negocio. Investigue sobre otras autorizaciones o licencias que se pueden requerir a través de esta misma oficina dentro de la Ciudad. Esta oficina también se encarga de ejercer los requisitos del Código de la Ciudad que son específicos a su negocio; de esta manera también podrá evitar multas o recargos innecesarios antes de la apertura de su negocio.

Requisitos especiales para los establecimientos de comida, etc.: Infórmese con el Departamento de Dallas County WCID #6 para investigar sobre otros requisitos especiales para su negocio o acerca de utilidades. Los negocios tales como restaurantes y panaderías se les requieren instalar e mantener una trampa de grasa. Los requisitos del tamaño pueden variar dependiendo a las normas establecidas por estas entidades dentro de la Ciudad.

Si usted no tiene las licencias o permisos u otras necesidades o estructuras- su negocio no se le será permitido funcionar.

CONECTE SUS SERVICIOS

- **Utilidades:** Infórmese con las compañías de electricidad, agua/drenaje y gas sobre requisitos de conexión necesarios para conducir su negocio. Recuerde que ciertas empresas o negocios necesitan servicios más especializados dependiendo del tipo de negocio que se conducirá.
- **Teléfono/Internet:** Infórmese con proveedores de estos servicios para hacer las conexiones necesarias para conducir su negocio.
- **Seguridad:** Registre su negocio con el departamento de policía en su ciudad y infórmese sobre maneras en como puede proteger su negocio. Mientras mas información tenga el departamento de policía sobre su negocio como el horario, el diseño de su edificio, procedimientos de seguridad, etc.... esto les facilitara en ayudarle en dado caso sea necesario.
- **Otros servicios profesionales:** Asegúrese en tener otros servicios al margen en el evento que se pudiesen utilizar; por ejemplo un abogado/licenciado o agencia de publicidad/ diseños gráficos.

OTRAS CONSIDERACIONES

Vendedores: Necesita determinar cuales vendedores o distribuidores se utilizaran para vender su producto. Necesitara abrir cuentas a crédito con distribuidores si tiene un historial de buen crédito; si no lo tiene necesitará manejar sus transacciones con dinero en efectivo. Es importante mantener relaciones amigables y profesionales con sus vendedores/distribuidores para asegurar que su negocio sea enriquecido con oportunidades y referencias. Si mantiene un buen sistema de pagos con sus vendedores, estos se pueden utilizar como referencias si se presenta la necesidad de adquirir prestamos de bancos o de parte de otras instituciones financieras.

Clientes: Conozca quienes serán sus clientes... De esta manera usted puede identificar cual vaya ser su producto y como lo ofrecerá. Por ejemplo... si tiene a muchos clientes de habla-hispana quizás sea necesario preparar documentación sobre su negocio en español. También necesitaría identificar el área en donde servirá a sus clientes... local o internacional.

Nota: Si planea importar o exportar un producto... puede informarse con el Centro de Asistencia de Exportes de Estados Unidos para mas información.

ESTRATEGIAS PARA ANUNCIAR SU NEGOCIO

Estrategias que funcionan: Recuerde que es importante planear y apartar tiempo para desarrollar su nivel de profesionalismo. Esto se puede llevar a cabo por medio de conferencias y asistiendo a seminarios de educación respecto al desarrollo de negocios. También puede matricularse en cursos de colegio sobre temas de administración o manejo de empresas. Se puede informar con la cámara de comercio para recursos que se ofrecen o están disponibles.

Asociaciones Profesionales: Es importante ser miembros de organizaciones profesionales relacionadas con su tipo de negocio. Infórmese acerca de asociaciones que le facilitaran promover su negocio y mejorar su capacidad de proveerles buen servicio o productos a sus clientes. Ser miembros de estas asociaciones profesionales también le aumentara la visibilidad de su negocio y le brindara la oportunidad de involucrarse y compartir de ideas con sus colegas. Recuerde que hay diferentes tipos de asociaciones dependiendo que tan específico sea el tipo de negocio o producto que ofrecerá.

Su marca o logo: Su marca o logo es una promesa que usted ofrecerá un servicio de buena calidad. Un logo o marca de su negocio refleja la eficiencia o deficiencia de sus servicios o producto. Un negocio exitoso se conocerá por su marca o logo y le ayudara a crear una clientela fiel y orgullosa de su producto o servicio. Usualmente su marca o logo también representa una frase o esquema de color o diseño único que distingue a su negocio.

Se facilitara promover su negocio cuando hay una marca o logo reconocible. Que es lo que viene a la mente cuando visualiza un par de arcos de oro? Solo necesitaría mencionar esto y millones de personas alrededor del mundo conocerán a lo que se refiere; la percepción inmediata y la expectativa de lo que se espera se encuentra o se es de esperar de un logo o marca.

Su marca o logo aumentara el conocimiento de el tipo de negocio que usted conduce. Le ayuda a construir una esencia a su negocio e inspira lealtad y confianza entre sus clientes y también se esparcirá publicidad entre el publico y inspirara interés en su negocio o producto que ofrece. El logo o marca de negocio no es algo físico que se puede tocar o manejar, no tiene que ver con bienes o propiedades sino con la reputación detrás del nombre e identidad de su negocio. Sin embargo, un logo o marca construida con cuidado puede valer mas en dólares si decidiera un día vender su instalación o negocio. Recuerde, lo primero que necesitaría hacer es determinar como quiere que se perciba su negocio y después encontrar la manera de que esto se lleve a cabo.

Ser consistente, ofrecer buen servicio al cliente, tener buenas relaciones con el publico, y saber utilizar el Internet... todo esto, le ayudara a crear un buen logo o marca.

Adicionalmente, recuerde que el 70% de clientes se informan sobre su negocio vía el Internet. *De acuerdo a cifras conducidas por el Kelsey Group y Constant... el 70% de usuarios del Internet utilizan el Internet para buscar productos en su área local.*

OTRAS SUGERENCIAS!

Sea un buen ciudadano corporativo! Usted apoya crecimiento positivo en su comunidad, o su propósito empieza y termina con un signo de \$dinero\$? Usted, como agradece a sus clientes y su comunidad, por la lealtad a su producto o su servicio? Ofrece incentivos especiales a clientes de largo plazo? Como apoya su negocio al público general? Usted, tiene una fuerte conexión a una caridad local, o una organización comunitaria?

Regresándole a su Comunidad – Alineándose con fuertes líderes comunitarios, identificando su compañía con proyectos comunitarios que valgan la pena – son unas de las estrategias más grandes de hoy en día.

En una encuesta del año 2003 de corporación America conducida por el Centro de Ciudadanía Corporativa produjo la siguiente definición en como ser un Buen Ciudadano Corporativo:

1. Operando con prácticas empresarias éticas.
2. Tratando bien a los empleados.
3. Lograr un beneficio, pagando impuestos, proporcionando trabajos.
4. Proporcionando productos y servicios seguros y confiables.
5. Teniendo un buen historial medioambiental.
6. Trabajando para mejorar condiciones en la comunidad.

Como puede afectar sus ventas?

Más del 80% de negocios cuales respondieron a la encuesta, sintieron que el ser un buen ciudadano corporativo afecto su fondo (mejorando las ventas) y que mejoro su imagen y reputación.



CONTACT LISTS

Local Agencies/ Contacts

Balch Springs Chamber of Commerce
4000 Pioneer Road Suite 201A
Balch Springs, TX 75180
Sandra Wood, President/CEO
Phone: 972-557-0988
Fax: 972-584-0320

City of Balch Springs
City Manager Ed Morris
Municipal Building
3117 Hickory Tree Road
Balch Springs, TX 75180
Phone: 972-557-6063

Type A Industrial & Economic Development
Type B Commercial & Economic
Development
John Hubbard, Director
Phone: 972-913-3009
Effie Donaldson, Secretary
Phone: 972-913-3004

Building Inspection/Code Compliance
Inspections and Permits
Zulma Jasso, Secretary
Phone: 972-557-6075
David Haas, Public Works Director
Phone: 972-557-6082

Planning and Zoning
Robin Hall, Coordinator
Phone: 972-557-6062

Fire / Police Departments
12500 Elam Road
Balch Springs, TX 75180

Gary Brown, Fire Chief
Phone: 972-557-6040

Ed Morris, Police Chief
Phone: 972-557-6011

Utility Service Providers

Dallas County WCID #6
Water, sewage & garbage pickup
13503 Alexander
Mesquite, TX 75181
Phone: 972-286-4477

Oncor (Electric Delivery)
Power Outages: 1.888.313.4747
24 hours 7 days a wk
Inquiries: 1.888.313.6862
Monday –Friday, 8 am-5 pm CST

Atmos Energy (Gas)
Phone: 1-800-817-8090

AT&T
Phone: 1-800-585-7928

Suddenlink Connections
Phone, high speed Internet, Cable
John Moses, Systems Manager
john.moses@suddenlink.com
Phone: 972-286-5931

County Agencies

John F. Warren, County Clerk
Records Building
2nd Floor
Dallas, Texas 75202 Main
Phone: 214-653-7099
Fax: 214-653-7176

State Agencies

Comptroller of Public Accounts, Texas
Mailing address:
PO Box 13528, Capitol Station
Austin, Texas 78711-3528

Physical address:
Lyndon B. Johnson State Office Building
111 East 17th Street
Austin, Texas 78774
For questions, comments or concerns about a **tax-related** or **business matter**, contact **Jeff Wiginton** at 1-877-662-8375, or email ombudsman@cpa.state.tx.us.

For comments or concerns about a **non tax-related** matter or if you need assistance, contact **Lori Moya** at 1-888-334-4112, or email texas.comptroller@cpa.state.tx.us.

To Contact the Comptroller
Email: susan.combs@cpa.state.tx.us

Secretary of State Office

Name Availability and Business Entity Information
Phone: 512 463-5555

Corpinfo@sos.state.tx.us

Office of the Governor

Economic Development and Tourism

P.O. Box 12428

Austin, TX 78711-2428

Information and Referral: (800) 843-5789

Phone: (512) 463-2000

Fax: (512) 463-1849

www.governor.state.tx.us/divisions/ecodev

**Texas Department of Insurance
Workers Compensation Division**

333 Guadalupe, Austin 78701

P.O. Box 149104, Austin 78714-9104

(512) 463-6169 - 800-578-4677 (in Texas) •

Consumer Helpline 800-252-3439 (463-6515 in Austin)

Texas Workforce Commission TWC

www.twc.state.tx.us

Texas employers pay state unemployment tax to the Texas Workforce Commission.

TWC Tax Office

PO Box 534012

Grand Prairie, TX 75053-4012

Physical address: 2102 W. Main Street,

Grand Prairie, TX 75050

Phone: 972-641-6526

Fax: 972-660-3166

**Texas Workforce Centers Providing Services
for employers & job seekers****Mesquite Workforce Center (TWC)**

2110 N Galloway Ave Ste 116

Mesquite, Tx 75150-5737

Phone: 972-329-1948

Fax: 972-329-2144

Towne Market Center (TWC)

3402 N Buckner Blvd Ste 308

Dallas, Tx 75228-5656

Phone: 972-288-273

Fax: 972-288-4332

INTERNATIONAL AGENCIES

United States Export Assistance Center USEAC

Offices in the DFW metroplex include:

Ft. Worth USEAC

800 Throckmorton St.

Ft. Worth, TX 76102

Phone: 817-392-2673

Fax: 817-392-2668

Mark.weaver@mail.doc.gov

North Texas USEAC & Regional Office

1450 Hughes Rd Suite 220

Grapevine, TX 76051

Phone: 817-310-3744

Fax: 817-310-3757

North.Texas.Office.Box@mail.doc.gov

**Multi-Bank Community
Development Corporations****ACCION Texas**

2014 S. Hackberry

San Antonio, TX. 78210

Phone: (210) 226-3664

Fax: (210) 533-2940

www.acciontexas.org

BCL of Texas**Certified Development Corporation**

Contact: A.R. Ruiz

Phone: 214-251-0510

aruiz@bcloftexas.org

BiGAustin

1050 E. 11th St., Ste. 350

Austin, TX. 78702

Phone: (512) 928-8010

Fax: (512) 926-2997

www.bigAustin.org

Southern Dallas Development Corp.

351 W. Jefferson Blvd., Ste. 600, LB 106

Dallas, TX. 75208

Phone: (214) 948-7800

Fax: (214) 978-8104

www.sddc.org

Texas Mezzanine Fund

351 W. Jefferson Blvd., Ste. 670, LB 116

Dallas, TX. 75208

Phone: (214) 943-5900

Fax: (214) 943-5905

www.tmfund.com