

9. ¿Dónde estará ubicado su negocio?
10. ¿Cuál será la estructura legal?
11. ¿Se requieren licencias, inspecciones?

Mercadotecnia

12. Identifique todos los mercados previstos. ¿Quién es su “cliente ideal”?
13. ¿Cómo encontrará a sus clientes? ¿Cómo lo encontrarán ellos a usted?
14. ¿Cómo se comunicará usted con sus clientes?
15. ¿Puede analizar el mercado?
16. ¿Cómo podría expandir el mercado?

Cuestiones Monetarias

17. ¿Cuáles serán sus necesidades iniciales de inversión?
18. ¿Cuáles serán sus costos mensuales indirectos?
19. ¿Fuentes y costos para mantener el inventario e ingresos?
20. ¿Cuánto será suficiente para cubrir los costos?
21. ¿Proyecciones para ganancias?
22. ¿Cuál será la estructura legal de mi negocio? (vea las páginas 36 y 37)
23. ¿Qué fuentes de financiamiento tengo disponible?

Apoyos y Recursos

24. ¿Qué tipos de apoyos operacionales necesitaré para llevar a cabo los requisitos de este negocio?
25. ¿Qué patrimonio, apoyos, recursos tengo disponible para ayudar a mi negocio?
26. ¿Cuáles son mis necesidades de apoyo actuales que pueden ser anticipadas?

Mantenimiento de documentos y Recolección de datos

27. ¿Cómo mantendré los documentos del negocio? ¿Qué información necesitaré seguir?
28. ¿Quién reportará al Seguro Social? ¿IRS?
29. ¿Cuál será el impacto sobre mis beneficios?

Cuadro de Planificación de los Recursos Financieros

Recursos Personas/Agencias	Recursos Disponibles	Utilización de Recursos
Yo		
Apoyo Familiar		
Proveedor de Rehabilitación Comunitaria		
Autoridad del Desarrollo de Pequeños Negocios Locales		
Incentivos de Trabajo para el Seguro Social		
Salud Mental Comunitaria		
Servicios de Rehabilitación de Michigan		
Subsidios Comunitarios		
Michigan Works		
Amigo/Inversionista		
Préstamo Personal		
Otro		

Mi Participación en el Negocio e Identificación de Recursos

Habilidades de Negocio	Puedo hacer...	Necesito apoyo...	Recursos de apoyo...
Producción			
Mercadotecnia y Ventas			
Compras			
Servicio al Cliente			
Administración Fiscal y Bancaria			
Mantenimiento y Reporte de Documentos			
Manejo de Inventario			
Otro			
Otro			

Adaptado de *Haciendo que el Empleo por Cuenta Propia Funcione para Personas con Discapacidades*, Cary Griffin y Dave Hammis, 2003, Brookes Publishing Co

Todo Se Trata del Dinero
Hoja de Trabajo para Proyecciones de Costo

¿Qué y Por qué?	¿Cuánto?
Inmobiliario, alquiler	
Equipo	
Inventario Inicial	
Depósitos (teléfono, servicios públicos, alquiler)	
Logotipo	
Suministros	
Publicidad, promoción, mercadotecnia	
Licencias, permisos, seguro	
Costos de entrenamiento	
Honorarios legales y profesionales	
Seguro	
Dinero en efectivo disponible	
Impuestos	
Mantenimiento	
Otro	

Desarrollo del Criterio de Negocio Personal de Jacob

Considere lo siguiente para comenzar el proceso de planificación para un nuevo negocio, teniendo en cuenta el enfoque centrado en la persona. La perspectiva de este ejemplo es típica de lo que sucede en la fase de planificación y desarrollo del Empleo por Cuenta Propia con Apoyo.

1. ¿Tiene una habilidad, interés, idea que le guste hacer más que nada?
Dibujar, pintar, hacer obras de arte (Jacob ha tomado clases de arte en la escuela y en el Colegio Comunitario; trabaja con una variedad de medios)
2. ¿Cuándo y dónde se siente en su mejor condición? ¿En qué ambiente se destaca y brilla?
Me gusta hacer mis obras de arte solo, pero me gusta mostrárselas a las personas y regalárselas (Jacob tiene autismo y no se comunica bien con las personas que no conoce, se altera cuando está entre multitudes y le molesta la desorganización)
3. ¿Le gustaría trabajar solo? ¿Con compañeros de trabajo? ¿Con el público?
Realizo mis obras de arte solo. No me importaría estar rodeado de algunas personas que conozco. Me gustaría vender mis obras de arte en tiendas quizás. No me gustan las multitudes. .
4. ¿Cuáles son sus puntos fuertes? ¿Habilidades? ¿A qué se imagina dedicándose? ¿Puede identificar un tipo de negocio o servicio en el que estaría interesado?
 - *Soy bueno dibujando cuadros de cosas que veo, animales, personas, flores, uso pinturas y lápices y muchos colores; me gustan colores brillantes.*
 - *Me gustaría vender mis obras de arte, quizás hacer tarjetas para que las personas las compren; me gustaría trabajar en una galería de arte*
 - *Jacob es muy organizado, le gustan las cosas organizadas y en su lugar.*
5. ¿Cuáles son las cosas que no le gustan hacer?
No me gustan las multitudes, no me gusta recoger lo que otras personas dejan tirado, me molesta. No me gusta trabajar afuera cuando hace mucho frío o mucho calor.
6. ¿Cuántas horas/días de trabajo quisiera trabajar? (¿2-3 horas por día, 5-6 horas? ¿365 días? ¿Eventos?)
Me gustaría pasar algunas horas al día dibujando o haciendo cosas. (Se reporta que Jacob dedica al menos tres horas haciendo sus obras de arte)

7. ¿Cuánto le gustaría ganar?
No sé, suficiente dinero para comprar materiales de arte, revistas de historietas, DVDs, cosas. (Jacob realmente no sabe el valor del dinero; él solo sabe que le gusta gastarlo y desea trabajar para ganarlo)
8. ¿Desde dónde le gustaría trabajar? (¿Casa? ¿Kiosco? ¿Negocio establecido?)
Dibujo en casa, me solía gustar hacer mi trabajo en la escuela pero más en la casa.
9. ¿Estaría dispuesto a trabajar por las noches? ¿Fines de semana?
Dibujar es divertido, lo hago a cualquier hora que desee hacerlo.
10. ¿Está considerando un producto o un servicio?
Yo dibujaría cuadros que las personas quisieran y pudiera vender mis obras de arte. (Consideraríamos obras de arte por solicitud, pero más que nada, venta de camisetas, tarjetas, llaveros, cosas con su trabajo original)
11. ¿Por qué le atrae el Empleo por Cuenta Propia?
No tengo personas diciéndome lo que tengo que hacer. Puedo ser mi propio jefe, trabajar cuando quiera, hacer lo que quiera. (A Jacob no siempre le va bien con la autoridad, prefiere hacer cosas a su modo)
12. ¿A quién ve apoyándole en este esfuerzo? (¿Familiares? ¿Amigos? ¿Proveedores de servicios?)
Mi madre, mi hermana, mis empleados
13. ¿Tiene dificultades en algunas de las áreas siguientes que pudieran afectar su habilidad de llevar a cabo tareas laborales? Marque todas las que apliquen.
- | | | | |
|--|---|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> caminar | <input type="checkbox"/> estar de pie | <input type="checkbox"/> sentarse | <input type="checkbox"/> conducir |
| <input type="checkbox"/> agarrar | <input type="checkbox"/> escuchar | <input type="checkbox"/> ver | <input checked="" type="checkbox"/> leer |
| <input checked="" type="checkbox"/> contar | <input checked="" type="checkbox"/> razonar | <input type="checkbox"/> comprender | |

14. Si algunas de las casillas de la #13 han sido marcadas, ¿qué tipo de dispositivos de asistencia o comodidades necesitaría usted para llevar a cabo las labores requeridas para su negocio?

silla de ruedas rampa lupa
 computadora Teléfono TTY apoyo móvil
 persona recurso dispositivo de carga dispositivo para alcanzar
 otro explique **Necesito ayuda leyendo cosas, alguien que me ayude a comprar mis materiales de arte.**

15. ¿Qué negocios visita? ¿Existe algún negocio para el cual consideraría trabajar si existiera un empleo?

- **Visito la tienda de revistas de historietas, me gusta mirar las revistas de historietas, me dan ideas de qué dibujar**
- **Visito la galería de arte, me gusta mirar las pinturas y comprar cosas allí.**
- **Voy a la librería, algunas veces compro música, DVDs (Barnes and Noble o Borders)**

16. ¿Que actividades disfrutas hacer en tu tiempo libre o en casa?
Dibujar, ver DVDs y TV. Algunas veces hacer cosas con mi mamá. (Mamá reporta que hacen proyectos juntos como casas para pájaros, comederos de aves, pintar artesanías; ella reporta que Jacob es muy paciente cuando realiza sus obras de arte)

17. ¿Posee o puede adquirir las habilidades necesarias para llevar a cabo la parte del negocio en la que desea estar envuelto/a?
Ya sé cómo dibujar y pintar. Tendría que aprender cómo vender mis cosas. No sé mucho de dinero. (A Jacob le gustaría que lo ayudaran a ordenar los materiales y los productos, llevar un inventario, administrar el dinero; su participación principal sería produciendo las obras de arte)

Durante este proceso de planificación, las ideas acerca de un negocio viable deberán surgir y planificación del negocio y actividades investigativas deberán comenzar.

Siguiendo Ventas y Gastos

Es importante registrar todas las ventas y gastos del negocio. Esta información será requerida por el IRS y la Administración del Seguro Social para examinar el estado del negocio y su impacto en los beneficios del individuo. El registrar esta información es también útil para el dueño del negocio para encontrar oportunidades financieras y de crecimiento.

El siguiente es un ejemplo de una hoja de ventas y gastos que puede ser usada. Este tipo de contabilidad puede ser creada en una computadora que permita proyecciones y un análisis rápido del negocio y del mercado.

Nombre del Negocio: _____

Ventas Brutas	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Ventas				
Otro				
Ventas Totales				

Costo de Mercancías Vendidas				
Labor				
Materiales				
Otro				
Costo Total de Mercancías Vendidas				
Ganancias Brutas				

Gastos				
Publicidad				
Cuota del Banco				
Servicios Profesionales				
Seguro				
Mantenimiento/Reparaciones				
Materiales de Oficina				
Imprenta				
Alquiler				
Impuestos sobre Ventas				
Licencias				
Teléfono/Internet				
Millas				
Millas de Trabajo				
Misceláneos				
Servicios Públicos				
Gastos Totales				
Ganancias Netas				

Menos	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Gastos Personales				
Impuesto de rentas				
Total				

Requisitos de Impuestos

Negocios, ya sean propios, microempresas o Trabajos por Cuenta Propia con Apoyo, tienen una cosa en común: impuestos. Para propósitos de impuestos todos son nombres intercambiables y significan lo mismo, una empresa de negocios que puede o no ser responsable por ingresos, impuestos sobre empleo por cuenta propia y ventas. Los impuestos de renta están basados en la cantidad total de ingresos del individuo. Impuestos de Empleo por Cuenta Propia son determinados por los ingresos netos del negocio o negocios.

Impuestos de Renta

Las ganancias y pérdidas de estos negocios pequeños son reportadas en la Forma C del 1040 Individual. La determinación de si el dueño del negocio deberá pagar o no impuestos de renta es un problema complicado, afectado por un sinnúmero de variables únicas a la situación de cada individuo. Entre estas variables está el tamaño de las pérdidas o ganancias del negocio y si el individuo depende de otra persona y la magnitud de otros ingresos sujetos a impuestos.

La ganancia y pérdida del negocio es calculada restando los gastos deducibles del negocio de los ingresos del negocio empresario. El hecho que el negocio tenga ganancias no quiere decir que deberá impuestos de renta o que si tiene pérdidas el individuo no necesitará reportar los resultados.

Cada individuo deberá consultar a su asesor de impuestos para determinar su situación individual.

Impuestos del Empleo por Cuenta Propia

Impuestos del Empleo por Cuenta Propia son calculados basados en las ganancias netas del negocio determinadas en la Forma C. Si la ganancia neta del negocio es menor que \$400 no se deberá ningún impuesto por el Empleo por Cuenta Propia; sin embargo, si las ganancias exceden \$400 se deberán impuestos. El valor de los impuestos por el Empleo por Cuenta Propia es del 15.3%. Este impuesto será debido aunque no se debieran impuestos de renta.

Si el individuo calificara y tuviera suficiente ingresos del Empleo por Cuenta Propia, él o ella podría calificar para un “Crédito por Ingreso del Trabajo” que puede reducir sus impuestos sobre ingresos y empleos por cuenta propia. El “Crédito por Ingreso del Trabajo” es reintegrable, esto significa que si la cantidad de este crédito excede sus deudas la diferencia será reembolsada al individuo.

Impuestos del Empleo por Cuenta Propia son calculados en la Forma SE, y son incluidos con su Forma 1040 de Retorno de Impuestos de Renta.

Impuestos sobre las Ventas

Cada negocio localizado en Michigan que se embarca en ventas al por menor está sujeto a los Impuestos sobre las Ventas de Michigan. Impuestos sobre las ventas son calculados por una tasa del 6% de cada venta al por menor sujeta al impuesto. La venta de alimentos para consumo humano desde el hogar está exonerada de los impuestos sobre la venta, como también ciertas medicinas y artículos para ser entregados fuera del estado.

Existen reglas separadas para máquinas expendedoras; la exoneración de impuestos de venta varía de acuerdo a los artículos vendidos.

Cada negocio que participa en ventas al por menor deberá registrarse para los Impuestos sobre las Ventas de Michigan. Dependiendo de la cantidad de cada deuda tributaria, el negocio estará obligado a remitir sus impuestos de venta mensual, trimestral o anualmente. Cada negocio que remita sus pagos de impuestos de venta a tiempo recibir á un descuento sobre este impuesto.

El descuento sobre los impuestos de venta es calculado como una tasa al medio por ciento de dos tercios del las deudas tributarias. El descuento mínimo es de \$6.00 por mes, \$18.00 por cuarto o \$72.00 por año, dependiendo del programa de pagos del negocio.

Cada consumidor deberá consultar a su asesor de impuestos para determinar su situación individual sobre los impuestos de ventas o por el negocio.

Trabajando con el Seguro Social



La mayoría de los individuos con discapacidades recibe alguna forma de beneficios del Seguro Social, tales como Ingresos de Seguridad Adicionales (SSI) o Seguro de Discapacidad del Seguro Social (SSDI) al igual que Medicaid, Alojamiento por Sección 8, estampillas de comida, y otras formas de asistencia para apoyar la vida diaria. Es crítico que dueños potenciales de negocios entiendan el posible impacto del Empleo por Cuenta Propia sobre estos beneficios. .

La Administración de Seguridad Social (SSA) y el Departamento de Servicios Humanos (DHS) exigirán proyecciones de ventas y gastos. SSA exigirá proyecciones de ventas y gastos de cada año para estimar cuál será el beneficio que la persona recibirá para el año siguiente y ajustar si es necesario. DHS exigirá ventas y gastos reales cada año. Esta información será utilizada para determinar el nivel de servicios de apoyo provistos por DHS. La exactitud en reportando ganancias de ingresos netos y proyecciones es crítica.

Los Ingresos de Seguridad Adicionales (SSI) y Seguro de Discapacidad del Seguro Social tienen diferentes pólizas y leyes que regulan el Empleo por Cuenta Propia. El Seguro Social determina los ingresos del Empleo por Cuenta Propia promediando los ingresos netos del negocio. A los individuos recibiendo SSDI se les promediarán sus ingresos netos con el número de meses que el individuo ha tenido el negocio durante el año civil. Por ejemplo, si un negocio es comenzado en Julio, SSA dividirá el ingreso neto por seis meses. Sin embargo, para un individuo recibiendo SSI, el Seguro Social dividirá los ingresos netos por un total de 12 meses sin importar cuando el negocio fuere comenzado.

El **análisis de beneficios** debe constituir uno de los primeros pasos cuando se considera desarrollar un negocio para proyectar el impacto de los ingresos sobre los beneficios. El análisis de beneficios será diferente para cada individuo y su impacto en los ingresos será único para cada persona. El empresario en potencia deberá obtener asesoría e información acerca del Seguro Social de fuentes informadas e indagar por oportunidades financieras incluyendo:

- Opciones financieras en potencia disponibles a través del Plan del Seguro Social para Lograr Independencia Económica (PASS). <https://s044a90.ssa.gov/apps10/poms.nsf/lrx/0500870000> www.passonline.org, www.passplan.org .
- Cuentas de Desarrollo del Individuo de Michigan (IDA) que permiten a los individuos ahorrar dinero y que organizaciones locales lo igualen con fines de trabajos por cuenta propia, vivienda o educación. www.cmif.org/IDA/IDAHome.htm .

La persona necesitará establecer un nombre para el negocio usando Haciendo Negocios Como (DBA) en la oficina del secretario del condado. Esto es crítico para separar los recursos del negocio de los recursos personales. Se ocupará de las interrogantes del DHS y del Seguro Social acerca de si una persona tiene recursos por encima de los \$2000 de concesión.

Propiedad Esencial para la Independencia Económica (PESS) es extremadamente importante para el éxito de un negocio. Este es un recurso de exclusión que aplica a los recipientes de SSI. PESS se aplica al equipo, edificaciones, propiedades, y a recursos efectivos de negocios ilimitados en una pequeña cuenta de negocios que serán usados en la operación del negocio. Más información está disponible en <https://s044a90.ssa.gov/apps10/poms.nsf/lrx/0501130501> notando que:

- Propiedad esencial para la independencia económica usada en un mercado o negocio está excluida de los recursos sin importar el valor o la tasa de retorno efectivo Mayo 1, 1990.
- Efectivo Mayo 1, 1990, todos los recursos líquidos usados en la operación de un mercado o negocio están excluidos como propiedad esencial para la independencia económica.

Los siguientes recursos están disponibles para ayudar a individuos proyectar el impacto de los ingresos netos e identificar fuentes financieras potenciales:

- Vínculos para Estímulos de Empleo de la Administración del Seguro Social (contacte a la oficina local para identificar a estos especialistas)
- Coordinadores de Estímulos por Labor Comunitaria (anteriormente conocidos por los asesores de Beneficios de Planificación, Asistencia y Alcance), contacte a uno de los siguientes:

El Arco de Michigan 1-800-292-7851

Liga Contra la Parálisis Cerebral de Metro Detroit 1-800-827-4843

Buena Voluntad de Detroit 1-888-232-4140 o 313-964-3900 ext. 402

Liga Contra la Parálisis Cerebral de Michigan 1-800-828-2714

- Sitios de Internet de la Administración del Seguro Social:

www.socialsecurity.gov/work/

www.socialsecurity.gov/redbook

[www.socialsecurity.gov/pubs/alt-](http://www.socialsecurity.gov/pubs/alt-pubs.html)

www.passonline.org

[pubs.html](http://www.socialsecurity.gov/pubs/alt-pubs.html)



El programa de Libertad para Trabajar de Michigan (FTW)/Provisiones de Medicaid permite que personas elegibles ganen por encima del límite del Seguro Social SSI y que continúen recibiendo Medicaid. Recipientes de SSDI también pueden ser elegibles; sin embargo, Actividad Substancial de Lucro (SGA) aún se aplica.

Un individuo calificará si

- está trabajando (asalariado, Empleo por Cuenta Propia)
- está discapacitado de acuerdo a la guía de SSA, y
- recibe o es elegible para recibir Medicaid, y
- tiene 16-64 años de edad, y
- tiene fuentes limitadas de ingresos otras que del trabajo (ingresos no devengados)



Estructuras Legales del Negocio

Una de las decisiones más importantes que se harán durante el proceso de planificación del negocio es determinar la estructura legal del negocio. Usted querrá considerar el tipo de estructura basada en las necesidades del individuo y los beneficios ofrecidos. Estructuras típicas de negocio incluyen:

Negocio Propio

El dueño y el negocio son lo mismo. Las declaraciones de impuestos personales y del negocio son reportadas a la vez. El dueño asume personalmente la responsabilidad legal sobre el negocio. Los beneficios de esta estructura incluyen su facilidad, un comienzo a precio razonable y control máximo por el dueño.

Sociedad

Existen varios dueños de la compañía. Ganancias y pérdidas son divididas entre los dueños. Los beneficios incluyen una base de habilidades y talentos más amplia y una repartición de riesgos entre los socios. Dificultades pueden surgir por conflictos de personalidad y la distribución de las ganancias y operaciones empresariales.

Compañía con Responsabilidades Limitadas (LLC)

Esta opción reduce la responsabilidad personal de un negocio propio pero permite las ventajas de impuestos de una sociedad (no se pagan impuestos personales y del negocio). Puede haber variabilidad entre estados. Este tipo de estructura puede incluir un negocio dentro de un modelo de negocios que use apoyos y recursos de un negocio existente, tales como el espacio, la base establecida de clientes, etc.

Incorporación

Esta es una opción para compañías con empleados. Costos al comienzo, impuestos y honorarios de archivo pueden ser altos. Además, el incorporar pone en peligro la elegibilidad para SSI y para Medicaid de una persona. De acuerdo a la póliza de SSA, una corporación consiste en una o más de una persona unida/s en un solo cuerpo y que están facultadas a actuar con cierto poder o tramitar negocios de alguna que otra naturaleza o forma, como una entidad distinta a cualquiera de los individuos que la componen. (<https://s044a90.ssa.gov/apps10/poms.nsf/lrx/0302101505>).

La estructura de un negocio parece estar dirigida por los planes empresariales y financieros. Consultas legales deberán ser solicitadas como parte del plan sin importar cuál estructura de negocio se elija.

Parte V



Mercadotecnia

Desarrollando un Plan de Mercadotecnia



Mercadotecnia es la publicidad y la promoción de un producto o servicio. Todo negocio necesita un plan de mercadotecnia. Sin embargo, la mercadotecnia será diferente para cada negocio dependiendo del producto/servicio, la ubicación del negocio, la clientela, etc.

El plan de mercadotecnia será la herramienta que dirigirá la producción, embalaje, publicidad, venta y entrega del producto o servicio.

Durante la fase de planificación el prospecto de encontrar un **nicho en el mercado** deberá ser discutido. El proceso de encontrar un nicho en el mercado cuestionará las preguntas siguientes:

- ¿Quién necesita este producto o servicio?
- ¿En específico, quién querrá comprar su producto o servicio?
- ¿Existen otros negocios que produzcan/vendan un producto o servicio similar?
- ¿Por qué los clientes querrán comprar su producto en vez del de la competencia?
- ¿Cuánto costará el producto o servicio?
- ¿Cómo le hará llegar el producto o servicio al cliente?

Cuando estas preguntas hayan sido respondidas adecuadamente el próximo paso es identificar estrategias tradicionales y no tradicionales de mercadotecnia. Es buena idea tratar diferentes formas de mercadotecnia para determinar cuál será la más exitosa. La lista siguiente ofrece algunas de las ideas de publicidad típicas y las no tan típicas.

- ✓ Volantes (con y sin cupones de descuento)
- ✓ Clasificados en el periódico
- ✓ Página Web
- ✓ Guía telefónica
- ✓ Llamadas personales de ventas
- ✓ Valla publicitaria
- ✓ Historias de interés humano
- ✓ Folletos
- ✓ Calcomanías para autos
- ✓ Facilitar un número sin costo de conexión
- ✓ Recomendación verbal
- ✓ Radio/TV
- ✓ Correo (electrónico y postal)

También existen varios recursos que el dueño puede utilizar para apoyar la investigación del mercado y los esfuerzos de mercadotecnia. Ellos incluyen:

- ❑ Redes personales y profesionales
- ❑ Equipo de administración de agencias
- ❑ Negocios locales similares
- ❑ Periódicos
- ❑ Internet
- ❑ Cámaras de Comercio
- ❑ Administración de Negocios Pequeños (SBA)
- ❑ Corporación de Servicio de Ejecutivos Retirados (SCORE)
- ❑ Desarrollo de Negocios Pequeños (SBD)

Mejores Prácticas



Los negocios sirven para construir una clientela y mantener buenas relaciones. La mercadotecnia siempre se ha basado en las necesidades y deseos percibidos por los clientes. Esto significa que un buen dueño de negocio tomará su tiempo en conocer a sus clientes. Algunas prácticas probadas que ayudarán a construir relaciones con los clientes incluyen:

- ❑ Escuche al cliente
- ❑ Sea el experto. Conozca su producto o servicio; ofrézcalo como prometió
- ❑ Establezca compenetración personal
- ❑ Sea atento y proporcione buen servicio al cliente
- ❑ Manténgase en contacto con antiguos clientes
- ❑ Considere “gratuidades” si esto significa ventas futuras

El Plan de Mercadotecnia: Un Ejemplo

El siguiente es un ejemplo de un plan de mercadotecnia que fue desarrollado para un negocio de ramilletes de caramelos. Más información sobre este negocio puede ser encontrada en el Apéndice 1 (Historias de Éxito).

¿Cuál es el producto o servicio?

El producto son ramilletes de caramelos, flores y poemas que coincidan con celebraciones, eventos especiales y que son diseñados personalmente para adaptarse a los deseos del clientes

¿Quién es su competencia?

Florerías que hacen arreglos florales pero arreglos diseñados originales que compitan con el mío en esta área no existen. Con las ventas por Internet existe un mercado mayor.

¿Cuál es la necesidad, uso o función de este producto/servicio?

Mis ramilletes son únicos, diseñados para celebraciones importantes, cumpleaños, agradecimientos/regalos a anfitriones, etc. Ramilletes de caramelos pueden ser regalos para cualquier ocasión que cualquiera puede comprar.

¿Cuánto cuesta el producto/servicio al cliente?

Los costos van desde.....a.....dependiendo del tamaño y el diseño.

¿Cómo obtendrá el cliente el producto/servicio?

Exhibiciones, festivales y eventos de artesanía locales, ventas por Internet para la distribución por el mundo, posiblemente tiendas de regalos locales y hospitales. A medida que el negocio crezca, entregas locales serán posibles.

¿Quién es la clientela a la cual va dirigida su producto?

Cualquier persona que quiera comprar un regalo único para una ocasión especial. Red del equipo de empleados, de recomendación verbal; El plan es producir diseños únicos de alta calidad para que de esta manera los clientes regresen y una clientela se forme.

Identifique fuentes para la investigación del mercado

Los diseños serán expuestos por los miembros del Equipo de Empleo para comentarios y posibles ordenes; exhibiciones artesanales futuras; el hospital ha estado de acuerdo en colocarlo en la tienda de regalos.

¿Cómo será promovido el producto/servicio? ¿Anunciado?

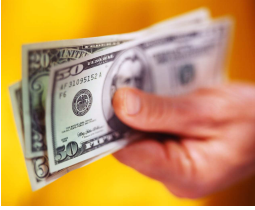
El producto será introducido en exhibiciones artesanales, festivales, eventos con un folleto para ordenar; artículos en la sección de negocios de periódico local, de persona a persona y folletos que se les proporcionará a todas las redes.

Parte VI



Fuentes de Financiamiento para un Negocio Nuevo y el Costo de Hacer Negocios

Introducción



Existen muchas incertidumbres para cualquier persona iniciando un negocio, pero para los individuos con discapacidades existen cuestiones y desafíos adicionales que pueden surgir. Uno de estos es determinar los costos iniciales e identificar fuentes de financiamiento.

Costos Iniciales

Los costos iniciales son gastos únicos asociados con levantar el negocio y echarlo a andar. Para determinar los costos iniciales, el individuo, el equipo de empleo y el administrador de negocios (individuo que apoya las operaciones del negocio) deberán discutir como “será visto” el negocio. Considere lo siguiente:

- ✓ Ubicación (alquiler, decoración, remodelación)
- ✓ Tipo de espacio necesitado para producir el producto, almacenamiento, etc.
- ✓ Equipos
- ✓ Inventario inicial
- ✓ Depósitos para el teléfono, servicios públicos
- ✓ Logotipo
- ✓ Suministros
- ✓ Costos de promoción iniciales
- ✓ Licencias o permisos requeridos
- ✓ Cuotas legales/profesionales
- ✓ Seguro
- ✓ Dinero en efectivo disponible

Alguno de los costos indicados arriba serán continuos y una evaluación se deberá hacer para determinar cómo el negocio financiará o apoyará esos costos. Por ejemplo, los suministros pueden que sean un gasto continuo. ¿Podrán las ganancias del negocio pagar los suministros necesarios para comerciar? Si no, ¿Cuál es la proyección para las ganancias? ¿Cómo se comprarán los suministros?

Lista de Tareas

- a) Liste cualquier gasto fijo que será incurrido en la operación del negocio (alquiler, servicios públicos, seguro, compra de equipos y mantenimiento)
- b) Determine cuánto costará producir el producto o servicio (suministros, distribución, tiempo/esfuerzo)
- c) Calcule tomando las proyecciones de ventas y restando el costo de hacer el negocio determinado en los pasos a y b de arriba.
- d) Projete los gastos para el año, incluyendo salarios. Esto determinará el volumen de ventas necesarias en un año para cubrir los costos o tener ganancias.

El dueño del negocio necesitará adquirir fuentes financieras para comenzar el negocio, mantenerlo y con suerte, expandirlo. Es importante tener estrategias financieras que pronosticarán correctamente las necesidades fiscales para incrementar el capital. Asistencia monetaria o técnica para comenzar un negocio puede provenir de un número de fuentes que pueden incluir:

- ✚ Fondos personales del individuo (<http://www.cmif.org/IDA/IDAHome.htm>)
- ✚ Préstamos de familiares o amigos
- ✚ Instituciones prestamistas comunes
- ✚ Empréstitos renovables específicos para el inicio de un negocio pequeño/personas con discapacidades. El Fondo de Habilidades es un creador nacional de comunidades y un prestamista financiero que se enfoca únicamente en avanzar las oportunidades empresariales de norteamericanos con discapacidades.
- ✚ Servicios de Rehabilitación Vocacional, Ley de la Inversión en la Fuerza Laboral
- ✚ Administración del Seguro Social-Opción potencial para financiamiento disponible a través del Plan de Seguro Social para Lograr Independencia Económica (PASS) <https://s044a90.ssa.gov/apps10/poms.nsf/lrx/0500870000>, www.passonline.org, www.passplan.org , otras agencias gubernamentales.
- ✚ La Administración de Negocios Pequeños (SBA) tiene una variedad de programas para ayudar a los negocios pequeños. La SBA trabaja con las instituciones prestamistas para proporcionar préstamos y financiar negocios pequeños que no hubiesen podido obtener un préstamo de otra forma (Harroch, 1999).
- ✚ Corporación de Servicio de Ejecutivos Jubilados (SCORE) www.score.org
- ✚ Centro de Desarrollo Técnico de Pequeños Negocios de Michigan www.misbtdc.org

Apéndice 2 ilustra los tipos de recursos y cómo fue invertido el dinero por los empresarios de Empleo por Cuenta Propia con Apoyo.

APÉNDICES

APÉNDICE 1

Historias Exitosas

Dulces Pensamientos

María tiene 50 años y vive en un hogar de grupo en una comunidad rural de Michigan. Ella ha trabajado en la comunidad varias veces en un programa de Empleo con Apoyo pero no se mantuvo en ninguno de los empleos. Ella deseaba ganar dinero y ser parte de su comunidad pero se sintió incapaz de mantener un trabajo regular. Una de las metas principales identificada en su plan enfocado en la persona fue ganar dinero. A María le gusta comprar ropa a la moda y se enorgullece de su apariencia. Ella deseaba un ingreso que le permitiera comprar atuendos que no hubiese podido comprar de otra forma. También se señaló que María adora trabajar de voluntaria en el jardín comunitario del hospital durante el verano porque le gustan las flores y los arreglos florales.

El coordinador de apoyo de María organizó una reunión con el equipo de empleo con apoyo y con muchas opciones sobre la mesa, María estaba emocionada con la idea de ser dueña de su propio negocio. Comenzó a trabajar con el personal de apoyo para definir su visión e identificar un negocio. Trató varias ideas. Eventualmente decidió hacer algo artístico que tuviera que ver con flores. En Enero del 2005, el personal comenzó a escribir poemas caprichosos que incluían nombres de caramelos y María encontró caramelos que correspondieran con el poema, bellas flores de seda, un oso de peluche, un jarrón y así surgió **Dulces Pensamientos**. Ya en Marzo del 2005, el plan del negocio había sido escrito e incluía financiamiento, mercadotecnia y apoyos que necesitaría para operar su negocio exitosamente y legalmente. María propuso un nombre asumido o Haciendo Negocios Como (DBA), y abrió una cuenta corriente para el negocio. Su guardián acordó actuar como el administrador para propósitos de impuestos pero aceptó que María utilizara las ganancias de la forma que ella quisiera.

Algunos detalles del plan inicial del negocio **Dulces Pensamientos** de María incluyeron:

- ✚ Ramilletes de caramelos poéticos podrían capitalizar en celebraciones importantes tales como cumpleaños, regalos de agradecimiento, fiestas, etc.
- ✚ La meta de María era invertir 10 horas a la semana, produciendo un mínimo de 15 ramilletes.
- ✚ El especialista en mercadotecnia del equipo de empleo con apoyo asignado a las empresas de Empleo por Cuenta Propia con Apoyo identificaría tiendas, eventos y otros lugares con oportunidades de comercialización.
- ✚ María diseñaría y publicaría un producto de alta calidad para así iniciar y continuar el negocio y que las ventas no tuvieran nada que ver con el hecho que ella tiene una discapacidad.

- ✚ No existe la competencia en su área inmediata para su producto único
- ✚ Ella opera su negocio como un negocio propio y tiene licencia para impuestos sobre las ventas.
- ✚ Aparte de un pequeño préstamo de un amigo, ella no incurrió ninguna deuda porque el negocio pagó por sí mismo a medida que progresó. Después de reinvertir sus ganancias de varios meses, se hizo de una variedad de flores de seda, un número de jarrones, ramas, espuma de polietileno, cintas de florista, una pistola de goma de pegar, etc. Subcontrató las tarjetas de poemas de otro dueño de negocios de Empleo por Cuenta Propia con Apoyo.
- ✚ La meta de María era una ganancia neta de \$50 a \$200 al mes dependiendo de la estación y las oportunidades para las ventas.
- ✚ María desea trabajar independientemente tan pronto como sea posible, y tanto como sea posible, y le gustaría usar un espacio en un edificio de la comunidad porque el espacio en su hogar de grupo es limitado para el almacenamiento del producto. Otra fuente de apoyo identificada incluye el apoyo del Jardinero Experto de los jardines del hospital para que le enseñe a hacer arreglos florales y diseños.
- ✚ Un representante de Beneficios de Planificación, Asistencia y Alcance del Seguro Social (actualmente Incentivos de Trabajo para Planificación y Asistencia) ayudó a María y a su administrador a entender el impacto que sus ganancias tendrían en su cheque de SSI.
- ✚ María necesitará el apoyo de su personal para mantener precisos registros de ventas, compras y órdenes recibidas. Es probable que este apoyo sea necesario durante todo el tiempo que María sea dueña y opere el negocio.

María ha estado 1 ½ años en su negocio. Sus ventas están al nivel que fue determinado inicialmente. María tiene más habilidades en el diseño y arreglos de sus ramilletes. Ella fabrica los ramilletes con antelación para maximizar las oportunidades de venta. Ahora compra ropa, zapatos y joyas de buena calidad. Se ha pagado ella misma conferencias para vender sus ramilletes y hablarle a otros de las oportunidades que la vida ofrece. Su negocio le ha proporcionado grandes oportunidades para convertirse en una participante integral en la vida de su comunidad. Ella compra, tiene casetas en festivales y exhibiciones de artesanía y hace entregas de órdenes para sus clientes. Ella está orgullosa de sus logros y su familia esta asombrada. Nadie hubiera podido imaginarse su éxito o su deseo de tomar riesgos al tener su negocio propio. La vida es buena con un trabajo y un negocio que corresponden con sus talentos y habilidades. María está determinada a continuar el crecimiento de su negocio y prosperar como una empresaria.

Mantelillos de Publicidad Económicos

Craig vive con un amigo en las afueras de una pequeña comunidad rural. El comenzó a trabajar como conserje en una pequeña tienda a través del programa de apoyo de empleo. Él mantiene su trabajo hoy. Craig viaja por la comunidad en un triciclo que guarda en su

trabajo. A Craig le gusta la vida en el campo pero también disfruta visitar el pueblo. El medio de transporte es un problema porque el autobús solo pasa una vez al día. Durante una sesión de enfoque en la persona, Craig identificó que deseaba ganar más dinero, pasar más tiempo en el pueblo y tener una posición más respetada. Sus sueños del futuro eventualmente se convirtieron en una parte integral de su plan de empleo enfocado en la persona.

Craig es una persona con parálisis cerebral y tiene dificultad al hablar como también problemas para moverse. Durante años no se sintió orgulloso de sí mismo y no se atrevió a soñar con una vida diferente. Sin embargo, cuando Craig participó en sesiones de planificación con enfoque en la persona y aprendió acerca de la auto-determinación, él comenzó a creer que podía tener opciones y apoyo para realizar cambios en su vida.

Una de las actividades favoritas de Craig es comer fuera en restaurantes de la comunidad. Un día él estaba estudiando el mantelillo de publicidad de papel en su mesa y pensó que vender estos sería un negocio perfecto para él. Compartió su idea con su coordinador de apoyo y se hizo una remisión a la división de Empleo por Cuenta Propia con Apoyo.

Mientras evaluaba su idea, muchas “barreras” tanto reales como imaginarias fueron discutidas. La idea inicial no parecía que pudiera ser una fuente significativa de ingresos, y además, ¿no generaría más ingresos y de una forma más fácil trabajar más horas en su empleo con apoyo actual? Pero Craig no se disuadió de su idea de vender anuncios de publicidad, por lo que la planificación comenzó. Para poder escribir un plan para los negocios pequeños con apoyo a través de los Servicios de Rehabilitación de Michigan, el personal de empleo tendría que proyectar ingresos mayores que los que Craig o el equipo anticipaban. También había preocupación acerca del nivel de apoyo y recursos necesarios para esta misión. Craig necesitaría a alguien que hablara por él, que entregara los productos y el transporte. También necesitaría ayuda profesional para cuestiones legales y de impuestos. Pero Craig y su personal estaban determinados a hacer que el proyecto funcionara.

En esos tiempos, Medicaid B 3s (a través de la autoridad de 1915(b) (3) de la Ley del Seguro Social) estaba iniciándose en el Manual de los Proveedores de Medicaid en Michigan y podrían apoyar este alto grado de integración comunitaria. “B 3s” puede ser encontrado en el Manual de Proveedores de Medicaid de Michigan bajo la Sección de Salud Mental/Abuso de Substancias, Página iii, comenzando en la Página 92 en el siguiente sitio web:

- <http://www.mdch.state.mi.us/dch-edicaid/manuals/MedicaidProviderManual.pdf>

Con el apoyo necesario proporcionado por el personal de CMH a través de Medicaid, un plan de trabajo fue escrito. Si miramos atrás, el plan de negocios original menospreciaba drásticamente cuanto hubiera podido hacer Craig por su cuenta y las ganancias que su negocio lograría.

Después que el primer plan de trabajo fue desarrollado, Craig y su personal de apoyo encontró un restaurante que estaba dispuesto a usar los mantelillos por lo que

comenzaron a vender sus primaras publicidades. El personal de apoyo de Craig se hizo cargo de hablar por él. Personal de la agencia diseñó el primer mantelillo que fue llevado a una imprenta que extendió una línea de crédito. Al final del primer mes a prueba Craig había obtenido una ganancia neta de \$600.00. En el segundo mes, Craig propuso un nombre asumido y abrió su primera cuenta corriente. Compró su primer traje de negocios, zapatos y un portafolio. Empleó a un amigo para que lo ayudara con las cargas. Visitó a un contador público certificado (CPA) quien le proporcionó asistencia continua por el tiempo que la necesitara.

Dos años más tarde, Craig habla por sí mismo porque descubrió que las personas no tenían problemas en pedirle que repitiera algo si no lo entendían. Ayuda en el sistema de registros y planea comprar un vehículo y contratar un chofer. El negocio gana un promedio neto de \$500 mensuales. Él paga impuestos. Craig ha hecho conexiones en la comunidad a través de su negocio. Con su negocio ha sido capaz de ir al Grand Ole Opry y descubrió que adora jugar Bingo en la comunidad.

Sus metas han cambiado desde su plan inicial que era mucho más pequeño. La mayoría de los pequeños pueblos en su condado tienen sus mantelillos. Se codea con los dueños de negocios a los que vende. Sus mantelillos son de alta calidad y la imprenta compone todos los anuncios de modo que el personal que trabaja en su negocio es menor que el anticipado inicialmente.

Algunos de los detalles del plan de negocios de Craig:

- ✚ Los mantelillos de publicidad se venderán por menos que los de la competencia de otros estados que se encuentran usualmente en los restaurantes del área y son más llamativos a dueños y anunciantes de las comunidades locales que los de la competencia.
- ✚ Dinero inicial vendría de una línea de crédito extendida por la compañía de imprenta
- ✚ Las licencias de negocio necesarias y todas las deudas tributarias serían manejadas por un contador
- ✚ La contabilidad del día a día, facturas, cuentas, reportes y actividad bancaria serán mantenidos conjuntamente por el personal de apoyo y Craig
- ✚ El negocio operará como un negocio propio
- ✚ Un planificador de beneficios del Seguro Social ayudará a Craig a maximizar las oportunidades financieras de ser dueño de su propio negocio y de revisar el impacto en sus beneficios de SSI
- ✚ Un horario de trabajo flexible sería desarrollado para responder a las necesidades de Craig
- ✚ Apoyo de trabajo disminuirá con el tiempo a medida que los apoyos naturales, ganancias empresariales y el nivel de habilidad de Craig aumenten

- ✚ El personal de apoyo proporcionará el transporte para vender publicidad y entregar productos hasta que el negocio compre un vehículo y contrate a un chofer
- ✚ Ofrecer un producto de alta calidad y de valor a un precio competitivo para que las ventas iniciales y continuas validen el negocio. El hecho que pertenezca y sea operado por una persona discapacitada no tiene nada que ver con la decisión de comprar y/o usar los mantelillos.

Cajas al Por Mayor

Un programa de empleo con apoyo recibió una llamada de un negocio en la zona rural de Michigan que compra cajas de cartón usadas y corrugadas y las prepara para reventa. Ellos compraban las cajas de un empleador mayor y necesitaban subcontratar parte del trabajo para dar abasto. La compañía y el programa de empleo con apoyo pensaron que esta podría ser una oportunidad tremenda para la persona apropiada.

Juan había estado buscando una idea de negocio y pensó que valdría la pena investigarla. Juan y un grupo de asesores de confianza decidieron visitar el lugar donde las cajas estaban siendo recicladas. A ellos les gustó lo que vieron, especialmente a Juan. Ese fue el comienzo de **Cajas al Por Mayor**.

En Junio del 2005 **Cajas al Por Mayor** abrió al mercado. Juan y su personal llegaron a un acuerdo con una compañía de administración para alquilar un almacén vacío y firmar un contrato en Septiembre. Para este tiempo, Cajas al Por Mayor manejaba dos cargas de camión a la semana. El negocio tenía ingresos de \$1,500 al mes. Tan solo cuatro meses en el negocio, Cajas al Por Mayor tenía más de \$12, 000 en ventas. En Febrero del 2006 Juan contrató a un Líder de Producción para mejorar la producción y la eficiencia. Con la ayuda del Líder, la producción fue de cerca de 30,000 cajas a más de 83,000 cajas al mes. Este negocio está recibiendo ahora una entrega cada día laboral y descargándolo en un día laboral o menos. El dueño del almacén se le ha acercado a Juan con la posibilidad de venderle el espacio que ahora alquila, lo que presenta la oportunidad de generar aún más ganancias e ingresos. Juan también está en el proceso de someter un plan de PASS al Seguro Social para comprar equipos que le permitirá al negocio expandirse.

Compras de Buzzy Bee y Servicio de Entregas

Mientras Zev estaba aún en la escuela, aprovechó la oportunidad de evaluación vocacional fundada por los Servicios de Rehabilitación de Michigan (MRS). La evaluación que implicaba aportes de sus profesores, amigos y familia determinó que los modelos de empleo con apoyo típicos no funcionarían para Zev. A través de este proceso de evaluación se descubrió que a Zev le encanta ir de compras. Un equipo de planificación de trabajo se reunió el cual incluía MRS, otros servicios de proveedores y personal locales, personal domestico co-coordinadores de apoyo, personal vocacional, sus padres y por supuesto, Zev. Después de una serie de reuniones un plan de negocio por escrito fue creado, **Compras de Buzzy Bee y Servicio de Entregas**.

Compras de Buzzy Bee y Servicio de Entregas es un servicio de compras personales. El mercado de Zev incluye a personas que tienen dificultad en salir de compras debido a limitaciones físicas, dificultades para transportarse o esos que tengan un horario demasiado ocupado y poco tiempo para ir de compras. Él también está extendiéndolo a esos que solo desean el lujo de alguien que haga las compras por ellos. Zev comenzó con cuatro clientes. Zev participa en la compra, eligiendo los artículos de alimentos y entregándolos al domicilio del cliente. Su personal doméstico apoya con el transporte y le permite tener un horario flexible de trabajo.

Lo siguiente describe el proceso de desarrollo del negocio para **Compras de Buzzy Bee y Servicio de Entregas**:

- ❑ Reunirse con los representantes de la Asociación de Negocios Pequeños para discutir asuntos relacionados con obligaciones y seguro
- ❑ Planificación de Beneficios
- ❑ Obtener suministros para la operación del negocio (refrigerador para mantener productos, cajas de almacenamiento, documentación de registro para contar las millas, información del cliente, libro de recibos, volantes y folletos para publicidad).
- ❑ Asegurar servicios necesarios para el negocio (correo de voz para los mensajes de los clientes)
- ❑ Abrir una cuenta corriente
- ❑ Crear un formulario de compras para tomar ordenes y rastrear la información de los clientes como también formularios de retroalimentación
- ❑ Asegurar servicios de voluntarios que ayuden con el sistema de registro de ingresos y gastos (eventualmente el negocio contratará los servicios de un sistema de registros)
- ❑ Establecer un protocolo para manejar los pagos y recibos
- ❑ El equipo de empleo de **Compras de Buzzy Bee y Servicio de Entregas** se reunirá semanalmente para repasar lo que se ha aprendido y considerar maneras de mejorar la operación.

Los planes para el año próximo incluyen:

- 1 Obtener gorras y camisetas para Zev y el personal que harán que el negocio luzca más profesional y crearán una identidad. También ayudará a que Zev reconozca que una vez que se ponga el uniforme estará listo a trabajar.
2. Visitar residencias selectas tales como hogares y centros de ancianos para hablarle a clientes potenciales.
3. Continuar trabajando en la comunidad a través de organizaciones religiosas y de clientes satisfechos para expandir y promover el negocio.

Lavandería Móvil

Ray ha estado empleado en un empleo tutelado por muchos años. Dos años atrás, un equipo de planificación de empleo enfocado en la persona habló con Ray sobre sus intereses vocacionales. Ray disfruta ayudando en su casa a lavar la ropa. Después de muchas reuniones, un plan de negocio para Lavandería Móvil fue creado. Este servicio de lavandería atiende a pequeños salones de belleza, manicure y balnearios. Ray cobra \$6.00 para abastecer 24 toallas. Él recoge, lava, entrega y organiza las toallas por \$6.00 por visita. Ray comenzó lavando las toallas en una lavandería local; sin embargo, aplicó y recibió una donación de dinero para adquirir una lavadora y una secadora para su negocio. Ray trabaja tres días a la semana y su negocio continúa creciendo.

Ray comenzó como propietario único pero a medida que su negocio creció, se le unió un socio a Lavandería Móvil. Ray tiene limitaciones físicas que no le permiten trabajar a tiempo completo. Él está cómodo con su horario de trabajo.

La Liga Contra la Parálisis Cerebral fue consultada para hablar del negocio de Ray y su efecto sobre sus beneficios. El programa de apoyo vocacional que proporciona servicios para el negocio de Ray ha explorado asuntos en relación al inicio del negocio, preocupaciones legales y contabilidad. MRS no fue capaz de proporcionar apoyo financiero a Lavandería Móvil pero lo ha usado como un ejemplo para otros que exploran las posibilidades del Empleo por Cuenta Propia con Apoyo.


APÉNDICE 2


Ejemplos de cómo el sistema ha apoyado a personas y formulario de registro organizacional:

Empleo por Cuenta Propia con Apoyo – Ejemplos de artículos, servicios, productos que han sido financiados hasta el día de hoy:

Nombre del Negocio	Artículos Financiados	Fuente de Financiamiento	Cantidad
Servicios de Asistencia Realidad Virtual	Computadora Portátil	MRS**	\$2,299
	Impresora Todo en Uno	MRS	\$150
Servicio de Limpieza de Walter	Aspiradora y suministros	MRS	\$613
	Suministros de oficina	MRS	\$238
Servicio de Ventas Michael J	2 Máquinas Expendedoras	CMH	\$5,800
	Suministros para empezar	CMH	\$1,000
	Factura de contabilidad del primer año	CMH	\$265
	Personal contratado directamente	CMH	
	Camioneta	SSA	\$9,062
	Seguro de la camioneta	SSA	\$554
	Montacarga hidráulico	SSA	\$266
	Rampa de camioneta	SSA	\$1,138
	Espacio del almacén	Knights of Columbus	\$1,200
	2 Máquinas Expendedoras	MRS	\$3,390
Camisas de Judy	Inventario Inicial y Seguro	& YNOT *	\$2,550
	Cuota de la cámara	MRS	\$125
	Logotipo para conferencias	MRS	\$85
	Pancarta de vinilo	MRS	\$126
	Máquina bordadora computarizada	MRS	\$495
	Carretes y bobinas, software opcional	MRS	\$100
	Personal de apoyo		
Mantelillos de Publicidad Económicos	Impresión	Crédito inicial de la imprenta	\$300
Ramillete de Caramelos	Materiales florales y caramelos	Haga 1, venda 1, haga 2 venda 2	Sí mismo

Nombre del Negocio	Artículos Financiados	Fuente de Financiamiento	Cantidad
Solo Café Beuno	Transporte, Suministros de Café, Personal contratado directamente	CMH & YNOT	\$184
Novedades Julie	Suministros y Entrenamiento	&YNOT	
Tienda de Refrescos	Suministros y mantenimiento	Acuerdo de ventas con Pepsi y ventas	Sin dinero avanzado
Cajas al Por Mayor	Madera para construir mesas	&YNOT	\$55
	Préstamo de deposito	&YNOT	\$1,800
	Personal contratado directamente		
	Personal de apoyo		
Buenos Aromas y Terapia	Suministros	Venta de Consignación en Ebay por el dueño del negocio	\$150 para empezar

 * &YNOT es un fondo giratorio de préstamo en el Condado de Allegan designado para apoyar a negocios que se manejan por y tienen dueños que tienen discapacidades. Servicios de Rehabilitación de Michigan

 Fondos generales por Salud de Comportamiento de Huron y fondos por Medicaid fueron usados para pagar el personal de apoyo, pero NO para la compra de productos, suministros ni equipo.

APÉNDICE 3

Recursos Informativos Sitios del Internet de Utilidad

- PASS (Plan para Lograr Independencia Económica) – www.passplan.org
- Escribiendo planes de PASS por Internet – www.passonline.org
- Griffin/Hammis LLC... asesores informados (salarios y empleo por cuenta propia) www.griffinhammis.com
- Enlaces de Ingresos <http://www.incomelinks.biz/about.htm>
- No Toma un Científico Espacial para Entender y Utilizar los Incentivos para el Trabajo del Seguro Social – http://ruralinstitute.umt.edu/training/publications/7th_edition_rocket.asp (Nota: La Novena Edición está ahora disponible en papel en el Instituto Rural – la información es prácticamente la misma pero con nuevos números de ingresos tales como TWP, SGA, FBR, SEIE, etc.)
- Red para Ubicación de Empleo – www.jan.wvu.edu

Empleo por Cuenta Propia:

- Asociación para el Desarrollo de Pequeños Negocios <http://www.asbdc-us.org/>
- Administración de Negocios Pequeños -- <http://www.sba.gov/>
- Corporación de Servicios de Ejecutivos Retirados (SCORE) – www.score.org

Empleo por Cuenta Propia (Continuación):

- Estadísticas de Negocios - <http://www.bizstats.com/>
- Plan de Negocios Profesional
<http://www.bplans.com/sp/businessplans.cfm>
- Caja de herramientas <http://www.toolkit.cch.com/>
- MISBTDC <http://www.misbtdc.org/>

Libros de Empleo por Cuenta Propia con Apoyo

Haciendo que el Empleo por Cuenta Propia Funcione para las Personas Discapacitadas
por Griffin y Hammis, LLC

Uniando Oportunidades a la Auto-Suficiencia, Martin County Florida

El Manual de Entrenamiento del Empleo por Cuenta Propia con Apoyo, Consejo del
Desarrollo de Discapacidades del Estado de Nueva York.

APÉNDICE 4 Formularios de Ejemplo

Los formularios siguientes fueron desarrollados y están siendo usados ya que apoyan a los individuos que reciben servicios de Empleos por Cuenta Propia con Apoyo. Formularios adicionales están disponibles si contacta a los Servicios de Salud Mental Comunitaria del Condado de Allegan, Salud del Comportamiento de Huron o al Centro Regional Macomb-Oakland, Inc.

Salud del Comportamiento de Huron
Empleo por Cuenta Propia con Apoyo
Hoja Incubadora de Proyecto

Solicitante del Préstamo: _____ Fecha: _____
Prestamista: _____ Personal: _____
Términos: _____

Pagos:

Fecha	Personal	Cantidad	Balance

Salud del Comportamiento de Huron
Empleo por Cuenta Propia con Apoyo
Hoja Incubadora de Proyecto

Solicitante del Préstamo: _____ Fecha: _____
Prestamista: _____ Personal: _____
Términos: _____

Pagos:

Fecha	Personal	Cantidad	Balance

Formulario de Comentarios

Ayude a los autores y a todos aquellos involucrados en el desarrollo de este manual proporcionando sugerencias y comentarios en relación a la utilidad de este material. Envíe por fax los formularios completados a Cathryn Maddalena al 517-432-1344 o a Joe Longcor al 517-241-2345.

Por favor responda las siguientes preguntas usando la escala de 1 (completamente de acuerdo), 2 (de acuerdo), 3 (ni en acuerdo ni en desacuerdo), 4 (en desacuerdo), 5 (completamente en desacuerdo)

A. La información proporcionada en este manual fue fácil de entender y de usar

1. Completamente de Acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni en Acuerdo ni en Desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Completamente en Desacuerdo

B. Yo pienso que después de leer este manual estaré más inclinado/a a considerar la opción del Empleo por Cuenta Propia con Apoyo

1. Completamente de Acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni en Acuerdo ni en Desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Completamente en Desacuerdo

C. Este manual será útil para proveedores y/o individuos que estén pensando en empezar su propio negocio

1. Completamente de Acuerdo
2. De acuerdo
3. Ni en Acuerdo ni en Desacuerdo
4. En desacuerdo
5. Completamente en Desacuerdo

D. ¿Qué otros temas relacionados al Empleo por Cuenta Propia con Apoyo serían útiles y necesitarían ser incluidos en este manual?

E. ¿Qué cambios le haría a este manual para hacerlo más útil?

¡Gracias por sus sugerencias!

INDICE

B

Análisis de Beneficios · 34
Indicadores del Negocio · 10
Plan del Negocio · 19
Planificación del Negocio · 17

C

Apoyo de Vivienda en la Comunidad · 9
Salud Mental Comunitaria (CMH) · 8

D

Departamento de Servicios Humanos (DHS) · 34
Haciendo Negocios Como (DBA) · 35

F

Formulario de Comentarios · 60
Libertad para Trabajar (FTW) · 36
Financiamiento · 44

H

Pasatiempo · 6

I

Impuestos de Renta · 33
Cuentas de Desarrollo del Individuo (IDA) · 35
Servicio de Impuestos Interno (IRS) · 8

L

Estructuras Legales del Negocio · 36

M

Mercadotecnia · 39
Manual de Proveedores de Medicaid · 9
Servicios de Rehabilitación de Michigan · 48
Servicios de Rehabilitación de Michigan (MRS) · 9
Microempresa · 6
Ejemplo de Microempresa · 7

P

Criterio Personal · 13
Planificación del Empleo Enfocado en la Persona · 12
Planificación Enfocada en la Persona · 3
Plan para Lograr Independencia Económica (PASS) · 35
Propiedad Esencial para la Independencia Económica (PESS) · 35

S

Ventas y Gastos · 32
Impuestos sobre las Ventas · 33, 34
Auto-Determinación · 3
Impuestos sobre el Empleo por Cuenta Propia · 33
Asistencia para Desarrollar Habilidades · 9
Administración del Seguro Social (SSA) · 34
Seguro de Discapacidad del Seguro Social (SSDI) · 34
Ingresos Suplementarios de Seguridad (SSI) · 34
Roles de Apoyo · 18
Empleo con Apoyo · 5
Empleo por Cuenta Propia con Apoyo · 5

T

Requerimientos de Impuestos · 33

W

Sitios Web · 35, 44, 54
Vínculos para Estimulos de Empleo · 35

Michigan Department
of Community Health



Jennifer M. Granholm, Governor
Janet D. Olszewski, Director

Michigan Department of Community Health
320 South Walnut Street
Lansing, Michigan 48913
www.michigan.gov/mdch

MDCH es un empleador que ofrece igualdad de oportunidades, servicios y provisión de programas.
Numero de copias: 300; Costo de Imprenta Total: \$1003.78; Costo por: \$3.34