

# Tu propio negocio



Muchos empresarios exitosos comenzaron su negocio desde que eran niños y fueron desarrollando habilidades de manera importante.

Ahora sí, listo para el siguiente paso.

El secreto es atender tu negocio y tener paciencia.

Un negocio es un proyecto que debe tomarse con mucha seriedad y responsabilidad, por muy pequeño que sea.

Selecciona el tipo de negocio que quieres poner. Es decir, a qué te vas a dedicar. Aquí es importante que respondas las siguientes preguntas:

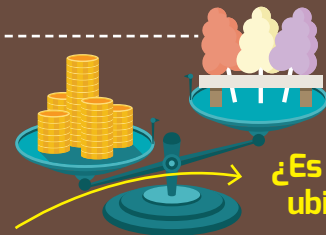
**1** ¿Existen posibles compradores para tu mercancía? Imagínate vender paletas heladas en el polo norte, o corbatas en el desierto. Nadie compraría.



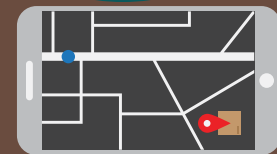
**2** ¿Hay competencia en los alrededores? Si quieres poner un puesto de dulces y enfrente tienes una tienda de abarrotes, tendrías muy pocas posibilidades de éxito.



**3** ¿Tienes posibilidades de competir con las empresas que ya existen? Esto es, ¿puedes comprar la mercancía a un precio que te permita tener ganancias?



**4** ¿Es adecuada la ubicación de tu empresa?



• En el caso de un pequeño negocio, la primera regla es: entender que antes de poder tener el primer peso de ganancia, debes invertir un capital inicial para tu local y tu mercancía.



• No esperes recuperar tu capital inicial de un día para otro.



• Nunca vendas a un precio más bajo que de lo que compras.



• No gastes el dinero de tu negocio, la clave es que lo reinviertas y hagas crecer tu negocio.