

# Calcular sus Costos de Inicio en el Primer Año

Calcular sus costos de inicio es vital para el éxito de su negocio en su primer año.

Calcular sus costos de inicio es vital para el éxito de su negocio en su primer año. Deberá poder cubrir estas facturas y gastos para iniciar su negocio.

Cuando está comenzando su negocio, la pasión y las emociones aumentan, así como el optimismo sobre la cantidad de dinero que generará su negocio, así que tiene que asegurarse de no sobreestimar cuánto ganará o subestimar cuánto le costará lograrlo. Sobreestime sus costos donde sea posible para tener suficiente margen para maniobrar. Una vez que haya establecido un costo determinado, redondee y luego aumentelo en por lo menos un 10 por ciento para dejar espacio para gastos no planificados.

En cuanto a los elementos que se incluyen en sus costos, existe una guía disponible a seguir para sus gastos llamada declaración de pérdidas y ganancias. Estos documentos bastante estándar son una de las mejores maneras de asegurarse de que no se le olvide nada a medida reúne los costos de inicio del primer año. **Seguir estos pasos debe hacer que sus cálculos funcionen para apoyar su éxito:**

1. Después de mirar una plantilla de una declaración de pérdidas y ganancias, decida cuáles costos tendrá, y agregue cualesquier costos que conoce que no figuran en la lista. A continuación encontrará un número de gastos posibles que pudiera tener, y descripciones cortas.
2. Decida la cantidad total para cada costo. No olvide que está trabajando en un cálculo de un año, y adapte para los costos periódicos en curso como los servicios públicos.
3. Si bien no tendrá ventas hasta que esté en funcionamiento, debe poder estimar cuánto obtendrá durante su primer año por medio de investigar negocios similares en su área o en otras ubicaciones.



## Declaración de Pérdidas y Ganancias: Una Guía para Consideraciones de Gastos Continuos

### Costo de Bienes Vendidos

El "Costo de Bienes Vendidos," representa todo lo relacionado directamente con la creación de su producto o servicio.

Algunos ejemplos comunes incluyen:

- Los costos de materiales
- Costos laborales directos
- Costos de empaque y envío

Por ejemplo, si usted es un fabricante de aparatos, la cantidad de dinero que cuesta crear esos aparatos se incluye en el "Costo de Bienes Vendidos." Para calcular el costo inicial de los bienes vendidos, necesitará incluir el costo para producir su aparato, fabricarlo y distribuirlo para ponerlo en las manos de los clientes. Esto se multiplicará por el número de aparatos que espera vender.

Si es una compañía de servicio, como una compañía de reparación de plomería con cinco técnicos, la mano de obra

será su elemento más alto en el costo de los bienes vendidos. También pudiera ver estos mismos elementos en algunas declaraciones de pérdidas y ganancias denominados “costos de ventas.”

## Gastos – Esenciales versus Opcionales y Únicos versus Continuos

La creación de su producto o la prestación de un servicio obviamente no es un costo opcional, puesto que sin uno o ambos, no tiene un negocio. Pero a medida revisa sus gastos, querrá decidir para cada uno de ellos si es necesario o no durante el primer año, y estas preguntas le ayudarán a estimar sus costos para el primer año de negocio.

### Gastos Únicos

- **Tarifas y Licencias:** ¿Necesita pagar tarifas de la ciudad, condado, estado o del gobierno federal para iniciar su negocio? Pudieran ser tarifas únicas, opudieran tener que renovarse regularmente. Muchas tarifas gubernamentales se refieren a renovaciones anuales.
- **Inventario:** Si está iniciando un negocio basado en inventario, es probable que este sea su costo más sustancial. El surtido inicial que necesita antes de iniciar su negocio requerirá efectivo antes de que incluso esté recolectando dinero.
- **Mobiliario de Oficina:** ¿Necesita escritorios, sillas, mesas, etc.?
- **Mejoras en Propiedades Arrendadas:** Si alquiló un espacio, ¿necesita mejoras, como un mostrador integrado u otros artículos? ¿Son vitales para su éxito, o son opcionales por el primer año o dos?
- **Tecnología:** ¿Qué tecnología necesitan usted y/o sus empleados? Incluya computadoras portátiles así como cualquier software especializado, como QuickBooks, y no olvide el costo de teléfonos móviles.
- **Equipo de Oficina:** ¿Qué fotocopadoras, impresoras, escáneres u otro equipo se necesita? Esto es aparte de la tecnología..
- **Otros Materiales y Equipo por Industria:** Esto incluiría cualquier cosa desde montacargas de almacén hasta medidores para tomar medidas. ¿Qué equipo y materiales especializados (si corresponde) necesita su negocio para tener éxito?
- **Mano de Obra y/o Salarios/Sueldos:** ¿Tendrá empleados, o administrará las operaciones diarias usted mismo? ¿Cuáles contrataciones son esenciales durante su primer año de operaciones? ¿Y si se pudiera subcontratar algún trabajo durante el primer año?



### En Curso – Mensual/Trimestral

**Sus Propios Gastos de Vivir:** Si bien es posible que no planee cobrar un salario, eso no significa que aún no tenga que pagar una hipoteca, y gastos de vivir que son vitales, incluyendo servicios públicos, suministros del hogar, seguro médico, y alimento. Esto debería ser un retiro de su parte y debería ser una parte regular, esperada de sus gastos, ya sea una vez a la semana, quincenalmente o mensualmente.

Una vez que haya clasificado sus propias necesidades de gastos, es hora de ver que más necesita pagar regularmente en el año venidero:

- **Alquiler/Servicios Públicos:** ¿Necesita una tienda, oficina o espacio de almacenamiento para alojar su nuevo negocio? Recuerde agregar costos de servicios públicos para oficinas, incluyendo electricidad, agua, etc.
- **Suministros de Oficina:** Plumas, papel de impresora, cartuchos, toner de copiadora, etc.
- **Diseño de Web, Alojamiento y Mantenimiento:** ¿Cuáles serán sus costos para obtener su dominio web y mantener su alojamiento web en funcionamiento? Sitios web y otros tipos de publicidad son elementos vitales para que su

negocio esté frente a su base de clientes. La optimización de motores de búsqueda, o SEO, ha existido por un tiempo, y un escritor de SEO experimentado puede ayudar a crear un sitio web que atraiga motores de búsqueda. Tener un sitio web ya no es opcional, puede ser vida o muerte para un pequeño negocio. Cientos de millones de ciudadanos estadounidenses usan la web para realizar búsquedas cada mes, y si no lo pueden encontrar en Google, entonces no saben que existe.



- **Publicidad/Promoción/Mercadeo:** ¿Qué tipo de mercadeo además del sitio web necesitará? Muchos negocios pequeños los ven como opcionales al principio, pero son la clave para un inicio exitoso. La publicidad en Facebook y Google puede apuntar a la persona exacta que tiene más probabilidades de usar su producto o servicios.
- **Seguro:** ¿Cuáles seguros necesita usted y su negocio? Estos pueden incluir, pero no están limitados a:
  - **Seguro de Responsabilidad para Usted y/o Sus Empleados:** A veces llamado seguro E&O (errores y omisiones) o seguro de responsabilidad profesional, estos tipos de póliza varían ampliamente de un tipo de negocio a otro.
  - **Seguro de Responsabilidad para Sus Productos o Servicios:** Si crea un producto, pudiera ser necesario asegurarse de tener recursos financieros en caso de que alguien presente una demanda. La mayoría de las personas también están familiarizadas con el seguro de negligencia médica, que es un tipo de seguro de responsabilidad para profesionales médicos.
  - **Seguro de Vehículos:** Si se suministran vehículos de la compañía a empleados o a usted.
  - **Seguro de Propiedad/Inquilino**
  - **Seguro de Compensación Laboral:** Si tiene empleados.
  - **Seguro Contra Catástrofes:** Recibe diferentes nombres en diferentes partes de los EE. UU., pero el seguro contra catástrofes protegerá a su negocio de pérdidas debido a desastres.
- **Impuestos:** La mayoría de los negocios deben pagar el impuesto estimado trimestralmente.

## ¿Qué Otra Cosa?

Una vez que haya compilado la lista de costos asociados con las preguntas anteriores sobre su negocio, revise un estado de pérdidas y ganancias bajo gastos para ver si hay otros posibles gastos:

- **Gastos de Viaje:** ¿Usted o alguno de sus empleados necesitan viajar por motivos de trabajo? ¿Incluirá esto el pasaje aéreo o el kilometraje?
- **Gastos de Mantenimiento:** ¿Si tiene equipo pesado o vehículos, necesitará costos de mantenimiento?
- **Tarifas Profesionales:** ¿Necesita los servicios de un abogado, un contador, o un asesor para tener un primer año exitoso?
- **Entrenamiento/Seminarios:** ¿Usted y/o su personal necesitan entrenamiento durante su primer año?

Cada negocio es único, y el suyo tendrá requerimientos muy específicos. Los números que genere a partir de las respuestas a estas preguntas lo ayudarán a decidir dónde están sus puntos de equilibrio, qué se necesitará para obtener ganancias. Si está solicitando asistencia financiera, esta diligencia debida le asegurará a cualquier prestamista que usted sabe lo que se necesita para que su operación sea exitosa. Asegúrese de dejar espacio para gastos inesperados.

## Calcule sus Gastos Previos al Lanzamiento y del Primer Año

Cada nuevo negocio necesita determinar los costos de inicio como parte de su lanzamiento. Utilice la columna Presupuesto de la plantilla para estimar los gastos únicos previos al lanzamiento, así como sus gastos operativos del primer año. Las categorías pueden editarse para adaptarse mejor a las necesidades de su negocio. Considere agregar el 10% de los gastos totales proyectados como un colchón para dejar espacio para gastos no planificados.

A medida que incurra en gastos, ingrese los totales en la columna Real.

### GASTOS ÚNICOS

#### ALQUILER Y SERVICIOS PÚBLICOS Presupuesto Real

Construcción de Anticipos y Costos de Cierre  
Mejora de Edificios y Propiedades Arrendadas  
Depósitos de Alquiler  
Depósitos de Servicios Públicos  
Otro

#### SALARIOS Y SUELDOS

Reclutamiento y Formación  
Sueldos y Salarios Previos al Lanzamiento  
Otro

#### SERVICIOS PROFESIONALES

Legal  
Contabilidad  
Otro

#### SUMINISTROS Y EQUIPO

Muebles y Accesorios  
Computers & Other Tech Devices  
Software (Incluido la Contabilidad)  
Configuración de Procesamiento de Tarjetas  
Vehículo de Crédito y Punto de Venta  
Otro

#### INVENTARIO

Inventario Inicial

#### MÁRKETING

Promociones y Publicidad Previa al Lanzamiento  
Desarrollo de Sitios Web  
Señalización  
Otro

#### GASTOS VARIOS

Permisos y Licencias  
Capital de Trabajo y Reserva de Efectivo  
Otro

#### GASTOS TOTALES ÚNICOS

### GASTOS MENSUALES

#### ALQUILER Y SERVICIOS PÚBLICOS Presupuesto Real

Renta  
Servicios Públicos  
Otro

#### SALARIOS Y SUELDOS

Nómina de Sueldos  
Impuestos Sobre la Nóminas

#### SERVICIOS PROFESIONALES

Contabilidad  
Legal  
Consultores y Otros

#### SUMINISTROS

Material de Oficina  
Suministros Operativos  
Otro

#### MÁRKETING

Publicidad  
Materiales Promocionales  
Otro

#### GASTOS VARIOS

Seguro  
Internet y Teléfono  
Mantenimiento  
Gastos de Reunión  
Viajes  
Tarifas de Comerciante  
Embalaje y Envío  
Impuestos  
Dispositivos Tecnológicos  
Software  
Entrenamiento y Desarrollo  
Viajes  
Alojamiento y Mantenimiento de Web  
Otro

#### GASTOS MENSUALES TOTALES

#### COSTO INICIAL PARA EL PRIMER AÑO DE NEGOCIOS

Costos Únicos Totales + (Gastos Mensuales Totales X 12)

Total Más 10% de Contingencia

Detallar sus gastos únicos y multiplicar sus gastos mensuales continuos por 12 le dará un total general de sus gastos previos al lanzamiento y del primer año. Utilice esta figura para ayudar a determinar sus necesidades financieras.

Recuerde que es posible que pueda tomar deducciones del IRS (por sus siglas en inglés) para algunos de sus costos iniciales de sus impuestos comerciales del primer año, así que guarde todos sus recibos.

Finalmente, tenga en cuenta que los pagos de préstamos comerciales y cualquier dinero extraído de su negocio para cubrir gastos personales no se incluyen en este cálculo.