

Un negocio por Internet, parte 3.

Materiales de inicio y costo de la inversión.

Ya que cubrimos todo el concepto necesario (aún hay más, en realidad, como por ejemplo desarrollar una verdadera mentalidad de empresario tomador de riesgos, pero eso es más personal), ahora veamos lo que se necesita en términos de inversión y adquisiciones para que comience el show.

Una de las razones por la que el negocio de Internet se hace tan atractivo es la reducida inversión inicial, en comparación con cualquier otro negocio. La siguiente lista, considera como un hecho que posees en este momento una computadora y todo el hardware y software necesarios para conectarte a Internet y recibir y enviar e-mails. Más allá de los cargos mensuales, que revisaremos a continuación, no necesitas realmente gastar mucho más.

Material de investigación.

Cada vez que inicias una nueva aventura, ya sea un negocio o un nuevo entretenimiento, es siempre una buena idea aprender tanto como puedas desde un inicio. Esto significa que debes leer libros, revistas, cursos o cualquier cosa que esté relacionada con tu nueva área de interés. Muchas de estas publicaciones y cursos, los puedes comprar directamente en Internet. Esta experiencia te pondrá en contacto con la manera en que tus futuros clientes quieren adquirir mercancías y servicios en la red.

Costo esperado: desde \$20.00 US hasta \$150.00 US.

Registro legal del negocio, licencias, permisos, cuentas bancarias.

Por tonto que te parezca, en algunos países esta puede ser la gran inversión de tu negocio virtual. Entre los permisos de Hacienda, Relaciones Exteriores y Notarios para la realización de actas constitutivas, se pueden ir fácilmente entre **\$500.00 US y \$1,000.00 US**. Además de todo el tiempo que tardan en darnos esta documentación.

Adicionalmente, los bancos tampoco están de nuestro lado. Exigirán saldos promedio para no cobrar comisiones y un montón de documentación y copias, lo que también es un costo. Si bien el saldo promedio no es un costo, representa un dinero que vamos a tener parado sin movimiento, por lo que al inicio del negocio, lo debemos de considerar a efectos de poder tener una cuenta bancaria en la que depositar nuestras ventas.

Inversión esperada: desde \$1,000.00 US hasta 1,500.00 US.

En contraste, en otros países, esta inversión es cercana a “cero”.

Utensilios básicos de una oficina.

Ciertamente, puedes gastar un montón de dinero en este rubro, pero NO LO HAGAS. Empieza con lo muy básico. Cuando puse mi negocio en Internet, ya tenía algunas cosas que me quedaban de mi negocio de consultoría y me di cuenta de lo útiles que me resultaron en mi nuevo negocio. ¿De qué estoy hablando? Simplemente de lápices, unas cuantas plumas, sobres, engrapadoras y hojas para la impresora.

Por el momento, olvídate de tarjetas de presentación. Tu sitio web es tu mejor tarjeta de presentación.

Costo estimado: \$20 US a \$50 US.

Equipo de oficina.

Además de la computadora, que supongo ya tienes (no podrías leer este artículo, si no la tuvieras), no requieres mucho más. Yo empecé con unos muebles y sillas viejos que compré en la remodelación de BBVA de algunas sucursales y me costaron la enorme cantidad de \$10.00 US. El punto es que no compres nada HASTA QUE SEA ABSOLUTAMENTE NECESARIO Y REPRESENTE UNA INVERSIÓN QUE SE VA A RECUPERAR. Aplica este criterio aunque tengas mucho dinero. ¿Ves? Internet no es solamente tecnología, también y mucho más importante, es actitud.

Internet es para bajar costos dramáticamente. No le cambies el concepto gastando lo que no es necesario.

Ahora que si no tienes una computadora, yo te recomiendo por lo menos, una con las siguientes características.

- ❖ Procesador Intel Pentium 4 a por lo menos 1.8 GH. Estos números se refieren a la capacidad y a la velocidad de procesamiento de información de la computadora.
- ❖ Una memoria RAM ó de operación de mínimo 256 megas. Esto representa la cantidad de trabajo que la computadora puede realizar de una vez. A mayor memoria RAM, más trabajo simultáneo. O si no es mucho trabajo simultáneo, acelera la velocidad de operación del equipo.
- ❖ Un lector reproductor de CD'S.
- ❖ Es recomendable un monitor plano de mínimo 15 pulgadas de diámetro LCD. Si vas a trabajar muchas horas frente a la computadora, es mejor un monitor que no dañe tus ojos.

- ❖ Un disco duro de al menos 40 Gigahertz. Este número mide el tamaño de almacenamiento de información y te deberá de ser suficiente por lo menos un par de años.

Una computadora de estas características debe de estar costando unos **\$1,000.00 US** ó menos.

Impresora.

Si no la tienes ya conectada a tu computadora, aunque puedes sobrevivir sin ella, yo te recomiendo que adquieras una. Eventualmente, más temprano que tarde, será una necesidad imperiosa.

Particularmente, para una oficina en el hogar, recomiendo los multifuncionales que son fax, escáner, copiadora e impresora. Los tienes con inyección de tinta que permite un mejor costo de inicio y una operación no muy cara en cuanto al abastecimiento de tinta. La calidad de las impresoras de hoy en día es más que suficiente.

Costo esperado: desde \$100 US hasta \$450 US.

Software.

Estos son los básicos que necesitarás.

- ❖ Un buen procesador de palabras. Word o la versión gratuita que viene con muchos equipos de WORKS, es más que suficiente. También tienes programas como Staroffice de Sun, que son prácticamente gratuitos y que te pueden permitir empezar con suficiencia.
- ❖ Un buen programa de diseño de sitios web. Ve a <http://www.shareware.com> y consíguete uno gratis.
- ❖ Un buen programa de correo electrónico. Algunos en este medio sugieren la versión básica de EUDORA que no tiene costo y que la puedes bajar de www.eudora.com. Aunque MSOutlook ó Outlook Express, pueden ser suficientes y adecuados. Ya que tu lista de distribución tenga suficientes contactos, necesitarás algo más sofisticado.
- ❖ Necesitarás un programa sencillo que te permita llevar un registro de tus clientes, transacciones, pagos, facturas, etc. MS Acces ó inclusive Excell (o la versión gratuita de Staroffice que la consigues en www.sun.com, son adecuados. Pero no olvides la parte de administración de la operación de tu negocio. Las agendas y las memorias no son suficientes.

Puedes encontrar muchas utilerías y programas gratuitos en Shareware.com y en www.bravenet.com .

Una compañía de hospedaje de tu página web.

Aunque suena algo complejo, en realidad es muy simple. Tu sitio web tiene que estar hospedado, es decir guardado, en algún disco duro en el que pueda ser accesado por cualquier usuario de la www. Este almacenaje de los archivos electrónicos que forman tu sitio, tiene un costo mensual y tienes que considerarlo como parte del costo de operación.

Existen muchas compañías, casi todas ellas vendiendo su servicio en Internet directamente, que te pueden dar un servicio muy bueno. Los precios mensuales pueden ir desde **\$0.00 US hasta \$50.00 US**. (Desde luego, existen algunos mucho más costosos y que justifican su costo en compañías muy grandes que manejan cantidades más allá de lo imaginable de información, pero a estos efectos, no son relevantes).

Un proveedor de servicio de Internet ó ISP.

Existen muchas opciones, de entre las cuales, las más accesibles para un negocio doméstico, vienen siendo la conexión a través de la línea telefónica y la que se conoce como DSL ó ADSL. Estas dos últimas son de alta velocidad y, por supuesto, más caras mensualmente. Si estás serio en tu negocio y quieres disfrutar de la vida, necesitarás desde el principio una de alta velocidad, que cuestan un mínimo de \$32 US mensuales.

Si no tienes mucho recurso, una conexión DIAL-UP, es decir, usando la línea telefónica, de 56 Kbps, será más que suficiente para empezar. Todos los equipos, prácticamente tienen el hardware necesario desde que lo compras para este último tipo de conexión, es decir, un MODEM.

Costo esperado: desde \$10.00 US hasta \$70.00 US.

Como te puedes dar cuenta, no necesitarás comprar mucho para empezar. De hecho, mucha gente no necesita comprar realmente nada, pues ya tenía todo esto como parte de su actual trabajo o vida. Sin embargo, si necesitas comprar todo lo enlistado, será sabio no hacerlo todo de golpe. Recuerda que te irás familiarizando con el concepto y la información poco a poco, por lo que tener todo desde el inicio puede ser un lujo más que una necesidad.

Ahora pasemos a un área crucial. Espero que ya te hayas hecho esta pregunta, pero si no lo has hecho todavía, te la hago de todas formas: ¿Qué vamos a vender? Es una pregunta tan importante que de ella depende que hagamos dinero o no. De eso, tratará el siguiente artículo...