
Habilidades Laborales y Personales que se Aprenden cuando se Emprende

Herramientas simplificadas de apoyo para la puesta en marcha de micronegocios en Zaragoza



Emprender



Ejecuta y cofinancia:

Confederación de Empresarios de Aragón
Ayuntamiento de Zaragoza

Dirección y autoría:

Javier Val Burillo

Imprime:

Gráficas Forum

Derechos:

Puede ser utilizado citando autoría y
financiadores





AUTODIAGNÓSTICO:

¿Qué cuestiones debo saber antes de emprender?

MOTIVACIÓN Y SITUACIÓN LABORAL PREVIA	
MOTIVACIÓN: Formación, Experiencia previa y Oportunidad	¿Por qué te has metido en esto? Es de suma importancia que ante cualquier entrevista para presentar tu idea, cuando seas preguntado sobre tu motivación para iniciar la actividad tengas una respuesta preparada. Eso te facilitará el trabajo. ¿Tienes experiencia en la materia? ¿Tienes formación específica en esa materia?
SITUACIÓN LABORAL PREVIA	¿Estás en desempleo? ¿Has sellado oportunamente tu tarjeta de desempleo? ¿Cuánto tiempo llevas desempleado? ¿Has desarrollado en los últimos años algunas actividades empresariales previas? Si estás todavía trabajando ¿te has planteado como será tu cese de prestación laboral? ¿Te corresponde indemnización? ¿Sabes si tienes derecho a cobrar la prestación por desempleo y cuánto? ¿En qué oficina debes tramitar tu desempleo?
PRESTACIÓN POR DESEMPLEO	¿Alguna de las personas que va a ser socio cobra la prestación por desempleo? ¿Le queda tiempo para seguir cobrando esa prestación? ¿Cuánto? ¿Sabes que en algunos casos existe la posibilidad de cobrar todas las prestaciones restantes en un pago único o compensarlo con lo que tendrás que pagar en autónomos cuando lo montes?
ATERRIZAR LA IDEA: ACTIVIDAD Y OBJETIVOS, SOCIOS, UBICACIÓN. FASES y DIVISIONES	
SOCIOS	¿Cuántas personas vais a desarrollar el proyecto? ¿Alguna aportará sólo dinero o sólo trabajo? ¿Estáis todas comprometidas o consideraréis que alguna puede desistir antes de ponerlo en marcha o en los primeros años? ¿Qué importancia tiene el proyecto en cada marco económico familiar? ¿Tienen los socios otros ingresos? ¿Algún socio en lugar de estar como socio preferiría estar como trabajador o como colaborador externo contratado?
UBICACIÓN	¿Tienes clara la ubicación de tu negocio? ¿Vas a tener local? ¿Has decidido si lo vas a comprar o alquilar? ¿Has comprobado la posibilidad técnica y jurídica de instalar tu negocio en el local que estas mirando? Caso de alquilarlo, ¿tienes una propuesta de contrato de arrendamiento? Si es compra, ¿estás enterado de las distintas posibilidades de tributar y las exenciones existentes?
OBJETIVOS Y PLAN DE ACTUACIONES	Es útil estimar unos objetivos: específicos, medibles, asignables, realistas y con plazo de ejecución. Esos indicadores nos permiten ver posibles desviaciones de nuestra idea inicial. Para ello es interesante prever en que momento los ingresos corrientes se equilibrarán con los gastos. A esto se llama punto de equilibrio. Dibuja distintos escenarios para el caso de no empezar en el momento que tú desees.
FASES Y PLAZOS	No se puede realizar todo a la vez y es necesario prever posibles demoras: adecuación de local, contrato de arrendamiento, licencias urbanísticas y financiación bancaria son causas habituales de demora. Es interesante planificar varios escenarios de puesta en marcha para el caso de que los plazos no se adecuen a las previsiones.
DIVISIONES DEL NEGOCIO	Es importante al iniciar tu negocio que lo tengas compartimentado de esta manera puedes detectar desviaciones en una parte que no se producen en otras. Los criterios de división son distintos Te proponemos algunos: por volumen de negocio o cuentas de cliente, por establecimiento, por tipo de producto, por venta en local o fuera de establecimiento u on line... En algunos casos cada línea de negocio merece un plan específico de empresa.



¿CONOZCO LAS DECISIONES JURÍDICAS INICIALES QUE DEBO ADOPTAR?

ELECCIÓN DE FORMA JURÍDICA	<p>A la hora de decidir si vas a ser sociedad y qué tipo de sociedad vas a ser tienes que considerar al menos estos cinco aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Responsabilidad: puede llegar no sólo a lo aportado, sino también a tu patrimonio personal.2 Fiscalidad: en algunos casos existe un impuesto que es el de sociedades y en otros el IRPF. Igualmente deberías enterarte de la modalidad objetiva o por módulos regulada para algunas actividades y los regímenes especiales de IVA.3 Trámites y requisitos: la constitución de una sociedad mercantil requiere una serie de trámites específicos, número de socios... y la intervención notarial. En otras formas estos trámites no son necesarios.4 Subvenciones y posibilidad de capitalizar: algunas subvenciones están condicionadas a unas determinadas formas jurídicas.5 Imagen: que da cada forma jurídica.
TRÁMITES Y LICENCIAS	<p>Tres visitas obligatorias:</p> <ol style="list-style-type: none">1 Ayuntamiento en cuanto a licencias urbanísticas,2 Hacienda en cuanto a la declaración censal y alta,3 Seguridad social y trabajo: en cuanto inscripción de la empresa, alta de las personas en régimen de autónomos y trabajadores. <p>¿Sabes, por último, si existe un registro obligatorio para alguna de tus actividades? Ten en cuenta que algunas subvenciones están condicionadas a estar registrado (Registro de artesanía, industria...) ¿Conoces si hace falta algún permiso especial para desarrollar tu actividad?</p>
SUBVENCIONES	<p>Solo cuando hayas pensado en el resto de los puntos debes pensar en subvenciones. Si tu negocio depende de las subvenciones, mejor no te lo montes. Conoces las del INAEM, DPZ, Ayuntamientos ¿Conoces los grupos Leader de tu comarca? ¿Son compatibles unas con otras?</p>

¿CONOZCO EL PERFIL DEL MERCADO DONDE PRETENDO ACTUAR?

CLIENTE	<p>¿Quién crees que será tu cliente? ¿El ámbito de tu negocio es internacional, on line, nacional, local, de cercanía? ¿Hay algún cliente que prevés que suponga más del 50% el primer año? ¿Quién está dando esos servicios en la actualidad? ¿Quién es tu competencia? ¿Existe una competencia "pirata" no legalizada? ¿Tiene tu negocio distinta evolución según época del año, día de la semana u horario? ¿Esta distinta estacionalidad obliga a que en algún momento permanezcas cerrado?</p>
PRECIO/MARGEN	<p>El precio de los productos es una de las cuestiones más difíciles a la hora de poner en marcha un negocio. La excusa de que hay precios distintos para productos distintos no debe servir de argumento para no hacer una aproximación. Para ello es útil pensar en las divisiones del negocio.</p> <p>Debes considerar al menos: tipo de cliente que quieres tener, margen que desees obtener, gastos fijos y variables de tu negocio, precio de la competencia y si el cliente es flexible ante el precio, es decir, si acepta una variación.</p>
COMPETENCIA	<p>¿Sabes cuáles son las necesidades de tu cliente? ¿Cómo solventaba anteriormente esas necesidades y a qué coste? ¿Conoces a las empresas que cubrían las necesidades y en que va a ser mejor tu producto respecto a ellas? ¿Existe barreras a que alguien haga mañana lo mismo que tú estás haciendo hoy.</p>



¿CONOZCO LOS CONCEPTOS ECONÓMICOS INICIALES?

INVERSIÓN	En una primera fase todos sabemos que es difícil estimar la inversión pero al menos hay que considerar aproximadamente. Es normal olvidar que también es necesario tener un dinero líquido al inicio de la actividad y plantear distintas alternativas respecto a la ubicación y fecha de puesta en marcha.
FINANCIACIÓN	¿Cuánto dinero tenéis pensado aportar vosotros o a través de vuestros familiares cercanos o capitalizando desempleo? ¿Has hablado ya con alguna entidad financiera? ¿Has pensado al menos en cantidad a solicitar, garantías que te exigirán, y la cuota que deberás pagar mensualmente? Sólo cuando tengas esto claro deberías pensar en subvenciones.
PREVISIÓN DE INGRESOS	Es un rasgo característico que el emprendedor estime la inversión y gastos un 30% menos de lo que le costarán y los ingresos un 50% más optimistas que la dura realidad. Establece distintas divisiones en tu empresa, esto te permitirá detectar que parte de tu empresa va mejor en cuanto a ingresos y cuál peor.
GASTOS	¿Has realizado una primera previsión de gastos al mes? Los emprendedores suelen olvidar algunos gastos que son importantes como los seguros, prestaciones realizadas por terceros (informáticos, gestoría, transporte..., etc. Sobre todo se olvida la necesidad de prever el desgaste de la inversión (amortización), los intereses bancarios y los impuestos. Es importante clasificar los gastos: te proponemos gastos fijos y variables; los gastos específicamente imputables a una sección y los gastos generales; finalmente aquellos de exigibilidad inmediata sin posibilidad de demora.
PREVISIÓN DE LA LIQUIDEZ: TESORERÍA	Además de vender mucho, que tu negocio de beneficios y que sea rentable, debes pensar si en cada momento vas a disponer de liquidez para hacer frente a tus pagos. Has de repensar en que puedes vender menos de lo que esperabas que tus acreedores decidan cobrarte sin darte plazo o que tengas impagados o retrasos.

¿CONOZCO LOS RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS NECESARIOS Y LOS PROCEDIMIENTOS DE GESTIÓN?

GESTIÓN DE LA EMPRESA: PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO, INDICADORES y RECURSOS	¿Conozco que la planificación consiste en definir objetivos coherentes, fijar prioridades y determinar los recursos necesarios para su consecución? ¿Tengo un plan de organización de los recursos materiales y humanos? ¿Tengo definidos procedimientos e indicadores que me permitan detectar desviaciones y disconformidades? En especial para el área de compras, producción, ventas o prestación de servicios. ¿Conozco como realizaré la entrega y distribución hasta el cliente? ¿Tengo un procedimiento definido de gestión de cobros?
RRHH: DISTRIBUIR TAREAS ENTRE SOCIOS O DELEGACIÓN EN TERCEROS	Si eres el único promotor la cuestión es más fácil, pero si sois varias personas, al menos debería existir una distribución de tareas en cuanto a la labor comercial, la labor de gerencia y la actuación contable. En algunos casos es posible la subcontratación de servicios y la delegación en profesionales de determinadas tareas.
TRABAJADORES	¿Cuántos trabajadores son estrictamente necesarios? ¿Realizan una aportación individualizable por productividad o forman parte de los gastos estructurales? ¿Eres consciente que además del salario neto cada trabajador te supondrá alrededor de un 30% más en gastos sociales? ¿Conoces las subvenciones y bonificaciones a la contratación?



LISTA DE CHEQUEO: 40 CUESTIONES ANTES DE PUESTA EN MARCHA

1. ¿Quiénes somos? Socios, colaboradores externos y trabajadores	
2. ¿Cómo nos definimos? Definición de la idea	
3. Ubicación: presencial/on line. Oportunidad comercial de la ubicación posibilidad técnica y jurídica de la ubicación elegida	
4. ¿Cuáles son las fases y etapas antes de nuestra puesta en marcha?	
5. ¿A quién tenemos que visitar antes de empezar?	
6. Modelos ¿A quién queremos parecernos? ¿Cómo quien queremos ser?	
7. ¿Qué objetivos nos marcamos el primer año?	
8. Indicadores que nos permiten detectar las desviaciones del plan	
9. ¿Qué necesitamos para empezar? Inversión	
10. ¿De dónde sacamos el dinero? Financiación	
11. Relación entre financiación propia y financiación ajena prevista %	
12. Subvenciones, bonificaciones y capitalización a la que podemos y queremos optar y a qué condiciones nos obligan	
13. ¿Necesitamos financiación bancaria? ¿Para inversión o para gasto corriente? Capital necesario, interés y plazo	
14. Listado de costes fijos mensuales	
15. Objetivo de ingresos mensuales	
16. ¿En qué momento alcanzamos el umbral de rentabilidad? ¿Con cuantas ventas cubrimos gastos?	
17. Con qué caja inicial comenzamos. Dinero líquido. Esquema previsional de cobros y pagos el primer año. Soluciones de liquidez en caso de tensiones de caja	
18. Qué variación de estacionalidad tiene el negocio: diferencias significativas por meses, días de la semana u horario	
19. ¿Sólo o en compañía de otros?	
20. Relaciones jurídicas entre los socios: Formas jurídicas y sociedades	
21. Incorporación de colaboradores por contrato laboral o por contrato mercantil	
22. Decisiones de seguridad social: régimen de encuadramiento de socios y trabajadores. Tipos de contratos laborales. Coste total por trabajador	
23. Decisiones fiscales: encuadramiento fiscal de la empresa. IS, IRPF, IVA...	
24. Autorizaciones y licencias administrativas específicas necesarias	
25. Itinerario de trámites y Normativa específica aplicable a la actividad	
26. Primeros contratos de la empresa: Compra, arrendamiento, provisiones, seguros y clientes	
27. Identificación de cliente tipo y segmentación de nuestros clientes por tipología.	
28. Definición de líneas de negocio, grupos de productos o servicios por tipología de clientes	
29. Identificación de la competencia y actuaciones irregulares en el sector	
30. Política de precios y márgenes Comparación con la competencia	
31. Estrategias de comunicación y posicionamiento. Presencia de nuestra empresa en redes sociales	



32. ¿Quién puede recomendar nuestro negocio? ¿Qué prescriptores de nuestro negocio conocemos?	
33. Procedimientos y canales de provisión y compras	
34. Procedimientos de producción o prestación de servicios	
35. Canales de distribución (puesta a disposición de cliente)	
36. Procedimientos de cobro	
37. Procedimientos y estrategias de servicio post venta y fidelización de clientes Previsión de devoluciones	
38. ¿Qué indicadores de control nos indicaran que cumplimos nuestros objetivos?	
39. Que índice de conversión prevemos para nuestro lugar on line. ¿Cuántas de nuestras visitas prevemos que realizarán un acto de compra?	
40. Que circunstancias objetivas establecemos para que tuviéramos que desistir o posponer nuestro proyecto antes de iniciar: Financiación mínima necesaria, plazo de inicio...	