



eQual

¿Qué debes saber antes de emprender?

1.- EMPRENDEDOR/A

**6.- RECURSOS
FINANCIEROS**

**2.- LA IDEA Y SU
INCORPORACIÓN
AL MERCADO**

**7.- ORGANIZACIÓN
DE RECURSOS**

3.- LOCALIZACIÓN

8.- MARKETING

**4.- RECURSOS
MATERIALES**

9.- FORMA JURÍDICA

**5.- RECURSOS
HUMANOS**

**10.- OBLIGACIONES
LEGALES**

1.- EMPRENDEDOR/A

¿Por qué quieres crear una empresa?

¿Qué concepto tienes de ser empresario/a y cuáles crees que son sus cualidades personales más importantes?

¿Te cuesta pasar las ideas a la práctica?

¿Soy consciente de que emprender conlleva realizar aportaciones personales y el riesgo de perderlas?

¿Tienes dificultades para asumir responsabilidades y tomar decisiones?

¿Estás acostumbrado a afrontar dificultades o éstas te paralizan?

¿Eres constante en las iniciativas que emprendes?

¿Tienes la capacidad de soportar frustraciones y analizar objetivamente las causas de ese fracaso?

¿Tienes experiencia personal o antecedentes familiares en gestión de empresas?

¿Qué repercusiones puede tener en tu vida personal convertirte en empresario/a?, ¿podrás compaginar tu vida familiar con tu vida empresarial?

¿Crees que tu trabajo como empresario/a será esencialmente desarrollar personalmente el servicio, será la gestión de recursos humanos y materiales, la venta personal al cliente o el control económico y financiero de la empresa?

¿Tus expectativas son la de obtener beneficios rápidos o la de plantear beneficios a largo plazo?

¿Eres capaz de plasmar tu idea en un papel con datos y cifras para convertirla en un proyecto?

¿El empresario, la empresaria,
nace o se hace?
¿Cuáles son las cualidades que definen al
empresario/a?
¿Cuáles son las razones que le empujan
a emprender un negocio?

el emprendedor

2.- LA IDEA Y SU INCORPORACIÓN AL MERCADO

¿Qué vas a ofrecer al mercado: un producto o un servicio?

¿Has comprobado si se trata de un producto patentado, concedido en exclusividad o existe una regulación especial para comercializarlo?

¿Qué consideras más importante desarrollar: un buen producto y luego buscar clientes que lo compren o detectar primero las necesidades del cliente para luego adecuar tus productos a sus necesidades?

¿Para quién tiene utilidad? ¿Estarían dispuestos a pagar por ello?

¿Cuál es la tipología de tus futuros clientes?: Fabricantes, instituciones, consumidores finales, Administración

¿A qué mercado te vas a dirigir: a una zona concreta de la ciudad, a un mercado local, regional, nacional o internacional?

¿En la actualidad cuáles son tus puntos fuertes y débiles respecto a esos clientes?

¿Cuáles crees que serán las nuevas oportunidades que se te plantearán en un futuro para el desarrollo de tu negocio? ¿Y qué nuevas amenazas?

¿Cómo crees que afectarán a tu negocio los cambios sociales económicos o legales?

¿Conoces a la competencia, y dónde se localizan? ¿Has elaborado un informe descriptivo de sus puntos fuertes y débiles? ¿Existen otros productos o servicios que sustituyan al tuyo?

¿Es el precio y la calidad la única mejora respecto a tu competencia o has buscado otros elementos de especialización respecto a ellos?

¿Cómo puedo tener conocimiento de estos datos? (Conocimiento personal, obtención de listados, anuarios y guías, internet, estudios de mercado...)

¿Sabes dónde buscarlos y su coste?

El nacimiento de una buena idea no es suficiente, también será necesario conocer si el mercado tiene necesidad de ese producto y si la demanda se encuentra ya cubierta por la competencia.

3.- LOCALIZACIÓN

¿Consideras importante para tu empresa una zona o calle determinada para su ubicación? ¿Por qué?

¿Es posible el desarrollo del servicio aprovechando las nuevas tecnologías sin la necesidad de un local?

¿Necesitas sólo una oficina o será necesario un local para fabricación, comercialización o almacenaje?

¿Has considerado las dimensiones del local adecuadas a tus necesidades actuales? ¿Y a las futuras?

¿Has pensado que esté en el núcleo urbano o has considerado las afueras, municipios colindantes o polígonos?

¿Has considerado las necesidades de comunicación, accesos, aparcamiento para clientes, y los costes de transporte y otros con el centro de la ciudad?.

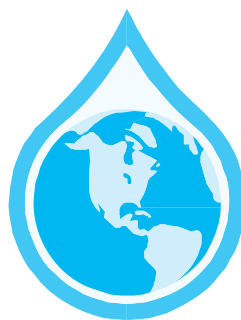
¿Has considerado si existen limitaciones legales para su ubicación por el tipo de negocio, vecindades, molestias generadas...? ¿Sabes dónde consultarlas?

Cuando miras locales adecuados, ¿has considerado el acudir acompañado por otros profesionales como ingenieros/as o arquitectos/as que te indiquen la adecuación técnica del local a tu idea?

¿Vas a alquilar el local o lo vas a adquirir? ¿Has calculado costes de ambas opciones incluidos impuestos, garantías ante entidades financieras...?

En caso de traspaso, ¿has comprobado las limitaciones preexistentes en el contrato en cuanto a realización de obras, duración del contrato, incrementos de renta...?

La ubicación de nuestra empresa, actividad empresarial es importante, en tanto que está relacionada con el acceso a nuestros clientes y la previsión suficiente de espacio para acometer nuestras necesidades presentes y futuras



localización
localización

4.- RECURSOS MATERIALES

Has considerado todos los
elementos materiales que necesitas
para la
puesta en marcha.

¿Has considerado la necesidad de instalaciones, adecuación de local, mobiliario, maquinaria, herramientas, equipos informáticos o equipos de transporte?

¿Has realizado un listado de los recursos que son necesarios para desarrollar tu actividad, cuáles de ellos son imprescindibles y cuales pueden ser sustituidos sin perjuicio de la actividad o demorada su compra?

¿Eres consciente de las diferencias entre bienes de inversión y las existencias o mercaderías?

¿Tienes un listado de posibles proveedores de unos y otros?

¿Has solicitado presupuestos previos? ¿Has negociado las distintas formas de pago?

¿Has realizado una previsión de la vida útil de los bienes de inversión?

¿Has realizado un estudio inicial para las primeras compras de mercaderías o materias primas en relación a la demanda inicial y futura, alternativas de proveedores, rotación del producto...?

¿Existe una demanda regular o estacional de los productos?

¿Has pensado que alguno de estos bienes no son necesarios tenerlos en propiedad sino que existen otras fórmulas como arrendamientos, leasing, renting...?

¿Alguna de las exigencias de inversión puede ser sustituida por adquirir el producto a terceros en lugar de fabricarlo nosotros/as?

¿Has considerado las ventajas que conlleva dimensionar el volumen de pedidos tales como rappels, instalaciones por parte de proveedores...?

¿Has considerado la contratación de un seguro sobre bienes o instalaciones?

A la hora de adquirir una maquinaria, ¿has tenido en cuenta los costes adicionales tales como coste de instalación, mantenimiento, consumos de energía, aprovechamiento de material...?

¿Has considerado el valor estratégico que tienen algunas inversiones en tu empresa de modo que sirvan de barreras de entrada la competencia o la trascendencia de mantenimientos preventivos, renovaciones periódicas...?

recursos materiales

5.- RECURSOS HUMANOS

¿Van a trabajar todos los promotores/as o sólo algunos de ellos/as siendo el resto capitalistas?

¿Conoces el encuadre dentro en los distintos regímenes de la seguridad social de socios trabajadores? Pj-.Régimen general, autónomos...

¿Vas a necesitar plantilla adicional? ¿Cuántos empleados necesitas y con qué cualificación?

¿Eres consciente de que determinadas funciones comerciales, de gestión y control requieren una intervención activa del empresario/a?

¿Vas a realizar a esos trabajadores contratos laborales o la colaboración será a través de contratos mercantiles con profesionales ajenos a la empresa? ¿Sabes las consecuencias legales de una u otra opción?

¿Conoces los tipos de contratos laborales que puedes hacerles? ¿Sabes si dependiendo de tu forma jurídica existen limitaciones a la contratación por cuenta ajena?

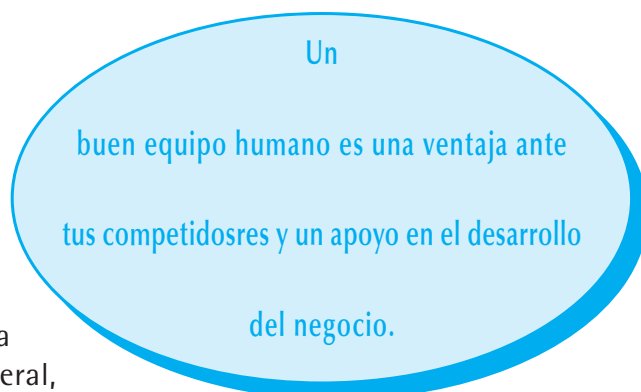
¿Tienes modelos de contratos mercantiles con profesionales?

¿Conoces si dependiendo de la tipología del contrato, sexo, minusvalía y otras condiciones existen bonificaciones y subvenciones a la contratación?

¿Conoces los sueldos que se suelen pagar a trabajadores en tu sector? ¿Sabes el coste total de la contratación de trabajadores considerando además del sueldo la parte de seguridad social que le corresponde al empresario/a?

¿Conoces las obligaciones básicas del empresario/a respecto a sus trabajadores?

¿Has planificado una distribución de su jornada adecuada a los procesos de producción y a los horarios de prestación de servicios?



recursos humanos

6.- RECURSOS FINANCIEROS

1- .Plan de inversiones y plan de financiación.

¿Sabes la diferencia existente entre gastos corrientes e inversiones?

¿Sabes cuál va a ser el conjunto de inversiones necesarias para iniciar tu negocio?

¿Has determinado las instalaciones, mobiliario, maquinaria, herramientas, equipos informáticos y elementos de transporte, así como los gastos de constitución y las patentes y fianzas necesarias para tu negocio?

¿Has considerado la necesidad de unas existencias o materias primas iniciales? ¿Y un dinero en caja que te permita superar los primeros meses de negocio sin ingresos?

Una vez determinado lo anterior, lo has valorado. ¿Cuánto es el dinero que te hace falta para iniciar la actividad?

¿Qué parte de ese dinero necesario vas a aportar tú? ¿Tienes otros socios/as capitalistas que participen en el proyecto? ¿Qué porcentaje suponen tus aportaciones y las de tus socios/as sobre el total de necesidades?

¿Conoces las subvenciones existentes para iniciar la actividad? ¿Tienes derecho a capitalizar el desempleo? ¿Cuándo cobrarías ese dinero caso de conseguirlas y con qué condiciones?

¿Necesitarás pedir dinero a otras personas o a una entidad financiera?

Caso de solicitarlo a una entidad financiera, ¿tienes realizado un plan de negocio escrito con previsiones económico-financieras para presentar en la entidad?

La
financiación de la inversión y gastos
iniciales es el punto de partida para avanzar.
¿De dónde vas a obtenerlo?

¿Tienes conocimiento de los distintos productos financieros, a qué conceptos de tus necesidades van a ir destinados y los avales personales, de terceros o la garantía hipotecaria que estás dispuesto a ofrecer caso de que se te planteen?

¿Tienes claro, además del capital a solicitar, los intereses de los préstamos, el plazo de devolución y los gastos iniciales?

¿Están tus proveedores dispuestos a diferir el cobro de los bienes que vas a adquirir?

¿Eres capaz de diseñar un cuadro en el que en la parte izquierda incluyas tus inversiones, mercaderías y caja justo al empezar tu actividad y en la derecha las fuentes de financiación (propias o socios, ayudas, préstamos y créditos de proveedores) para que al final la suma de la izquierda sea igual a la suma de la derecha.

2- .Cuenta de Resultados y Plan de Tesorería

¿Conoces la diferencia que existe entre (Ventas y Gastos) y (Cobros y Pagos)?

¿Sabes que no coinciden necesariamente las ventas de cada mes con los cobros ni los gastos con los pagos? ¿Y que cada una de las parejas Ventas/Gastos y Cobros/Pagos necesita un cuadro distinto?

¿Conoces que para saber la marcha de la empresa se acude a un cuadro en el que se calculan el total de ingresos o ventas y el total de gastos para obtener el resultado de un periodo de tiempo?



recursos financieros

¿Eres consciente de que existe una relación entre los beneficios y la inversión necesaria para conseguirlos para así saber cuánto me renta cada euro invertido?

¿Sabes cuál es el volumen mínimo de ventas necesario para cubrir gastos?

¿Conoces que las necesidades financieras se plantean además del momento inicial de la inversión a lo largo de la vida de la empresa cuando se producen desajustes entre cobros y pagos?

¿Conoces que esas disminución de cobros (bien por demoras, bien por reducción de la demanda) se pueden producir cada año en las mismas épocas?



recursos financieros

7.- ORGANIZACIÓN DE RECURSOS

¿Qué fases tiene el proceso de fabricación o prestación del producto o servicio?

¿Qué partes del proceso de producción vas a realizar con tus medios y cuáles vas a encomendar a empresas externas colaboradoras?

En base a la previsión de ventas, ¿has dimensionado la empresa y los procesos adecuadamente? ¿Has estimado la cantidad de compras de existencias o materias primas serán necesarias para cubrir esa demanda?

¿Has ordenado los recursos humanos en cada fase del proceso, determinando asignación horaria de tareas, incluidos los de los propios promotores?

¿Has realizado un análisis de las ofertas tecnológicas o de innovación disponibles en el mercado y una valoración de las mismas?

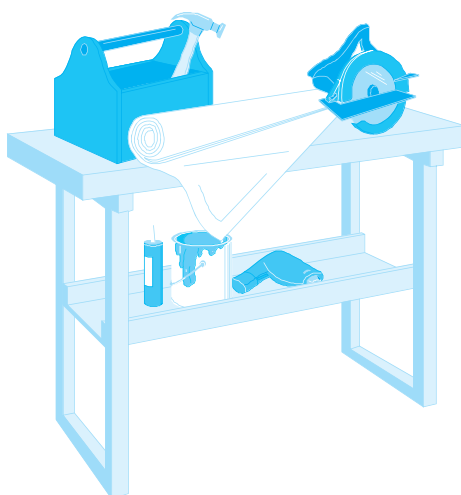
¿Has detectado puntos críticos en el proceso o en los suministros o distribución que pueda paralizar los procesos? ¿Y las soluciones?

¿Has considerado la posibilidad de un exceso de stock o por el contrario de una situación de desabastecimiento?

¿Has calculado el coste unitario por producto o servicio? ¿Cómo lo has calculado?

¿Conoces si existen en el sector acreditaciones de calidad o normalización de procesos y la importancia que dan tus clientes a las mismas?

La
organización y eficacia de la producción
o prestación de servicios son claves para el
éxito empresarial.



organización de recursos

8.- MARKETING

1 - .Cliente

¿Conoces quiénes serán tus clientes, cuáles son sus características, los distintos subgrupos y si quieres dirigirte a todos o sólo a una parte de ellos?

¿Conoces cómo compran esos clientes, sus hábitos y disponibilidad económica y si compran regular o estacionalmente?

¿Coincide la persona que paga por tu servicio con la persona que lo disfruta?

¿Has conseguido un listado de clientes potenciales con sus datos? ¿Los has agrupado, identificado persona de contacto y establecido un programa de contacto-entrevista-cierre con ellos?

¿Tienes previstas actuaciones postventa con clientes así como un fichero ordenado de clientes?

Cuál es tu política comercial,
calidad, precio,
producto, servicio...

2 - .Distintivo/Producto

¿Qué nombre darás a tu empresa? ¿Tienes intención de registrarlo, identificar productos con marca, has diseñado algún logo, registrado algún dominio o tienes algún sitio web?

¿Tienes definidos todos los productos o servicios que vas a prestar? ¿Has definido grupos de productos, estableciendo las ventajas competitivas de cada uno de ellos además de la calidad?

3 - .Promoción

¿Qué clase de promoción publicitaria has pensado?

¿De qué forma te vas a comunicar con ellos: medios de comunicación, envíos, entrevistas? ¿Has considerado costos e impacto de esos medios? ¿Has pensado utilizar profesionales publicistas o de diseño?

¿Vas a establecer promociones para tus productos: ofertas, regalos, promoción condiciones especiales...?

4 - .Distribución

¿Como distribuirás tus productos venta desde el establecimiento, venta fuera del establecimiento, a mayoristas y distribuidores, a través de representantes...?

¿Si utilizas representantes comerciales de qué forma voy a retribuir sus servicios: fijos, a comisión...?

¿Has calculado el precio del transporte en la puesta a disposición del cliente y cómo repercute en el precio unitario del producto o servicio?

5- .Precio

¿Qué precio de venta tendrá mi producto o servicio y en qué nivel está respecto al de mi competencia?

¿Qué pretendo vender: menos a más precio o venderé más volumen aunque sea con menos precio?

¿Qué margen comercial quieres asignar a tus productos?

¿Voy a ofrecer descuentos especiales o condiciones especiales?

¿Se trata de una demanda sensible respecto al precio, de forma que pequeños cambios de precio generen movimientos en la demanda?

¿A cambio de precio se prescinde del producto o el cliente busca uno alternativo?

9.- FORMA JURÍDICA

¿Sabes que existen distintas maneras de constituirse como empresa, tales como sociedad limitada, autónomo, sociedad civil, cooperativa...?

¿Conoces que según la forma jurídica que elijas tus bienes personales tales como tu casa particular, tu coche pueden responder por las deudas de tu negocio?

¿Sabes que según la forma de negocio que elijas tendrás una tributación distinta y que la cantidad a pagar puede variar notoriamente?

¿Sabes que cada forma jurídica tiene unos trámites iniciales distintos y su coste puede ser distinto?

¿Sabes que en algunos casos, que te concedan o no una subvención puede depender de la forma jurídica que elijas?

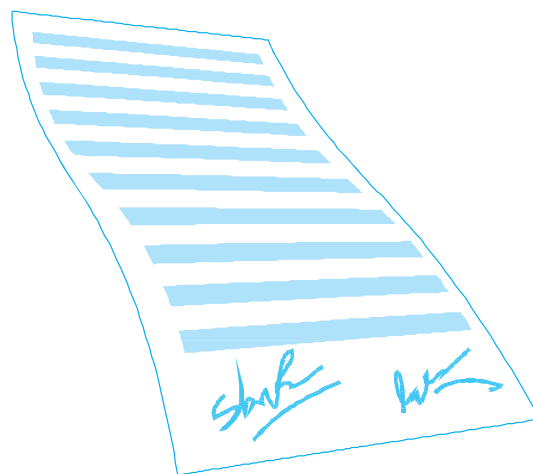
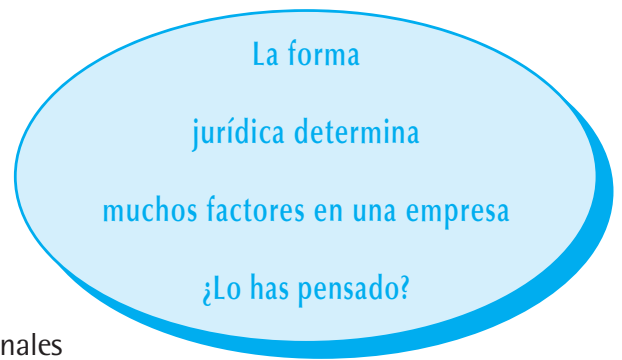
¿Conoces que existen unas sociedades limitadas que se llaman laborales? ¿Conoces las ventajas y desventajas que representan?

¿Conoces otras que se llaman cooperativas? ¿Conoces las ventajas y desventajas que representan?

¿Sabes la manera de conocer la forma jurídica que tienen tus clientes y proveedores? ¿Para qué nos puede servir conocerlas?

¿Sabes si todas las formas jurídicas pueden contratar personal por cuenta ajena o existen limitaciones?

¿Sabes si todas las formas jurídicas requieren la intervención de notario o aportación de un capital mínimo inicial y el coste que ello representa?



forma jurídica
forma jurídica

10.- OBLIGACIONES LEGALES

¿Tienes algún cuadro esquemático donde se resuman los trámites iniciales para crear tu propia empresa? ¿Sabes dónde conseguirlos?
¿Y un directorio de organismos públicos?

¿Crees que eres capaz de realizar por ti mismo esos trámites? ¿Has recabado al menos información en las administraciones dónde deberías realizarlos?

¿Conoces si el sector de la actividad en el que te vas a mover tiene alguna normativa o limitaciones legales específicas? ¿Sabes dónde buscarlas?

Los trámites
son necesarios para la constitución
y desarrollo de tu empresa.
No olvides, dónde, cuándo
y plazos.

Referente a la situación laboral en la que te encuentres antes de iniciar la actividad

¿Sabes si puedes compatibilizar el estar trabajando en otra empresa y montarte tu propia empresa? ¿Y si estás en desempleo? ¿Y si tienes en marcha ya otra empresa?

Si estás cobrando el desempleo, ¿conoces si caso de montarte una empresa podrías seguir cobrándolo? ¿Existe alguna manera de conseguir el desempleo que te queda pendiente?

Referente a la búsqueda de ubicación para tu negocio

¿Sabes si existen limitaciones legales para instalar tu actividad en el lugar concreto que has elegido?

¿Vas a hacer obras aunque las consideres sencillas? ¿Has pedido la licencia de obras para ello? ¿Conoces qué es la licencia de apertura? ¿Conoces a algún profesional que en su caso te pueda realizar el proyecto de obra?

¿Has tenido en cuenta las normas de prevención de riesgos laborales y las de incendios tales como salidas de emergencias, extracciones...?

¿Conoces la relación jurídica que tiene tu local con el resto de vecinos del inmueble, las posibilidad de realizar obras que afecten a elementos de la comunidad de vecinos y qué permisos debes solicitarles?



obligaciones legales

Referente a los trámites de constitución

¿Has elegido un nombre para tu empresa? ¿Sabes si tienes obligación de registrarlo? ¿Sabes para qué sirve el registro del nombre comercial o de una marca?

¿Conoces si es necesario aportar un capital mínimo al inicio de actividad? ¿Sabes si posteriormente podrás utilizar ese capital para hacer compras o tienes obligación de guardarlo en depósito hasta concluir la actividad?

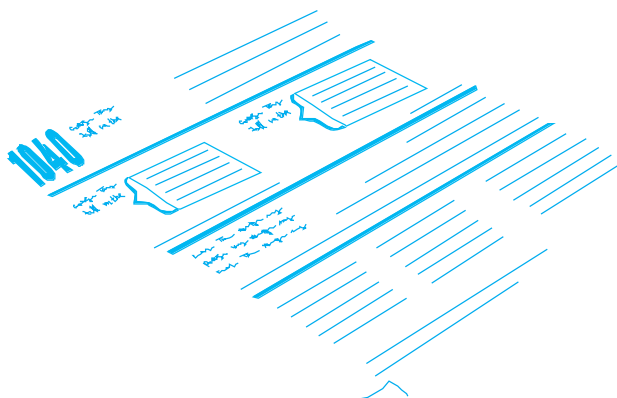
¿Es necesario que acudas a un notario para redactar tu contrato de sociedad? ¿Qué utilidad tiene? ¿Qué documentos me puede requerir para poder realizar la escritura? ¿Tendrás que registrar esa escritura en algún lugar?

¿En qué momento podrás considerar los gastos que realices destinados a la empresa como gastos de empresa?

¿En que momento empiezas a tener obligaciones respecto a Hacienda? ¿Sabes lo que es el CIF?

¿Conoces la existencia de un régimen especial de seguridad social para los trabajadores autónomos? ¿Qué obligaciones, qué cantidad tienes que cotizar y a qué prestaciones tienes derecho?

¿En qué se diferencia del régimen general para trabajadores por cuenta ajena? ¿Conoces si es obligatorio o puedes elegir entre el régimen general y el de autónomos?



obligaciones legales

El fin de esta publicación es hacer pensar en los temas que afectan al planteamiento, desarrollo y puesta en marcha de cualquier proyecto empresarial detectando en cada caso aquello que desconocemos o no tenemos en cuenta.

Independientemente de los trámites formales a seguir pretendemos que puedas evaluar una serie de comportamientos, y actitudes que deberías tener en cuenta antes de empezar la aventura empresarial. Es recomendable ordenar nuestras ideas por escrito y detectar la parte de nuestro proyecto que no tenemos muy desarrollada.

El cuestionario se realiza con el fin de ser un recordatorio que nos haga reflexionar acerca de la adecuada preparación para elaborar un plan de negocio. Por tanto, el no responder a todas las preguntas, no supone que nuestro proyecto sea viable o no, simplemente nos indica cuales son los puntos que debemos reflexionar con mayor profundidad.