

Proyecto MURCIA EMPRESA

Asociación de Jóvenes Empresarios de Murcia (AJE)

METODOLOGÍA

SECCIÓN 1

¿Qué significa emprender?

Pantalla 1

Presentación

Emprende: Hola mi nombre es Emprende y voy a ser tu guía para que puedas dar forma a tu proyecto y poner en marcha tu propia empresa. Te daré las cinco claves básicas para que te conviertas en empresario:

- Conocerás qué significa el mundo empresarial y sabrás si posees las virtudes requeridas para triunfar en los negocios
- Analizarás tu idea emprendedora y desarrollarás un plan de empresa para llevarla a cabo
- Descubrirás las ayudas que te ofrece la Región de Murcia
- Conocerás los trámites de constitución necesarios para desarrollar tu negocio
- Escogerás la forma de financiación que más te convenga

Verás como si tienes una clara idea de negocio y una fuerte fe en las posibilidades que ésta ofrece, te ayudaremos a que tus proyectos empresariales se cumplan y así podrás construir tu propio plan de negocios siguiendo nuestras indicaciones.

Pantalla 2

Virtudes del EMPRENDEDOR

Emprende: Voy a enumerarte algunos de los aspectos a considerar antes de poner en marcha tu empresa. Para ello te contestaré a las siguientes preguntas: ¿Qué significa ser emprendedor? ¿Cuáles son las virtudes que ha de poseer una persona emprendedora? ¿Qué habilidades son necesarias para emprender y gestionar un negocio?

Emprendedor se suele definir como "Persona que emprende con resolución acciones dificultosas". Esfuérate por convertirte en una persona "audaz, activa, decidida, resuelta, atrevida y acometedora" capaz de afrontar las dificultades que surjan en el proyecto emprendedor. Debes valorar que:

- La constancia, el trabajo, el orden y el conocimiento te darán las claves para ser un buen profesional pero no son suficientes para acometer la creación de una empresa

Pantalla 3

Virtudes del EMPRENDEDOR

Emprende: Las virtudes que te servirán para poder desarrollarte y alcanzar el éxito en un entorno complejo y competitivo que cada día te exigirá nuevos retos son:

- La prudencia: te dará la calma para poder ver más allá de las propias circunstancias y afrontarlas de la mejor manera posible
- La confianza: en los demás te ofrecerá la oportunidad de generar alianzas que contribuyan al desarrollo de la empresa
- La capacidad para motivar a tus colaboradores: conseguirá que os embarquéis en un rumbo de objetivos comunes
- La gestión del tiempo: te permitirá ser más eficaz y gestionar lo realmente importante
- Un talante negociador: te ayudará a alcanzar los objetivos propuestos
- La Inquietud incesante de formación: para saber traducir el entorno que nos rodea y poder posicionar la empresa de manera correcta

Pantalla 4

El espíritu emprendedor

Emprende: Una persona como tú, decidida a emprender su propio negocio con éxito en la Región de Murcia, tendrá también que desarrollar habilidades directivas que te capaciten para:

- Asumir riesgos: aceptando la incertidumbre como característica propia del negocio y teniendo siempre presente que el éxito está marcado por dificultades que tendrás que superar
- Ser innovador: sabiendo agregar valor a los procesos y productos para poder satisfacer las necesidades de tus clientes
- Establecer alianzas que te permitan crecer en tu negocio
- Desarrollar una estructura flexible que te permita adaptarte a los cambios que produzcan en el entorno

SECCIÓN 2

Pantalla 5

Idea y Plan de empresa

La idea

Emprende: Para que se pueda producir un desarrollo importante en La Región de Murcia, resulta indispensable contar con capacidades emprendedoras como la tuya. Para ello el punto de partida es siempre una idea, pero antes de llevarla a cabo piensa que:

- Las ideas nuevas, innovadoras y revolucionarias no son garantía de éxito

- En muchas ocasiones comienzas con una idea y acabas desarrollando otra

Realiza un PRE-Test: conseguirás saber si a la gente le interesa el servicio o el producto que quieres ofrecer, consulta a expertos e intenta ponerte en contacto con gente que pertenezca al sector que has elegido (Información sectorial, <http://www.ifrm-murcia.es> Instituto Español de Comercio Exterior, <http://www.icex.es>)

Pantalla 6

iPon en marcha tu empresa!

Emprende: Si aún no te ha surgido ninguna idea o quieres perfeccionar la tuya, aquí te sugerimos algunos medios para que lo consigas:

- Lee todos los días el periódico y oblígate a extraer de él cuatro o cinco ideas que puedan funcionar, así como la prensa de negocios (diarios y revistas)
- Intenta detectar carencias o necesidades insatisfechas en la Región
- Piensa a lo grande, adivinando las nuevas oportunidades que se presentarán en el futuro (Consulta sobre planes de negocios publicados en revistas especializadas)
- Investiga qué falta o qué se puede ofrecer en esa actividad que tanto te gusta y que despierta tu interés, una afición que tengas o similar

Pantalla 7

Iniciativas empresariales de futuro

Emprende: La Unión Europea, a través de la Comisión ha detectado "nuevos yacimientos de empleo y de empresas" que pueden ayudarte a enfocar bien tu idea.

Estos son los sectores de actividad que la Comisión Europea considera que serán fuente de riqueza económica y por tanto de iniciativa empresarial, en los próximos años:

- Servicios de la vida diaria: tenemos un alto índice de población mayor de 65 años, que demanda servicios de asistencia, cuidados, compañía etc.
- Servicios de mejora del marco de vida: Con la incorporación de la mujer al mundo laboral, surgen nuevas oportunidades para cubrir necesidades como centros educativos, asistencia al hogar, cuidado de niños etc.
- Servicios culturales y de ocio: Las nuevas generaciones quieren disfrutar de su tiempo libre, ofréceles propuestas de ocio en la Región, además existe un índice alto de turismo cuyas necesidades no están del todo cubiertas, más de 600.000 ingleses pasan al año por la Región, piensa qué les podrías vender

- Servicios de medio ambiente: empieza a existir un compromiso por parte de las empresas para respetar al medio ambiente, pero hay que enseñarlas, proponerle los medios, orientarlas

Con estos consejos y tu creatividad empresarial, seguro que te surgirá una gran idea!, la cual tendrás que trabajar para ponerla en marcha

Pantalla 8

Ventajas competitivas del emprendedor

Emprende: Cuando pongas en marcha tu empresa, la falta de medios para afrontar la promoción del producto o servicio, no debe ser un problema, ya que también las pequeñas y nuevas iniciativas empresariales que aportes pueden tener sus ventajas competitivas frente a las grandes organizaciones. Entre éstas pueden encontrarse (Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, <http://www.ipyme.org>):

- Velocidad: ser pequeño permite reaccionar con mayor rapidez en el mercado y responder eficazmente
- Personalización del servicio: una pequeña nueva iniciativa empresarial puede desarrollar un servicio más a medida y prestar una mejor atención al cliente
- Flexibilidad: Es más fácil modificar el rumbo y ajustar el trabajo a las necesidades con mayor precisión

Pantalla 9

Las mejores condiciones para iniciar esta aventura empresarial

Emprende: Las mejores condiciones para iniciar esta aventura empresarial, ya sea solo o en compañía de otros son (Centro de Recursos de Negocios, (Comunidad de Servicios para Empresas y Profesionales)

- Observar una clara oportunidad de negocio. Para ello tendrás que estudiar el tipo de servicios que se ofrecen en la zona donde quieres ejercer tu actividad (ciudad, barrio, etc.)
- Tener experiencia previa, en la actividad que se va a emprender, ya que uno no se puede lanzar a una aventura empresarial sin tener un amplio conocimiento y una gran experiencia previa, de la actividad que será el objeto social de nuestra empresa

- Poner en marcha tú empresa, tras una larga reflexión y de forma metódica, y no con los ojos cerrados, a la desesperada o con prisas
- Tener madera de emprendedor: fortaleza, perseverancia, visión...

Pantalla 10

Consejos para la elaboración del plan de empresa

Emprende: Una vez que tengas clara la idea de tu negocio, tus fortalezas y tus puntos de mejora, haremos un plan de empresa donde obtendremos toda la información necesaria para tu empresa (inversión, gastos búsqueda de la ubicación, colaboradores, etc.). Dedicar tiempo a esto y sobre todo ser objetivo (no te engañes a ti mismo convenciéndote de algo que no es cierto)

Te voy a dar una serie de consejos útiles para el proceso de elaboración del plan de empresa (Asociación de Jóvenes Empresarios de la Región de Murcia, <http://www.ajemurcia.com>):

- Es necesario realizar un buen plan de empresa adaptado a nuestro sector y a las características del negocio
- Este ha de ser flexible, pero dentro de un orden
- Nunca las empresas cubren etapas como se especificó en el plan, casi siempre se va por debajo de las expectativas
- Los puntos más importantes son: ¿qué vendo?, ¿cómo lo vendo?, ¿a quién se lo vendo? Y ¿qué margen neto obtengo?
- Conviene detallar lo más posible el plan, para evitar sorpresas
- Recoger información sobre lo que otros han llevado a cabo y sobre distintos aspectos relacionados con nuestro sector

Pantalla 11

Plan de empresa

Emprende: Primero realiza un análisis externo, que contemple las características del entorno, concretamente (Instituto Nacional de Estadística, <http://www.ine.es>):

- Estudio de mercado
- Los clientes
- Los competidores
- Detalles de la demanda de mis productos
- Objetivos y estrategia

Todo ello, te ayudará a determinar las amenazas y oportunidades a las que se enfrentará tu proyecto. Te voy a detallar los aspectos fundamentales que debes tener en cuenta a la hora de analizar los puntos anteriores.

Pantalla 12

Definición del mercado objetivo

Emprende: Con respecto al mercado debes evaluar:

- Cuál sería tu mercado actual, es decir, aquellas personas o empresas a las que te vas a dirigir y por tanto se van a convertir en tus clientes al adquirir tus productos o servicios
- El mercado potencial, que estaría formado por todas aquellas personas o empresas que pudieran estar interesadas por la compra de tus productos o servicios (Bases de datos de empresas españolas, <http://www.camerdata.es>)
- El ámbito geográfico, es decir, si el mercado al que te diriges va a ser local, regional, nacional o internacional, ya que dependiendo del ámbito de actuación, debes adaptar tus procesos internos de distribución, producción, finanzas, etc.
- Las características de los consumidores, considerando los aspectos demográficos, socioculturales y económicos

Pantalla 13

Definición del mercado objetivo

Emprende: Una vez que sepas con certeza a que mercado te vas a dirigir, el ámbito geográfico del mismo y los consumidores que comprarían tus productos o servicios, debes analizar las características genéricas del sector, evaluando aspectos como:

- Si el mercado está saturado o no de este tipo de productos o servicios, así como de competidores
- La madurez del mercado
- El ritmo de crecimiento del sector en el que vas a operar
- El nivel de exigencia en cuanto a innovación y tecnología
- La homogeneidad o heterogeneidad de los competidores que desarrollan su actividad
- El grado de diversificación del sector
- Las barreras de entrada

Una vez definido el mercado objetivo y sus características básicas, es necesario entender la estructura competitiva del sector en cuanto a proveedores, clientes y competidores.

Pantalla 14

Entorno Competitivo. Análisis de clientes

Emprende: En cuanto a los clientes, debes evaluar el poder de negociación de los mismos. Los compradores pueden bajar las ganancias de la actividad, al exigir mayor calidad o más servicios enfrentando una empresa frente a las otras. Estos compradores tienen más poder cuando:

- Están concentrados en la compra de grandes volúmenes
- Los productos que los clientes adquieren representan un porcentaje significativo de los costes de los compradores
- Los beneficios son bajos para los compradores, por lo que ejercen presión para bajar los costes de compra
- Los compradores tienen más información sobre la demanda, los precios actuales del mercado y los márgenes de los proveedores

Pantalla 15

Entorno Competitivo. Análisis de clientes

Emprende: Además, debes de considerar que la decisión de compra de los clientes está influenciada por factores como:

- Aspectos culturales, tales como los valores, las ideas, las normas de conducta, las creencias y las actitudes
- La clase social; las personas que pertenecen a una misma clase social suelen compartir las mismas necesidades, estilos de vida y comportamientos
- Los grupos de referencia del consumidor, tales como la familia, los amigos, los compañeros de trabajo, la identificación con otras personas, etc.
- Los líderes de opinión o prescriptores
- Las modas

Pantalla 16

Entorno Competitivo: Análisis de competidores

Emprende: Las barreras que constituyen obstáculos para entrar en un mercado son:

- Las economías de escala, ya que para entrar en el mercado es necesario producir grandes cantidades
- La diferenciación de los productos. Cuando una compañía está firmemente establecida en un mercado, logra la lealtad de sus clientes y dificulta que otras empresas le hagan competencia
- La demanda de capital. La necesidad de invertir amplios capitales financieros para competir es una importante barrera de entrada
- El acceso a los canales de distribución. Para entrar en los canales de distribución ya establecidos, una nueva compañía debe seducir a los distribuidores
- Las ventajas en el derecho a la propiedad de la tecnología del producto, la ubicación geográfica y la curva de aprendizaje o experiencia

Con esto habríamos completado el estudio del entorno competitivo y pasaríamos a analizar en detalle la demanda.

Pantalla 17

Análisis de la demanda

Emprende: Deberás recabar información acerca de:

- La demanda existente en el mercado.
- El comportamiento del consumidor, evaluando aspectos como:
 - o La tecnología.
 - o La calidad.
 - o La presentación.
 - o El precio.
 - o La imagen de la empresa.

Para obtener esta información puedes recurrir a Cámaras de Comercio, revistas especializadas, estudios de asociaciones, o de empresas especializadas en investigación de mercados, etc.

(Cámara Oficial de Comercio de Industria y Navegación de Murcia, <http://www.cocin-murcia.es>), (Confederación Regional de Organizaciones Empresariales, CROEM, <http://www.croem.es>), (Instituto Nacional de Consumo, <http://www.consumo-inc.es>).

Pantalla 18

Objetivos

Emprende: Los objetivos de tu negocio deben ser cualitativos y cuantitativos, además es preciso que sean realistas y alcanzables, por lo que deben adaptarse a las capacidades y a los recursos de la empresa. En la medida de lo posible, tienen que ser cuantificables y han de referirse a periodos de tiempos concretos, así se facilita su difusión y comprensión por parte de todas las personas implicadas en el proyecto.

Los objetivos los puedes marcar siguiendo como ejemplo las siguientes variables:

- Importe total de venta mensual (en euros o en volumen)
- Importe de venta por agentes
- Número de clientes a captar en un año
- Número de distribuidores a captar
- Crecimiento anual de la cifra de negocios para los próximos años
- Tiempo de respuesta

Los objetivos los debes adaptar a las características de tu negocio y a tus recursos, planteándote metas más ambiciosas cada año.

Pantalla 19

Estrategia

Emprende: La fijación de los objetivos te va a llevar al paso siguiente, que consiste en seleccionar la estrategia. Las estrategias que puede aplicar una empresa son muchas y variadas, aunque se pueden establecer tres grupos:

- Estrategias que persiguen una ventaja competitiva, ya sea interna, originada por los procesos internos de la empresa, o externa, dada por la calidad de los productos o el servicio que ofreces.
- Las enfocadas al objetivo de crecimiento, bien por penetración en el mercado con tus productos, por crecimiento hacia otros mercados, por desarrollo de nuevos productos o diversificando tu negocio.
- Y las que hacen hincapié en la posición relativa con respecto a la competencia, es decir, actuando como líder del mercado, o retando a tus competidores, o especializándote en nichos de mercado.

Debes elegir aquella estrategia que pienses que mejor se adapta al logro de tus objetivos.

Pantalla 20

Plan de actuación

Emprende: Una vez establecidos los fines estratégicos y objetivos de la empresa, deben concretarse los planes de actuación, es decir, la planificación táctica y operativa que nos permitirá alcanzar las metas previstas.

Un elemento importante que deberás tener en cuenta es que el plan debe ser dinámico, ya que una vez realizado, algunos condicionantes internos o externos pueden requerir modificaciones. Además, una vez puesto en marcha conviene volver a estudiarlo y actualizarlo al menos de forma anual, incorporando las experiencias que ido adquiriendo.

El plan de actuación se divide en las siguientes áreas funcionales:

- Plan de marketing
- Plan de operaciones
- Plan de organización y de recursos humanos
- Plan de tecnologías de la información
- Plan económico- financiero

Veamos a continuación las características de cada uno de los planes.

Pantalla 21

Plan de Marketing

Emprende: La finalidad fundamental de la estrategia es definir los objetivos a alcanzar por tu empresa. Para detallarla, te tienes que apoyar en lo que se denomina el “**marketing mix**”.

El marketing mix está formado por cuatro variables conocidas como las cuatro P y son el **P**roducto, el **P**recio, la distribución (“**P**lace” en inglés) y la comunicación (“**P**romotion” en inglés).

Pantalla 22

Plan de Marketing

Emprende: Hablemos del **Producto**. La cartera de productos está formada por el conjunto de productos que comercializas. Las estrategias que se desarrollan para un producto no tienen que coincidir con las del resto de productos de la cartera aunque las decisiones que se tomen para uno pueden afectar a todo el conjunto.

Por otra parte, la diferenciación de un producto consiste en desarrollar características para que sea percibido por el mercado como diferente de los de nuestros competidores. El objetivo es que sea único y diferente de la competencia. Dichas diferencias deben ser “relevantes” para el cliente, de nada sirve hacer un producto más

La marca es de gran importancia en la estrategia, ya que un mismo producto puede ser percibido totalmente diferente según la imagen que se hagan los consumidores. La marca está formada por el nombre y el logotipo.

Pantalla 23

Plan de Marketing

Emprende: El **Precio** del producto se fija a corto o medio plazo, ya que puedes adaptarlos según la época del año, las promociones de la competencia, los cambios en los costes de las materias primas, etc. En algunos sectores y si tus clientes son profesionales, es habitual trabajar con una tarifa estable todo el año. Debes tener en cuenta las prácticas de tu sector. En todo caso, para decidir el precio final debes tener en cuenta los costes de producción y distribución. El precio final asignado debe cubrir estos costes más un margen de beneficio. También tienes que considerar la política de precios de la competencia y las características de tus productos frente al de tus competidores.

Pantalla 24

Plan de Marketing

Emprende: Los canales de Distribución, de los que pueden formar parte empresas externas, serán tu forma de poner el producto a disposición del cliente en el lugar y en el momento adecuado. Las decisiones acerca de los canales de distribución son complejas y difíciles, ya que suelen involucrar a terceras partes que desarrollan un papel importante en la comercialización del producto. Por este motivo son decisiones a largo plazo.

La distribución física comprende actividades como el procesamiento de los pedidos, el transporte de la mercancía, el control de inventarios y la entrega al comprador.

Además de las actividades de logística, la distribución también engloba el “merchandising” es decir, las acciones que se realizan en el punto de venta con la intención de aumentar la venta del producto, tales como la disposición y presentación del producto en el establecimiento, la publicidad y la promoción en el punto de venta.

Pantalla 25

Plan de Marketing

Emprende: La Comunicación engloba las actividades mediante las cuales vas a informar de tu producto, sus características, sus beneficios, además de intentar persuadir a los consumidores para que lo compren.

Puedes utilizar distintas herramientas de comunicación como la venta personal que es la forma de comunicación oral o cara a cara con el cliente, la publicidad que es la comunicación a través de los medios de masas (televisión, radio, prensa, o la propia Internet), las relaciones públicas, el patrocinio de actividades deportivas, culturales, sociales, etc., la promoción de ventas en determinadas épocas del año y el marketing directo .

Las combinaciones de todas estas herramientas formarán tu estrategia o Plan de comunicación.

¡Debes ser especialmente cuidadoso a la hora de asignar presupuesto a cada opción y asegurarte que haces un seguimiento exhaustivo del resultado de cada acción para evaluar su efectividad y hacer el mejor uso de tu dinero!

Pantalla 26

Plan de operaciones

Emprende:

El proyecto Empresarial debe contemplar toda una serie de elementos relacionados con la manera en que la empresa va a crear sus productos o servicios (Centro para el desarrollo Tecnológico Industrial, <http://www.ifrm-murcia.es>). Los puntos más importantes que deberás incluir en el plan de operaciones son los siguientes:

- Desarrollo de producto: es posibles que la empresa no tenga absolutamente desarrollados sus productos o servicios, por lo que conviene hacer referencia a la forma en que se piensa realizar esta tarea de desarrollo
- Fabricación o realización: Sirve para conocer cómo la empresa va a fabricar sus productos o prestar sus servicios: recursos materiales, recursos humanos, procesos, planes de control de calidad y capacidad productiva de la organización
- Almacenamiento y logística de distribución: cómo se van a almacenar los productos, dónde, quién se va a encargar de los pedidos y de la gestión del almacén, por cuánto tiempo tendremos la mercancía almacenada etc.
- Servicio post-venta: dependiendo del tipo de empresa puede ser necesario la definición del servicio y asistencia

Pantalla 27

Plan de organización y recursos humanos

Emprende: También tienes que planificar la organización de tu empresa en función de los procesos que sea necesario llevar a cabo. En la organización de los recursos humanos hay que considerar los mismos aspectos que en una empresa normal:

- La planificación de la plantilla y su proceso de selección
- Los perfiles profesionales de cada puesto d trabajo
- La descripción de los puestos
- La formación
- La retribución
- La evaluación del desempeño

Además hay que realizar todos los trámites necesarios para la puesta en marcha de la plantilla:

- Contratos
- Nóminas
- Seguridad social
- Adaptación al convenio colectivo

Puedes profundizar en los aspectos relativos a la gestión de recursos humanos en este documento de la página del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (<http://www.mtas.es>)

Pantalla 28

Plan de tecnologías de la información

Emprende: Este apartado resulta especialmente importante hoy en día. Dependiendo de la atención que se le preste en la fase del proyecto, la empresa podrá beneficiarse de las ventajas de todo tipo que estas tecnologías proporcionan.

Te conviene, como buen emprendedor, determinar las necesidades presentes y futuras de la empresa en cuanto a los siguientes aspectos:

- Infraestructura de hardware: concretar el equipamiento de ordenadores, terminales punto de venta, periféricos etc.
- Infraestructura de software: ¿qué sistema operativo se utilizará y por qué? ¿es necesario emplear algún programa específico?
- Infraestructura de comunicaciones: ¿es necesaria conexión a Internet, correo electrónico, etc.? ¿Cómo se utilizará toda esta estructura tecnológica para mejorar el servicio y la atención a los clientes y cómo mejorará la gestión de la empresa?

Pantalla 29

Previsiones Económicas

Emprende: Para lanzar una nueva empresa, hay que realizar un estudio económico y financiero del proyecto.

En primer lugar hay que analizar si el proyecto es rentable económicamente, es decir analizaremos su capacidad de producir beneficios, o rentabilidad económica

En tu caso habrá que analizar todos los gastos asociados al inicio de actividad de la misma.

Pantalla 30

Previsiones Económicas

Emprende: La empresa tiene que ser rentable económicamente pero **también** tiene que disponer de liquidez (efectivo) a lo largo de su vida para poder hacer frente a los pagos. Una empresa puede ser rentable económicamente “en el papel” pero si no genera ingresos a la vez que hace frente a sus pagos, tendrá problemas de liquidez.

Lo primero que hay que hacer es realizar las previsiones de tu negocio en ingresos y gastos y así poder estimar las necesidades de inversión. Para ello hay que tener en cuenta tres factores:

Gastos de Establecimiento	Permisos, licencias, altas IAE y SS, gastos de asesoramiento y gestoría
Inversiones en activos fijos	Inmovilizado Material (terrenos, maquinaria, transporte) y financiero
Previsión de Tesorería	Fondo de Maniobra. Estimación de los fondos necesarios para los pagos del día a día.

Pantalla 31

Previsiones Económicas

Emprende: Para el Fondo de Maniobra , hay que considerar:

$$\begin{array}{l}
 \text{pagos a realizar +} \\
 \text{Existencias necesarias} \\
 + \\
 \text{Aplazamiento en el pago que se concederá a} \\
 \text{los clientes} \\
 \hline
 - \\
 \text{Aplazamiento que nos darán nuestros} \\
 \text{proveedores} \\
 \hline
 \end{array}$$

Esta herramienta te será muy útil para conocer y hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

Pantalla 32

Previsiones Económicas

Emprende: Al principio, tendrás muchos gastos y pocos ingresos por lo que tendrás que disponer de un capital inicial para estos gastos. Poco a poco, los ingresos aumentarán más que los gastos hasta llegar

a superarlos. Lo más importante financieramente es calcular tu punto de equilibrio (ese momento en que los ingresos superan a los gastos) y saber hasta esa fecha cuanto dinero habrás tenido que invertir (la suma de los saldos negativos de todos los meses anteriores). Eso será tu inversión máxima necesaria.

Para ello realizarás una **previsión de tesorería** indicando mes a mes los ingresos previstos (en función del número de unidades que vendas y su precio medio) y los costes (tanto los costes fijos como los variables que van creciendo con la cifra de negocios).

Luego es conveniente estimar tu cuenta de resultados para un período determinado. La Cuenta de Resultados es una herramienta contable y es importante que te familiarices con ella si no la conoces. Pero no quiero aburrirte con esto ahora. En la herramienta que te proponemos, el cálculo de la cuenta de resultados es automático. Lo mismo ocurrirá con el balance. Tú sólo concéntrate en la previsión de tesorería mes a mes para tener claro las necesidades de inversión.

Pantalla 33 **Previsiones Económicas**

Emprende: Es mucho mejor que tu estructura de costes fijos sea lo más ligera posible.

Por eso sé que es muy importante hacer una cuenta de previsión de tesorería para saber cuando se ingresará efectivamente lo vendido o cuando se harán los pagos realmente". Con una buena previsión de caja podrás decidir si:

- Aumentas la financiación ajena con el consiguiente incremento de gastos financieros; o incremento del capital y se aumenta la financiación propia,
- cambias los plazos de las deudas de las entidades financieras, o si aplazas los pagos a proveedores,
- reduces gastos (evitando que se vea afectada la actividad)
- Adelantas los cobros a clientes

Tener esto claro es vital para la supervivencia de tu negocio

SECCIÓN 3

Pantalla 34

Búsqueda de financiación

Desarrollo de iniciativas emprendedoras

Emprende: Como joven emprendedor cuentas con las ayudas públicas para la puesta en marcha y desarrollo de iniciativas emprendedoras en la Región de Murcia. Voy a darte algunas indicaciones importantes que te facilitarán la búsqueda de financiación:

- Lo normal será no contar con todo el dinero, así que paciencia y a buscar. En Murcia disponemos una amplia fuente de recursos e instituciones que apoyan estas iniciativas. Pero ojo, no busques en los demás el 100% de la inversión necesaria, tienes que arriesgar, al menos una parte
- Los recursos ajenos (fuentes de financiación externas) no deberían sobrepasar el 70% del total de financiación necesaria. Los fondos necesarios restantes deberían suplirse con recursos propios (capital aportado por accionistas) (Información sobre microcréditos del Instituto de Crédito Oficial, (ICO))
- No debes confiar en las subvenciones como vía principal de financiación de un nuevo proyecto. De todas maneras es interesante ver si hay ayudas disponibles para tu proyecto. Puedes consultar: <http://www.ifrm-murcia.es/>
<http://www.carm.es/ctra/cendoc/subvenciones/>

Pantalla 35

Búsqueda de financiación

Emprende: La Comunidad Autónoma de la Región de Murcia, a través de diversas instituciones autonómicas, suele convocar todos los años programas de ayudas para la puesta y desarrollo de iniciativas empresariales como la tuya. Busca el programa que más se adapte a tus necesidades:

- Programas para el fomento de las iniciativas empresariales de mujeres (<http://www.carm.es>)
- Programas de fomento de la economía social (<http://www.carm.es/ctra>)
- Programas de fomento del empleo
- Programas de desarrollo empresarial: asesoramiento al emprendedor y ayudas a la **financiación con microcréditos a emprendedores** (<http://www.ifrm-murcia.es>)
- Plan de consolidación y competitividad de la pyme

SECCIÓN 4

Trámites de constitución

Pantalla 36

Trámites de constitución

Emprende: Los negocios pueden tomar la forma de empresa personal o de sociedad, con distintas modalidades, a su vez. Cada una de estas estructuras tiene sus ventajas y sus inconvenientes y tendrás que estudiarlas atentamente para ver qué tipo es el que se adapta mejor a la clase de actividad que has elegido:

- **Empresa Individual:** Si te decides por esta opción operarás con tus conocimientos y con tu dinero. Serás quien gestiona y por lo tanto quien percibe todos los beneficios de la empresa, ya que aportas todo el capital y trabajo necesario para el desarrollo de la misma.
El inconveniente principal consiste en que serás responsable ante cualquier operación adversa, lo que supone un gran riesgo

PERSONA FÍSICA

Empresario individual, Comunidad de bienes, Sociedad civil

Todos los trámites necesarios para la constitución y puesta en marcha de nuestra empresa los podemos conocer visitando la siguiente dirección en internet:

<http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/CreacionEmpresas/ProcesoConstitucion/Tramites/TramitesPuestaMarcha.htm>

Pantalla 37

Trámites de constitución

Emprende: Cuando dos o más personas se unen para montar un negocio y comparten proporcionalmente la responsabilidad, los riesgos, los beneficios y las pérdidas del mismo, entonces surge una sociedad. Sociedades Mercantiles.

Ventajas:

- Dos o más verán mejor que uno y pueden tener más poder económico
- Las sociedades pueden limitar las responsabilidades de los socios o no. Si no la limitas tendrás la misma responsabilidad ilimitada que si fueras propietario/a de una empresa individual

Inconvenientes:

- La sociedad reparte el control, por lo que no dependerá todo de ti

- Si creas una sociedad por amistad correrás el riesgo de perder la sociedad y la amistad

PERSONA JURÍDICA

Sociedades Mercantiles

Los trámites necesarios para el proceso de constitución y adopción de personalidad jurídica los puedes conocer visitando esta dirección en internet:

<http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/CreacionEmpresas/ProcesoConstitucion/AdopcionPersonalidadJuridica/ConstitucionAdopcionPJuridica.htm>

Por otro lado los trámites a seguir para la puesta en marcha de una empresa los encontrarás AQUÍ:

<http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/EmprendedoresCreacionEmpresas/CreacionEmpresas/ProcesoConstitucion/Tramites/TramitesPuestaMarcha.htm>

Pantalla 38

Trámites de constitución

Emprende: En la Ventanilla Única Empresarial (<http://www.ventanillaempresarial.org>) podremos realizar la gran mayoría de pasos necesarios para llevar a cabo los trámites de constitución. Pero antes, el primer factor a considerar es como ya sabes ver si el proyecto lo vas a realizar con otras personas o no. Ahora tendrás que decidir por un tipo de sociedad u otro:

Debes tener en cuenta las ventajas que te puede aportar emprender tu camino con más socios, valorando aspectos como la experiencia de los mismos, la visión del negocio del resto de personas, el tiempo de dedicación de cada uno, el coste de la inversión inicial, etc. No obstante, esta decisión tendrás que tomarla tú y en función de aquello que más te interese y se adapte a tus posibilidades y recursos.

Pantalla 39

Forma jurídica. Trámites de constitución

Emprende: Hay que tener en cuenta como funcionan los distintos impuestos para poder evaluar las ventajas y los inconvenientes de cada tipo de sociedad. Por ejemplo:

Una ventaja de ser autónomo (Todo sobre régimen especial de trabajadores autónomos, <http://www.seg-social.es>)

- es que los tipos de retención del impuesto son más bajos los primeros meses para que puedas afrontar con mayor holgura tus compromisos comerciales
- Por otro lado, uno de los inconvenientes de ser empresario individual como ya sabes está en el hecho de que respondes con tu patrimonio personal de las deudas generadas en la actividad, afectando a tu cónyuge dependiendo del régimen económico que tengas

Tampoco te tienes que olvidar de las obligaciones laborales que se derivan del Estatuto de los Trabajadores, los convenios colectivos, las reglamentaciones de régimen interno y las normas sobre la Seguridad Social (LINK: <http://www.seg-social.es/>).

La información detallada la puedes encontrar aquí en:

<http://www.mtas.es/mujer/>

<http://www.ipyme.org>

<http://www.ceaje.es>

SECCIÓN 5

Soporte: Tablas de Excel

Pantalla 40

Operaciones para llevar a cabo la puesta en marcha de tu negocio

Emprende: Espero que estés ansioso/a por empezar a hacer números y ver si tu negocio es rentable a largo plazo y las necesidades de capital que tendrás.

¡Eso es espíritu emprendedor! En la herramienta que te propongo a continuación podrás hacer tus previsiones de ingresos detalladas mes a mes durante un año (12 meses), los costes, y ver su reflejo en previsiones de tesorería. La herramienta calculará tu cuenta de resultados y balance para que puedas ver la rentabilidad económica de tu negocio y la evolución previsible del patrimonio de la sociedad en dicho período. Luego podrás ver su proyección dos años más adelante, con lo que tendrás una estimación financiera y contable de los próximos tres años.

Esto es todo, espero haberte ayudado con tu proyecto. Sólo queda ¡Poner manos a la obra!