



¿QUÉ CUESTIONES DEBERÍAS CONOCER ANTES DE EMPEZAR?

DESEMPLEO	¿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 cómo será tu cese de la prestación laboral? ¿Te corresponde indemnización? ¿Sabes si tienes derecho a cobrar la prestación? ¿En qué oficina debes tramitar tu desempleo?
SOCIOS	¿Cuántas personas vais a desarrollar el proyecto? ¿Todas vais a ser socios o alguna aportará solo dinero o sólo trabajo? ¿Estáis todas comprometidas o considerarías que alguna puede decaer en la idea antes de ponerlo en marcha o en los primeros años? ¿Qué importancia tiene el proyecto en cada economía familiar? ¿Tienen los socios otros ingresos?
PRESTACIÓN POR DESEMPLEO	¿Alguna de las personas cobra 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 o compensarlo con lo que tendrás que pagar en autónomos cuando lo montes?
EXPERIENCIA Y MOTIVACIÓN	¿Por qué te has metido en esto? Es importante tu motivación para cualquier presentación de tu idea. Tener una respuesta preparada te facilitará el trabajo. ¿Tienes experiencia en la materia? ¿Tienes formación específica en esa materia?
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 ser en la provincia de Zaragoza, ¿Conoces los grupos Leader de tu comarca? Caso de alquilarlo, ¿Tienes una propuesta de contrato de arrendamiento? Si es compra, ¿estás enterado de los efectos tributarios y las distintas posibilidades de tributar y las exenciones existentes?
ELECCIÓN DE FORMA JURIDICA.	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: 1- Responsabilidad puede llegar no solo 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 : algunas subvenciones están condicionadas a unas determinadas formas jurídicas.
FASES Y PLAZOS	No se puede realizar todo a la vez y es necesario diferenciar lo importante de lo urgente. Gremios encargados, firma del contrato de arrendamiento, licencias urbanísticas y financiación bancaria suelen ser causas habituales de demora. Es interesante planificar varios escenarios de plazos de puesta en marcha para el caso de que no se cumpla lo previsto.
MERCADO	¿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 "irregular o ilegal"? ¿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?
PERMISOS ESPECIALES	¿Conoces si hace falta algún permiso especial para desarrollar tu actividad? Tres visitas obligatorias: 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. 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...)



PRECIO	<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 deseas 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>
INVERSIÓN	<p>En una primera fase todos sabemos que es difícil estimar la inversión pero al menos hay que considerar unos rasgos generales aproximados. En la inversión hay algún bien que conlleve la mayoría de la inversión. No olvides que un dinero líquido inicial también forma parte del plan de inversión.</p> <p>Es conveniente plantear distintas alternativas respecto a la ubicación y dimensión que pueden acarrear cambio en la inversión necesaria.</p>
FINANCIACIÓN	<p>¿Qué parte será aportación de los socios y qué porcentaje financiación bancaria? Qué características tiene la financiación bancaria que estas mirando (cantidad, tipo, plazo, entidad, garantías...). Es bueno realizar un cuadro comparativo. ¿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. Solo cuando tengas esto claro deberías pensar en subvenciones.</p>
GASTOS	<p>¿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...) 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.</p>
PREVISION DE INGRESOS	<p>Es un rasgo característico que el emprendedor estime la inversión y gastos un 30% menos de lo que le costarán en realidad 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 cual peor.</p>
DISTRIBUCIÓN DE TAREAS O DELEGACIÓN EN TERCEROS	<p>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: labor comercial, labor de gerencia y actuaciones contables. En algunos casos es posible la subcontratación de estos servicios.</p>
TRABAJADORES	<p>¿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?</p>
OBJETIVOS	<p>Es útil estimar unos objetivos que nos indiquen la desviación de nuestra idea inicial. Para ello es interesante prever en que momento los ingresos corrientes se equilibraran con los gastos. Para ello se puede hacer una previsión por unidades vendidas u obtener un determinado volumen de venta para lograrlo. A esto se llama punto muerto. Dibuja distintos escenarios para el caso de no empezar en el momento que tú deseas.</p>
DIVISIONES DEL NEGOCIO	<p>Es importante al iniciar tu negocio que lo tengas segmentado o compartimentado de esta manera puedes detectar desviaciones en sector que no se produce en otros. 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.</p>