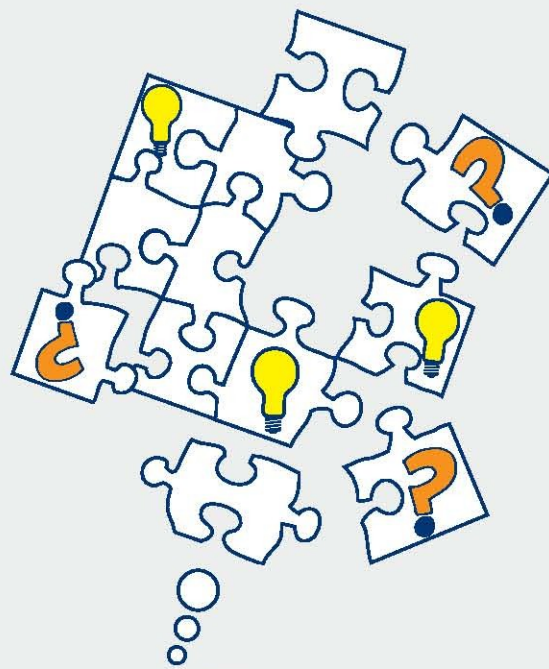


"GLIÓN POR  
EL EMPLEO"



# MANUAL DE AUTORREFLEXIÓN EMPRESARIAL





MANUAL DE AUTORREFLEXIÓN EMPRESARIAL DE:

Apellidos

Nombre

Dirección

Teléfono

Proyecto

## ÍNDICE

- 4** INTRODUCCIÓN
- 5** MANUAL DE AUTORREFLEXIÓN EMPRESARIAL
- 6** CAPACIDAD DEL EMPRENDEDOR
- 8** LA IDEA
- 9** EL MERCADO
- 10** MARKETING
- 11** FABRICACIÓN O PRESTACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO
- 11** LOS RECURSOS HUMANOS
- 12** LOCALIZACIÓN E INFRAESTRUCTURAS
- 13** RECURSOS DISPONIBLES
- 14** CREACIÓN Y LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA



## INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en un entorno sociocultural caracterizado por la escasa iniciativa empresarial. En nuestra tradición laboral, “trabajar” se asocia inmediatamente a la obtención de un puesto de trabajo por cuenta ajena. Sin embargo, la oferta de empleo dependiente cada día es más limitada; lo cual no quiere decir que descienda la actividad productiva sino que las empresas prefieren subcontratar trabajo a profesionales independientes que contratar a sus propios trabajadores; por eso hay que valorar la posibilidad de trabajar para uno mismo, de autoemplearse, y de proporcionar empleo en lugar de buscarlo.

Ahora bien, la creación del propio puesto de trabajo no debe entenderse sólo por necesidad y como alternativa a la escasez del trabajo por cuenta ajena, sino que implica un cambio en la mentalidad y en la cultura emprendedora del ciudadano/a que busca empleo.

Una parte importante de la responsabilidad en este objetivo global, que es el fomento de la iniciativa empresarial, la tienen las diferentes administraciones implicándose en la búsqueda y en el apoyo de las personas que puedan tener capacidad para ser empresarios/as y acompañándolos/as en el proceso de puesta en marcha de su empresa.

Para colaborar en el cumplimiento del objetivo, el Servicio de Asesoramiento y Formación de Emprendedores (SAFE) presenta un conjunto de materiales prácticos, formativos e informativos, entre los que se encuentra este manual, que pretenden hacer más sencillo al emprendedor/a el proceso de creación de una empresa.



## MANUAL DE AUTORREFLEXIÓN EMPRESARIAL

Para crear una empresa, es necesario saber planificar y dosificar nuestra inquietud emprendedora, ya que vamos a encontrarnos con múltiples dificultades a las que hemos de saber enfrentarnos. Para ello es necesario que la cantidad de ideas e interrogantes que nos surgen y el volumen de información que recibimos al comienzo de nuestra aventura empresarial se integre en un proceso que debe de estar organizado.

A continuación te proponemos una serie de preguntas que todo emprendedor/a debería plantearse inicialmente y que son imprescindibles para poder realizar el PLAN DE EMPRESA.

Te recomendamos que leas todo el cuestionario para hacerte una idea global de los temas a abordar y después que respondas a todas y cada una de las preguntas de forma extensa, precisa y por escrito, buscando la información que necesites.

Vas a ser tú mismo/a quien, a medida que vas contestando y aclarando dudas, seas capaz de distinguir los puntos fuertes y los puntos débiles de tu proyecto empresarial intentando mejorar estos últimos, y ver en que medida puede ser viable.

## CAPACIDAD DEL EMPRENDEDOR

- 0 • ¿Por qué quieres crear una Empresa? ¿Qué objetivo u objetivos persigues con ello, (autoemplearte, rentabilidad económica, ...)?
- 1 • ¿Tienes formación o experiencia laboral relacionada con la idea que pretendes impulsar?
- 2 • ¿Qué cualidades personales crees que te definen mejor? ¿Crees que son positivas o negativas para ser empresario?
- 3 • ¿Crees que hay alguna cualidad personal que te falte? ¿Cómo piensas cubrirlas?
- 4 • ¿Tienes dificultades para tomar decisiones o para asumir responsabilidades?
- 5 • ¿Asumes riesgos con facilidad?
- 6 • ¿Eres constante con las iniciativas que emprendes?
- 7 • ¿Tienes o has tenido algún negocio anteriormente?
- 8 • ¿Hay alguien en tu entorno familiar o círculo de amigos que haya tenido o tenga en la actualidad su propia empresa?
- 9 • ¿Has hablado con ellos sobre esto para ir conociendo las particularidades de tener un negocio?
- 10 • ¿Qué experiencia profesional tienes, en qué puesto y en qué sector?
- 11 • ¿Has tenido personas bajo tu dirección? ¿Te gusta trabajar en equipo?
- 12 • ¿Tienes algún conocimiento básico de cómo gestionar una empresa?
- 13 • ¿Qué repercusiones desde el punto de vista personal supone para tí convertirte en empresario?
- 14 • ¿Estás al día en las novedades que se producen en el entorno empresarial. Lees la prensa, acudes a conferencias o charlas con frecuencia?
- 15 • ¿Es para tí prioritario obtener beneficios rápidamente? ¿Cuándo esperas obtener algún ingreso?

## 16

### EVALÚATE A TI MISMO/A COMO EMPRENDEDOR/A

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Cómo te ha surgido esta idea de empresa? ¿La has consultado y contrastado con alguien: asesores, familiares, otros empresarios? ¿Qué opinan de ella?
- 3 • ¿En qué grado de desarrollo de la idea te encuentras en este momento? ¿Qué pasos has dado hasta el momento? ¿Cuál crees que es el momento adecuado para ponerlo en marcha?
- 4 • ¿Conoces a alguien que hubiese querido poner en marcha una idea parecida a la tuya y que no funcionase? ¿Sabes por qué?
- 5 • ¿Qué vas a ofrecer al mercado, un producto o un servicio?
- 6 • ¿Qué utilidad tiene?
- 7 • ¿Para quién tiene utilidad? ¿Crees que estarían dispuestos a pagar por ello?
- 8 • ¿El producto o servicio es nuevo? ¿Ya existe, pero se puede innovar, es muy caro, no está bien distribuido?
- 9 • ¿Cuál es el elemento que le diferencia de los demás productos/servicios? ¿Cuál es el grado de innovación respecto a otros productos/servicios existentes, en calidad, precio, distribución, servicio posventa, etc.?
- 10 • ¿Eres capaz de plasmar tu idea en un papel, con datos y cifras para convertirla en un proyecto?
- 11 • ¿Necesitas socios para llevarla a la práctica?

## LA IDEA

### EVALÚA TU IDEA

- 0 • ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son sus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿A qué mercado te vas a dirigir? ¿Dónde vas a vender tu producto/servicio? ¿Cómo vas a acceder a él? ¿Es un mercado regional, nacional o internacional?
- 3 • ¿Cuáles son los hábitos de consumo, poder adquisitivo, edad, sexo de tus clientes?
- 4 • ¿Cómo crees que influyen los hábitos socioculturales en el desarrollo de tu actividad?
- 0 • ¿Cómo influye la situación política en la creación de tu empresa? ¿Es favorable a las PYMES? ¿Por qué?
- 1 • ¿Van a afectar los avances tecnológicos al desarrollo de tu actividad, lo hacen positiva o negativamente?
- 5 • ¿Cómo crees que afectan las tendencias demográficas a tu empresa?
- 6 • ¿Cómo afecta el entorno financiero?
- 7 • Otros factores de influencia
- 8 • ¿Qué número de clientes potenciales puedo tener?
- 9 • ¿Quiénes son tus competidores, cuántos son, cuál es su estrategia de venta, en qué se diferencia tu producto o servicio del suyo? ¿Dónde se localizan?
- 10 • ¿Quiénes van a ser tus proveedores, cómo vas a contactar con ellos, cuáles son sus plazos de entrega y qué condiciones de pago te ofrecen? En caso de no conocer a proveedores, ¿sabrías donde buscarlos?
- 11 • ¿Has pensado en realizar un “estudio de mercado”? ¿Conoces alguna técnica de investigación de mercados?



## EL MERCADO

### EVALÚA TU CONOCIMIENTO DE MERCADO

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Qué nombre vas a elegir para tu empresa, crees que es comercial? ¿Por qué le has puesto ese nombre? ¿Tiene relación con la actividad? ¿Necesitas crear alguna marca?
- 3 • ¿Tienes algún logotipo o imagen identificativa de la empresa? ¿Y papelería, rótulos, folletos, envoltorios, etc.? ¿Lo has encargado o lo has hecho tu mismo? ¿Lo piensas registrar? ¿Sabes cómo se hace?
- 4 • ¿Tienes página web con información de tu empresa? ¿Piensas ofrecer tu producto/servicio on-line? ¿Conoces algo sobre comercio electrónico?
- 5 • ¿De qué forma vas a hacer llegar tu producto/servicio a los consumidores? ¿Has elaborado una lista de posibles clientes y personas de interés para presentarles la empresa?
- 6 • ¿Contactarás con los medios de comunicación? ¿Cuál va a ser el medio de comunicación que vas a utilizar para ello? ¿Es único, vas a combinar varios, cuánto te cuesta?
- 7 • ¿Vas a utilizar los servicios de una empresa publicitaria, cuánto te cuesta?
- 8 • ¿Que flexibilidad tiene tu producto o servicio, se puede mejorar en función de la demanda? ¿Se puede lanzar una línea de productos/servicios nuevos complementarios? ¿Qué estrategias te planteas para adaptarte a los cambios?
- 9 • ¿Es variable la demanda del producto a lo largo del año?
- 10 • ¿Sabes el precio al que vas a vender tus productos/servicios? ¿Qué estrategia vas a seguir para marcarlo? ¿Conoces el precio de tu competencia, en qué te influye? ¿Sabes el margen que te proporciona ese precio?
- 11 • ¿Va a ser un precio fijo o tienes previsto algún tipo de descuento según e momento del año, cantidad comprada ...?
- 12 • ¿Que márgenes comerciales prevés tener y cómo los calculas, se ajustan a los del sector en general?

- 13 • ¿Cómo vas a distribuir el producto/servicio? ¿Vas a vender directamente al consumidor final o a mayoristas?

## MARKETING

- ¿Vas a utilizar agentes comerciales o representantes? ¿Qué tipo de comisión les vas a pagar?

## EVALÚA EL MARKETING DE TU EMPRESA

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Qué fases tiene el proceso de fabricación o prestación del producto/servicio?
- 3 • ¿A qué volumen de demanda podrías hacer frente teniendo en cuenta la dimensión que va a tener tu empresa?
- 0 • ¿Vas a encargarte de todo el proceso de obtención o prestación del producto/servicio final
- 1 o cuentas con otros colaboradores?
- 4 • ¿Has contemplado la posibilidad de subcontratar alguna fase?
- 5 • ¿Qué productos o materias primas te hacen falta para vender o prestar el servicio? ¿Sabes cuánto te cuestan? ¿Qué cantidad necesitas para empezar y qué cantidad mínima necesitas tener siempre?
- 6 • ¿Qué métodos productivos y qué tecnología necesitas para empezar?
- 7 • ¿Necesitas algún tipo de maquinaria o herramienta especial, dónde las vas a conseguir y cuánto cuesta? ¿Tienes pensado comprarla o has considerado la posibilidad de que sea usada? ¿Cuentas con conocimientos específicos sobre el tema o puedes conseguir algún tipo de colaboración en este ámbito?
- 8 • ¿Cuál es el coste unitario de un producto o servicio, en cada caso? ¿Cómo lo has calculado?
- 9 • ¿Tienes previsto algún sistema de control de calidad del

producto/servicio? ¿Qué importancia le das a esta cuestión?

10 • En caso de que sea un producto ¿has previsto el nivel de stock mínimo y máximo que puedes almacenar y servir en relación a las ventas?

## FABRICACIÓN O PRESTACIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO

- ¿Cuál es la cantidad mínima y máxima de productos, o de servicios que puedes prestar o fabricar en un mes? ¿Cuántos necesitas vender para cubrir gastos?

### EVALÚA TU SISTEMA PRODUCTIVO

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Van a trabajar los promotores? ¿Puedes especificar sus funciones?
- 3 • ¿Vas a necesitar trabajadores adicionales? ¿Cuántos empleados necesitas, con qué cualificación y cuánto te cuesta cada uno?
- 4 • ¿Conoces los tipos de contrato que puedes hacerles y sus incentivos?
- 5 • ¿Quién va a seleccionar al personal? ¿Tú mismo o una empresa de selección, Servicio Público de Empleo, agencia de colocación?
- 6 • Funciones, jornada laboral de los trabajadores

### LOS RECURSOS HUMANOS

#### EVALÚA LOS RECURSOS HUMANOS DE TU EMPRESA

- 0 • ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son sus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Es importante la localización de tu empresa en una determinada zona? ¿Por qué?

- 3 • ¿Está localizada en un centro urbano, en un barrio, en las afueras, en una zona rural? ¿Qué ventajas y desventajas tiene esa ubicación?
- 4 • ¿Vas a comprar o alquilar el local? ¿Has comparado ambas opciones?
- 5 • ¿Has comparado el coste y la competencia en cada zona? ¿Qué características tiene el local elegido? Superficie, distribución de espacios, coste, etc. ¿Cumple toda la normativa legal exigida? ¿Es comercialmente atractivo para tus clientes?

## LOCALIZACIÓN E INFRAESTRUCTURAS

### EVALÚA LA UBICACIÓN E INFRAESTRUCTURA DE TU EMPRESA

- 0 • ¿Cuáles son sus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son sus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Cuánto dinero vas a necesitar para iniciar la actividad? ¿Sabes distinguir entre inversiones y gastos?
- 3 • ¿Tienes dinero propio suficiente o necesitas pedirlo? ¿A quién? ¿A un familiar o a una entidad financiera? ¿Conoces sus condiciones?
- 4 • En caso de tener que acudir a un banco ¿tienes a alguien en tu entorno que te pueda avalar? ¿Has visitado más de una entidad financiera? ¿Conoces otros instrumentos de financiación como los microcréditos?
- 5 • ¿Has contemplado la posibilidad de incluir a un socio que aporte capital?
- 6 • ¿Qué maquinaria o herramientas te hacen falta? ¿Se adapta el local a su instalación?
- 7 • ¿Qué mobiliario y equipos informáticos necesitas?
- 8 • En caso de necesitar una mercancía inicial, ¿cuánto te cuesta?
- 9 • ¿Necesitas algún elemento de transporte? ¿Qué más inversiones necesitas realizar?
- 10 • ¿Cómo vas a afrontar estas compras? ¿Préstamo, Renting, Recursos propios...?
- 11 • ¿Has solicitado varios presupuestos antes de realizar las inversiones?
- 12 • ¿Necesitas comprarlo todo al inicio o puedes ir comprándolo poco a poco? ¿Cuál es el mínimo imprescindible?

- 13 • ¿Cómo se puede pagar?
- 14 • ¿Sabes cuánto te cuesta “abrir” mensualmente tu negocio?
- 15 • ¿Sabes cuáles son las previsiones de ingresos y gastos, mes a mes, al menos para los tres primeros años?
- 16 • ¿Sabes cuál es el volumen de ingresos mínimos, y por tanto de productos/servicios que necesitas vender para cubrir gastos y empezar a obtener beneficios?
- 17 • ¿Sabes cuándo y cómo cobrarás las ventas que realices? ¿Y cuándo y cómo vas a pagar a los proveedores?
- 18 • ¿Has previsto “llevar” tu mismo/a la contabilidad y las obligaciones fiscales de tu empresa? ¿Tienes conocimientos específicos sobre estos temas? ¿Lo vas a contratar exteriormente?

## **RECURSOS DISPONIBLES**

### **EVALÚA TUS POSIBILIDADES FINANCIERAS**

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?
- 2 • ¿Conoces las diferentes posibilidades para constituirte como empresario/a?
- 0 • ¿Qué forma jurídica vas a elegir para tu empresa y por qué? ¿Conoces las ventajas y desventajas de cada una de ellas?
- 1 • ¿Conoces la diferencia entre establecerte como persona física (empresario individual o comunidad de bienes) o como persona jurídica (Sociedad Mercantil)?
- 3 • ¿Conoces las fórmulas de Sociedades Laborales y las ventajas y/o desventajas que presentan?
- 4 • ¿Conoces las normas que regulan el sector de actividad en el que te vas a mover? ¿Requiere contemplar alguna legislación específica?
- 5 • ¿Podrías hacer frente a todo el proceso de tramitación para legalizar tu empresa, lo conoces paso a paso, los organismos a los que tienes que acudir, estás al corriente de plazos, registros, permisos y lo que te va a costar? ¿Algunos de los promotores tiene conocimientos sobre ese tema?
- 6 • ¿Conoces las licencias de apertura y/o obras que tiene que tener

el local?

- 7 • ¿Conoces la normativa específica en materia de prevención de riesgos laborales para realizar la actividad?
- 8 • ¿Conoces algún servicio público que te pueda informar y apoyar en el proceso de creación de tu empresa?
- 9 • ¿Es un producto patentable o que requiera algún mecanismo de protección legal (registro de nombre, marca, etc.)? ¿Lo conoces?
- 10 • ¿Eres capaz de realizar un Plan de Empresa?
- 11 • ¿Conoces las ayudas a las que tienes derecho de los diferentes organismos para la creación de tu empresa y cómo se solicitan? ¿Tienes conocimientos específicos sobre estos temas?

## CREACIÓN Y LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA

### EVALÚA TU ENFOQUE EMPRESARIAL

- 0 • ¿Cuáles son tus puntos fuertes?
- 1 • ¿Cuáles son tus puntos débiles? ¿Cómo tratarías de mejorarlos?



**SAFE**

Servicio de Asesoramiento y Formación de

**EMPRENDEDORES**

**ZONA CENTRO**

Agencia Local de Promoción Económica y Empleo  
Paseo de la Infancia, s/n

Tfno.: 985 181 555 • Fax: 985 181 562

[promocionempresarial@ayto-qijon.es](mailto:promocionempresarial@ayto-qijon.es)

**ZONA OESTE**

Centro Municipal de Empresas  
Avda. de la Argentina, 132

Tfno.: 985 308 225 • Fax: 985 308 228

[emprende@iqijon.com](mailto:emprende@iqijon.com)

**ZONA ESTE**

Centro Municipal del Coto  
Avelino González Mallada, s/n

Tfno.: 985 181 734 • Fax: 985 181 735

[www.ayto-qijon.es](http://www.ayto-qijon.es)