

EMPRENDE PASO A PASO



Programa de Fomento de Cultura Emprendedora en Jóvenes

La Confederación Nacional de Mujeres en Igualdad, a través del área de Emprendimiento y Formación, inicia en 2016 la tercera edición del Programa de Fomento de Cultura Emprendedora en Jóvenes. Subvencionado por el Ministerio de Sanidad, Asuntos Sociales e Igualdad, el proyecto está dirigido a jóvenes menores de 30 años.

EMPRENDE PASO A PASO

Nadie dice que ser emprendedor sea fácil.

Iniciar un negocio propio implica enfrentarse a múltiples obstáculos, como el miedo al fracaso y/o al riesgo, la falta de disciplina, la carencia de recursos financieros, la falta de apoyos, etc. Obstáculos que no te permiten tomar la decisión de emprender. Pero debes saber que el momento perfecto nunca va a llegar.

“La mejor forma de empezar es dejar de hablar y empezar a actuar” - Walt Disney.

Si has decidido crear tu propia empresa, cualquiera que sea el motivo, la siguiente guía te mostrará, paso por paso, cómo hacerlo. El orden de los pasos dependerá de tus circunstancias y tus preferencias.

1. Encontrar una idea de negocio

El primer paso en el camino del emprendimiento es tener tu propia idea de negocio, saber qué negocio vas a poner en marcha.

- Encuentra una necesidad insatisfecha en los consumidores, y luego piensa en un producto o servicio con el que podrías satisfacerla.
- Piensa en un producto o servicio que otros no ofrezcan y que podría crear una nueva necesidad en los consumidores.
- Identifica un producto o servicio que otros ya ofrezcan, pero que tú podrías hacerlo mejor.

Lo recomendable es que elijas un negocio relacionado con aquello que ya conoces y consideras que es tu pasión en la vida, ya que solo así podrás tener la suficiente motivación para sacarlo adelante a pesar de las dificultades que puedas encontrar en el camino.

2. Evaluar si la idea podría tener éxito

Es recomendable que realices **una investigación de mercado** que te permita saber si tu idea podría tener éxito.

Para ello, podrías visitar empresas donde se ofrezcan productos o servicios similares al que tú tienes en mente, analizar si existe suficiente demanda o ver cuántos negocios similares al que piensas crear ya existen.

También podrías optar por pedirles a tus familiares y amigos su opinión acerca de tu idea, o hacer una rápida estimación de los recursos y conocimientos que necesitarías para llevarla a la práctica, y analizar si cuentas con ellos o estás en condiciones de adquirirlos.

3. Elegir el nombre del negocio

Podrías fijarte en los nombres de la competencia y prestar atención a los que más te gusten, te pueden servir de inspiración.

Para elegir el nombre adecuado debes tener en cuenta tus gustos personales, pero también el Marketing y generar una imagen positiva, que comunique en qué consiste tu negocio, que sea fácil de pronunciar...

4. Elegir la ubicación del negocio

Otra decisión importante es la ubicación de tu negocio. Para elegir la adecuada, debes tener en cuenta diferentes factores, como la afluencia de público en la zona, la visibilidad del local, las vías de acceso, la competencia, los costos, etc.

5. Elaboración del Plan de Empresa

Es uno de los pasos más importantes que debes realizar, te permitirá comprobar si tu negocio es factible y viable, te servirá como guía para ponerlo en marcha y, además, es indispensable cuando no cuentas con capital propio para emprender. La mayoría de fuentes de financiación querrán conocer detalladamente tu negocio y el plan de Empresa te permitirá demostrar lo atractivo de tu idea a terceros.

Las secciones que debería tener tu plan de negocio son:

- Definición del negocio: datos básicos de tu negocio, la descripción de éste y del producto o servicio que vas a ofrecer.
- Plan de marketing: estrategias de marketing que vas a aplicar una vez puesto en marcha tu negocio.
- Plan de operaciones: requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento de tu negocio, y la descripción de su proceso.
- Plan de Recursos Humanos: descripción de tu equipo de gestión y el requerimiento de personal que tendrá tu negocio.
- Plan financiero: cálculo de la inversión, la proyección de ingresos y gastos y la evaluación financiera del proyecto.

Consejo: No elabores un complejo plan de negocio de más de 200 páginas que probablemente nadie leerá, sino un plan de negocio sencillo.

6. Búsqueda de financiación

Si no dispones de suficiente capital para cubrir la inversión que necesitas, el siguiente paso será la búsqueda de financiación.

La ausencia de recursos se acaba convirtiendo en la principal pesadilla de muchos potenciales emprendedores. Algunos se acaban rindiendo.

Estas son las principales fuentes de financiación a las que puedes acudir son:

- **Familiares y amigos:** podrían prestarte dinero sin cobrarte intereses.
- **Bancos:** la fuente más utilizada a la hora de solicitar un préstamo, pero la más difícil de acceder en el caso de nuevos negocios, sobre todo, si no cuentas con un buen historial crediticio.
- **Entidades financieras orientadas a las pymes:** son más accesibles que los bancos, pero con la desventaja de cobrar más intereses. [Líneas ICO](#).
 - **Microcréditos:** PAEM tiene un convenio con [MICROBANK](#), entidad financiera de CAIXABANK, para conceder microcréditos de hasta 25.000 euros a aquellas mujeres que lo necesiten para emprender su proyecto. Condiciones de financiación:
 - Importe de hasta 25.000 euros.
 - Financiación máxima del 95% del coste total del proyecto.
 - Plazo de amortización de 5 años más 6 meses de carencia optativos.
- **Inversionistas:** personas que podrían financiarte el total o una parte de tu negocio.

Business Angels: aportan dinero, experiencia o una combinación de estos factores. Es lo que se denomina *smart money* porque te pueden aportar contactos, conocimiento y muchas cosas más.

Puedes visitar la web de [AEBAN](#), la Asociación de redes de Business Angels de España, creada en noviembre de 2008.

Empresas de tanto éxito como The Body Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google contaron en sus inicios con el apoyo de un Business Angel.

Asumir una deuda implica una gran responsabilidad. Debes tomarte tu tiempo para buscar la mejor alternativa de financiación y, antes de solicitar un préstamo, asegurarte de que serás capaz de pagarlo.

- **Financiación y ayudas** convocadas por la Administración central, autonómica y local.

Enlaces que te pueden interesar:

[Ayudas e incentivos para empresas](#)

[Guías dinámicas de ayudas e incentivos para empresas](#)

Ayudas estatales para emprender:

- **La tarifa plana para autónomos:** es una medida aprobada para impulsar el autoempleo. La tarifa plana para autónomos consiste en el pago mensual de 50 euros a la Seguridad Social en lugar de los 264,44 euros que constituyen la cuota mensual mínima, durante los primeros seis meses. Además, los autónomos que contraten trabajadores podrán seguir beneficiándose de la misma. [Más información.](#)
- **El Pago Único por Desempleo:** esta ayuda tiene como objetivo facilitar el arranque de proyectos emprendedores orientados al autoempleo. Consiste en el abono del 100% del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo, para las personas beneficiarias de la misma que pretendan: iniciar una actividad empresarial. [Información.](#)
- **Compatibilizar el paro con ser autónomo:** otra medida importante es la posibilidad de compatibilizar el cobro del desempleo con el alta en autónomos, pudiendo mantener la prestación durante 9 meses. [Información.](#)

7. Constitución legal

Es un paso necesario en la creación de tu negocio, pero antes debes determinar si lo vas a constituir como persona natural o jurídica y, una vez determinado, elegir las formas societarias, el tipo de empresa que quieres iniciar.

Según la forma jurídica elegida, el proceso de constitución y los trámites necesarios para constituir legalmente una empresa varían.

Enlaces del Ministerio de Industria, Energía y Turismo que te pueden ayudar:

[Constitución](#)

[Trámites](#)

Constituir legalmente un negocio puede ser una tarea tediosa, por lo que en este punto podría ser recomendable que acudas en busca de asesoramiento.

8. Asesoramiento

Si quieres que te asesoren gratuitamente de forma presencial, puedes recurrir a los **Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)**. Se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial.

Consulta tu centro más cercano en la página del [Ministerio de Industria Turismo y Comercio](#).

También realizan funciones de PAE los centros de Ventanilla Única Empresariales (VUE):

- [Ayuntamiento de Madrid](#)
- [Cámaras de Comercio](#)

El Programa de **Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)** cuenta con un servicio de asesoramiento empresarial para resolver todas las dudas que puedan aparecer en la puesta en marcha de tu proyecto. De forma complementaria, también dispones de un foro e cooperación donde plantear y resolver dudas con el resto de usuarias. Además, hay cursos, jornadas, e incluso una herramienta de autodiagnóstico para evaluar la viabilidad de la idea.

9. Organización de la contabilidad

Es un tema de vital importancia. No solo te permitirá conocer la cantidad de impuestos que debes pagar, sino también te permitirá analizar la situación financiera de tu negocio, y así tomar mejores decisiones.

La organización de la contabilidad incluye la elaboración de los libros contables y los estados financieros (el estado de ganancias y pérdidas, el balance general y el flujo de caja), pero también la elaboración de los estados financieros proyectados.

En este punto es recomendable contratar una gestoría, que además de ayudarte a llevar la contabilidad y a declarar tus impuestos, te ayude con la planificación financiera de tu negocio.

10. Marketing

Prepara toda clase de publicidad ingeniosa para atraer los clientes a tu negocio. Flyers, logotipos, folletos promocionales, cartelería, publicidad en medios de comunicación, etc. Todo es válido cuando se trata de promocionar tu negocio. No olvides crear tu propio sitio web y cuentas en redes sociales, Internet es un medio muy económico y sencillo de atraer clientes. "Si tu negocio no está en Internet, tu negocio no existe", Bill Gates.

Inauguración o apertura

Finalmente, después de un largo proceso de planificación y ejecución, llega el esperado día de la inauguración o apertura de tu negocio.

Pero recuerda que aquí no acaba la historia, no ha hecho más que comenzar, esfuérate cada día por hacer crecer tu negocio, asegurarte de mantener siempre la calidad de tu producto o servicio, y procura brindar siempre un excelente servicio al cliente, que no solo haga que tus clientes vuelvan, sino que además te recomienden.