

Pasos que necesitas saber para la creación de una empresa

Buscar una idea

Es lo primero que hay que tener en cuenta y puede ser determinante para el éxito o el fracaso de la empresa. Incluso el negocio más sencillo en apariencia puede terminar antes de empezar por culpa de una idea mal definida o poco desarrollada. La idea debe ser realista y poder presentarse como viable. No se trata de encontrar un negocio que revolucione el mercado, sino de detectar un hueco, una oportunidad que nadie haya aprovechado.

Plan de negocios

Consiste en plasmar la idea en papel de una forma sintetizada, pero sin dejar cabos sueltos, dejando claros qué objetivos quiere alcanzar la empresa y cómo piensa lograrlo, es decir, la estrategia que utilizará. Sirve para estudiar y planificar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto. Debe ser ante todo realista y tener en cuenta el entorno económico y el mercado en el que se va a competir. Es también la tarjeta de presentación del empresario ante posibles colaboradores, entidades, inversionistas, etc.

El emprendedor, en cualquier caso, debe hacer acopio de toda la información que pueda estar relacionada con la puesta en marcha de su negocio, para que no queden flecos en su constitución.

Hay que tener claro a qué mercado se dirige

la empresa y quiénes serán sus clientes potenciales. Identificar los datos principales del mercado, sus previsiones de crecimiento, competencia, estructura, segmentación. Prever las barreras de entrada y competidores. Debe contemplar toda la normativa legal aplicable a la actividad que va a desarrollar la empresa y los permisos y autorizaciones que deberá tramitar.

- **Descripción de la empresa y del producto o servicio que va a realizar.** Referir la experiencia y objetivos del producto o servicio que ofrece. Si se posee la patente o marca, la localización de la empresa y los criterios por los que lo ha elegido.

- **Estudio de mercado.** Demostrar que existe una oportunidad de negocio. Servirá como base para diseñar las estrategias. Es una labor de investigación a partir de datos externos. Hay que tener claro a qué mercado se dirige la empresa y quiénes serán sus clientes potenciales.

- **Plan de marketing.** Dejaremos más o menos claro cómo vamos a vender el producto. Políticas, estrategias para darlo a conocer al mercado y cómo motivar al potencial cliente para que acuda a nuestra empresa. Definir la cobertura del mercado que se va a realizar. Analizar la necesidad de distribuidores o intermediarios. Elaborar un listado de posibles clientes. Describir las técnicas de venta, políticas de descuento y formas de cobro. Establecer las líneas de publicidad y relaciones públicas. Diseñar las campañas de marketing con sus objetivos.

- **Definición de los medios técnicos.** Establecer los medios técnicos que se necesitan para poner en marcha una empresa, su costo y su financiación. Debe completarse con un Plan de Compras que planifique la gestión de las compras y su almacenaje.

- **Organización y recursos humanos.** Servirá para definir el organigrama y distribuir las tareas, los puestos de trabajo y las correspondientes funciones y sus responsables. No hay que olvidar que el principal activo de una empresa es su capital humano. Una vez seleccionados los empleados, es conveniente asesorarse sobre la modalidad de contratación que más conviene adoptar en cada caso, teniendo en cuenta la legislación vigente y los incentivos fiscales que aportan los distintos contratos.

- **Estudio económico financiero.** Es necesario determinar cuáles serán los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo se va a obtener el capital. Habrá que definir la estructura financiera de la empresa y hacer previsión de su rentabilidad, al menos, a medio plazo.

- **Aspectos formales y estructura legal.** Trámites administrativos y legales necesarios que hay que cumplimentar para poder constituir la empresa y el régimen fiscal al que deberá someterse. La persona física: ejerce en nombre propio su actividad empresarial. Es el propietario único de la empresa, que dirige y gestiona y percibe todos sus beneficios. La persona jurídica: Organización de un grupo de personas que desarrollan las funciones propias de la actividad empresarial. Más información en Formas jurídicas.

- **Los trámites.** Una vez escogida la forma jurídica, se procede a los trámites de crear la empresa. Son trámites de constitución pesados, pero no son difíciles.