

MANUAL DEL EMPREENDEDOR



La **cartilla** para quien
va **montar** un
nuevo **negócio** !

9.

¿Cual el plazo ideal para el retorno de la inversión?



La respuesta esperada, para esta pregunta, podría ser:

-¡Cuanto antes mejor!

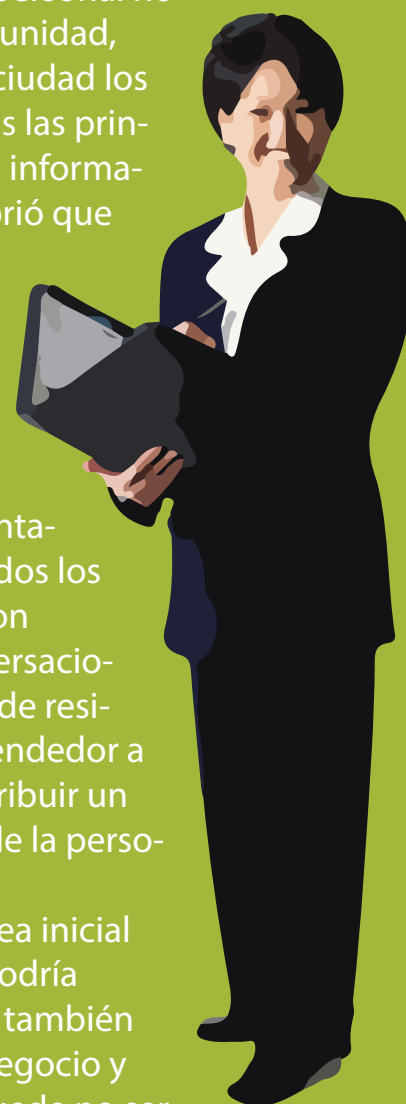
Sin embargo, en la verdad, no existe un plazo de retorno ideal para un emprendimiento. Sí existe um límite de aporte de capital por parte del emprendedor, que dependerá exclusivamente de sus posibilidades financieras, o de un inversionista, que podrá ser un socio, u outra persona o institución que crea en el potencial de la futura empresa. Mientras la empresa no consigue obtener un saldo suficiente para cubrir las despesas, o si este valor fuera muy pequeño, el emprendedor tendrá que realizar constantes subvenciones financieras, lo que podrá agotar sus reservas al largo del tiempo, afectando no solamente el negocio, como también su vida personal.

Por lo tanto, mantenga total control sobre el flujo de caja, pues este instrumento podrá avisar, con la antelación necesaria, las oscilaciones financieras.

Vamos ejemplificar: un emprendedor tuvo la idea de montar una heladería en una ciudad del interior de San Pablo, principalmente porqué percibió que los días de calor están cada vez más constantes, y que a él próprio le gustaba um buen helado.

Todavía, sabiendo que su sentimiento personal no era suficiente para caracterizar la oportunidad, buscó, primeramente, identificar en la ciudad los locales en los cuales estaban localizadas las principales heladerías. Para conseguir estas informaciones buscó diversas fuentes y descubrió que en un barrio de gran densidad populacional y poder adquisitivo médio, no habia ninguna heladería. Imaginó entonces que talvez fuese menos arriesgado iniciar um nuevo negocio distante de concorrentes. Decidió, entonces, concentrar su acción de levantamiento de informaciones del barrio. Todos los días, se dirigía para allá y conversaba con algún residente... En una de estas conversaciones, conoció el líder de una asociación de residentes, que facilitó el acceso del emprendedor a una reunión, en la cual pudo hasta distribuir un cuestionario de preguntas frecuentes de la personas en relación al negocio.

El resultado: Se convenció de que su idea inicial significaba un negocio en potencial. ¿Podría entonces abrir la empresa? No, él sabia también que debería verificar la viabilidad del negocio y que mismo una buena oportunidad, puede no ser viable. El plan de negocios es una herramienta interesante para este análisis. En nuestro blog tenemos un guia completo para usted, basta hacer click [aquí](#) para hacer el download.



10.

¿Qué significa una oportunidad de negocio?

Una oportunidad de negocio existe cuando la ofrenda de un producto encontrase con la necesidad o deseo de alguien dispuesto a pagar por ellos. Por lo tanto, antes de todo, el emprendedor debe estar convencido de la existencia de una oportunidad a través de una inmersión en el mercado y en las características del tipo de negocio que él pretende desenvolver.

11.

¿Cuál és el procedimiento para alquilarse un inmueble para la empresa?

La elección de un buen punto comercial es fundamental para el suceso de su negocio, sean industria, comercio o servicio. Inicialmente, haga un buen planeamiento de tu futuro negocio para saber qué tipo de inmueble será necesario para tu actividad. Negocie el valor del alquiler, fecha de pagamento, plazo de locación y demás cláusulas con el locador, en la forma y condiciones compatibles con el emprendimiento, considerando el tiempo de retorno de la inversión.

Para la elección del inmueble, verifica si el local del punto comercial atinge el público deseado – en caso de comercio o servicios – o si favorece el flujo de las mercaderías para los locales de destino, caso sea industria.

Ve si há servicios de transporte público para clientes y empleados, facilidad de mercaderías. Si el inmueble tiene fuerza eléctrica que atienda las necesidades de la actividad, si há incidencia de inundaciones en el local y la region.

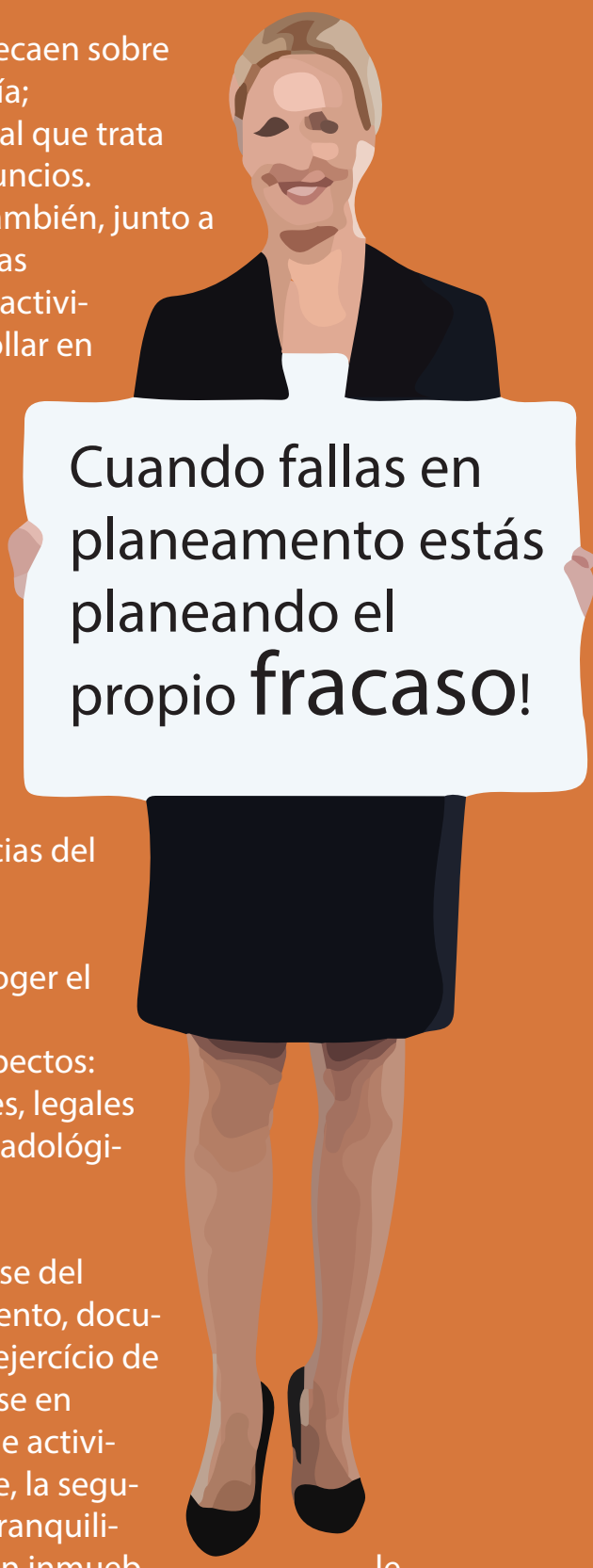
En fin, examine las condiciones del inmueble a fin de adaptarlo al ejercicio de la actividad pretendida. Pero,acuerdate de que cualquier reforma a realizarse en el inmueble dependerá de autorización expresa del propietario y, normalmente, de la aprobación del proyecto por la Municipalidad. Usted también deberá verificar en la Municipalidad:

- Si el inmueble está regularizado;
- Si las actividades a seren desenvolvidas en el local respetan la ley de zonificación del municipio;
- Si los impuestos que recaen sobre el inmueble están en día;
- La legislación municipal que trata de la instalación de anuncios.

Es necesario verificar también, junto a los órganos que rigen las normas para el tipo de actividad que quiere desarrollar en el local. Es importante resaltar que las actividades relacionadas a la salud, tales como: bares, restaurantes, farmacias, etc., dependen de albaranes de departamentos gubernamentales que son encargados de fiscalizarlos. Verifica, todavía , las exigencias del Cuerpo de Bomberos.

No tengas prisa en escoger el local para tu empresa. Considera todos los aspectos: financieros, ambientales, legales y principalmente, mercadológicos.

Es importante recordarse del Albarán de Funcionamiento, documento que autoriza el ejercicio de una actividad llevandose en cuenta el local, o tipo de actividad, el medio ambiente, la seguridad, la moralidad, la tranquilidad pública, etc. Ningún inmueble podrá ser ocupado o utilizado para instalación y funcionamiento de usos no-residenciales sin previa de emisión, por el ayuntamiento, de la licencia correspondiente, sin la cual será considerada en situación irregular. La licencia de funcionamiento deberá estar fijada en lugar visible al público. Por lo tanto, quédese atento a todas estas cuestiones, antes de escoger tu punto comercial, para que después no tengas que cerrarlo debido a alguna irregularidad.



12. ¿Cuál és el procedimiento para registrar la marca de la empresa?

El empresario debe seguir los siguientes procedimientos:

- Realizar el depósito de la marca junto al órgano regulador, rellendo los formularios oficiales, siguiendo las normas y las reglas de la institución, cuanto a los valores de las tasas, fechas y otras obligaciones.
- Aguardar el examen formal de la marca.
- Solicitar la publicación del pedido para manifestación
- Aguardar la publicación de deferimento del plazo para el pago de tasa.
- Aguardar la concesión del registro por la entidad.

13 ¿Cuales son los procedimientos para contratarse un empleado?

Al admitir un empleado, o empleador deberá solicitar la entrega de los documentos pertinentes de acuerdo a legislación de cada país. Busca un buen contador y entérate completamente de todas las exigencias legales. Contratar un empleado genera riesgos que muchas veces ni imaginamos que posan haber como, accidentes de trabajo, obligaciones cuanto a impuestos, pago de vacaciones y 13° salario, y muchas otras que pueden onerar tu negocio en el futuro.

Conforme la rama de actuación serán las estrategias necesarias en la hora de documentar la contratación. Jamás tome cualquier acción de contratación sin estar debidamente regulado y regularizado.



14. ¿Cómo controlar mi stock?

La empresa que tiene necesidad de hacer stock para poder realizar mejor sus ventas debe tener atención redoblada, al mínimo en relación a dos factores:

- No pueden faltar productos
- No pueden sobrar productos en Esa és la esencia de los estoques em las empresas: el suprimiento de cantidad de productos que el mercado, entiéndose cliente, desea adquirir de inmediato. Por lo tanto, es más eficiente, tener la cantidad ideal de la demanda, cuando se tiene planeamiento, o sea, cuando el empresario establece las siguientes metas:
- Previsión de ventas para los varios periodos del año
- Previsión de compras necesarias para atender las expectativas de ventas.
- Previsión del stock mínimo – que estará representado el stock de seguridad – y que lleva em consideración, entre otras cuestiones, el tiempo que la empresa tiene que esperar para recibir las compras realizadas y cuando és el caso, también el tiempo de producción.

El planeamiento de ventas y de compras, también debe indicar las acciones de venta que deben ser implementadas para garantir que lo que fue previsto de facto ocurra. No da para planear y apenas quedarse esperando acontecerm

Haga acontecer lo que fue planeado.

El planeamiento adecuado de stock puede significar más recursos financieros para la empresa, o sea, el capital de giro puede ser utilizado para otras acciones empresariales, como incrementar [la propaganda y la publicidad](#) de tu empresa.

Tenga lo que fue planeado como un desafío de ventas, por ejemplo.

Antes mismo de terminar el periodo correspondiente al planeamiento, sea un mês, un trimestre, etc., acompaña cómo las ventas están comportandose y qué otros factores pueden estar influenciando. No dejes para pensar en el problema solamente después de su ocurrencia, y si se



está percibiendo el riesgo de sobrar en stock más del previsto, és necesario agilizar con antecendencia y promover estrategias que al menos minimizen el problema, o sea, disminuan las sobras excesivas de stock.

Se entiende por excesiva toda la cantidad que ultrapase el volumen mínimo de stock.

Vale el esfuerzo para efetivar los controles de stock, pues esto estará contribuyendo para que los lucros generados en las ventas no se queden por mucho tiempo retirados y desvalorizados en los estoques.

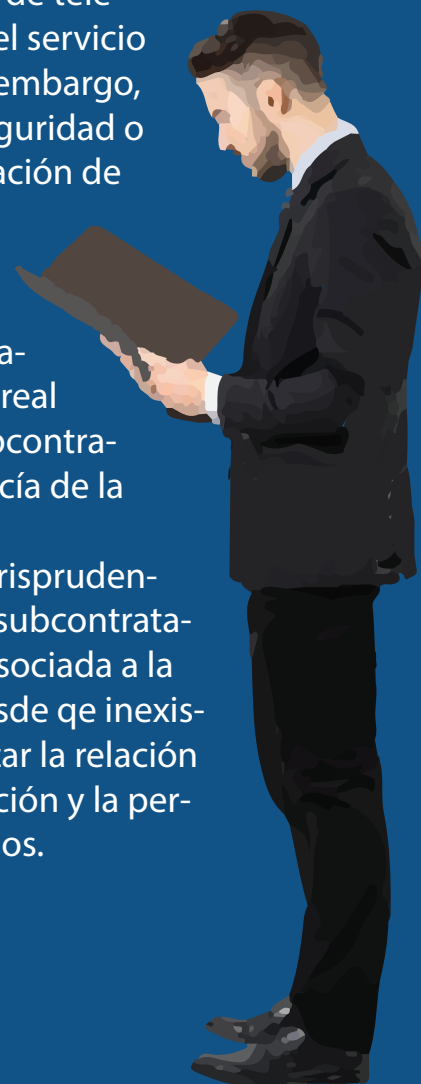
15. ¿Cómo utilizar mano de obra, trabajo subcontratado?

La forma de contratación de empleados es, cada día, más diversificada. Una forma de contratación con la cual nos encontramos frecuentement, principalmente en los grandes centros urbanos, es el conocido como “subcontratación de mano de obra” o “contratación de servicios subcontratados”. Esta forma de contratación contribuye a la disminución del índice de desempleo, proporcionando un mayor número de vacantes en el mercado de trabajo, siendo, por tanto, benéfica para los trabajadores. Ella posibilita, además, la reducción de los costes provenientes de los encargos previdenciarios y trabajistas.

La subcontratación de mano de obra exige, sin embargo, ciertos cuidados, que deben ser tomadas por la empresa de servicios, una vez contratados por la empresa fornecedora de la mano de obra.

Inicialmente, la empresa tomadora nunca podrá subcontratar la actividad directamente vinculada con su actividad principal (objeto social de la empresa), es decir, si la empresa interesada es una empresa de telemarketing, no podrá subcontratar el servicio de atendente de telemarketing, sin embargo, podrá subcontratar el servicio de seguridad o limpieza, por ejemplo. La externalización de servicios directamente relacionados con la actividad principal de la empresa tomadora de los servicios hace con que la misma sea considerada por la justicia de trabajo como la real empleadora de los trabajadores subcontratados, bajo los auspicios de la primacía de la realidad, tornado tal contrato nulo.

Tanto los doctrinadores cuanto la jurisprudencia firman entendimiento de que la subcontratación solamente és lícita cuando es asociada a la actividad-medio de la empresa y desde qe inexistan elementos capaces de caracterizar la relación de empleo, tales como la subordinación y la personalidad en la prestación de servicios.



Así, el tomador de los servicios no podrá dar órdenes directas a los funcionarios de la empresa contratada, ni tampoco atribuir tareas o exigir el cumplimiento del horario de trabajo, como si fuesen sus empleados, sob pena de ser considerado el real empleador, siendo decretada, en este caso, la fraude en la subcontratación de la actividad.

La empresa interesada en subcontratar cualquier actividad-- medio debe, todavia, informarse a cerca de la idoneidad de la empresa fornecedora de la mano de obra, bien como, fiscalizar el fiel cumplimiento del contrato celebrado, como, por ejemplo, saber si los empleados están recibiendo sus salarios de forma correcta, o todavia, si los presupuestos fundiários estan siendo depositados em día, etc.

16. ¿Cómo incentivar mi equipo de funcionarios?

Cuando un cliente llega a una empresa, la diferencia proporcionada por la actuación en equipo es sentida ya en el propio ambiente, caracterizado por profesionales entusiasmados, optimistas y dinámicos y se refleja en todos los procesos, desde la anotación clara de un simple recado, hasta la búsqueda de auxilio junto a un compañero de trabajo, cuando no se tiene certeza de una información a ser pasada para el cliente. Y esa diferencia contribuye, y mucho, para la realización de negocios. Esa atmósfera de equipo, de confianza y de compartimiento, es conseguida por un árduo trabajo de liderazgo, capaz de conciliar los aspectos individuales de los profesionales con las expectativas de la empresa y de los clientes. Y cada empresa tiene su estilo, sus peculiaridades. Así, no existe una receta lista.

Entretanto, algunas practicas pueden ser inspiradoras para el desenvolvimiento de equipos vencedores:

- Definición de metas: saber donde se quiere llegar.
- Practicar constantemente el “feedback”: una palabra colocada en forma correcta hace toda la diferencia; comunicación es todo.
- Reconocimiento: satisfacción personal y profesional.
- Libertad para pedir ayuda: la importancia de confianza
- Delegar responsabilidades y apoyar realizaciones: autonomia y tomada de decisión.

Esas practicas de equipos dejan claros los beneficios para la organización, principalmente en lo que dice respeto a mejora de las condiciones para realización de negocios, al aumento de satisfacción de los clientes.

Por otro lado, las empresas que no actúan con el sentido de equipo tiene mayor propensión para desenvolver aspectos como burocracia interna y confusión, en una atmosfera de desconfianza e individualismo, lo que puede influenciar negativamente en su relacionamiento con los clientes, disminuyendo sus condiciones de competitividad.



Es por eso que desenvolver los equipos en las organizaciones es tan importante en el agitado mercado contemporáneo.

Formando um equipo de alta performance.

- Trabajar efectivamente en Equipo.
- Compartir las visiones del futuro con los colaboradores, parceros y fornecedores.
- Dialogar abierta y francamente con todas las personas involucradas.
- Aceptar, implementar y valorizar las buenas ideas que frecuentemente ocurren en las empresas.
- Delegar autoridad y responsabilidades para que el equipo consiga trabajar unido y coherente.
- Alternar la jefatura de los trabajos conforme las competencias exigidas en cada caso y ocasión.
- Capacitar y valorizar el conocimiento de todos.
- Estimular el trabajo en equipo y buscar el comprometido de todas las personas en la empresa y otras más.

Muy bien, de esta forma llegamos al fin del segundo volumen sobre preguntas frecuentes que los empresarios deberían saber. En la próxima semana estaremos publicando el volumen 03. Aguarde! Si necesitas el volumen 01 haga click [aquí](#) para obtenerlo.

Un gran abrazo y hasta la próxima semana.



Suelte su imaginación, **Nosotros imprimimos!**



Teléfono:

0673-221530
0983-286189