

# MANUAL DE AUTORREFLEXIÓN

**mujeres**  
FUNDACIÓN

## INTRODUCCIÓN

El presente Manual para el autodiagnóstico consiste en una serie de preguntas ordenadas sobre las diferentes cuestiones que ha de resolver la persona o grupo de personas que quieran iniciar un proyecto empresarial.

Las preguntas se agrupan en base a los distintos apartados que componen un Plan de Empresa. Si respondes a todas y cada una de ellas de forma extensa, precisa y por escrito, estarás en condiciones de elaborarlo y servirá de base para iniciar su proyecto o presentarlo como memoria técnica o plan de viabilidad para solicitar una subvención o crédito.

A medida que vaya aclarando los interrogantes, estarás en condiciones de evaluar por ti misma las posibilidades de tu proyecto empresarial y descubrir los puntos débiles que necesitas resolver.

## MODO DE UTILIZACIÓN DEL MANUAL

1. Lee todo el manual para hacerte una idea global de los temas a tratar.
2. Sigue el orden del manual para contestar las preguntas
3. Se sincera y no te engañes. Engañarte te puede costar el fracaso de tu proyecto y por tanto tu dinero.
4. Resolver las distintas cuestiones puede llevarle bastante tiempo.
5. No te preocupes, si no puedes contestar a todas las preguntas, desde Fundación Mujeres podemos prestarte el apoyo que necesites

## DEFINICIÓN DEL PAR PRODUCTO/MERCADO

¿Qué pasos has seguido, hasta el momento, para el desarrollo de tu idea?

¿En qué consiste el producto o servicio que vas a ofertar?

¿Para qué sirve?

¿A quienes sirve?

EVALÚA TU IDEA	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## ANÁLISIS EXTERNO

### Macroentorno

¿Las tendencias demográficas en la actualidad y en un futuro próximo afectarán positiva o negativamente a tu empresa?

¿Cómo crees que influirá la situación política en la nueva empresa?  
¿Favorece a la autónoma? ¿Por qué?

¿Qué estímulos y restricciones ofrecerán probablemente las reglamentaciones o normas de control dictadas por la administración?

¿Los nuevos hábitos socio-culturales, inciden de forma favorable en el consumo de tu producto o servicio?

¿Puede acceder tu empresa a los nuevos avances tecnológicos que afectan a su actividad? ¿En qué medida?

¿Cómo afecta el entorno financiero a tu empresa?

EVALÚA CÓMO AFECTA EL MACROENTORNO A TU IDEA	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

### Microentorno

¿Quiénes van a ser tus clientes/as? ¿Cuáles son sus hábitos de consumo, poder adquisitivo, edad, sexo...? ¿Has establecido contacto con posible clientela?

¿Qué número de clientes/as puedes tener?

¿Quiénes son tus competidores/as?, ¿Cuántos/as son, qué productos/servicios ofrecen y a qué precio?, ¿En qué se diferencia tu producto o servicio del suyo?

¿Quiénes van a ser tus proveedores/as habituales? ¿Cómo vas a contactar con ellos/as? ¿Cuáles son sus plazos de entrega? ¿Qué condiciones de pago te ofrecen?

¿Has pensado en realizar un estudio de mercado?

EVALÚA CÓMO AFECTA EL MICROENTORNO A TU IDEA	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## ANÁLISIS EXTERNO

### Factores relativos a la promotora

¿Por qué quieres crear una empresa? ¿Qué objetivo u objetivos persigues con ello, (autoemplearte, rentabilidad económica,....?)

¿Por qué te crees capaz de poner en marcha tu iniciativa empresarial?

¿Tienes o has tenido negocio anteriormente?

¿Hay alguien en tu entorno familiar o círculo de amigos/as que haya tenido o tenga en la actualidad su propia empresa?

¿Necesitas socios/as para crear tu empresa?

¿Tienen experiencia profesional en el sector al que pertenece la empresa?

¿Has tenido personas bajo tu dirección?

¿Necesitas formación específica para gestionar mejor tu empresa? ¿Cómo accederías a ella? ¿Cuándo la realizarás?

¿Qué repercusiones desde el punto de vista personal supone para ti convertirte en empresaria?

¿Qué cualidades personales crees que te definen mejor? ¿Crees que son positivas o negativas para ser empresaria?

¿Tienes dificultades para tomar decisiones o para asumir responsabilidades?

¿Asumes riesgos con facilidad?

¿Eres constante en las iniciativas que emprendes?

¿Estas al día en las novedades que se producen en el entorno empresarial, lees prensa, acudes a conferencias o charlas con frecuencia?

¿Es para ti prioritario obtener beneficios rápidamente? ¿Cuándo esperas obtener algún ingreso?

EVALÚATE A TI MISMA COMO EMPRENDEDORA	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

**Factores relativos al producto o servicio ofrecido**

¿Es nuevo? ¿Ya existe, pero no está suficientemente desarrollado, es muy caro, no está bien distribuido?

¿Cuál es el elemento que lo diferencia de los demás productos/servicios?  
¿Mejora otros productos/servicios existentes, en calidad, precio, distribución, servicio postventa, etc...?

EVALÚA TU PRODUCTO/SERVICIO	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## PLAN DE MARKETING

### El producto

¿Qué nombre vas a elegir para tu empresa, crees que es comercial?

¿Es un nombre fácil de pronunciar y atractivo?

¿Define el nombre al producto o servicio? ¿Tiene relación con la actividad?

¿Es variable la demanda del producto o servicio a lo largo del año?

¿Tiene un ciclo de vida concreto tu producto/servicio?

¿Deseas ampliar la gama de productos, servicios en el futuro? ¿De qué forma? ¿Cuándo?

¿El producto es flexible y se puede adaptar a cambios de la demanda y gustos de la clientela?

¿Existen en el mercado otros productos o servicios que complementen los tuyos? ¿En qué y cómo? ¿Podrías llegar a algún tipo de acuerdo de colaboración con esas empresas?

## **El precio**

¿Cómo calcularás el precio de venta de tus productos o servicios?

¿Con qué margen fijarás los precios, teniendo en cuenta los costes de producción?

¿Conoces el precio de tu competencia, en qué te influye?

¿Los precios serán superiores, inferiores o parecidos a la competencia?  
¿Por qué?

¿Has previsto la realización de descuentos en el precio? ¿Por fechas señaladas? ¿Por tipo de clientela? ¿Por campañas de promoción?

## La distribución

¿A qué nivel vas a distribuir el producto? ¿Comarcal? ¿Nacional?  
¿Internacional?

¿Cómo vas a hacer llegar tu producto/servicio al consumidor/a final  
directamente o a través de intermediarios/as?

¿Si utilizas intermediarios/as ¿Quiénes serán y cuánto te costarán? ¿Cómo  
influirá en el coste final del producto?

¿Existen otras alternativas a la venta?

¿Dónde y cómo vende tu competencia?

## La comunicación y la promoción

¿De qué forma vas a hacer llegar tu producto o servicio a los/las  
consumidores/as?

¿Has elaborado una lista de posible clientela y personas de interés para presentarles la empresa?

¿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?

¿Vas a utilizar los servicios de una empresa publicitaria, cuánto te cuesta?

¿Tendrá tu empresa algún logotipo y/o imagen identificativa especialmente diseñado?

¿Realizarás promociones especiales, por nuevo producto, por inicio de temporada, por fechas socialmente significativas? ¿Se ha previsto la elaboración de productos muestra? ¿Vales de descuento? ¿Regalos de empresa, premios u otros mecanismos? ¿Carnet de cliente/a preferente? ¿Envíos periódicos de cartas personalizadas? ¿Propaganda de mano? ¿Otros? ¿Qué coste tienen?

EVALÚA TU PLAN DE MARKETING	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## PLAN DE PRODUCCIÓN

¿Qué fases tiene el proceso de fabricación o prestación del producto/servicio?

¿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?

¿Quién te va a proveer de los productos o materias primas necesarios para obtener el producto o servicio?

¿Necesitas algún tipo de máquina o herramientas especiales, dónde las vas a conseguir y cuánto te cuestan?

¿Vas a encargarte de todo el proceso de obtención o prestación del producto/servicio final o cuentas con colaboradores/as

¿Has contemplado la posibilidad de subcontratar? ¿En qué condiciones?  
¿Con qué plazos de entrega?

¿Cuál es la cantidad mínima y máxima de productos, o de servicios que puedes prestar o fabricar en un mes?

¿Qué cantidad de productos/servicios y de que tipo necesitas producir o prestar al mes para cubrir gastos?

¿Cuál es la cantidad máxima que puedes distribuir?

¿Tienes previsto algún sistema de control de calidad del producto/servicio?  
¿Qué importancia le das a esta cuestión?

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?

EVALÚA TU PLAN DE PRODUCCIÓN	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## INFRAESTRUCTURAS

¿Es importante la localización geográfica de tu empresa? ¿Por qué?

¿Está localizada en un centro urbano, en un barrio, en las afueras, en una zona rural? ¿Qué ventajas y desventajas tiene esa ubicación?

¿Cómo ha de ser el local que necesito para desarrollar la actividad empresarial? Superficie, coste y forma de pago

¿Necesitaré hacer reformas para adecuar la instalación? Descripción y coste

¿Vas a comprar o alquilar el local? ¿Has comparado ambas opciones?

¿Cuánto te cuesta mensualmente el mantenimiento del local?

¿Qué mobiliarios necesito adquirir? Descripción, cantidad, coste y forma de pago.

¿Es un local provisional o para toda la vida de la empresa? ¿Tendrías que cambiarlo en función de la evaluación de la misma? ¿Has contemplado el coste?

¿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 tu clientela?

¿Te hace falta disponer de transporte propio? ¿De que tipo? ¿Cuánto vale? ¿Puedo conseguirlo de segunda mano? ¿Qué permisos hacen falta? ¿Qué

coste? ¿Se puede contratar el transporte con empresas especializadas? ¿En qué condiciones de recogida/entrega de la mercancía y a qué precio?

EVALÚA TUS INFRAESTRUCTURAS	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

¿Cómo organizarás la empresa?

¿Cuáles son las áreas básicas de trabajo de la empresa? ¿De qué se encargará cada área? ¿Qué funciones tendrán?

¿Van a trabajar todos/as promotores/as? ¿Qué papel juegan los/as promotores/as en relación al resto de los/las trabajadores/as? ¿Cuál es su función?

¿Vas a necesitar trabajadores/as adicionales? ¿Cuántos empleados/as necesitas, con qué cualificación y cuánto te cuesta cada uno/a?

¿Cómo distribuirás los diferentes trabajos y responsabilidades?

¿Cómo reclutarás el personal necesario? ¿Qué proceso de selección llevarás a cabo?

¿Qué tipo de contratos utilizarás? ¿Conoces las medidas de apoyo a la contratación?

¿Tienes previsto lo que sucedería si cambiase el volumen de producción?  
¿Dispones de personal flexible?

¿Necesitas contactar con personas que trabajen desde fuera de la empresa (autónomas, profesionales, etc.)

¿Cómo se remunera el trabajo? ¿Has previsto algún tipo de incentivo en función de objetivos

¿Qué horario de trabajo se establecerá? ¿Va a ser fijo o diferentes turnos? ¿Vas a existir un horario específico para la atención a la clientela?

EVALÚA LOS RECURSOS HUMANOS	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO

¿Cuánto dinero vas a necesitar para iniciar la actividad?

¿Tienes dinero propio suficiente o necesitas pedirlo? ¿a quién? ¿a un familiar o a una entidad financiera? ¿Conoces sus condiciones?

¿Con qué garantías y/o avales puedes contar?

¿Conoces las ayudas y subvenciones a las que tienes derecho, quién las concede, cuantía y cuando las tienes que solicitar?

¿Sabes cuanto te cuesta abrir mensualmente tu negocio?

¿Sabes cuáles son las previsiones de ingresos y gastos, mes a mes, al menos para los dos primeros años?

EVALÚA TÚ PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

¿Qué medidas de seguridad y salud laboral son necesarias para realizar la actividad prevista ya sea en la maquinaria, en la manipulación del producto o materias primas, en su transporte, o en las instalaciones? ¿Qué coste tienen esas medidas?

¿Se prevé contratar algún tipo de póliza de seguros para cubrir los posibles riesgos de inundación, incendio, robo, accidente, responsabilidad civil u otros? ¿Qué coste tiene?

EVALÚA LA SEGURIDAD Y SALUD LABORAL	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)

## LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA

¿Conozco las diferentes formas jurídicas para constituir mi empresa? ¿Cuál elegiré? ¿Por qué? ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene?

¿Conoces la diferencia entre establecerte como empresaria individual (o comunidad de bienes) o constituir una Sociedad Mercantil?

¿Conoces las fórmulas de Sociedades Laborales y las ventajas y desventajas que presentan?

¿Conoces las normas que regulan el sector de actividad en el que te vas a mover? ¿Requiere contemplar alguna legislación específica?

¿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/as promotores/as tiene conocimientos sobre este tema?

EVALÚA TU ENFOQUE EMPRESARIAL	
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES (¿Cómo tratarías de mejorarlos?)