

GUÍA BÁSICA PARA EMPREENDEDORES

Introducción

Este manual fue realizado en el marco del Proyecto Final de la carrera Tecnólogo en Administración y Contabilidad, del Centro Universitario de Tacuarembó- Universidad de la República.

El objetivo de éste es crear una guía práctica y accesible para cualquier emprendedor. El mismo brindará herramientas y tratará aspectos claves para crear o formalizar un emprendimiento, así como también contemplará algunas nociones básicas de gestión, independientemente del rubro o área a desarrollar.

La normativa y los valores aquí mencionados son los vigentes a la fecha de creación de este manual (Noviembre 2021).



Consideraciones antes de iniciar
formalmente una empresa

.....

Antes de iniciar formalmente un emprendimiento, se debe tener en cuenta algunas obligaciones a asumir como por ejemplo:

El acceso a la seguridad social del emprendedor y sus empleados. Esto implica generar aportes personales, patronales los cuales le permitirán en un futuro el acceso a una jubilación. También brindará acceso a FONASA, seguros por enfermedad, seguros por desempleo, entre otros. (BPS)

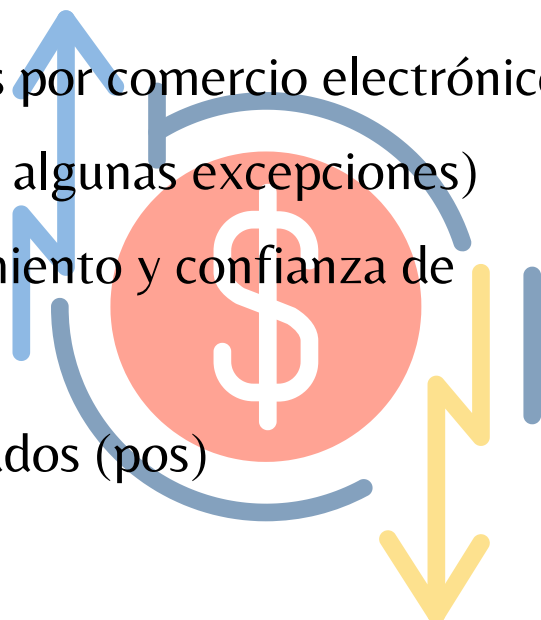
Los tributos que se deben pagar mensualmente, dependiendo de la tributación adoptada. (DGI)

Y la posibilidad de acceder a préstamos financieros brindados por Bancos e instituciones financieras.

.....

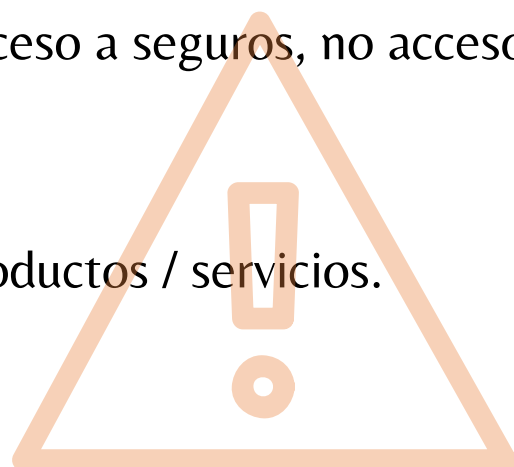
BENEFICIOS DE ESTAR FORMALIZADO

- Posibilidad de comercializar productos por comercio electrónico
- Participar en licitaciones públicas (con algunas excepciones)
- Obtener mayor credibilidad reconocimiento y confianza de clientes y proveedores
- Posibilidad de acceder a nuevos mercados (pos)



RIESGOS DE NO FORMALIZARSE

- Riesgos económicos (multas por evasión, desprotección frente a los acreedores en caso de demandas legales o embargos financieros).
- Desprotección para los empleados y el empleador (cobertura médica, falta aportes previsionales, no acceso a seguros, no acceso a beneficios excepcionales).
- Pérdida de mercados (pos).
- Imposibilidad de comunicar, publicitar productos / servicios.



TIPOS DE REGÍMENES — PARA PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS



¿QUÉ TIPO DE RÉGIMEN ME CONVIENE MÁS?

1. ¿La actividad a desarrollar combina capital y trabajo?

- Si. Entonces teniendo en cuenta otras características del emprendimiento podrá ser: Monotributo, Monotributo MIDES o Pequeña empresa.
- No. Entonces es una empresa de Servicios, por lo cual podrá optar, por adoptar la forma de Monotributo Mides o una empresa de servicios tributando así: IVA Servicios Personales e IRPF categoría II.



¿QUÉ TIPO DE RÉGIMEN ME CONVIENE MÁS?

2- ¿Quién será el público objetivo al que se quiere llegar? El régimen Monotributo, presenta limitaciones a la hora de comercializar sus productos, ya que solo puede hacerlo a consumidores finales y esto no incluye al Estado, ni a empresas.

3- Estos regímenes tienen limitaciones. Las mismas van desde metros cuadrados ocupados, personal a cargo, ingresos y tope de volumen de activos.



REQUISITOS PARA CREAR UNA UNIPERSONAL O SOCIEDAD DE HECHO

- Ser mayor de 18 años
- Capacidad legal para ejercer actos de comercio
- Tener presente que para iniciar un Monotributo Social MIDES, como unipersonal o sociedad de hecho, se deberá solicitar autorización previamente a MIDES para ampararse a dicho régimen.



DOCUMENTACIÓN PARA INICIAR UNA SOCIEDAD DE HECHO

- 2 fotocopias de cédula de identidad de cada socio.
- Comprobante de domicilio fiscal de OSE, UTE o Antel.
- Formulario 0351, 0352 y 0353 (en caso de ser una persona jurídica) a presentar ante BPS Y DGI.
 - Formulario REC 205 a presentar ante BPS.
- Timbre profesional de \$210 (valor correspondiente a 2do semestre 2021).
- Para MSM el formulario es únicamente el 356 y no es necesario timbre profesional.



DOCUMENTACIÓN PARA INICIAR UNA SOCIEDAD DE HECHO

Para iniciar los trámites de inscripción, se debe concurrir personalmente a las oficinas respectivas de BPS Y DGI.

Este tipo de tramites a diferencia de las unipersonales, no se pueden realizar de forma online.

Aunque dado la pandemia COVID-19 se han efectuado registraciones vía mail para evitar la presencialidad, este trámite requiere que los emprendedores acudan a DGI para finalizar formalmente la registración de un emprendimiento.

DOCUMENTACIÓN PARA INICIAR UNA UNIPERSONAL

En caso de optar por realizar el trámite de forma presencial, se deberá presentar la siguiente documentación:

2 fotocopias de cédula de identidad del titular.

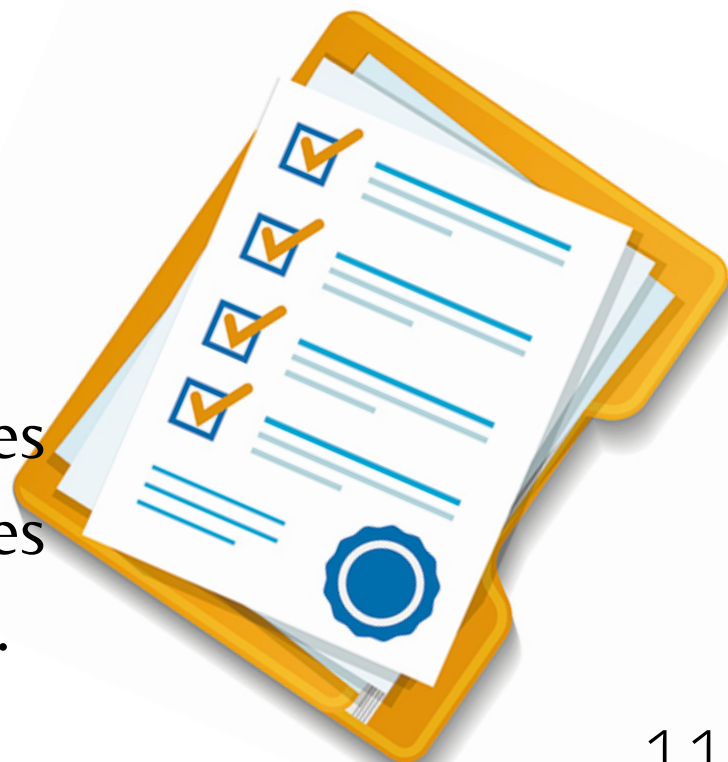
Comprobante de domicilio fiscal de OSE, UTE o ANTEL.

Formulario 0351 a presentar ante DGI y BPS.

Formulario REC 205 a presentar ante BPS

Timbre profesional de \$210
(valor correspondiente a 2do semestre 2021)

Para MSM el formulario es únicamente el 356 y no es necesario timbre profesional.



DOCUMENTACIÓN PARA INICIAR UNA UNIPERSONAL

Si se opta por realizar el trámite vía web, no será necesario presentar documentación alguna.

Luego de tener esto presente, se deberá considerar que no se podrá volver al régimen tributario anterior, sin antes cumplir un período de tres años en el mismo régimen, salvo excepciones previstas.

Los trámites que son comunes a todas las empresas son ante DGI, BPS y MTSS

Dependiendo la actividad que desarrolle se deberá tramitar permisos ante distintas instituciones, por ejemplo habilitaciones de Bomberos, Bromatología, MSP, MTOP, etc.

RÉGIMEN MONOTRIBUTO

Beneficios

- Permite unificar los aportes a BPS y a DGI en un solo tributo.
- Subsidio o licencia por enfermedad.



Desventajas

- Es un régimen muy limitativo en lo que respecta a la actividad a desarrollar, los topes a facturar, el tamaño del local, etc.
- Solo se puede vender a consumidores finales.



RÉGIMEN MONOTRIBUTO MIDES

Beneficios

- Se pagan aportes sólo cuando se tiene trabajo.
- Se abre la posibilidad de venderle al Estado y a empresas privadas.
- Acceso a la seguridad social.
- El pago mensual se hace en forma progresiva (25% durante los primeros doce meses de actividad registrada, 50 % en los siguientes doce meses y 75% en los terceros doce meses.)



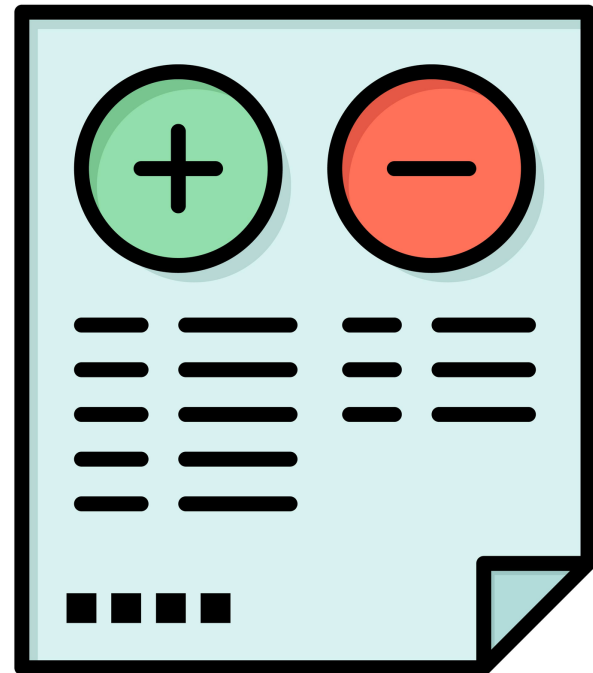
Desventajas

- Cuenta con requisitos muy excluyentes como por ejemplo, el estar en una situación socioeconómica vulnerable o por debajo de la línea de pobreza.
- No se permite contratar personal.

RÉGIMEN PEQUEÑA EMPRESA

Beneficios

- No hay límite para los activos.
- No hay límite para la cantidad de personas a emplear.
- No limita los metros cuadrados del lugar de funcionamiento de la empresa.
- Las empresas adheridas a facturación electrónica, tienen topeado el pago mensual a 3,3% de su facturación.



Desventajas

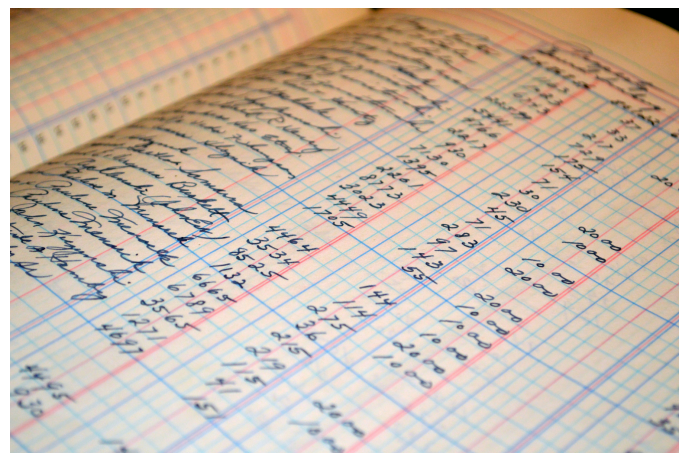
- Costos más elevados en comparación a los regímenes de monotributos.
- Imposibilidad de descontar el IVA compras, al igual que los regímenes de monotributo.

REGISTRACIÓN CONTABLE



¿QUÉ ES REGISTRAR?

Significa dejar constancia de hechos económicos que suceden en la operativa de la empresa, ya sea en papel o en forma digital.



Algunos ejemplos de hechos que se deben registrar en la operativa diaria de un negocio son: el pago a un proveedor, cuando se realiza una venta, o se adquiere una deuda, etc.



¿POR QUÉ HACERLO?

- Brinda información útil para la toma de decisiones.
- Permite llevar un control del dinero que entra y del que sale.
- Para organizar los pagos a los proveedores y las cobranzas.
- Para conocer la situación de la empresa en un momento dado, si estoy ganando o perdiendo.
- Para medir los gastos y obligaciones que tengo.



COSTOS



Los costos podrían definirse como los desembolsos monetarios que afronta una empresa en su actividad habitual.

¿Qué tipos de costos existen?

FIJOS: Son aquellos que están presentes todos los meses, independientemente de si desarrollamos la actividad o no. Es decir, no está asociado a la cantidad producida o vendida. (Ejemplos: alquiler, BPS, cuota de préstamo, etc.)

VARIABLES: Los costos variables son aquellos que están asociados con la actividad o ventas de la empresa. Varían cuando aumenta o disminuye la cantidad de unidades producidas o vendidas. Ejemplos: materia prima, consumo de UTE, etc.,

¿QUÉ OTROS COSTOS DEBO TENER EN CUENTA?

- Trabajo propio: Se refiere al costo que significa el trabajo del emprendedor en el emprendimiento, medido por horas invertidas, habilidades y conocimientos utilizados para desarrollar las tareas, etc.
- Depreciación de los bienes de uso: se refiere al costo generado por la pérdida de valor de los bienes que se usan para producir la mercadería o brindar el servicio. Se debe estimar una vida útil para dichos bienes, luego de la cual podrá quedar o no un valor residual, que es el valor que espero obtener por el bien, cuando termine su vida útil.

$$\text{DEPRECIACIÓN} = \frac{\text{Valor Inicial} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$



¿POR QUÉ LLEVAR UN CONTROL DE COSTOS?

- Permite calcular el costo de los productos o servicios vendidos/ofrecidos
- Permite conocer si la empresa es rentable o no.
- Permite controlar lo que egresa e ingresa.
- Permite planificar mejor las acciones futuras.
- Evita incurrir en gastos excesivos o innecesarios.



PLANIFICACIÓN





“Si a un sueño se le pone una fecha, este se convierte en una meta. Si esa meta es dividida en pasos, se convierte en un plan y un plan apoyado por acciones, se vuelve realidad”.

¿POR QUÉ PLANIFICAR?

El emprendedor debe tomar decisiones, las cuáles definirán el futuro del capital invertido, planificar ayuda a:

- Disminuir la incertidumbre y con ello el estrés
- Organizar mejor las áreas y recursos de la empresa
- Coordinar mejor las tareas y actividades
- Controlar y evaluar los resultados, porque nos facilitará comparar los resultados obtenidos con los planificados.
- Analiza dónde estás, establece dónde quieres ir, señala qué harás para llegar ahí y cómo lo harás.

ANÁLISIS FODA

HERRAMIENTA PARA
EMPRENDEDORES



¿Qué es?

El análisis FODA es una herramienta utilizada para evaluar la situación actual de un emprendimiento.

La cual construirá una imagen de la realidad en la que se encuentra el emprendimiento tanto de forma interna como externa.

Para poder realizar este análisis hay que tener claro los factores de la matriz, para así poder clasificar fácilmente los aspectos que afectan al emprendimiento

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

DEBILIDADES

AMENAZAS

Esas son los cuatro pilares del FODA, pero también podemos agruparlos en dos grandes clasificaciones como:

Aspectos internos:

Son los aspectos que la organización puede controlar, los cuales dependiendo si son positivos o no, se clasificarán en fortalezas y debilidades

Aspectos externos:

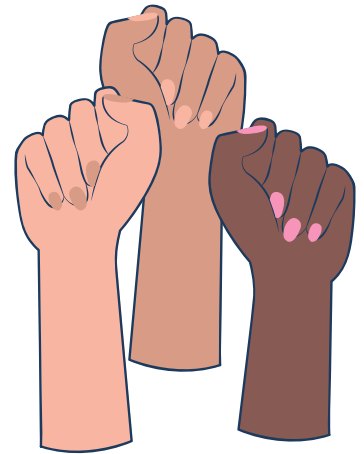
Estas son las situaciones de las cuales el emprendedor no puede controlar pero lo afectarán de forma positiva o negativa. Esto se clasifica en oportunidades y amenazas



A continuación mostraremos algunos ejemplos..

• FORTALEZAS:

- Tener personal capacitado
- Finanzas claras
- Agradable lugar de trabajo
- Calidad de producto final
- Ubicación y horarios estratégicos
- Excelente atención al cliente y servicio posventa.



OPORTUNIDADES:

- Creación de centros que atraigan público acorde al emprendimiento (por ejemplo la instalación del campus Universitario favorece a residencias y pensiones ya que atrajo estudiantes de todo el país que buscan alojamiento en nuestra ciudad)
- Alta demanda de producto
- Crecimiento del mercado
- Cambios en políticas
- Cotizaciones favorables de otras monedas.



DEBILIDADES

- Falta de planificación y por ende la no existencia de controles
- No poseer la cantidad óptima de personal
- Problemas financieros
- Bajo nivel de ventas
- Falta de conocimiento de los clientes y carencia de investigación de mercado



AMENAZAS:

- PANDEMIA Covid – 19
- Cambios culturales y preferencia de los consumidores.
- Competencia
- Suba del dólar
- Estancamiento del mercado



IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS FODA

- Herramienta de fácil interpretación que da una mirada general del emprendimiento en un momento dado.
- Ayuda en la toma de decisiones.
- No posee costos extras para el emprendedor.
- A través de la observación detallada se puede diagnosticar la situación de la organización.

POSIBLES PREGUNTAS PARA INICIAR EL DIAGNÓSTICO DE FODA:

- Información general del emprendimiento:

Nos permite conocer que productos y/o servicios ofrece el emprendimiento, por quienes está conformado, donde se ubica y cuantos años tiene de actividad. Con esta información se pueden encontrar ciertas fortalezas, o debilidades.

- 1.-¿Por quién está compuesto el emprendimiento?
- 2.-¿A qué se dedica la misma?
- 3.-¿Dónde está ubicada?
- 4.- ¿Qué antigüedad tiene en el mercado?
- 5.-¿Qué me diferencia de la competencia?
- 6.-¿Qué me caracteriza o define como emprendimiento?



- Información sobre el mercado y ventas:

Además de ubicarnos temporal y espacialmente, debemos ubicarnos en el mercado, por lo cual, se deberá identificar las líneas de productos, la calidad de los mismos, la clientela a la cual se apunta y cual es su clientela real.

- 1.-¿El número de clientes está creciendo, está estancado, o está decreciendo?
- 2.¿Recibe su emprendimiento muchas quejas de sus clientes?
- 3.¿Responde la calidad de sus productos a los deseos de sus consumidores?
- 4.-¿Mis productos son de calidad o son similares a los que se encuentran en el mercado?



Finanzas

1. ¿Existe una clara diferenciación entre las finanzas de la empresa y la familia?
2. ¿Se llevan registros contables básicos?
3. ¿La información contable del emprendimiento se utiliza como fuente de información para la toma de decisiones?



Producción

1. ¿Conocen los costos de producción de los productos ofrecidos?
2. ¿La maquinaria utilizada para realizar los productos es la adecuada?
3. ¿Existe un adecuado control del stock de la mercadería/materia prima?
4. ¿Cómo se selecciona a los proveedores?



Organización

1. ¿El emprendimiento tiene establecido una misión y visión?
2. ¿Se fijan objetivos y metas?
3. ¿Cuáles son los valores predominantes en la empresa?
4. ¿Cuál es la estrategia del emprendimiento?



ORGANIZACIONES QUE APOYAN A LOS EMPRENDEDORES

A nivel Nacional:

- DINAPYME
- Kolping Uruguay
- ANDE
- INEFOP
- El portal web: URUGUAY EMPRENDEDOR



Nivel Departamental:

- Centro PYME.
- Intendencia Departamental de Tacuarembó., a través del Programa de Desarrollo y medio Ambiente - PRO.DE.MA
- CLAEH- Regional Noreste

HERRAMIENTAS PARA EMPREENDEDORES



Actualmente debido a la pandemia, la venta y marketing a través de redes sociales ha crecido exponencialmente. Por esa razón, es pertinente compartir herramientas que faciliten e impulsen a los emprendedores a ofrecer sus productos de manera más dinámica y creativa.

Estas herramientas se deberán adaptar al público objetivo, debido a que dependiendo de cual sea el mismo, la red social en la cual tendrá más “relevancia”. Además en páginas como YOUTUBE existen tutoriales acerca del funcionamiento básico y avanzado de estas aplicaciones.



VENTA Y PUBLICIDAD



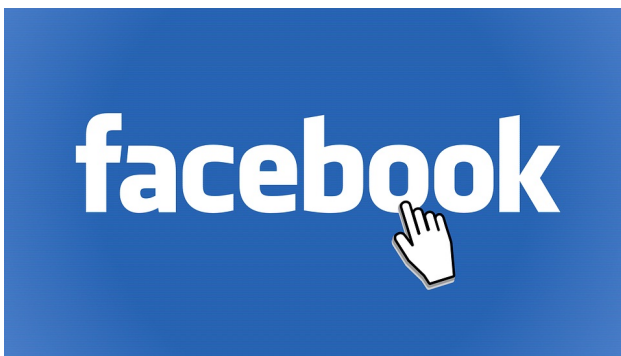
WhatsApp Empresa

- Aplicación gratuita, en la cual el emprendedor puede colocar datos relevantes como horarios de atención, catálogos de productos con precios hasta respuestas automáticas.
- Herramienta muy útil, debido a que los clientes ingresan de manera simple, al chat de la empresa, pudiendo acceder a su información.
- Es una red social utilizada por una amplia variedad de público.



FACEBOOK

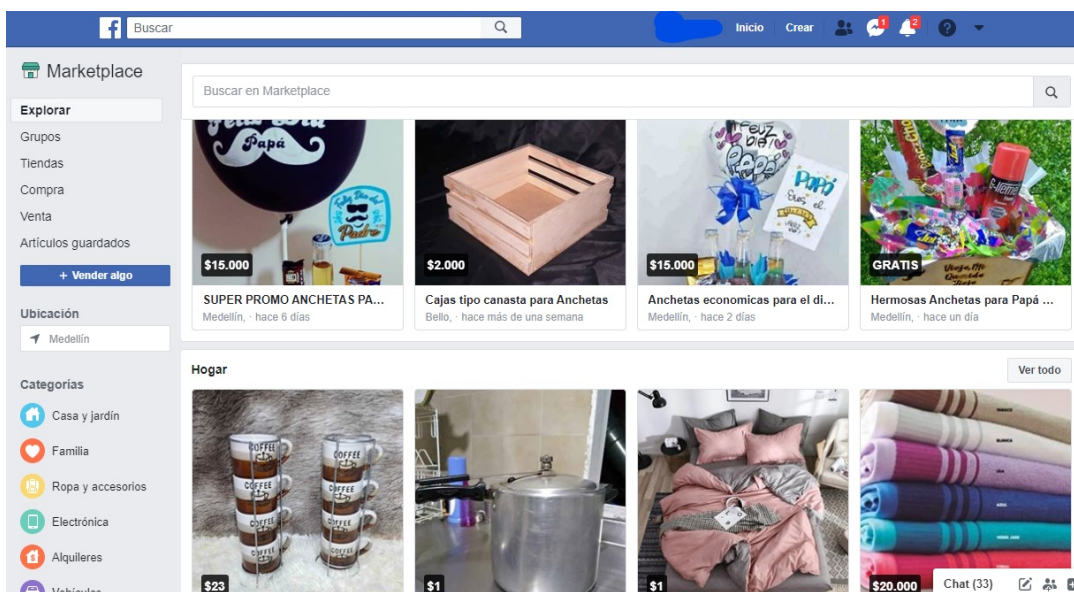
Es una red social en la cual interactúan personas de muchos sitios, gracias a su interfaz amigable, ésta red social es posee mucha relevancia en personas en edades de 30 a 60.



Dado que en ésta red social, se puede poseer hasta 5000 amigos en cuentas personales, subir contenido al perfil personal, es muy utilizada para la comercialización de artículos.

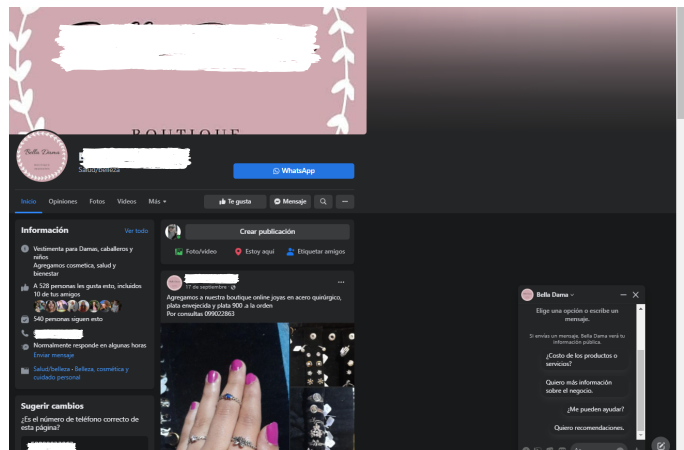
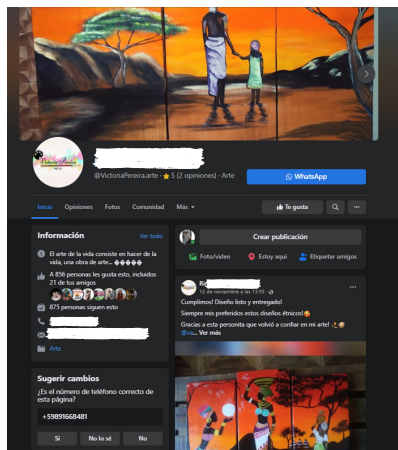
Formas de comercializar en Facebook

Además de la existencia de Marketplace, el cual es regulado por Facebook, dónde publicas productos en la ubicación que desees, unificando así las diferentes áreas cercanas al comprador.

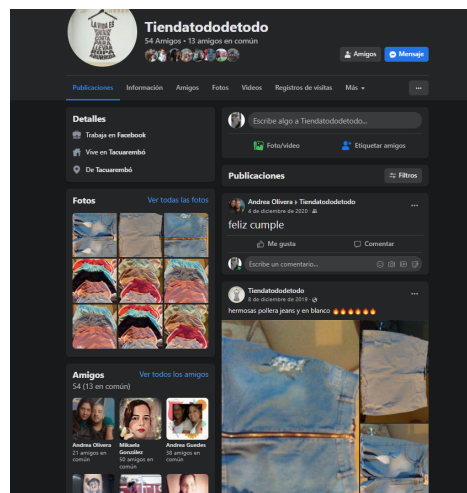
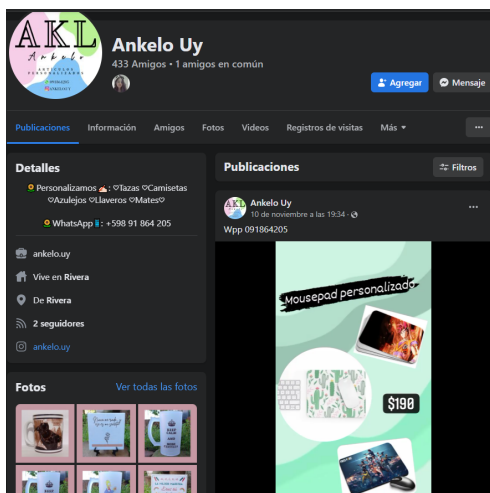


Una nueva forma de venta desarrollada en pandemia es por transmisiones en vivo, mostrando los productos que ofrecen con promociones al público el cual está en tiempo real.

Esta red social posee la posibilidad de crear una página dónde publicar toda la información relevante (dirección, horarios de atención, margen de precios de los productos comercializados) y novedades.



O bien una cuenta personal con el nombre del emprendimiento, esta última opción posee la restricción de 5000 amigos, mientras que la página no posee restricciones además de ofrecer la posibilidad de realizar publicidad con muy bajo costo.



INSTAGRAM:

Es una red social, que se ha hecho muy popular en los últimos años, debido a la posibilidad de compartir publicaciones, videos y fotos de una forma más interactiva.



Esta red se caracteriza por la gran presencia de jóvenes, adolescentes y adultos.



Esta red brinda muchas herramientas para emprendimientos, tales como publicidad, catálogo online, estadísticas para analizar el público presente, historias con opciones para personalizar tu contenido, además de reel con música, vivos en colaboración con otras cuentas, etc.

DISEÑO

- CANVA: Es una página web de diseño, en la cual, mediante plantillas simplificadas, se pueden crear publicaciones dinámicas y atractivas para redes sociales, además de crear logos profesionales para empresas,

el cual le diferenciará de sus competidores, la creación de videos de manera animada, la utilización de diseños para trabajos personalizados.



Recordar que esta aplicación es de acceso gratuito a ciertas funcionalidades, para acceder a todas las funcionalidades, se deberá abonar un precio mensual.

PINTEREST

Es una red social que no es muy utilizada por las empresas en Uruguay para publicar contenido, pero es de utilidad para crear contenido .en CANVA utilizando paletas de colores, sacando ideas de diseños y complementando a ésta con imágenes.

