**F3.E4.H5 Preguntas frecuentes cuando se planifica un negocio**[[1]](#footnote-1)

**Preguntas para planificar las tareas**

* ¿Quién va a encargarse de comprar el equipo y los materiales necesarios?
* ¿Cómo se va a transportar el equipo y los materiales al lugar de producción/venta?
* ¿Qué actividades han de llevarse a cabo para producir los bienes/servicios?
* ¿Cuánto tiempo supone cada una de estas actividades?
* ¿Cuánto tiempo supone un ciclo de producción?
* ¿Quién va a encargarse de implementar estas actividades?
* ¿Quién va a encargarse de vender los bienes o servicios?
* ¿Dónde van a venderse?
* ¿Cómo se van a publicitar los productos/servicios a la clientela?
* ¿Cómo se van a hacer llegar los productos/servicios a la clientela?
* ¿Cuánto tiempo va a llevar vender los productos/servicios una vez producidos/adquiridos?

**Preguntas para planificar los recursos**

**Equipos y herramientas**

* ¿Qué equipos y herramientas se necesitan?
* ¿Qué cantidad de equipos y herramientas se necesita?
* ¿Hay que comprar todos los equipos y herramientas o se puede alquilar o tomar prestada una parte de estos?
* ¿Cuánto cuesta cada elemento de los equipos y herramientas?
* ¿Cuándo se va a necesitar cada uno de esos elementos?
* ¿Cuánto dinero se va a necesitar para comprarlos/alquilarlos?
* ¿Cuánto va costar transportar estos elementos al lugar de producción/venta?
* ¿Cuánto va a costar el mantenimiento de los equipos?

**Materias primas**

* ¿Qué materias primas se van a necesitar?
* ¿Qué cantidades van a ser necesarias para producir el volumen planificado de productos/servicios?
* ¿Cuál es el mejor momento para comprarlas?
* ¿Cuánto cuesta cada materia prima?
* ¿Cuánto dinero se va a necesitar para adquirir las materias primas para un ciclo de producción?
* ¿Cuánto va costar transportar las materias primas al lugar de producción/venta?

**Otros insumos y servicios**

* ¿Qué otros insumos se van a necesitar para el funcionamiento del negocio?
* ¿Cuánto va a costar contar con un punto de venta (alquiler de tienda, puesto en mercado, puesto callejero, etc.)?
* ¿Qué cantidades de estos otros insumos se van a necesitar?
* ¿Cuál es el mejor momento para comprarlos?
* ¿Cuánto cuestan estos otros insumos?

**Costes de venta**

* ¿Cuánto va costar transportar los productos/servicios al mercado?
* ¿Cuánto va a costar publicitar los productos/servicios?
* ¿Habrá tasas u otros gastos relacionados con el funcionamiento del negocio (impuestos, licencias, etc.)?

1. Adaptado de ICRC. *Business Skills: Training Course for Beneficiaries of Microeconomic Initiatives*, octubre de 2014. [↑](#footnote-ref-1)