

Unidad 6

Plan de Empresa



Cultura Emprendedora y Empresarial

1.º Bachillerato


Francisco Flores

economiaflores@gmail.com

www.economiaflores.com

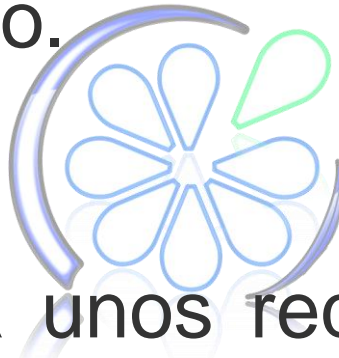


INDICE

1. Estructura y trámites de constitución
 2. Resumen ejecutivo / Abstract
 3. Descripción del proyecto empresarial
 4. Descripción del producto
 5. Plan de marketing
 6. Producción y medios técnicos
 7. Organización y recursos humanos
 8. Forma jurídica
 9. Estudio económico financiero
- 

IMPORTANTE

Al finalizar esta unidad deberá entregarse **IMPRESO** el Plan de Empresa de vuestro proyecto de negocio.



El mismo cumplirá unos requisitos especiales que se indican al final del tema (número de páginas, tamaño de letra, interlineado...).

1. Estructura

Plan de empresa: documento que refleja con detalle el contenido del proyecto empresarial.



1. Estructura

Contenido:

1. ¿Por qué?

Razón por la que vas a abrir tu negocio.



Las empresas se orientan a los consumidores.
Se debe explicar su misión.



1. Estructura

Contenido:

2. ¿Cómo?

Definir el tipo de organización y las necesidades de recursos humanos.



1. Estructura

Contenido:

3. ¿Cuándo?

Temporalizar los distintos momentos de ejecución



Calendario 2019

Días festivos

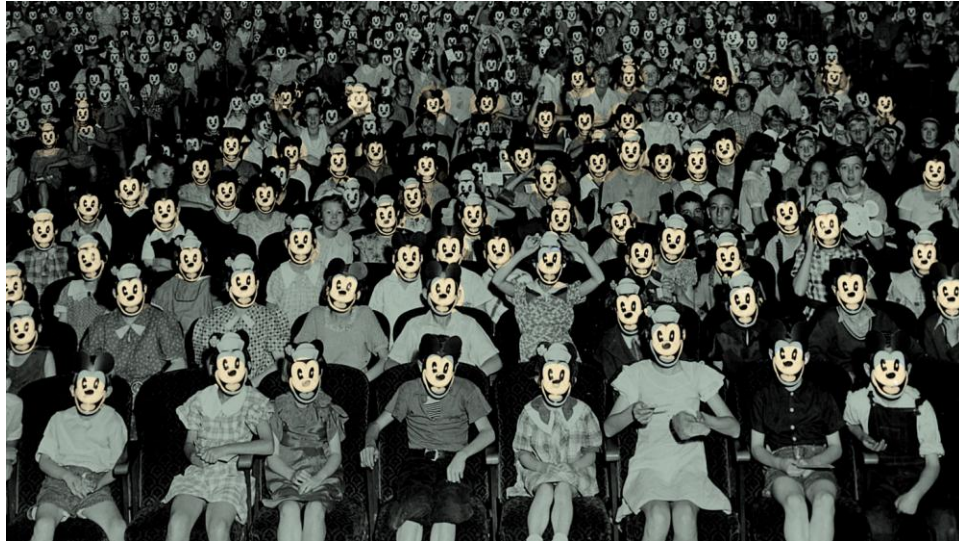
Enero	Febrero	Marzo	Abril
Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
Mayo	Junio	Julio	Agosto
Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Lu Ma Mi Ju Vi Sa Do 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

1. Estructura

Contenido:

4. ¿Para qué? o ¿Para quién?

Identificar a tu público, sea un segmento, nicho de mercado o mercado masivo.



1. Estructura

Contenido:

5. ¿Con quién?

Identificar a los promotores, destacando sus capacidades y experiencia para desarrollar la idea empresarial.



1. Estructura

Contenido:

6. ¿Dónde?

Señalar el ámbito de actuación y localización.



1. Estructura

Contenido:

7. ¿Cuánto?

Prever los ingresos y gastos, y la gestión de tesorería para verificar que la idea es viable.



1. Estructura

Contenido:

8. ¿Qué?

Es la pregunta más importante.



Explicar qué ofrecerás y en qué será diferente a la competencia.

¿Por qué un/a cliente va a acudir a ti?

1. Trámites de constitución

Pasos para montar negocio:

1º Certificado negativo de nombre

2ª Ingreso de capital de constitución

3º Escritura pública de constitución

El notario realiza la escritura de la sociedad. La escritura es un documento en el que l@s soci@s manifiestan su voluntad de constituir la sociedad. Los estatutos son las normas que regirán su funcionamiento.

1. Trámites de constitución

Pasos para montar negocio:

4º Inscripción en el Registro Mercantil

5º Trámites en Hacienda

Liquidación ITP-AJD, Declaración censal, CIF

6º Trámites en la Seguridad Social

Inscripción de la empresa, afiliación y alta de trabajadores, pago de cotizaciones...



1. Trámites de constitución

Pasos para montar negocio:

7º Trámites en el Ayuntamiento

Licencia municipal de obra, altas en servicios de aguas, basuras, residuos urbanos...



2. Resumen ejecutivo / Abstract

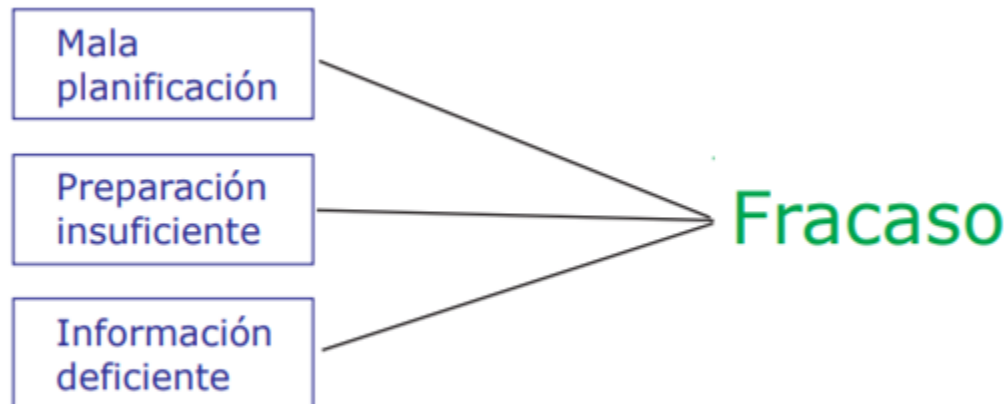
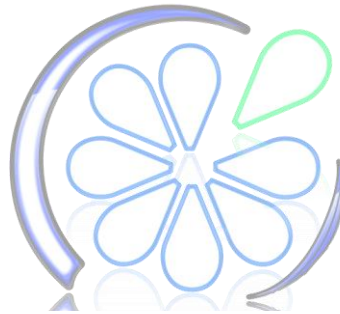
Es una breve descripción del producto, el mercado, la empresa, sus factores de éxito, las necesidades de financiación y los resultados esperados.



Es la primera evaluación de la propuesta, de sus miembros, su idea, la oportunidad, índices y proyecciones. En el plan de empresa figura al principio, pero el resumen es lo último que se elabora.

2. Resumen ejecutivo / Abstract

Posteriormente se constituye el Abstract, que es una traducción a otro idioma, normalmente inglés.



3. Descripción del proyecto empresarial

Descripción de forma sintética de la visión, misión y objetivos del proyecto, quiénes lo van a llevar a cabo y cuál es la idea de negocio.



3. Descripción del proyecto empresarial

La empresa enfocada al cliente:

- 1 - Detectar una necesidad no cubierta (o deficientemente cubierta) .
- 2- Existir un público objetivo suficiente, para que compense desarrollar el proyecto.

3. Descripción del proyecto empresarial

La empresa enfocada al cliente:

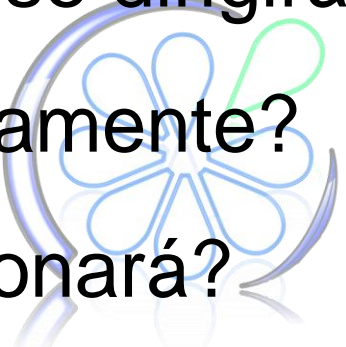
3- Desarrollar un producto atractivo para que el consumidor lo compre.

4- Definir el posicionamiento estratégico, la imagen que se desea tener en la mente de consumidor: liderazgo en costes, diferenciación, especialización...

4. Descripción del producto



4. Descripción del producto

- ¿ Qué necesidad va a satisfacer?
 - ¿ A qué mercado se dirigirá?
 - ¿ Cómo es técnicamente?
 - ¿ Cómo se posicionará?
 - ¿ Qué le diferencia de la competencia?
 - ¿ Cómo se fijará su precio en el mercado?
 - ¿ Qué normas, leyes o patentes le regulan?
- 


4. Descripción del producto

Resulta conveniente pensar además qué aspectos del producto o servicio permiten una extensión del mismo:

- ❖ Posibilidad de modificarlo
- ❖ Posibilidad de productos complementarios
- ❖ Posibilidad de extender el concepto
- ❖ Posibilidad de encontrar avances

4. Descripción del producto

Una vez que la empresa haya sido fundada con éxito, es preciso garantizar su crecimiento y éste sólo es posible mediante una oferta de productos continuamente renovada.



5. Plan de Marketing

El desarrollo del plan de marketing se va concretando en las tres fases:

1. Viabilidad
2. Mercado
3. Satisfacción y fidelización



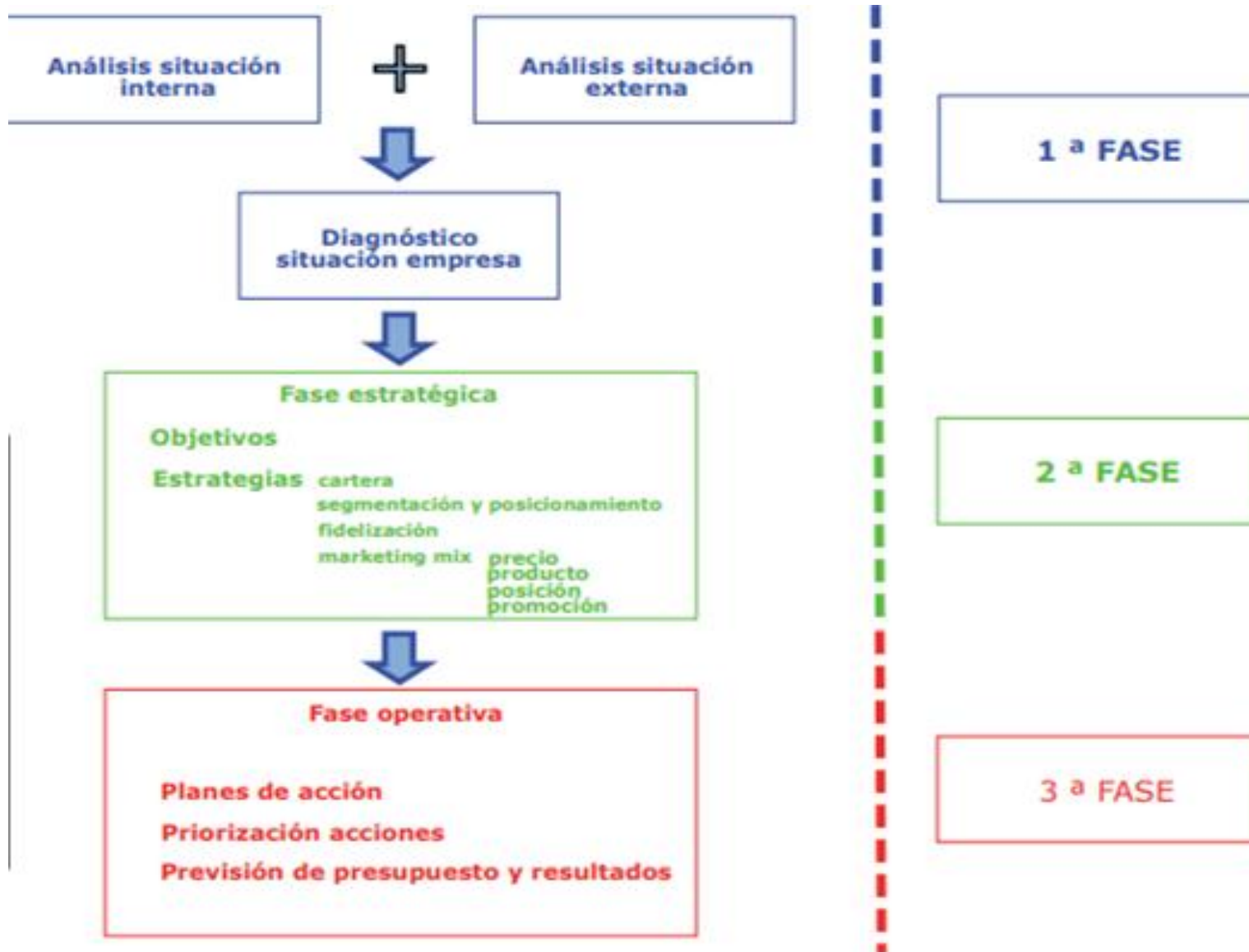
5. Plan de Marketing

Propuesta de valor: beneficios o valores que la empresa promete proporcionar a sus clientes para satisfacer sus necesidades.

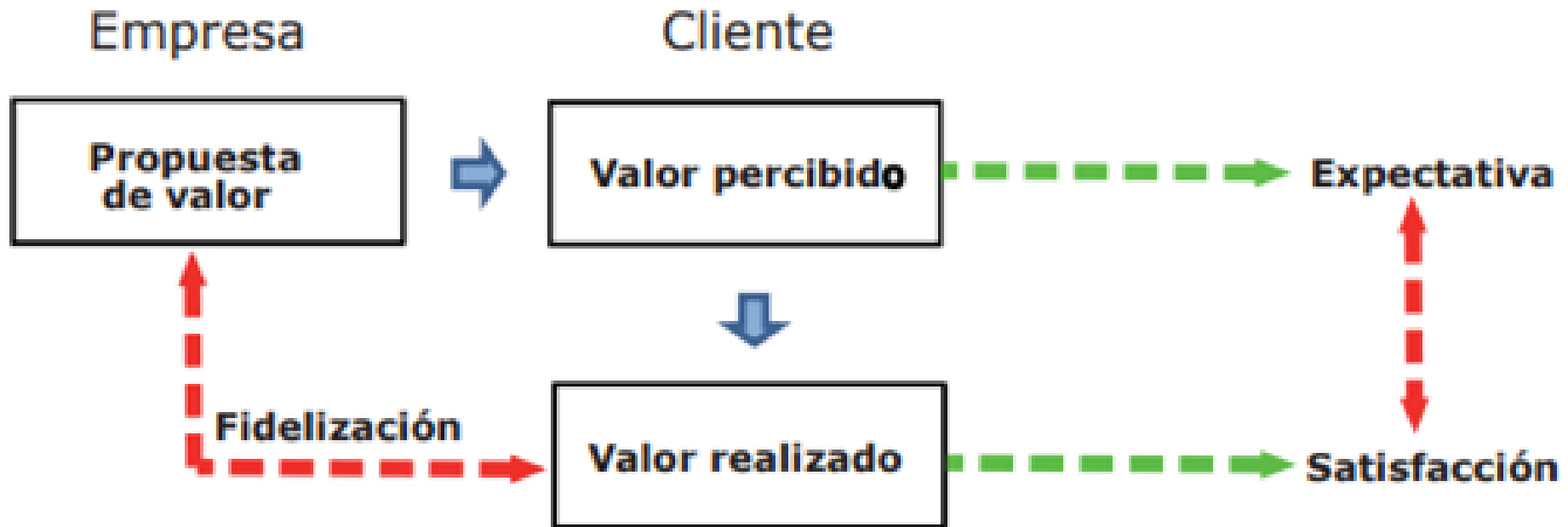
Valor percibido por el cliente: valoración que realiza el cliente de los beneficios que obtiene respecto a las ofertas de la competencia.

Satisfacción del cliente: grado en que el rendimiento percibido se ajusta a las expectativas.

5. Plan de Marketing



5. Plan de Marketing



6. Producción y medios técnicos

Es el estudio de los medios materiales y humanos requeridos, abarcando las siguientes cuestiones:

¿Dónde produciremos?

¿Cómo lo haremos?

¿Qué cantidad?

¿En cuánto tiempo?



6. Producción y medios técnicos

Localización y logística

Descripción del lugar escogido para emplazar la empresa, comentando los motivos.



Análisis de la red de comunicaciones.

Referencias a normativas y exigencias legales.

6. Producción y medios técnicos

Descripción del proceso productivo

Estrategias y modelos de producción.

Procesos de control de calidad.

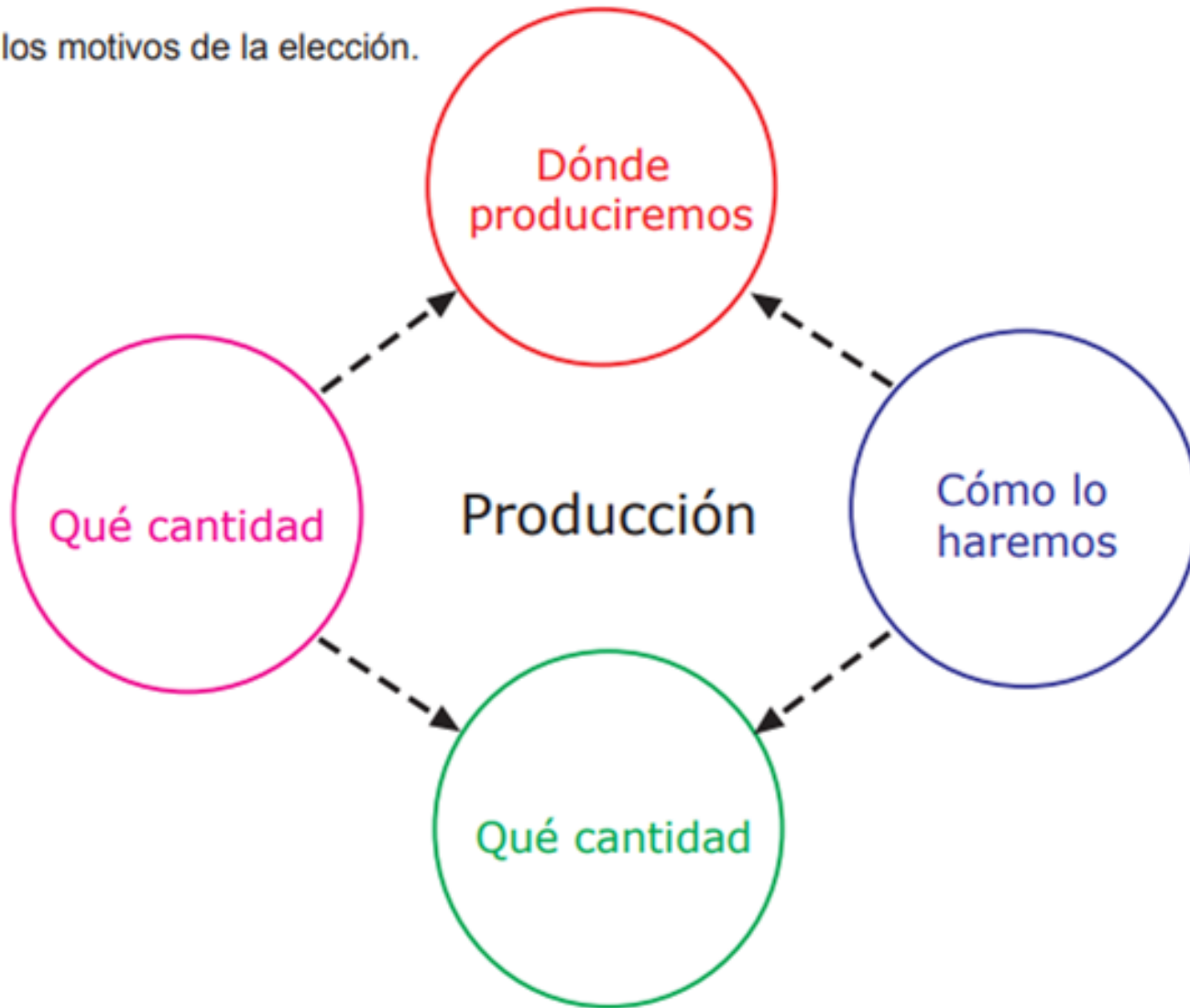
Gestión de residuos.

Estrategias de logística.



6. Producción y medios técnicos

o los motivos de la elección.



7. Organización y Recursos Humanos

Tendrá tres partes:

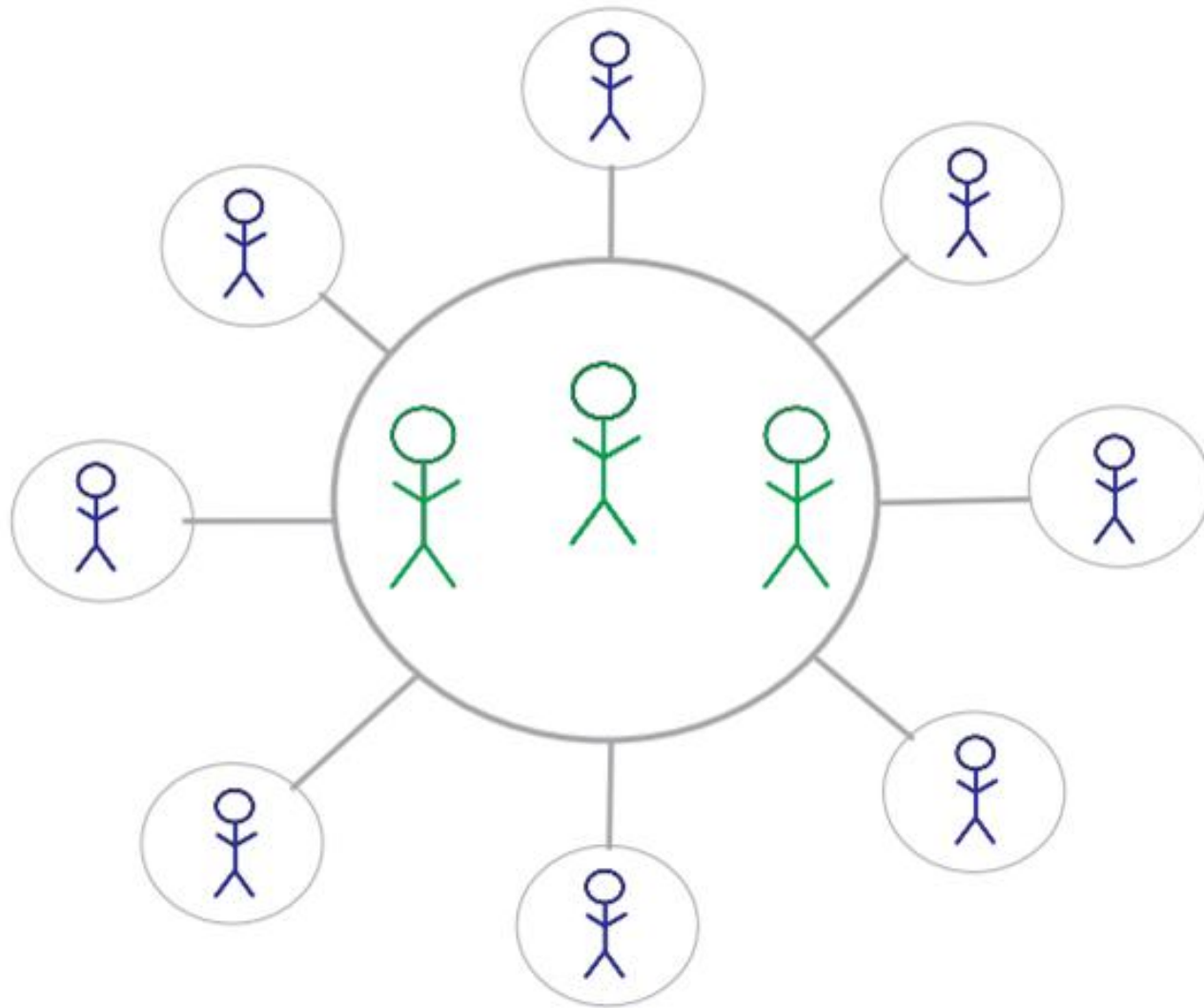
- **Organigrama de la empresa.**
- **Recursos humanos internos.** Descripción del perfil (experiencia, conocimientos, habilidades y motivaciones) de las personas que integrarán el equipo humano de la empresa. Análisis de las modalidades de contratación óptimas para cada puesto, de las políticas salariales y de los incentivos.

7. Organización y Recursos Humanos

Tendrá tres partes:

- **Recursos humanos externos.** Explicación de qué personas externas a la empresa desarrollarán tareas para la misma, así como la modalidad de la relación (trabajadores autónomos dependientes, empresas independientes o del grupo...).

7. Organización y Recursos Humanos




8. Forma jurídica

Descripción de quiénes son los socios y cuáles serán sus aportaciones. También se aclarará si existen socios trabajadores y en qué condiciones se les remunerará.

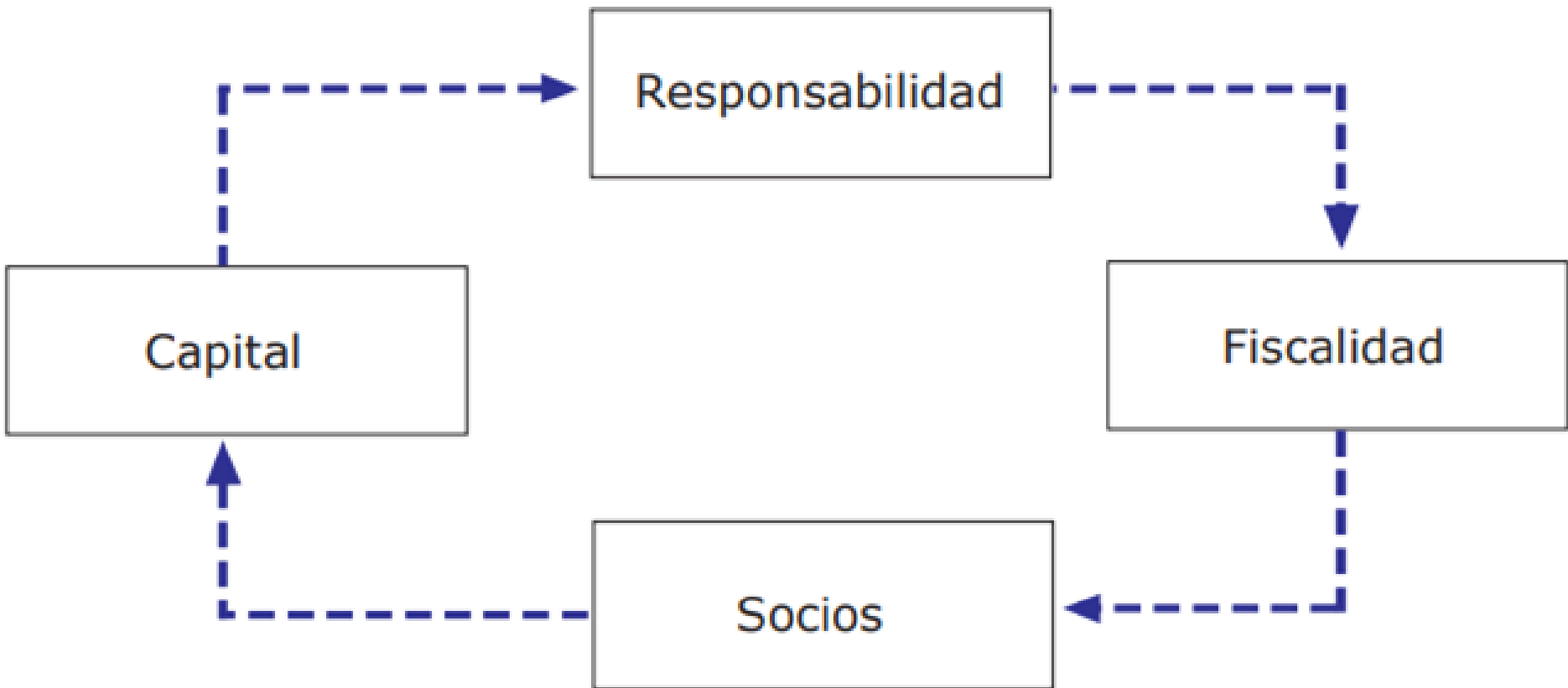


8. Forma jurídica

Se valorará:

- La responsabilidad frente a terceros.
 - El capital necesario para su constitución.
 - El número de socios.
 - La fiscalidad soportada.
- 

8. Forma jurídica



Factores en la elección de la forma jurídica

9. Estudio económico - financiero

Se cuantifica de forma clara todo lo aportado en las partes anteriores del plan.

I. Inversiones iniciales

Se distinguirá entre las que tengan un carácter de permanencia en la empresa (activo no corriente) y las que su periodo de permanencia sea inferior al año (activo corriente) .



9. Estudio económico - financiero

II. Financiación

Indica de dónde provienen los fondos para financiar las inversiones.

Se puede distinguir entre los recursos propios (aportaciones de los socios y subvenciones) y los ajenos (deudas a corto y largo plazo) .



9. Estudio económico - financiero

III. Ingresos y gastos

Se realizará una previsión realista de los ingresos y gastos de la empresa, durante un periodo que se considere adecuado según la naturaleza de la actividad.



9. Estudio económico - financiero

III. Ingresos y gastos → Tabla Resultado Ejercicio

AÑO	2019	2020	2021
INGRESOS	10.000 €	8.000 €	5.000 €
GASTOS	5.000 €	6.000 €	7.000 €
TOTAL	5.000 €	2.000 €	-2.000 €
TOTAL ACUMULADO	5.000 €	7.000 €	5.000 €



9. Estudio económico - financiero

IV. Cobros y pagos

La mala planificación de la tesorería y los problemas de liquidez son determinantes para el cierre de muchas empresas.

Como no suelen coincidir ingreso con cobro, ni gasto con pago, es necesario prever que se dispondrá de la liquidez adecuada. en el momento adecuado.



9. Estudio económico - financiero

IV. Cobros y pagos → Tabla Cash - Flow

AÑO	2019	2020	2021
COBROS	20.000 €	25.000 €	22.000 €
PAGOS	18.500 €	28.000 €	20.000 €
TOTAL	2.500 €	-3.000 €	2.000 €
TOTAL ACUMULADO	2.500 €	-500 €	1.500 €



9. Estudio económico - financiero

V. Umbral de rentabilidad

Teniendo en cuenta los costes (fijos y variables) y el precio, se determina el nivel mínimo de ventas a alcanzar para que el proyecto sea rentable.

Se puede acompañar con el análisis de VAN, TIR y PAYBACK .



9. Estudio económico - financiero



Estudio económico financiero

TRABAJO FINAL



Trabajo Final

Plan de Empresa

A partir de los contenidos vistos en la unidad:

Elabora tu Plan de Empresa.

Plazo hasta el 7 de junio.



Deberá tener de forma obligatoria:

1. Portada
2. Índice
3. Resumen
4. Abstract
5. Proyecto empresarial
6. Producto
7. Plan de marketing
8. Producción y medios técnicos
9. Organización y recursos humanos
10. Forma jurídica
11. Estudio económico financiero



Requisitos

- Realizado a ordenador y en archivo PDF.
- Extensión mínima: 15 carillas, máxima 20.
- Fuente de letra: Libre, Tamaño: 12
- Interlineado: Sencillo.
- Las páginas deberán ir numeradas.
- No se podrán dejar renglones en blanco salvo entre los títulos y/o párrafos (1).

Requisitos

- Trabajos copiados contarán como no presentados.
- **Deberá entregarse impreso en clase.**
- **Deberá enviarse a través del [enlace](#) de **economiaflores**.**
- El archivo deberá llevar el nombre “Plandeempresa_Apellidosdelalumn@” por ejemplo si el alumno se llama Ricardo Ortega Pérez y va a entregar su trabajo de la unidad 2, el nombre del archivo debe ser “PlandeEmpresa_OrtegaPerez”

Requisitos

El alumno o alumna que no supere el 50% de la nota presente plagio deberá realizar una prueba de recuperación sobre la unidad didáctica al final del trimestre.

Dudas

Fuentes: Libro Jose Sande Cultura Emprendedora

http://www.librosdetextogratis.com/fotos/1432209848_4TBj.pdf