

## ANEXO X

### COMO ELABORAR UN PLAN DE EMPRESA. IDEAS PRINCIPALES

#### INTRODUCCIÓN

**El presente documento pretende generar una serie de preguntas a la persona que se enfrenta a la necesidad de generar su propio puesto de trabajo a través del autoempleo. Preguntas como: ¿en qué consiste mi idea?, ¿tengo la capacitación personal y profesional para materializar el proyecto?, ¿La aventura del emprendimiento, solo o en compañía?, ¿Cuál es mi público objetivo o destino?, ¿Qué producir y donde ubicarme?, ¿Conozco todas las obligaciones legales?, ¿La estructura productiva de mi negocio necesita personal?, etc...**

**La información facilitada se va a estructurar en los siguientes apartados:**

- 1.- la idea de negocio, el/la emprendedor/a y las relaciones con el entorno.**
- 2.- el mercado. Conocimiento y análisis.**
- 3.- la empresa.**
- 4.- el plan de marketing**
- 5.- el plan de viabilidad**
- 6.- la forma jurídica de la empresa**

**Es crucial para asegurar la supervivencia de la nueva empresa, reflexionar sobre todas estas variables en cuanto a la realidad técnica, comercial y económico-financiera.**

**Es un documento eminentemente práctico y ha sido elaborado con la idea de pedir al/la promotor/a que responda a una serie de cuestiones acerca de su idea de negocio, con el fin último de que conozca sus aspectos positivos y los negativos o debilidades, en definitiva su viabilidad.**

1.- la idea de negocio, el/la emprendedor/a y las relaciones con el entorno.

1.1.- La empresa

**Toda empresa nace de la necesidad de ofrecer un producto o servicio que tenga aceptación entre el público al cual se dirige. La originalidad puede ayudar al éxito de nuestra empresa pero no lo asegura.**

**La idea que pretendo desarrollar se resume en:**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

1.2.- El/la emprendedor/a

**El nacimiento de una empresa es la consecuencia lógica de una idea de negocio y las inquietudes de una persona en desarrollarla. Es preciso reflexionar sobre los motivos por los cuales hemos llegado a este punto de partida.**

**Los motivos que tengo para montar mi empresa son los siguientes:**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

**Cuales son las características que tengo para llevar a cabo mi idea de negocio:**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

1.3.- El entorno

**La persona que desarrolla una idea de negocio, debe conocer la actividad a desarrollar para lo cual le será muy útil conocer su entorno económico que condicionará a la empresa y al sector al cual pertenece. El entorno son todas aquellas cuestiones que actuarán sobre nuestra empresa a modo de fuerza externa (como puede ser la legislación, competencia, suministros, acceso a créditos bancarios y otras formas de financiación, etc)**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

**Las características del sector en el cual nos vamos a desenvolver son:**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

2.- El mercado: conocimiento y análisis.

2.1.- Identificación de nuestro mercado

**Podemos pensar en el mercado como aquel conjunto de clientes susceptibles de ser atendidos con nuestros productos o servicios. Es preciso conocer quienes pueden ser estos clientes, la demanda que tendrán sobre nuestros productos o servicios y evidentemente la competencia que interactúa en el mismo mercado que nosotros.**

**Delimitar nuestros clientes (criterios objetivos, como el barrio en geográficos, demográficos por edad, etc)**

.....  
.....  
.....

**Y su número aproximado es de:**

.....

**Las firmas competidoras que pueden interferir mis ventas son:**

.....  
.....  
.....

**Destacando:**

.....  
.....

## 2.2.- Márketing

**Vamos a definir un objetivo en función de las ventas que vamos a realizar. Este objetivo permite establecer las metas hacia las cuales queremos llegar orientando todos los recursos y esfuerzos de nuestra empresa hacia la consecución de este objetivo. Este proceso requiere de una correcta temporalización.**

**Nuestro volumen de ventas a alcanzar asciende a:**

.....

**En un plazo de:**

.....

## 2.3.- Posicionamiento de la oferta

**El concepto se refiere a como van a recibir nuestros clientes los bienes y servicios que ponemos a su disposición. Es tan importante la calidad de lo ofertado como la manera que tiene el/la cliente de percibirlo, para ello debemos intentar que tenga algún elemento diferenciador que pueda generar alguna ventaja frente al de nuestros competidores.**

**Nuestra oferta sobresale por:**

.....  
.....  
.....  
.....

3.- La empresa.

3.1.- La dimensión.

**No es una cuestión únicamente física, también tiene relación con su capacidad de producción. Generalmente se utilizan como indicadores la plantilla que tiene la empresa y el volumen de facturación (PYMES y micropymes).**

**La previsión de ventas es de:**

.....

**El número de empleados/as necesarios/as para desarrollar correctamente la actividad es de:**

.....

**Puede ser interesante establecer acuerdos de colaboración al objeto de que distribuyan nuestros productos en canales especializados o ventajosos, o englobarse en una imagen de marca corporativa participando de sus descuentos y promociones.**

.....  
.....  
.....

3.2.- La localización.

**El lugar elegido para su localización es:**

.....  
.....  
.....

**Nuestros proveedores están situados en:**

.....  
.....  
.....

**Los/as clientes se encuentran en:**

.....  
.....  
.....

**3.3.- La estructura organizativa. Son los aspectos relacionados con los puestos de trabajo a crear.**

Empleado/a	categoría	funciones

**La política de contratación del personal se basa en la realización del siguiente procedimiento:**

-----  
 -----  
 -----

**Siendo los perfiles demandados:**

-----  
 -----

4.- El plan de marketing

**Lo entendemos como aquel documento que recoge nuestras expectativas de ventas así como las estrategias que definimos para intentar ese logro. Aspectos como el análisis del producto o servicio, el precio de venta, los canales de distribución y la publicidad son claves para definir el documento.**

4.2.- Política de producto o servicio

**Es un análisis de lo que vamos a ofrecer en función del posicionamiento que hayamos definido. Definir características y finalidad**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

**Marca:**

-----

Logotipo o imagen de marca:

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

#### 4.2.- Política de precio

**Es la primera información que percibe el consumidor, por ello conviene tener una clara política de precios en el sentido de saber a cuanto vamos a vender y si vamos a generar una política de descuentos y en que condiciones. Generalmente se asocia el precio a la calidad de lo ofertado, por eso es tan importante su determinación.**

**El precio a vender el producto o servicio es:**

-----

**Estando fundamentado en:**

-----  
-----  
-----

**En comparación con la competencia, se observa que nuestro precio es:**

-----

**Los criterios que sustentan la política de descuento son:**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

**Otras actividades promocionales son:**

-----  
 -----  
 -----

5.- El plan de viabilidad

**El objetivo principal es determinar si la nueva empresa va a tener beneficios, esto es, si su estructura de costes mensuales está cubierta con la previsión de sus ventas.**

5.1.- El proyecto de inversión

**Es una relación detallada y valorada de los elementos necesarios para poner en marcha la empresa y que van a decidir cuales serán las características de nuestro negocio.**

**Los bienes necesarios para desarrollar la actividad empresarial son:**

Elemento	Descripción	Coste (+portes e imp.)

**Los gastos periódicos, o fijos que vamos a tener con periodicidad mensual serán:**

Concepto	Descripción	Coste

**El número de días que vamos a tardar en poder cobrar las primeras ventas realizadas ascienden a:**

.....

**El pago de materias primas, mano de obra y gastos generales que tenemos que hacer efectivo antes del cobro de nuestras primeras ventas ascienden a:**

.....

**Resultados anuales de la empresa serán:**

.....  
 .....  
 .....

**El precio de los bienes de equipo, al final de su vida útil una vez descontada las amortizaciones, son:**

Elemento	Valor Residual




5.2.- Proyecto de financiación

**Debemos consignar a que recursos hemos recurrido para hacer frente a la inversión necesaria para poner en marcha nuestra empresa, teniendo en cuenta su coste (esto es, el tipo de interés) y las incertidumbres o riesgo que la empresa pueda soportar.**

-----  
 -----  
 -----  
 -----  
 -----

5.3.- Factibilidad del proyecto

**Podemos considerar factible un proyecto cuando se determina la posibilidad e idoneidad de llevarlo a cabo ya que el nuevo negocio va a ser rentable y solvente. Existe la factibilidad económica y la financiera**

5.3.1.- Factibilidad Económica

**Cuando su rentabilidad es positiva, es decir, cuando el negocio proporciona unas ganancias determinadas en un periodo concreto de tiempo. Comparar el dinero que tenemos que invertir con los beneficios que esperamos recibir del negocio**

5.3.2.- Factibilidad Financiera

**Hace referencia a la posibilidad de hacer frente en su tiempo a los pagos acordados al tener que acudir a fuentes de financiación externas. Es un término ligado a la LIQUIDEZ (dinero en la caja y en el banco).**

-----  
 -----  
 -----  
 -----

5.4.- Balance y cuenta de resultados

El balance de la empresa señala que y cuanto tiene la empresa y cuanto y a quien debe en un momento concreto, todo ello recogido en el ACTIVO y el PASIVO. La cuenta de Resultados recoge los ingresos y gastos originados en un periodo de tiempo determinado (generalmente 1 año)

<p><b>ACTIVO</b></p> <p><b>Estructura Económica</b> <b>Aplicación de Fondos</b></p>	<p><b>PATRIMONIO NETO (fondos propios)</b></p> <p><b>PASIVO (obligaciones con terceros)</b></p>
---	---

## 6.- La forma jurídica de la empresa

Una vez analizadas las cuestiones anteriores, es el momento de evaluar que forma jurídica es la más conveniente. Tenemos dos opciones: persona física o persona jurídica, cuya diferencia más apreciable es la necesidad en el segundo caso de constituir una sociedad. Hay que tener en cuenta que el empresario individual responde con su patrimonio presente y futuro de la marcha de su negocio.

Aunque cada empresa tiene unas características y necesidades específicas que deberemos tener en cuenta a la hora de decidimos por una forma jurídica, existen unos criterios generales de evaluación que nos permitirán tomar esta decisión. Estos son algunos de los aspectos a tener en cuenta.

- Número de socios: según el número de promotores podremos constituir un tipo de sociedad u otro. Si somos más de un socio sería aconsejable constituir una sociedad, aunque una sola persona puede, también, constituir una sociedad anónima o limitada.
- Actividad de la empresa: el tipo de actividad a la que se vaya a dedicar la empresa puede determinar la forma jurídica de esta, ya que puede que la normativa existente respecto a esa actividad establezca una forma concreta.
- Demandas económicas del proyecto: tenemos que tener claro de cuanto dinero disponemos ya que según la forma jurídica que elijamos deberemos aportar más o menos capital o ninguno.
- Responsabilidad de los socios: es aconsejable que nos planteemos cuanta responsabilidad deseo asumir. Según la forma jurídica que elijamos la responsabilidad puede ser ilimitada o solo responderemos por el capital aportado.
- Otro punto que puede ayudarnos a la hora de decidimos es la complejidad o simplicidad de los trámites a realizar para la constitución de la empresa.
- Es importante conocer cuales son los modos de tributación de cada forma jurídica, ya que hay formas que tributan a través del IRPF (autónomos, sociedades civiles y comunidades de bienes), y otras que lo hacen a través del Impuesto de Sociedades (sociedades limitadas, anónimas, laborales y cooperativas)

Tipo de empresa	Nº socios	Capital	Responsabilidad
<b><u>Empresario Individual (Autónomo)</u></b>	1	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Emprendedor de Responsabilidad Limitada</u></b>	1	No existe mínimo legal	Ilimitada con excepciones
<b><u>Comunidad de Bienes</u></b>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Sociedad Civil</u></b>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Sociedad Colectiva</u></b>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Sociedad Comanditaria Simple</u></b>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Sociedad de Responsabilidad Limitada</u></b>	Mínimo 1	Mínimo 3.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad Limitada de Formación Sucesiva</u></b>	Mínimo 1	No existe mínimo legal	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad Limitada Nueva Empresa</u></b>	Mínimo 1 Máximo 5	Mínimo 3.000 Máximo 120.000	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad Anónima</u></b>	Mínimo 1	Mínimo 60.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad Comanditaria por acciones</u></b>	Mínimo 2	Mínimo 60.000 euros	El socio se responsabiliza con todos sus bienes
<b><u>Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral</u></b>	Mínimo 3	Mínimo 3.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad

<b><u>Sociedad Anónima Laboral</u></b>	Mínimo 3	Mínimo 60.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad Cooperativa</u></b>	Cooperativas 1er grado: Mínimo 3 - Cooperativas 2º grado: 2 cooperativas	Mínimo fijado en los Estatutos	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedades Profesionales</u></b>	Mínimo 1	Según la forma social que adopte	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Sociedad de Garantía Recíproca</u></b>	Mínimo 150 socios partícipes	Mínimo 10.000.000 euros	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Entidades de Capital-Riesgo</u></b>	Al menos 3 miembros en el Consejo Administración	Sociedades de Capital Riesgo: Mínimo 1.200.000 €. Fondos de Capital Riesgo: Mínimo 1.650.000 €	Limitada al capital aportado en la sociedad
<b><u>Agrupación de Interés Económico</u></b>	Mínimo 2	No existe mínimo legal	El socio se responsabiliza con todos sus bienes

En nuestro caso concreto, optamos por la figura de:

.....

Por las siguientes razones

.....  
 .....  
 .....  
 .....

### 6.1.- El empresario individual

Son tres los requisitos básicos para ser empresario/a individual: capacidad legal (mayoría de edad y poder disponer libremente de los bienes), ejercicio habitual y ejercicio en nombre propio. El/la empresario/a individual tributa por las rentas obtenidas en el IRPF

**Bienes personales** -----  
 -----  
 -----  
 -----

**Bienes gananciales (matrimonio)**-----  
 -----  
 -----  
 -----

**Bienes del cónyuge (consentimiento)**-----  
 -----  
 -----  
 -----

Bienes adquiridos en el inicio de la actividad económica-----  
 -----  
 -----  
 -----

6.2.- Sociedades (más comunes y utilizadas):

6.2.1.- La Sociedad Anónima (SA)

Sociedad de carácter mercantil en la cual el capital social, dividido en acciones, está integrado por las aportaciones de los socios, los cuales no responden personalmente de las deudas sociales.

Número de socios	Responsabilidad	Capital	Fiscalidad
Mínimo 1	Limitada al capital aportado	Mínimo 60.000 €	Impuesto sobre Sociedades

6.2.2.- La Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL)

Sociedad en la que el capital social, que estará dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, estará integrado por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas sociales.

Número de socios	Responsabilidad	Capital	Fiscalidad
Mínimo 1	Limitada al capital aportado	Mínimo 3.000 €	Impuesto sobre Sociedades

### 6.2.3.- La Sociedad Anónima Laboral (SAL)

Sociedades anónimas en las que la mayoría del capital social es propiedad de los trabajadores que prestan en ellas servicios retribuidos en forma personal y directa, cuya relación laboral es por tiempo indefinido.

Número de socios	Responsabilidad	Capital	Fiscalidad
<b>Mínimo 3</b>	<b>Limitada al capital aportado</b>	<b>Mínimo 60.000 €</b>	<b>Impuesto sobre Sociedades</b>

### 6.2.4.- La Sociedad Cooperativa

Sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para realizar actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático.

Número de socios	Responsabilidad	Capital	Fiscalidad
<b>Cooperativas 1er grado: Mínimo 3</b> <b>Cooperativas 2º grado: 2 cooperativas</b>	<b>Limitada al capital aportado</b>	<b>Mínimo fijado en los Estatutos</b>	<b>Impuesto sobre Sociedades (Régimen especial)</b>