

CREACIÓN DE EMPRESAS



Creación de empresas

- **Perfil del emprendedor y aspectos clave**
- **El proyecto de empresa**
 1. **La idea de negocio / 1er test**
 2. **El plan de empresa**
 - 2.1. **Objetivos / Líneas de actividad**
 - 2.2. **Análisis del mercado / 2º test**
 - 2.3. **Plan de comercialización**
 - 2.4. **Organización RRHH / Aspectos técnicos**
 - 2.5. **Formas jurídicas y planificación.**
 - 2.6. **Viabilidad económico financiera / 3er test**

Creación de empresas

■ Viabilidad económico y financiera

1. Plan de inversión – financiación / Conceptos Activo -Pasivo
2. Cuenta de resultados
3. Estimación de ventas
4. Umbral de rentabilidad – Punto muerto
5. Previsión de tesorería

Aspectos clave para ser “emprendedor”

- Para crear una empresa y tener posibilidades de éxito es tan importante tener una buena idea (IDEA VIABLE) como tener las actitudes y aptitudes necesarias para ser una persona emprendedora.

■ 8 aspectos clave:

- La idea
- Conocimiento
- Equipo
- Verificar la demanda
- * Escribirlo
- * Viabilidad económica
- * Viabilidad financiera
- * Actitud

Aspectos clave para ser “emprendedor”

Los ocho aspectos clave

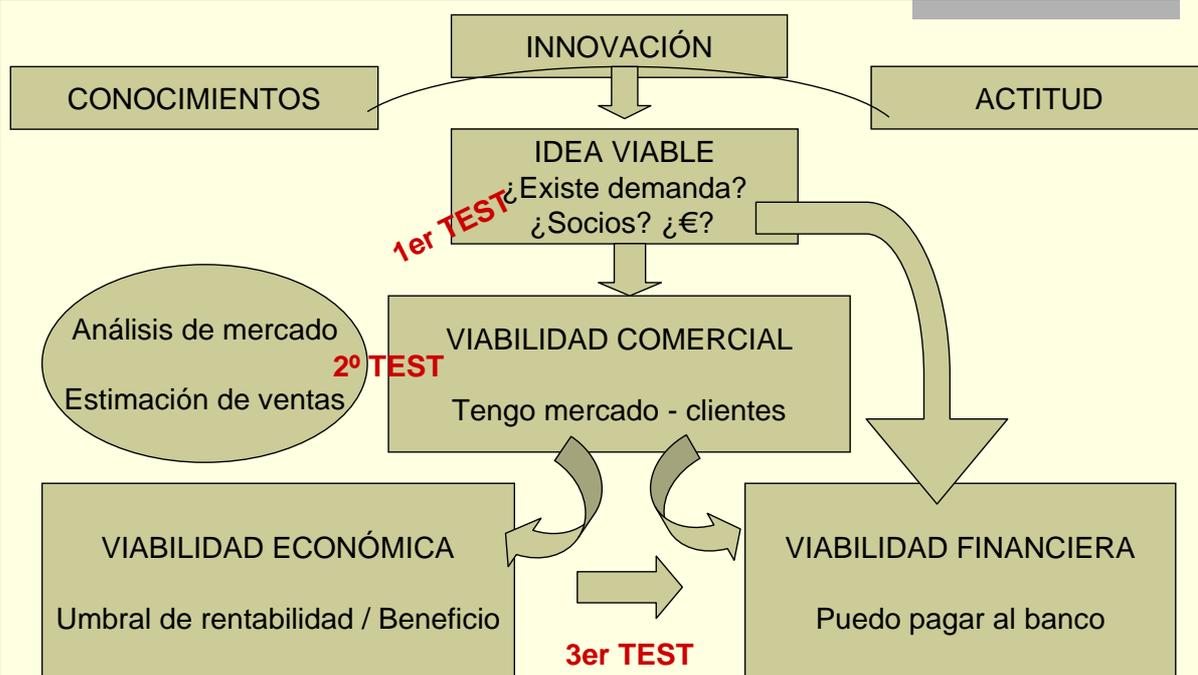
- **1. La idea:** Lo primero y fundamental es tener una idea con la que **empezar**. Para una buena definición y desarrollo de la idea será clave el equilibrio entre:
FORMACIÓN - NECESIDAD DE MERCADO – INNOVACIÓN
- **2. Conocimientos:** La idea se ha de apoyar en conocimientos (técnicos y empresariales), hobbies o desarrollarse en sectores en los que estemos “cómodos”.
- **3. Equipo:** Rodearse de la gente adecuada. Un buen equipo te facilitará las cosas a la hora de empezar. El emprendedor por naturaleza es individual, pero un gran proyecto no se crea por uno mismo y es importante apoyarse en gente de confianza y con ciertos conocimientos.
- **4. Verificar la demanda:** Antes de lanzarse a desarrollar la idea, hay que comprobar que exista una oportunidad de negocio. Es decir, que la idea responde a unas necesidades de la población.

Aspectos clave para ser “emprendedor”

Los ocho aspectos clave

- **5. Escribirlo:** plasmarlo en un Plan de Empresa, donde se indiquen los aspectos comerciales, técnicos y económicos de la empresa. Este plan será vital a la hora de recibir apoyos de administraciones, conseguir financiación o simplemente para contratar un proveedor.
- **6. Viabilidad económica:** Las ventas previstas de mi negocio generan beneficio.
- **7. Viabilidad financiera:** El negocio es capaz de devolver los préstamos de corto y largo plazo.
- **8. Actitud: Y sobre todo, actitud.** El ser emprendedor implica ser empresario. Implica tener las ideas claras sobre una meta y sobre lo que se quiere lograr a partir de la idea a desarrollar. Los resultados pueden ser unos u otros, pero las ganas y la constancia no deben de caer ante las adversidades que seguro aparecerán.

Aspectos clave para ser “emprendedor” – Análisis negocio



La idea de negocio

- Descubrir una oportunidad nueva
- Dar forma de empresa a habilidades personales
- Adaptar una idea existente en otro mercado / país.
- Nueva forma de producir o distribuir
- Perfeccionar la cadena de valor
- Franquicias / Traspasos / Compra de empresas
- Recursos web: “VER Webs para la creación de empresas”

La idea de negocio

Fuentes de creatividad: costumbres, nuevas reglas, personas/empresas que nos relacionamos, cambios del entorno, quejas, sectores prioritarios desde AAPP.

Para la **generación de ideas innovadoras:**

- Benchmarking: imitar y mejorar.
- Observación de lo que sucede en otros entornos
- Adaptación de la idea al entorno
- Conocimiento y análisis de las tendencias
- Existen patrones de innovación comunes (necesidades complementarias; migrar mercados tradicionales a mercados digitales).

COMPARTIR LA IDEA

La idea de negocio

1er TEST - Ejercicio

Idea de negocio:				
Perfil emprendedor y actitud	Conocimientos	Existe demanda?	Clientes dispuestos a pagar ?	Financiación
		Subtotal:		Total:

Plan de negocio

- **Convertir una idea en realidad**
Idea - Ubicar negocio - información
- **PLAN DE NEGOCIO / PLAN DE EMPRESA:**
 - Objetivo
 - Descripción actividades / localización
 - Análisis de mercado
 - Plan de comercialización
 - Organización productiva y RRHH
 - Viabilidad económica – financiera
 - Forma jurídica
- **Decisión de crear la empresa: trámites / recursos**

Plan de negocio: Objetivos y estrategia

DEFINICIÓN
DE LA IDEA



- **VISIÓN:** Objetivos a largo plazo. Idealización del futuro de la empresa. Valores corporativos.
↓
- **MISIÓN:** Razón de existir la organización. Define negocio y necesidades que cubre (a clientes u otros grupos de interés). Guía de navegación. Lo que pretende realizar.
↓
- **OBJETIVO/S:** Concretos, medibles, alcanzables e implican reto.
 - ESTRATÉGICOS (L/P)
 - OPERATIVOS (C/P)

Planificación
Estratégica

Plan de negocio: Objetivos

	WALT DISNEY	GOOGLE
VISIÓN	Cada vez más gente se quiere divertir y de formas muy variadas	Organizar la información mundial y hacerla accesible y útil de manera universal
MISIÓN	Divertir a la gente	“Seguimos sintiéndonos como una empresa pequeña”

Plan de negocio: Líneas de actividad

DATOS DE LAS ACTIVIDADES QUE QUEREMOS REALIZAR		Objetivos operativos	Rentabilidad Esperada	Rotación - Posible cuota de mercado
Actividad 1				
Actividad 2				
Actividad 3				
ACTIVIDADES POSIBLES EN EL FUTURO				
Actividad A				
Actividad B				

VER PLAN DE NEGOCIO ELABORADO POR FUNDESA

Plan de negocio: Análisis de mercado

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis del sector y consumidor

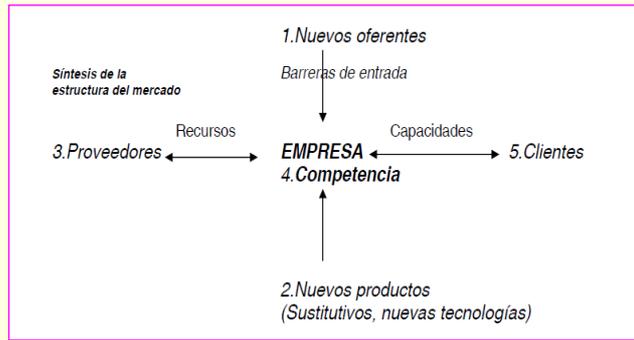
Internet – herramienta “Información sectorial y guías de negocios”

Análisis competencia y cliente

Datos concretos empresas

Investigación directa - espionaje

Compartir información



Análisis del cliente (y/o pagador, decisor, ...)				
Quién compra	Qué compra	Dónde compra	Cuándo compra	Por qué compran

Análisis de la competencia				
Empresa	Productos	Localización	Ventajas competitivas	Carencias



Plan de negocio: Análisis de mercado

¿Qué es un producto ecológico?



EJ. PRODUCTOS ECOLOGICOS
Fuente: Ecoinspira



Plan de negocio: Análisis de mercado

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Condiciones favorables para la producción ecológica. <input type="checkbox"/> Calidad de producto contrastada. <input type="checkbox"/> Potente mercado exportador. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Mínimo mercado interior. <input type="checkbox"/> Poco conocimiento e insuficiente información. <input type="checkbox"/> Escasas oferta y demanda <input type="checkbox"/> Débil sector transformador. <input type="checkbox"/> Fuerte dependencia de las importaciones. <input type="checkbox"/> Red logística poco desarrollada.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Alto potencial de crecimiento. <input type="checkbox"/> Apoyo decidido de las Administraciones nacional y europea. <input type="checkbox"/> Producto diferenciador: ventaja competitiva. <input type="checkbox"/> Mercado en consonancia con las principales tendencias de mercado. <input type="checkbox"/> Presencia creciente en el canal convencional. 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Competencia de países emergentes. <input type="checkbox"/> Percepción de precio caro. <input type="checkbox"/> Retrocesión del consumo en épocas de crisis económica. <input type="checkbox"/> Identidad difusa del producto ecológico frente a otros ("ecos", "bios", "naturales", etc.)

- El desarrollo y la evolución del mercado de producto ecológico en España pasa por
 - ✓ Aprovechar las fortalezas y oportunidades del mercado, adaptando el producto para aumentar el efecto positivo de dichas oportunidades.
 - ✓ Corregir, eliminar o atenuar los problemas que debilitan y amenazan al mercado de producto ecológico.

Ej. DAFO
PRODUCTOS
ECOLOGICOS
Fuente:
Ecoinspira



Plan de negocio: Análisis de mercado

<p>¿Por qué el cliente va a cambiar? (Cuando la competencia está identificada)</p>	<p>¿Por qué el cliente va a pagar y comprar? (Cuando el producto o servicio es más novedoso o no hay competencia identificada)</p>
VENTAJAS COMPETITIVAS - INNOVACIÓN	

Herramientas

ANÁLISIS COMPETENCIA

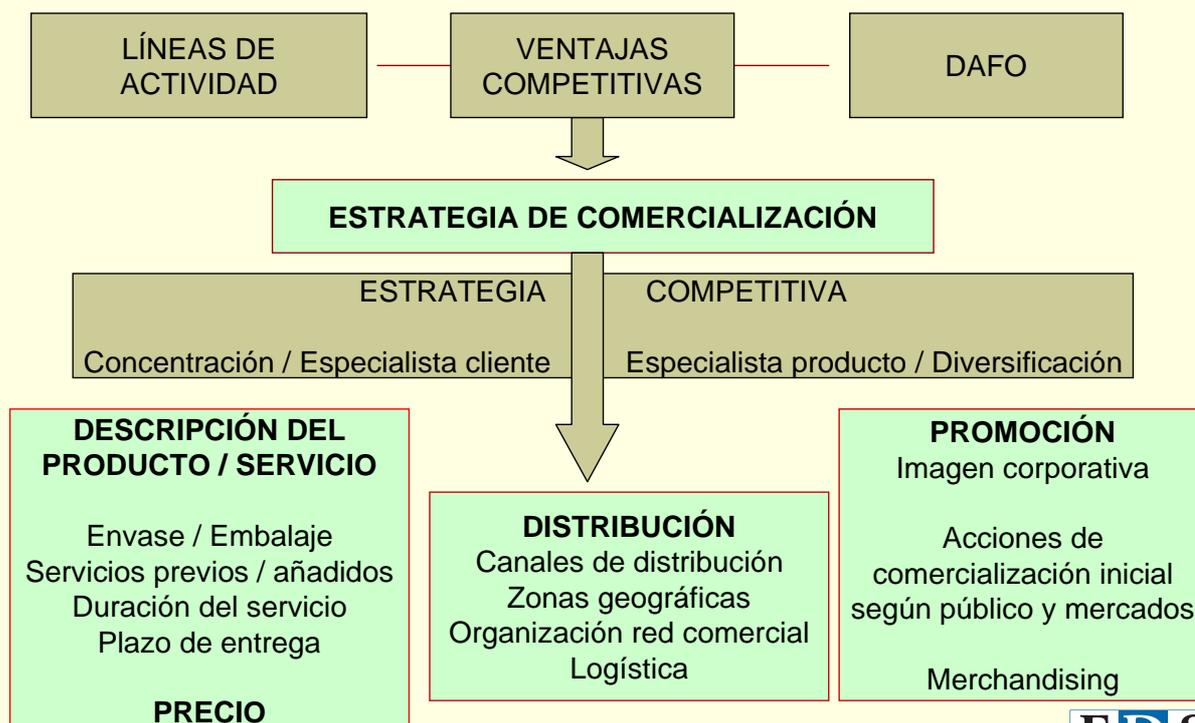
DAFO 2º TEST - Ejercicio

BENCHMARKING

No se pueden reproducir modelos de éxito sin aportar algo más



Plan de negocio: Plan de comercialización



Plan de negocio: organización técnica y RRHH

- Proceso productivo / Sistema de calidad, medio ambiente y seguridad laboral.
(Organizar los procesos productivos o de prestación del servicio de la forma más eficaz y eficiente).... MAPA DE PROCESOS
- Organización de RRHH
 - Perfil – Competencias RRHH
 - Disponibilidad / Convenio / Salarios
 - Gestión del compromiso

Creación de empresas

■ Viabilidad económico y financiera

1. Plan de inversión – financiación / Conceptos Activo -Pasivo
2. Cuenta de resultados
3. Estimación de ventas
4. Umbral de rentabilidad – Punto muerto
5. Previsión de tesorería

Viabilidad económico - financiera

- **VIABILIDAD ECONÓMICO-FINANCIERA:** Reunir la información de las fases anteriores del plan de negocio desde una perspectiva económica.
- **VIABILIDAD ECONÓMICA:** Mi negocio va a tener rentabilidad económica – Mis ventas superan el umbral de rentabilidad (se obtiene beneficio) - Ingresos > Costes
- **VIABILIDAD FINANCIERA:** Soy capaz de devolver los préstamos y pagar a proveedores. Mis flujos de tesorería son positivos.

Plan de inversiones y financiación

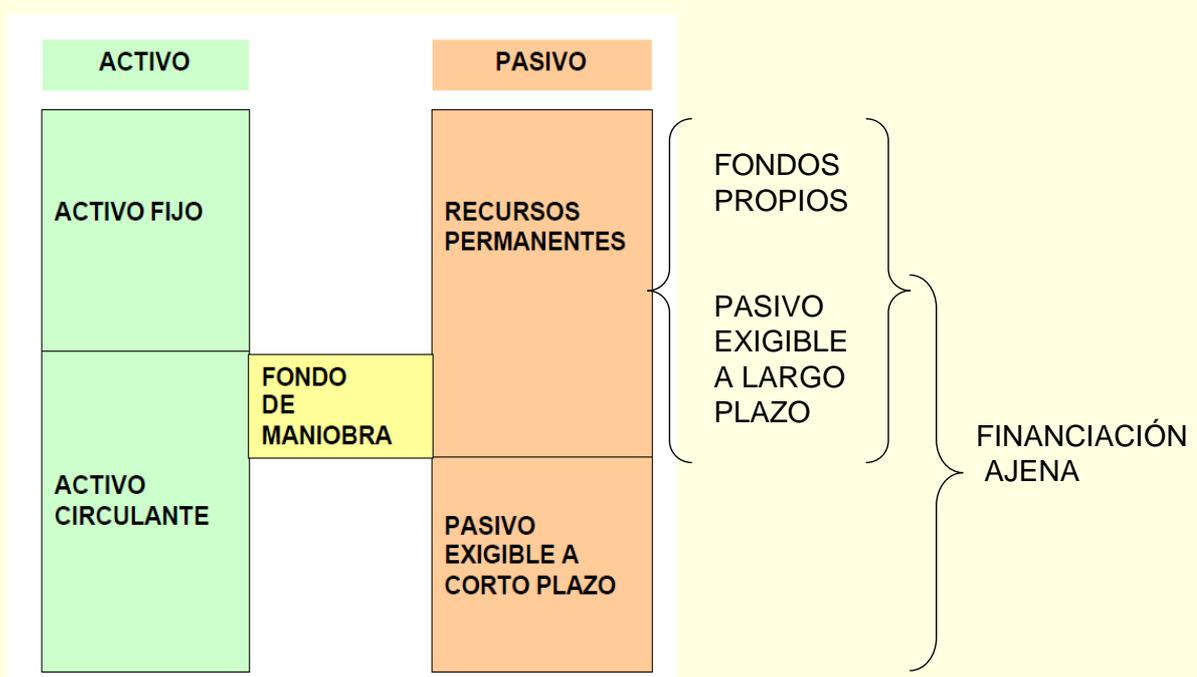
- **Plan de inversiones:** todo proyecto necesita una inversión inicial. El plan de inversiones calcula los bienes y derechos necesarios para la ejecución del plan de negocio.

ACTIVO: todos los bienes que la empresa posee.

- **Plan de financiación:** recursos para financiar el plan de inversión.

PASIVO: Deudas de la empresa (propias o ajenas)

Plan de inversiones y financiación – balance inicial



Plan de inversiones y financiación – RATIOS

Ejercicio

■ FONDO DE MANIOBRA = AC – PC

Debe ser POSITIVO. Si es negativo se están financiando activos fijos con recursos a corto plazo con el consiguiente riesgo de concurso de acreedores.

■ LIQUIDEZ: AC / PC. La capacidad para hacer frente a las deudas a corto plazo.

Entre 1,25 y 1,5. Siempre > que 1

■ ENDEUDAMIENTO PASIVO EXIGIBLE / PASIVO

La proporción de financiación ajena en la empresa
Debe ser inferior al 60 %

■ SOLVENCIA = ACTIVO / PASIVO EXIGIBLE

Mide el peso de la deuda en la empresa

Debe ser > 1,5. Si es =1... Quiebra técnica



Cuenta de resultados – Pérdidas y ganancias

Previsión de ingresos y gastos del primer año y siguientes (generalmente 5 años) para obtener el resultado de la empresa provisional

Ventas

- Costes Directos

= Margen Bruto

- Costes de Estructura

= Beneficio de Explotación

- Costes financieros

+/- Ingresos y Costes Extraordinarios

= Beneficio antes de Impuestos

- Impuestos

= Beneficio Neto

Costes directos o variables

- Materias primas

- Otros gastos proporcionales

a las ventas (electricidad, personal,)

- Devoluciones, pds. caducados...

Costes de estructura o fijos

- Gastos de personal

- Gastos administrativos

- Gastos vinculados al edificio o local

- *Amortización del inmovilizado*

Costes financieros

- Intereses de préstamos

- Gastos bancarios



Umbral de rentabilidad o punto muerto

Cifra de ventas a partir de la cual se empieza a obtener beneficio. Ventas donde Ingresos = Costes

$$\text{PUNTO MUERTO} = \frac{\text{COSTES FIJOS O DE ESTRUCTURA}}{\text{MARGEN COMERCIAL}}$$

El umbral de rentabilidad nos orienta sobre las cifras mínimas de ventas para la obtención de beneficio (importante en el caso que no tenemos suficientes herramientas para la estimación de ventas).

Estimación de ventas

Herramientas para realizar la estimación de ventas:

- Datos de la competencia
- Datos medios del sector
- Encuestas a clientes potenciales
- Estimación de la participación o cuota de mercado que se puede alcanzar

Aspectos a considerar en la estimación:

- Estacionalidad de ventas (importante para comprobar la tesorería mes a mes)
- Realizar estimación por cada línea de actividad diferenciada (con margen diferente).
- Tendencias del mercado
- Posibilidad de trabajar con diferentes escenarios

Viabilidad económica

Si cifra de ventas proporciona el beneficio suficiente:

1. Si hemos incorporado el salario mínimo del autónomo..... y ventas por encima del umbral de rentabilidad ... VIABLE ECONÓMICAMENTE
2. Si no hemos incorporado el salario del autónomo... beneficio debe ser como mínimo un salario suficiente para el emprendedor.

NOTA: Existen determinados proyectos de más envergadura en los que se puede “asumir” pérdidas los primeros años, si existe tesorería positiva.

Viabilidad financiera

BENEFICIO NETO

- AMORTIZACIONES INMOVILIZADO
+ AMORTIZACIONES DEL PRÉSTAMO

Ejercicio

CASH FLOW (TESORERÍA)= COBROS - PAGOS

Viabilidad financiera si tesorería positiva

1. Se suele realizar tesorería mensual el primer año y anual para los cuatro años siguientes.
2. En proyectos pequeños debería existir equilibrio entre beneficio neto (contable) y la tesorería real.

Viabilidad del proyecto

1. Viabilidad técnica
2. Viabilidad comercial
3. Viabilidad económica
4. Viabilidad financiera

Para completar el análisis de viabilidad, se puede analizar la rentabilidad del proyecto:

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{BAII}}{\text{Activo total medio}}$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Fondos propios promedio}}$$



Formas jurídicas

Fuente: INAEM

TIPOS DE EMPRESAS	Número mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Régimen de Seguridad Social	Fiscalidad	Nº de trabajadores fijos	Legislación básica
Empresario Individual	1	Ilimitada	No Hay	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Sociedad Civil	2	Ilimitada	No Hay	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Comunidad de Bienes	2	Ilimitada	No Hay	Autónomo	IRPF	No hay límite	Código Civil
Sociedad Limitada	1	Limitada a la aportación de capital social	3.006 EUROS	Régimen General o Autónomo (*)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	Ley 2/95 de 23 de Marzo
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Mínimo 1 Máximo 5	Limitada a la aportación de capital social	Mínimo 3.012 € Máximo 120202 €	Régimen General o Autónomo (*)	Impuesto Sociedades reducido/Aplazamiento	No hay límite	Ley 7/2003 de 1 de Abril Ley 2/95 de 23 de Marzo
Sociedad Anónima	1	Limitada a la aportación de capital social	60.102 EUROS	Régimen General o Autónomo (*)	Impuesto de Sociedades	No hay límite	R.D. Leg. 1564/89 de 22 de Diciembre
Sociedad Laboral (Limitada o Anónima)	3 (Al menos 2 deben ser socios trabajadores) (Ningún socio puede poseer más de 1/3) (Más del 50% del capital social debe estar en manos de socios trabajadores)	Limitada a la aportación de capital social	3.006 € (S.LL.) 60.102€ (S.A.L.)	Régimen General o Autónomo (**)	Impuesto de Sociedades	Nº de horas/año no superior al 15% o 25% de las realizadas por los socios	Ley 4/97 de 24 de Marzo
Cooperativa de Trabajo asociado	3 socios trabajadores (Ningún socio puede poseer más de 1/3 del capital social)	Limitada a la aportación de capital social	Según estatutos	Régimen General o Autónomo (Optan todos los socios por el mismo régimen)	Impuesto de Sociedades -20% coop. prot. -10% espec. protegidas	Nº de horas/año no superior al 35% de las realizadas por los socios	-Ley 9/98 de 22 de Diciembre de Cooperativas de Aragón. -Ley 27/99 de 16 de julio de Cooperativas



Trámites autónomo

Fuente: INAEM

TRÁMITES	LUGAR	DOCUMENTACIÓN	PLAZO
DECLARACIÓN CENSAL Y ALTA IAE	Delegación de Hacienda Plaza Navarra, nº 11 Huesca	- Fotocopia DNI y NIF - Modelo 036	Previo o simultáneo al inicio de la actividad.
LICENCIA DE APERTURA Y LICENCIA DE OBRAS <small>*Para cualquier actividad a desarrollar en un local o establecimiento</small>	Departamento de Urbanismo del Ayuntamiento. Plaza de la Catedral, nº 1 Huesca	- Fotocopia del DNI - Fotocopia del alta en IAE - Planos del local - Licencia de obra - Recibo de ingreso previo	Antes del inicio de la actividad
ALTA EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS	Administraciones de la Tesorería General de la Seguridad Social C/ San Jorge, nº 34-36 Huesca Servicio de Información Telefónica 974 29 43 40	-Fotocopia del DNI -Fotocopia del documento de afiliación o Modelo A por duplicado -Original y copia del alta en IAE -Alta en RETA: modelo TA-2	Dentro de los 30 días naturales siguientes al comienzo de la actividad
INSCRIPCIÓN DE LA EMPRESA <small>* Solo en caso de contratación de trabajadores</small>		- Fotocopia DNI - Fotocopia alta en RETA (modelo TA-2) - Original y copia del alta en IAE - Inscripción de empresa: modelo TA-6 - Opción cobertura AT/EP: INSS o Mutua de AT/EP	Previo al inicio de la actividad
AFILIACIÓN Y ALTA DE TRABAJADORES		- Fotocopia de inscripción de empresa (mod. TA-6) - Fotocopia DNI del trabajador - Copia del documento de afiliación del trabajador o solicitud de afiliación (modelo A-1) - Alta del trabajador: modelo TA-2	Antes de la incorporación al trabajo
COMUNICACIÓN DE APERTURA DEL CENTRO DE TRABAJO	Dirección General de Trabajo (DGA) Gabinete de Seguridad e Higiene Avda. del Parque, nº 2-3º Dcha -Huesca Inspección de Trabajo y Seguridad Social C/ San Juan Bosco, nº 1 bajos. Huesca	- Modelo oficial por cuadruplicado	Dentro de los 30 días siguientes al inicio de la actividad
SOLICITUD Y SELLADO DEL LIBRO DE VISITA	Inspección de Trabajo y Seguridad Social C/ San Juan Bosco, nº 1 bajos. Huesca	- Ficha con datos de la empresa	Al inicio de la actividad



Contacto

“No he fracasado. He encontrado diez mil formas que no funcionan”. (Edison)

C/ Santo Ángel de la
Guarda nº 7
22005 Huesca
974 23 82 62

Jorge Gómez
690 091 765
jgomez@fundesa.org

