



CUADERNO DE EMPRESA

(Material elaborado por el Profesor de Secundaria del IES López de Arenas de Marchena, Juan Antonio Zambrano González)

CUADERNO – GUÍA DE PROYECTO EMPRESARIAL

A.- ANTECEDENTES DEL PROYECTO

1. – ORIGEN

La empresa surge una idea, requiere la presencia de un/a promotor/a, emprendedor/a o empresario/a, y se desarrolla en un entorno determinado.

1.1.- COMO SURGE LA IDEA DE NEGOCIO

El punto de partida es una idea inicial, debes tener claro lo que quieres hacer. Debes analizar y tratar de concretar tu idea por escrito. Estudiar la situación de la que partes:

- situación social
- situación laboral
- situación económica ...

Debes someter durante un tiempo a reflexión tu idea. Buscar información, investigar, contactar con personas que conozcan el tema o actividad que vas a desarrollar. Una vez que la idea ha surgido hay que validarla, es decir asegurarse que es una buena idea de negocio.

Hay dos cuestiones que favorecen el éxito de una idea empresarial: que la idea sea útil y que sea innovadora

1.2.-DESCRIBIR LOS OBJETIVOS QUE SE PERSIGUEN CON TU PROYECTO.

Para qué vas a montar tu negocio, que objetivos (generales y específicos) pretendes con ello.

1.3. RAZONES FUNDAMENTALES QUE LLEVAN A CREAR LA EMPRESA

Señale las razones fundamentales que le llevan a crear su propia empresa (Marque con una x)

1. Ser su propio jefe	<input type="checkbox"/>	6. Imposibilidad de encontrar trabajo	<input type="checkbox"/>
2. Tenía una idea para poner en marcha/detectó una oportunidad	<input type="checkbox"/>	7. Aprovechar subvenciones	<input type="checkbox"/>
3. Mejora de la situación económica personal	<input type="checkbox"/>	8. Cobro único de la prestación por desempleo	<input type="checkbox"/>
4. Por tradición familiar	<input type="checkbox"/>	9. Otros (<i>Especificar</i>):	<input type="checkbox"/>

1.4.-EL ENTORNO

La empresa actúa en un entorno que cambia continuamente y, en general, cada vez más deprisa. Es necesario tratar de predecir estos cambios y evaluar la repercusión de los mismos en la empresa en los ámbitos siguientes:

Socio-Económico crecimiento de la población, variación de la distribución por edades, nivel educativo y cultural, etc. Coyuntura económica y laboral

Tecnológicos: técnicas e innovaciones que mejoren la eficacia de las empresas, como la automatización de los procesos productivos

Jurídico: normativa mercantil, laboral , fiscal y medioambientales que afecte a la empresa

Innovador: Necesidad de diferenciar nuestro producto o servicio respecto a la competencia

--

2.- LOS/AS PROMOTORES/AS

Especificar los datos personales, académicos y laborales de los/as promotores/as del proyecto. Se rellenará una hoja por cada uno de los componentes del equipo de trabajo.

2.1.- DATOS PERSONALES

<i>Nombre y apellidos:</i>		
<i>D.N.I.:</i>	<i>Fecha Nacimiento:</i>	
<i>Domicilio:</i>		<i>C.P.:</i>
<i>Localidad:</i>	<i>Provincia:</i>	<i>Tfno:</i>
<i>Email:</i>		
<i>Situación laboral : <input type="checkbox"/> Desempleado <input type="checkbox"/> Trabajador por cuenta ajena <input type="checkbox"/> Trabajador por cuenta propia.</i>		

2.2.- DATOS ACADÉMICOS

<i>Formación</i>
<i>Cursos realizados.</i>

Formación realizada relacionada con la idea empresarial.

2.3.-EXPERIENCIA PROFESIONAL.

Actividades profesionales realizadas	Por cuenta ajena	Por cuenta propia	Duración

Análisis de las cualidades necesarias para llevar a cabo el proyecto.

3.—UBICACIÓN

¿Dónde vas a instalar tu negocio, en qué lugar, por qué razones?. Es un punto que debes estudiar sistemáticamente y requiere de una estrategia y el análisis de distintos factores como:

- Localización de la competencia
 - Proximidad de materia prima
 - Proximidad de clientes y proveedores
 - Nivel de precios de la zona.
 - Costes de transportes
 - Facilidad de obtención de suministros (agua, luz.)
 - Zonas de aparcamiento.
 - Ayudas oficiales.
 - Acceso y comunicaciones
-

También debes comprobar:

- Si existe prohibición de edificar
- Como están calificados los terrenos
- Si te interesa arrendar o comprar.

Páginas web para configurar el local: <http://es.floorplanner.com> y <http://roomle.softonic.com/aplicaciones-web>

4. - DENOMINACIÓN

Debes decidir qué nombre comercial vas a darle a tu empresa.

Logotipo de la Empresa

Una vez elegido el nombre para vuestro negocio hay que diseñar el logotipo. Algunas páginas web de diseño a tener en cuenta:

Logo Factory: http://www.logofactoryweb.com/default_lg.asp?lg=es
<http://www.logoease.com/>

5. - FORMA JURÍDICA

Describir la forma jurídica que adopta tu empresa y razonarlo. Antes de optar por una u otra debes analizar las distintas opciones de constituir una empresa, estudiar cuales son las ventajas e inconvenientes de cada una de ellas.

Podemos distinguir desde:

- Empresario individual.
- Sociedad mercantil:
 - Sociedad limitada
 - Sociedad Limitada Nueva Empresa
 - Sociedad anónima
 - Sociedad anónima laboral
 - Sociedad agraria de transformación.
 - Sociedad cooperativa.
 - Sociedad civil: comunidad de bienes

Una vez decidida la forma jurídica que va adoptar, debes determinar:

La aportación de cada socio

Trámites de constitución

Obligaciones fiscales y contables

Libros obligatorios

B.- ACTIVIDAD

Definir la actividad a la que te vas a dedicar. En que va a consistir el producto o servicio que va a ofrecer al mercado.

Características técnicas del producto.

Qué necesidades pretendes cubrir con la implantación del nuevo producto o servicio en relación con otros similares existentes en el mercado.

Qué tipo de presentación va a dar a tu producto o servicio: imagen, colorido, tamaño, forma etc.

C.- PLAN DE PRODUCCIÓN O DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Debes estudiar y diseñar cual va a ser tu plan de producción o de prestación de tu servicio. Que necesitas para elaborar tu producto:

- Materias primas
- Embalajes
- Equipamientos
- Número de trabajadores
- Formación de los trabajadores

- Si vas a subcontratar algún servicio.
- Suministros

¿Qué necesitas para prestar tu servicio?

Debes determinar cómo vas a controlar la calidad del servicio que ofreces o producto.

Determinar el tiempo de producción.

Necesidades y gastos de almacenamiento

Plan de compras de materia prima

¿Cuánto vas a producir?

D.- EL MERCADO

Es muy importante conocer el mercado en el que vas a trabajar, puesto que ahí se encuentra tu clientela potencial. Debes decidir el tipo de mercado al que te vas a dirigir, local, comarcal, provincial, nacional e internacional.

Debes buscar una necesidad en el mercado del producto o servicio que vas a ofrecer.

Debes analizar el entorno socioeconómico. Estudiar el sector económico en el que se enmarca tu negocio, así como área de influencia. Es decir analizar las tendencias del mercado respecto a tu producto o servicio (sí está en crecimiento o declive...)

Debes investigar acerca de tu producto o servicio:

1. - La demanda
2. - La competencia
3. - Relaciones con clientes y proveedores
4. - Tecnología.
5. - Localización.

1.-LA DEMANDA

Antes de iniciar tu actividad debes plantearte si tu producto o servicio satisface la necesidad de los compradores. Para dar respuesta a ello se debe acudir a una técnica de investigación de mercado:

Estudiar las características del producto o servicio que realmente se demanda.

Estudiar el funcionamiento del mercado:

- Existe tendencia a incrementar el consumo o servicio que ofrezco.
- De qué forma crecerá el mercado.
- Qué novedades se están introduciendo
- Características del consumidor potencial.

2.-LA COMPETENCIA

Tu producto debe tener una ventaja respecto a los que se encuentran en el mercado. Debes conocer que otras empresas ofrecen el producto o servicio que tú vas a ofertar.

Debes analizar las características de tus competidores, para ello debes conocer su localización, volumen de ventas, cantidad de mercado que acaparan, experiencia, puntos álgidos y débiles.

3.-LOS CLIENTES

¿Cuál es el perfil del cliente que va a consumir tu producto o servicio? Debes analizar:

- Hábitos de compra, motivaciones, poder adquisitivo, profesión, edad, nivel de formación
- Formas de cobro a tus clientes: al contado, a plazo
- Tu capacidad de negociación con tus futuros clientes.
- Formas de captar clientes adecuados a cada tipo.
- Otras.

4.-PROVEEDORES

Debes conocer los proveedores que garanticen los abastecimientos de tu producto o servicio:

Formas de pago: posibilidad de pago aplazado.

Localización

Relación con proveedores.

5.-ANÁLISIS DE TECNOLOGÍA

Debes conocer la tecnología más novedosa para aplicarlos al producto o servicio. Tener en cuenta las redes sociales de la comunicación: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram, Blog....Así como la elaboración de la web de la propia empresa.

E) PLAN DE MARKETING

En este apartado vamos a analizar varios aspectos a tener muy en cuenta. Para una empresa no es suficiente fabricar u ofrecer un buen producto o servicio. Lo importante es que hay que saber venderlo.

1.- ANÁLISIS DAFO

Debilidades	Amenazas	Fortalezas	Oportunidades

2.- EL PRODUCTO O SERVICIO.

Analicemos las características del producto o servicio que vamos a ofrecer. Aspecto, calidad, estilo, presentación, etc.

Es posible que junto al producto y /o servicio se le unan una serie de ofertas de otros servicios como Garantías, mantenimiento, reparación, instalación, servicio técnico, etc. Detalla los que nosotros ofreceremos:



3.- POLÍTICA DE PRECIOS

Antes de analizar este apartado tenemos que tener presente la existencias de algunos factores internos y otros externos que van a influir directamente en la fijación de los precios.

Como factores internos destacamos las estrategias de ventas (Vender menos, pero ganando más ó vender más cantidad a un precio inferior.). Descuentos promocionales, Rapells (descuento por cantidad). Calidad-Precio, Margen comercial de beneficio sobre precio de coste. etc.

Como factores externos están los precios de nuestros competidores, restricciones legales para fijar precios. Características del mercado de consumidores de nuestros productos, etc.

¿A qué precio venderemos nuestros productos o realizaremos nuestros servicios?

4.- PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Analizaremos la forma de dar a conocer mis productos y/o servicios al mercado de consumidores. No olvidemos que ellos son los que tienen que comprar y nosotros ofrecer.

Referente a la publicidad tenemos que definir qué medio de comunicación utilizaremos en nuestras campañas, (prensa, radio, televisión, vallas-anuncios, etc.,) y con qué frecuencia temporal la realizaremos.

¿Qué puedo ofrecer para promocionar mis productos y/o servicios? Ofertas, Descuentos, Regalos, Sorteos con premios, incentivos para los/as vendedores/as o comisiones para los/as intermediarios/as. Detallar por qué motivo se realiza la promoción y con qué frecuencia temporal la realizaremos.

5.- ANAGRAMA, LOGOTIPO Y MARCA:

Es conveniente identificar nuestros productos o servicios con Anagrama, logotipo y marcas.

6.- DISEÑO DEL CATÁLOGO COMERCIAL.

Los productos y/o servicios que ofrecemos necesitan una atractiva presentación en el mercado. Para ello es necesario un catálogo comercial donde indicaremos su precio, sus características, etc.

7.- CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Analizaremos la conveniencia o no de intermediarios para la venta de nuestros productos y/o servicios. También tenemos que estudiar la forma de llegar a nuestros consumidores. Estableceremos los puntos de ventas.

F.- RECURSOS HUMANOS.

1.- NECESIDADES DE PERSONAL.

El éxito de nuestro proyecto empresarial va a depender del equipo humano con el que se cuenta. Las personas que trabajen en nuestra empresa deben ser las adecuadas.

¿Qué número mínimo de personas necesitamos, para el normal desarrollo de la actividad?

¿Qué tipo de trabajo van a realizar? Definid las tareas.

¿Cómo se va a realizar la selección del personal?

2.- MODALIDADES DE CONTRATACION.

¿Qué modalidad de contrato vamos a utilizar en la contratación del personal?

Analicemos los costes laborales que se ocasionaran (Sueldos, Seguridad social, incentivos, etc.)

3.- ORGANIGRAMA FUNCIONAL.

Sistema de Organización.- Diseña el organigrama de tu empresa. Reparto de Responsabilidades y tomas de decisiones.

G.- PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

En este apartado te proponemos que detalles el conjunto de medios, elementos, etc., que serán necesarios para el desarrollo de la actividad. Deberás explicar con todo detalle el proceso o procesos de producción o de prestación del servicio y todos los factores que inciden en el mismo.

Instalaciones necesarias para desarrollar la actividad. (Describe el número de locales, su ubicación geográfica, superficie. Especifica el precio de compra o construcción o precio de alquiler, etc.)

Descripción detallada del proceso/os productivo/os. Detalla cuáles son las maquinarias, vehículos, utensilios, etc., necesarios.

Describe los medios de transporte que precise la empresa para desarrollar la actividad.

Descripción detallada de mobiliarios y otros enseres necesarios.

1.-CUADRO DE INVERSIÓN

		Euros	Total	F. Adquisición.
<u>TERRENOS</u>				/ /
<u>OBRA CIVIL</u>				
Urbanización				
Oficinas	m ²			/ /
Almacenes	m ²			/ /
Edificios de producción	m ²			/ /
<u>BIENES DE EQUIPO</u>				
Maquinaria				/ /
Instalaciones especiales				/ /
Transporte interior				/ /
Trans. Especial y exterior				/ /
Eq. de medida y control				/ /
Informática de procesos				/ /
Otros bienes de equipo				/ /
<u>OTRAS INVERSIONES</u>				
Gastos de Constitución				
Inmovilizado Inmaterial y fianzas constituidas				/ /
<u>NECESIDADES DE CIRCULANTE</u>				
Asistencia Técnica y/o tutoría				
Otras necesidades de circulante				

()	
	F.M. (Meses)
TOTAL Presupuesto de Inversión	

2.-CUADRO DE FINANCIACIÓN (en euros)

<i>Recursos propios</i>	
<i>Préstamos a largo plazo (Entidades Financieras)</i>	
<i>Préstamos a corto plazo (Entidades Financieras)</i>	
TOTAL Presupuesto de Financiación	

	i	Nº Años
Tipo Interés Préstamo l/p	%	
Tipo Interés Préstamo c/p	%	

Detalle del Cuadro de Financiación:

Entidades Bancarias, horizontes temporales, tipos de interés aplicados, comisiones, etc.

3.- Cuentas de Pérdidas y Ganancias

CUENTA PYG			
	Año 2019	Año 2020	Año 2021
	Importe	Importe	Importe
INGRESOS			
Ingresos por Subvenciones al empleo			
Subvención para mobiliario			
Subvención para ordenadores			
Venta de productos			
Prestación de servicios por tratamientos			
GASTOS			
Sueldos y salarios			
Seguridad Social empresa			
Compras			
Arrendamientos			
Publicidad, promoción			
Luz			
Agua			
Teléfono			
Basura			
Seguro			
Revisión de extintores			
Revisión de alarma			
Gastos de Constitución			
Gastos limpieza			
Imprenta			
Dotación amortizaciones			
Gastos préstamo			
RESULTADO EXPLOTACIÓN (BAlI)			
Ingresos financieros			
Gastos financieros			
RESULTADO ACT. ORDINARIAS (BAlI)			
Impuesto sociedades			

{ }

RESULTADOS DEL EJERCICIO			
Amortizaciones			
CASH-FLOW			

CIFRA DE VENTAS PREVISTA
AÑO 1
INCREMENTO AÑO 2
INCREMENTO AÑO 3

Rentabilidad prevista de la inversión.

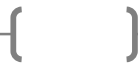
Rentabilidad Económica

Rentabilidad Financiera

4.-PRESUPUESTO DE TESORERÍA

CONCEPTO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
I SALDO INICIAL						
COBROS						
Efectivo						
Ventas						
Prestación de servicios						
IVA repercutido						
Subvenciones						
H. Pública acreedora conceptos fiscales IRPF						
H. Pública acreedora conceptos fiscales arrendamientos						
Cuota seguridad social trabajador						
II TOTAL COBROS						
PAGOS						
Sueldos						
Seguridad Social						
Luz						
Agua						
Teléfono						
Basura						
Seguro						

Fianzas						
Publicidad						
Revisión de extintores						
Revisión alarma						
Gastos constitución						
Compras						
Gatos limpieza						
Gastos imprentas						
Liquidación del IVA						
Liquidación H. Pública arrendamientos						
Liquidación IRPF						
Pago de préstamo						
Arrendamientos						
Maquinaria						
Equipos informáticos						
Rótulos						
Alarma						
Vestuarios						
Mobiliarios						
Otros bienes de equipos						
IVA soportado						
Gastos de constitución y estudios del préstamo.						
III TOTAL PAGOS						
SALDO FINAL (I+II-III)						



CONCEPTO	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
I SALDO INICIAL						
COBROS						
Efectivo						
Ventas						
Prestación de servicios						
IVA repercutido						
Subvenciones						
H. Pública acreedora conceptos fiscales IRPF						
H. Pública acreedora conceptos fiscales arrendamientos						
Cuota seguridad social trabajador						
IITOTAL COBROS						
PAGOS						
Sueldos						
Seguridad Social						
Luz						
Agua						
Teléfono						
Basura						
Seguro						
Fianza						
Publicidad						
Revisión de extintores						
Revisión de la alarma						

Gastos constitución						
Compras						
limpieza						
Gastos imprentas						
Liquidación del IVA						
Liquidación H. Pública arrendamientos						
Liquidación IRPF						
Pago de préstamos						
Arrendamientos						
Maquinaria						
Equipos informáticos						
Rótulos						
Alarma						
Vestuarios						
Mobiliarios						
Otros bienes de equipos						
IVA soportado						
Gastos de constitución y estudios del préstamo.						
III TOTAL PAGOS						
SALDO FINAL (I+II-III)						

5.-BALANCE DE SITUACION 2019-2021

ACTIVO	Año 1/2/3
ACTIVO NO CORRIENTE	
INMOVILIZADO INTANGIBLE	
INMOVILIZADO MATERIAL	
Maquinaria	
Amortización maquinaria	
Mobiliario	
Amortización mobiliario	
Alarma	
Amortización alarma	
Rotulo	
Amortización rotulo	
Otros bienes de equipo	
Amortización otros bienes de equipos	
Vestuario	
Amortización vestuario	
Equipos informáticos	
Amortización equipos informáticos	
Fianzas constituidas a L/P	
INVERSIONES INMOBILIARIAS	
INVERSIONES FINANCIERAS L/P	
ACTIVO CORRIENTE	
EXISTENCIAS	
Otras	
DEUDORES	
Clientes	
Hac. Pública Deudora IVA	
TESORERIA	
Banco	
Caja	

PASIVO	Año 1/2/3
PATRIMONIO NETO	
Capital	
Resultado del ejercicio	
Resultado de ejercicios anteriores	
SUBVENCIONES	
Ordenadores	
Mobiliario	
PASIVO NO CORRIENTE	
Deudas entidades de crédito L/P	
PASIVO CORRIENTE	
Proveedores	
Deudas entidades de crédito c/p	
Hac. Publica acreedora por impuesto de sociedades	
Hac. Pública Acreedora IVA	
Hac. Pública Acreedora por IRPF	
Organismo de la seguridad social	
H. Publica acreedora por arrendamientos	

TOTAL ACTIVO

TOTAL PASIVO

6.-ANÁLISIS DE RATIOS

Ratios S/ Balance 31/12 AÑO 1	
Liquidez = AC / PC Solvencia = RP / RA Estabilidad = AF / RP Fondo de Maniobra = AC – PC	
Recursos Propios Recursos Ajenos	

Ratios S/ Balance 31/12 AÑO 2	
Liquidez = AC / PC Solvencia = RP / RA Estabilidad = AF / RP Fondo de Maniobra = AC – PC	
Recursos Propios Recursos Ajenos	

Ratios S/ Balance 31/12 AÑO 3	
Liquidez = AC / PC Solvencia = RP / RA Estabilidad = AF / RP Fondo de Maniobra = AC – PC	
Recursos Propios Recursos Ajenos	

TIR	
VAN	
PAY BACK	
PAY BACK con descuento	