



La creación de una empresa



EMPRESA

IDEA

Investigación de mercado

Plan de negocio

Mercado

Clientes o demanda

Competencia u oferta

Distribución del producto

Descripción de la Idea

Descripción producto

Plan técnico y de compras

Localización

Plan comercial

Plan recursos humanos

Plan financiero



Esquema

- La idea
- La investigación de mercado
- El proyecto o plan de negocio

- Los recursos financieros
- Las formas jurídicas
- Los trámites



La idea

- **Para ser empresario- cualidades:**
 - Ser emprendedor
 - Capacidad asumir riesgos
 - Ser organizado
 - Experiencia profesional



¿De dónde surgen las ideas de negocio?

- De la invención
- De la observación de los cambios sociales
- De observar lo que hacen otras empresas
- De observar ausencias del mercado
- De los hobbies o aficiones



La investigación de mercado

Conocer el mercado

Mercado: conjunto de consumidores reales o potenciales del producto o servicio.

Estudio de mercado:

- recoger datos sobre el **tamaño*** de mercado

*Tamaño: cantidad vendida en un período de tiempo y en una área geográfica determinada.

*Participación o cuota de mercado. Empresa líder.

Hay que conocer el tamaño del mercado para saber si hay HUECO para la entrada de nuestra empresa. Y establecer previsión de ventas.



Los clientes o demanda

- La demanda es la cantidad de producto que los consumidores están dispuestos adquirir
 - Número de clientes dispuestos a comprar
 - Status
 - Edad
 - Gustos
 - Quien compra
 - Hábitos de compra



La competencia u oferta

- Empresas competidoras
 - Quiénes
 - Cuántos
 - Su cuota de mercado
 - Cómo son sus productos
 - Cuáles sus precios



La distribución del producto

- Cómo hacer llegar el producto
 - Canales de distribución o intermediarios
 - Fabricante consumidor
 - Fabricante minoristas consumidor
 - Fabricante mayorista minorista consumidor



El proyecto o plan de negocio

- Documento donde se plasma por escrito , y basándonos en el estudio de mercado, proceso de creación de la empresa.

- Finalidades:
 - Conocer si es o no viable
 - Que los bancos, socios, etc conozcan el alcance del proyecto

- Partes:
 - Descripción de la idea
 - Descripción del producto
 - Plan técnico y de compras
 - Localización de la empresa
 - Plan comercial y marketing
 - Plan de recursos humanos
 - Plan financiero



Descripción de la idea

- ¿Cómo?
- Promotores
- Objetivos



Descripción del producto

- Descripción clara
- Necesidades a satisfacer
- Comparar con otros-ventajas



Plan técnico y de compras

- ¿Cómo se va a fabricar?
- Elementos necesarios
- Proveedores



Localización

- Criterios de Localización
 - Acceso clientes, trabajadores, proveedores
 - Distancia a vías comunicación
 - Nivel socioeconómico de la zona



Plan comercial y de marketing

- ¿Cómo vender?
 - Previsión de ventas
 - Número de vendedores
- Plan marketing
 - Estrategia
 - Producto
 - Precio
 - Publicidad
 - Distribución



Plan de recursos humanos

- Personal necesario
 - Número puestos trabajo y funciones
 - Cómo seleccionar el personal
 - Tipos de contratos
 - Planes de formación y reciclaje
 - Salarios, jornada...



Plan financiero

- Dinero necesario
 - Inversiones: terrenos, máquinas, etc
- ¿De dónde?
- Beneficio
 - Previsión de ingresos y gastos
 - Cuenta de resultados



Valoración de riesgo

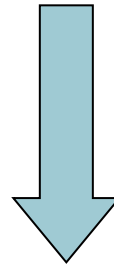
- Posibles riesgos
 - No encontrar el personal adecuado
 - No dar con el producto adecuado
 - No contar con el apoyo de los bancos



Toma de decisión

- Después de considerar los factores a favor y en contra que han surgido en el

- **Plan de negocio**



- **Toma de decisión**



Los recursos financieros

- Fuentes de financiación
 - Recursos propios
 - Empresario y socios
 - Recursos ajenos o financiación por deuda
 - Banco
 - Préstamo bancario
 - Leasing
 - Máquina alquilada, opción de compra
 - Renting
 - Vehículo
 - Cuota fija incluye mantenimiento
 - Uno a cinco años



Las formas jurídicas

- Criterios:
 - Número de socios
 - Tipo de responsabilidad
 - Impuestos a pagar
 - Capital inicial



La franquicia

- Asociación con otra empresa que ya está establecida en el mercado .
- Menos riesgos.

Franquiciador

Cede marca producto

Conocimientos

Negocio rentable

Franquiciado

Inversión

Esfuerzo dirección



Contrato franquicia

- Cesión derecho fabricación y comercialización
- Conocimientos necesarios (Know How)

- Entrega de una cantidad de dinero al comienzo
- Entrega de cantidades posteriores



Los trámites

- **Trámites previos**

- **Empresario individual**

no obligatorio Reg Mercantil
IAE Impuesto actividades económicas

- **Sociedad**

Cert negativa Registro Sociedades
mercantiles

- Escritura constitución de la sociedad

- Otorgamiento escritura ante notario

- Pago impuesto Transmisiones patrimoniales y
actos jurídicos documentados

- Inscripción en Registro Mercantil u otros



Trámites propios

- **Registros**
 - Registro mercantil
 - Registro Propiedad inmobiliaria- si compra un local
 - Registro Propiedad Industrial- patentes, marcas.
- **Hacienda**
 - Alta IAE (Ayuntamient + 50.000 hab)
 - Declaración Censal- inicio, fin, cambio
 - Solicitud CIF
 - Libros oficiales-
- **Ministerio Trabajo y asuntos sociales**
 - Inscripción empresa en SS
 - Alta trabajadores en SS (Regimen general/especial autónomos)
 - Comunicación de apertura de centro de trabajo
 - Libro de matrícula de personal y libro de visitas
 - Sellado calendario laboral
- **Ayuntamiento**
 - Licencia de obras
 - Licencia de actividades (apertura)
- **Oficina de empleo**
 - Registro de los contratos en Oficina de empleo