

Plan de empresa

1- Piensa una idea de negocio.

- Describe en qué consiste.
- Qué productos o servicios ofrecerás:
 - ¿A quien van dirigidos?
 - ¿Cuando necesitan el producto?
 - ¿Con qué frecuencia lo necesitan?
 - ¿Qué precio están dispuestos a pagar?
 - ¿Cual es la reacción de los compradores ante una variación del precio?
- Argumenta el **porqué** vas a ofrecer este producto o servicio.
- Analiza el mercado :
 - Productos similares.
 - Análisis de la competencia.
 - Es un nicho de mercado que nadie ocupa?
 - Es un servicio innovador que nadie ofrece?
 - Perfil del cliente potencial.
 - Que ofrece nuestra empresa que no ofrecen las demás?

2-Localización de la actividad.

- Donde realizarás la actividad (localidad , calle o zona)
- ¿ Por qué has elegido esa población y esta zona ? argumentalo desde el punto de vista económico.
 - Accesos , infraestructuras viarias, posibilidad de parking.
 - Afluencia de clientes.
 - Puntos de interés cercanos.
 - Dotación de telecomunicaciones.
 - Empresas accesorias o complementarias de la nuestra.
 -
 -
 - Precios de los alquileres en la zona.
- Adjunta un modelo de contrato de alquiler.

3-Plan de producción.

- Qué producto o servicio ofrecerás.

-Descripción del producto

- Describe el proceso de producción.

- Qué máquinas o herramientas necesitas para el proceso productivo o desarrollo del servicio.

- Descripción de las operaciones necesarias para elaborar el producto o prestar el servicio.

- Personal necesario en la fase de producción.

- Calcula el coste del producto o servicio que ofrecerás.

-Haz una tabla valorando : materias primas , mano de obra , amortización de maquinaria e instalaciones , costes indirectos , y demás costes que creas que tendrás, costes de distribución).

Descripción del coste	Importe
Materias primas	
Mano de obra producción	
Amortización	
Otros costes directos (electricidad , almacenaje mat primas ...	
Costes indirectos de producción (mantenimiento ,limpieza,...)	
.....	
Coste de producción (suma de conceptos anteriores)	
Mano de obra distribución	
Otros costes directos distribución (almacenaje productos acabados, transporte ,)	
Coste de distribución	
Costes generales de administración	

Coste total	
--------------------	--

Cálculo de los costes unitarios = coste por unidad de producto = coste / unidades producidas

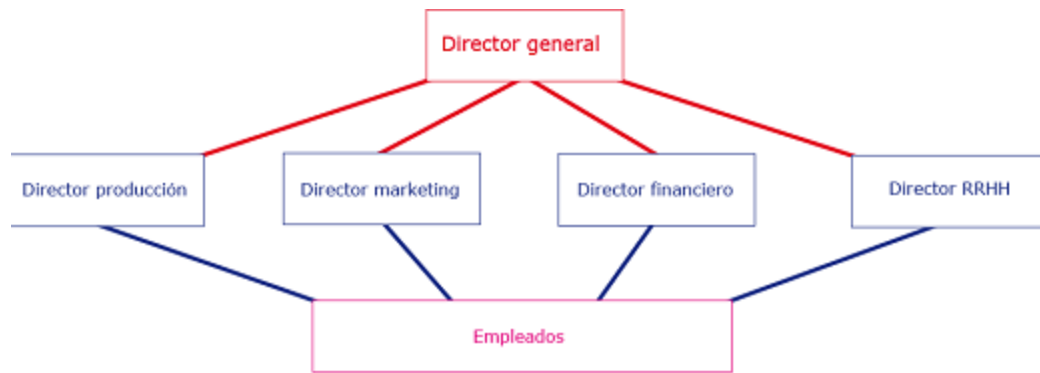
Relación de proveedores
.....
.....

4- Recursos humanos:

- Haz una tabla con el personal necesario , las capacidades de cada trabajador y el coste salarial y de seguridad social.

Tipo de puesto de trabajo	capacidades del trabajador	salario íntegro anual	seguridad social a cargo empresa
Gerente			
Operario			
administrativo			
.....			
Total			

- Haz el organigrama de la empresa.



5- Plan de marketing:

- Descripción del producto o servicios y las características , envase ,...
- Precio de venta (Haz una comparación de nuestro producto o servicio con la competencia , tanto a nivel de precios como de calidades)
- Promoción . Describe la forma en que vas a dar a conocer tus productos , y cómo vas a motivar a los consumidores a adquirirlo (campañas publicitarias , promociones , ofertas).
- Distribución : Explica el método o métodos para vender tu producto (venta directa , por internet , mediante tienda ,....)
- En este apartado puedes mostrar tu creatividad diseñando envases, spots publicitarios, logotipo para la empresa , (se valorará la creatividad)

6- Inversión y financiación

- Haz una tabla con toda el material y los gastos que tienes que realizar para poner en funcionamiento la empresa (descripción , coste).

Descripción de la inversión	coste
Maquinaria	

Adecuación local	
.....	
Total	

- Haz una tabla de como vas ha obtener los recursos financieros (financiación).

Fuente financiación	Importe
Aportación socios	
Préstamos bancarios	
.....	
Total	

- Haz una tabla con una previsión de ingresos y gastos.

Gastos	año 1	año2	año 3
Compras			
Personal			
Gastos diversos ...			
Amortización			
Impuestos y tasas			
Intereses préstamos			
.....			

Total			
--------------	--	--	--

Ingresos	año 1	año 2	año 3
Ingresos ventas			
Otros ingresos			
.....			
Total			

- Haz una tabla con la previsión de tesorería (cobros y pagos)

Cobros	año 1	año 2	años 3
Cobros a clientes (ventas)			
Cobro de otros ingresos			
.....			
Total			

Pagos	año 1	año 2	año 3
Pagos a proveedores (compras)			
Pagos a otros acreedores (otros gastos)			
Nóminas trabajadores			
Seguridad social empresa			
Intereses deudas			
Amortización préstamos			
Pago tributos			
....			
Total			

7- Análisis DAFO .

Haz la matriz de oportunidades y amenazas , fortalezas y debilidades de tu empresa.

El diagrama de las 4 P's de Porter se organiza en una cuadrícula de 2x2. Cada cuadrante tiene un icono representativo en la esquina superior izquierda, un título centralizado y una lista de factores en la parte inferior. Los cuadrantes de la izquierda (Debilidades y Fortalezas) tienen un fondo azul claro, mientras que los de la derecha (Amenazas y Oportunidades) tienen un fondo naranja claro. Los títulos están en una franja superior de color sólido (rojo oscuro para Debilidades, verde oscuro para Amenazas, azul oscuro para Fortalezas y amarillo oscuro para Oportunidades). Cada cuadrante también incluye un icono de ayuda (?) y un icono de añadir (+) en la esquina superior derecha.

Debilidades	Amenazas
- Compaginar las actividades - Desconocimiento de este tipo de artículos	- Caducidad de los líquidos para vapear - Condiciones rígidas de los proveedores - Escaso margen de beneficio por producto - Los proveedores no financian - Elevada competencia - Fase del ciclo de vida del negocio - Efectos en la salud - Incertidumbre en la regulación del sector
Fortalezas	Oportunidades
- Actividad accesoria a la principal - Experiencia en emprendimiento y autoempleo - Sin necesidad de contratación - Experiencia en comercio online y redes sociales	- Local comercial idóneo - Mínima inversión inicial - Autofinanciación - Sencilla gestión de compras - Gran variedad de artículos - Sustitutivo del tabaco - Etapas de consolidación

Análisis Interno	Análisis Externo
Debilidades	Amenazas

Fortalezas	Oportunidades

8-¿ Qué forma jurídica de empresa elegirás?

Sociedad limitada , sociedad anónima , persona física ? Argumenta por qué la has elegido.

- nombre de la empresa
- Trámites para su creación (escritura de creación sí es SL o SA , alta en seguridad social , licencia de apertura , alta en hacienda) (adjunta documentos que encuentres en internet).

9- Relación de obligaciones fiscales, contables y laborales que debes realizar periódicamente.

- declaraciones sí procede de (indica los plazos realización y busca los documentos en internet) :
 - IVA
 - Pagos fraccionados o ingresos a cuenta de IRPF
 - Retenciones a trabajadores y de alquiler si procede-
 - Impuesto de renta si la empresa es persona física o impuesto de sociedades si es persona jurídica.
 - Formulación de cuentas anuales.
 - Nóminas y modelos cotización de seguridad social (TC/1 TC/2).

Obligación fiscal , laboral o contable	Plazos presentación y modelo
Impuesto Valor Añadido (IVA)	
Pagos fraccionados, ingresos a cuenta	
Retenciones practicadas	
Impuesto Renta o sociedades	
Nóminas	
Liquidaciones seguridad social	
Cuentas anuales	

10- Haz el lienzo del modelo de negocio o Business model canvas.

1- Segmentos de clientes	
2- Propuesta de valor	
3- Canal de distribución y comunicaciones	
4- Relación con el cliente	
5- Flujos de ingresos	
6- Recursos clave	
7- Actividades clave	
8- Alianzas	
9- Estructura de costes	

Presenta el trabajo en PDF por correo a la dirección de correo

depteconomia.coromines@gmail.com

enlaces de interés:

- [Circe . creación telemática de empresas](#)
- [CEEI](#) (Guia para la creación de empresas)
- [Crea tu empresa paso a paso . Circe](#)