

1.º BACH. · EEAE · UNIDAD 14

Proyecto emprendedor

Plan de empresa, marketing, forma jurídica, estudio económico y trámites

14

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Explicar qué es un plan de empresa y cómo se estructura.
- Redactar las ideas del resumen ejecutivo y de la descripción del proyecto.
- Describir producto, marketing, producción y organización.
- Elegir la forma jurídica valorando sus factores.
- Interpretar un estudio económico financiero y el umbral de rentabilidad.
- Ordenar los trámites de constitución de una sociedad.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Para empezar

Antes de abrir un negocio hay que ponerlo por escrito: qué se ofrece, a quién, cómo, con qué medios y con qué cuentas. La unidad sigue las partes de un plan de empresa con un ejemplo completo, y termina con los trámites para constituir una sociedad.

❓ ¿Qué es un plan de empresa?

❓ ¿Por qué es importante planificar nuestra idea empresarial?

❓ ¿Por qué crees que fracasan muchas de las nuevas empresas?

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **14.1** Plan de empresa
- **14.2** Resumen ejecutivo
- **14.3** Descripción del proyecto empresarial
- **14.4** Descripción del producto o servicio
- **14.5** Plan de marketing
- **14.6** Producción y medios técnicos
- **14.7** Organización y recursos humanos
- **14.8** Forma jurídica
- **14.9** Estudio económico financiero
- **14.10** Trámites de constitución de una sociedad mercantil

El plan de empresa: siete preguntas

PREGUNTA	QUÉ RESPONDE
Por qué / Qué	Misión, productos y objetivos
Quién / Cómo	Promotores y organización
Dónde / Cuándo	Mercado y calendario
Cuánto	Ingresos, gastos y tesorería

CLAVE

Funciones: **interna** (guía) y **externa** (conseguir financiación).

Las ocho partes del plan

1. **Resumen ejecutivo**
   Lo primero que se lee.
2. **Proyecto y producto**
   Misión, visión y oferta.
3. **Marketing y producción**
   Mercado y medios.
4. **Personas y forma jurídica**
   Organización y sociedad.
5. **Estudio económico**
   Todo en cifras.

CLAVE

El plan cuenta una **historia**: escenario, acción y conclusiones.

Por qué fracasan las nuevas empresas



Planificación

No basta con una buena idea.



Preparación

Faltan conocimientos técnicos y habilidades sociales.



Información

Producto, competencia, mercado y leyes.

CLAVE

«La gente no compra productos, compra **soluciones**» (Levitt).

Las tres fases del plan de marketing

1

Diagnóstico

Análisis interno y externo.

→

2

Estrategia

Objetivos, segmentación, posicionamiento, fidelización.

→

3

Operativa

Marketing mix, acciones y presupuesto.

CLAVE

Se busca demostrar que el producto es **viable** y que hay un **hueco** en el mercado.

Tu confianza: marketing mix



Tu confianza

Limpieza y cuidados a domicilio en Ponferrada.

1. **Producto.** Servicios de limpieza y cuidados a domicilio.
2. **Precio.** 12 € la primera hora y 8 € las siguientes.
3. **Distribución.** Local propio y web.
4. **Promoción.** Campañas en colegios, guarderías y clínicas.

✔ **Dos primeros años con local propio; después, solo teléfono y on-line.**

Responsabilidad limitada o personal



Limitada

- Sociedad anónima
- Sociedad limitada
- S.L.U. elegida por Tu confianza

VS



Sobre el patrimonio personal

- Empresario individual
- Sociedad colectiva

CLAVE

Otros factores: capital necesario, número de socios y fiscalidad.

Umbral de rentabilidad de Tu confianza



Costes fijos 78.300 €

Margen de 1,5 € por hora.

1. **Fórmula.** Umbral = costes fijos / margen unitario.
2. **Cálculo.** 78.300 / 1,5 = 52.200 horas al año.
3. **Idea.** Por debajo de ese nivel de ventas, el proyecto no es rentable.

✔ **Alcanzar el umbral determina el éxito o fracaso de la idea.**

Trámites para constituir una sociedad

1. **Nombre**
   Certificación negativa.
2. **Capital**
   Ingreso en el banco.
3. **Escritura**
   Ante notario.
4. **Registro**
   Mercantil provincial.
5. **Hacienda, SS y Ayuntamiento**
   NIF, altas y licencias.

CLAVE
Con la inscripción, la sociedad adquiere **personalidad jurídica**.

REPASO

Ideas clave

- **Plan de empresa.** Memoria detallada del proyecto, con funciones interna y externa; Siete preguntas: por qué, qué, quién, cómo, dónde, cuándo y cuánto; Requisitos: claro, actual, global y comprensible; Ocho partes, de resumen ejecutivo a estudio económico.
- **Idea y producto.** Resumen ejecutivo: breve y positivo; Misión, visión y valores; Hueco en el mercado y causas del fracaso; Producto, posicionamiento, marcas y elevator pitch.
- **Marketing y producción.** Plan de marketing en tres fases; Propuesta de valor, valor percibido y satisfacción; Localización, logística y proceso productivo.
- **Personas y forma jurídica.** Organigrama y recursos humanos internos y externos; Responsabilidad, capital, número de socios y fiscalidad.
- **Economía y trámites.** Inversiones, financiación, ingresos, gastos, cobros y pagos; Umbral de rentabilidad = costes fijos / margen unitario; Trámites: nombre, capital, escritura, Registro Mercantil, Hacienda, Seguridad Social y Ayuntamiento.

PARA TERMINAR

Para pensar

1 Piensa en una idea de negocio: ¿qué necesidad no cubierta resolvería y a qué público se dirigiría?

2 ¿Qué parte del plan de empresa te parece más difícil de redactar y por qué?

3 ¿Por qué crees que el resumen ejecutivo es tan importante para quien debe financiar un proyecto?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**