



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

## “CREAR MI PROPIO NEGOCIO. PLAN DE EMPRESA”

AUTORÍA <b>MARIA DEL MAR SANCHEZ PALOMEQUE</b>
TEMÁTICA <b>AUTOEMPLEO</b>
ETAPA <b>ESO, FP</b>

### Resumen

Algunos de nuestros alumnos pueden tener vocación de emprender negocios, en el presente o en el futuro. Ésa vocación es una riqueza, una fortaleza. Animarlos a afrontar dificultades burocráticas, enseñarles a hacer planes de empresa donde comprueben la viabilidad de su negocio, resolverles dudas teóricas y prácticas, les ayudará a formalizar y estudiar seriamente su idea, a darle forma y ver si es posible. Informarles sobre centros a los que acudir en busca de asesoramiento les será muy útil. El presente artículo servirá para mostrar las partes fundamentales de un plan de empresa e informar sobre centros públicos y direcciones útiles donde acudir en busca de asesoramiento.

### Palabras clave

Autoempleo, empresa, plan de empresa

### 1. CONCEPTO DE AUTOEMPLEO

Con el término “autoempleo” nos referimos al proceso por el que una persona o grupo de personas crean su puesto de trabajo.

A ésta opción no debemos llegar porque estén agotadas las otras vías para conseguir un puesto de trabajo. Todos somos en cierta medida emprendedores, se nos ocurren ideas de negocio. El problema está en darle forma, explotar la idea.

Es importante que sean personas con vocación empresarial, que crean en sí mismas, que crean que con su esfuerzo y compromiso es posible. Cualquier persona puede ser emprendedora. Se necesita iniciativa, confianza, asunción de riesgos, liderazgo, capacidad de negociación, habilidades organizativas y de gestión, capacidad para adaptarse a los cambios y superar dificultades...Es necesario formación empresarial y conocimientos concretos sobre cómo poner en marcha una empresa. Debe conocer el sector en el que desea crear un negocio.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

El autoempleo aporta gran satisfacción personal pero también mucho trabajo. Es necesario ser constante, responsable y afrontar inconvenientes y problemas sin frustración.

No es necesario tener una idea innovadora, revolucionaria sino una idea de un negocio que cubra una necesidad. Partiendo de una necesidad real en el mercado, con una demanda que atender, si nuestra idea puede atenderla y vemos que es posible, podremos crear un negocio y autoemplearnos.

Para ver si es posible llevarla a cabo, debemos elaborar un plan de empresa. Verificada la rentabilidad buscaremos financiación. Encontrada financiación tendremos que constituir la empresa.

El proceso puede ser largo y debemos creer en la idea si queremos llegar a buen puerto. En el proceso, podemos recibir asesoramiento y orientación de entidades públicas. Su ayuda puede ser muy útil y por lo tanto es importante conocer dichos recursos.

Será necesario estudiar la forma jurídica que más conviene, (o personalidad física) las posibles ayudas a recibir, las ventajas e inconvenientes que nos podemos encontrar.

## 2. PLAN DE EMPRESA

La elaboración de un plan de empresa supone un ejercicio de reflexión y coherencia sobre su posible negocio. Nos permite tomar conciencia de los pasos que debemos seguir. Plasmar por escrito una idea puede hacernos ver las lagunas y puntos a estudiar en profundidad. Determinará si nuestra idea es viable o no. Si no fuese viable, nos ayudará a estudiar las causas y las posibles modificaciones para conseguir hacer de nuestra idea un negocio rentable.

Además de la utilidad que tiene el plan de empresa para el emprendedor, es el documento que presentará a terceros para que el proyecto sea conocido y evaluado, en busca por ejemplo de posibles fuentes de financiación, de subvenciones de la Administración pública, de nuevos socios...

El plan de empresa es un documento en el que se identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, ofrece una visión global y detallada del plan empresarial, donde se analizan cada una de las áreas. Se analiza la viabilidad técnica, económica y financiera. Es un documento dinámico.

### 2.1 Recomendaciones para su presentación

Debe estar redactado con un lenguaje claro y preciso. Debe recoger datos recientes. Estar mecanografiado (no presentar nada escrito a mano) con un tipo de letra legible y los párrafos separados con líneas en blanco. Debemos numerar las páginas, incluir un índice, usar gráficos, tablas... si facilitan la comprensión. Debemos fechar los documentos y crear versiones del plan de empresa.

Es conveniente que los detalles se anexasen en otros documentos para que el plan de empresa no resulte demasiado extenso.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

### 3. PARTES DEL PLAN DE EMPRESA

No existe un guión fijo para el plan de empresa, pero un ejemplo, un formato, podría ser el siguiente:

#### 3.1 Presentación del proyecto

- Describir la actividad que se pretende llevar a cabo.

Describir el negocio a crear, de forma sintética y los pasos llevados a cabo hasta ahora. Describir las causas que han motivado la idea, cómo surgió la idea y los contactos realizados.

Valorar los puntos fuertes y dificultades del proyecto.

Reflexionar sobre la ubicación del negocio, razones que hacen que determines dicha ubicación (proximidad a los clientes, a la competencia, buena comunicación, precio, acceso a servicios, sinergias con otras empresas...).

- Presentación del objetivo y experiencia de los promotores.

Experiencias previas que pueden ser útiles, motivaciones para la creación de la empresa.

#### 3.2 Plan comercial

- Características del mercado:
  - Análisis de la demanda: perfil de los consumidores. Localización, segmentación, dimensión del mercado potencial.
  - Análisis de competencia. Compararlos con nosotros
  - Análisis del entorno. Hábitos de consumo, población activa, edades, aspectos legales...Amenazas y oportunidades.
- Plan comercial
  - Definición del producto. Características. Novedades. Ventajas frente a otros parecidos. Necesidades que satisface.
  - Precios. Política de precios. Precio de venta comparado con el coste de producción y comparado con la competencia.
  - Promoción y publicidad. Apuntar a quien dirigimos la publicidad, medios de publicidad, coste de la publicidad, acciones promocionales, regalos, embalajes, señalización externa...
  - Distribución. Describir los canales de distribución. Mayorista, al detalle...on line. indicando el volumen de distribución por canal.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

- Ventas. Previsión de ventas. Cantidad que se ha previsto vender, precios unitarios. Para calcular la cifra de ventas hay que tener en cuenta la capacidad financiera, la capacidad productiva, la inversión necesaria...
- Atención al cliente, servicio post-venta. Servicios posteriores como dudas, reclamaciones, recogida de opiniones...

### 3.3 Procesos operativos

- Descripción del proceso. Descripción detallada del proceso de producción, medios materiales y humanos empleados. Flujo de procesos y recursos. Conexión e integración entre departamentos.

Describir cómo compra el cliente, cual es el proceso interno en la empresa, como hacemos las previsiones. Anotar si externalizaremos algunas funciones o si contrataremos personal externo sólo en ocasiones.

Política de control de la calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales.

Tecnología utilizada.

- Stock y almacén. Gestión de stocks. Stock de seguridad, punto de pedido, almacenes.
- Compras. Aprovisionamientos y devoluciones a proveedores. Selección y homologación de proveedores.
- Proceso productivo. Capacidad productiva, tiempo de producción, periodo medio de maduración, fases de fabricación...
- Localización. Equipos necesarios, infraestructura, medios necesarios.

### 3.4 Área de organización y gestión

- Recursos humanos

Descripción detallada de recursos humanos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Trabajadores que se necesitan, formación y experiencia requerida, funciones a desarrollar por cada persona.

Si creamos una empresa de inserción laboral, es el momento de comentar los itinerarios diseñados para facilitar formación y experiencia a dichas personas, de tal forma que su estancia en la empresa sea transitoria y en tres años a lo sumo puedan trabajar en otra empresa.

- Control de gestión.

Indicadores de la gestión. Cómo se obtendrá la información para dichos indicadores.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

### 3.5 Área jurídico - fiscal

- Forma jurídica a emplear. Empresario individual o personalidad jurídica. Estudiar las distintas formas jurídicas y ver la más conveniente según criterios como responsabilidad, ventajas fiscales, costes de constitución.

Tipos de empresas: Empresario individual; Comunidad de Bienes; Sociedad Civil; Sociedad Colectiva, Sociedad Limitada, Sociedad Limitada Nueva Empresa, Sociedad Anónima, Sociedad Comanditaria, Sociedad Comanditaria Simple, Sociedad Comanditaria por Acciones, Sociedad Cooperativa, Sociedad Laboral (Limitada y Anónima), Sociedad de Garantía Recíproca, Sociedad de Capital Riesgo y Agrupación de Interés Económico.

Algunas de ellas (las mercantiles y las cooperativas y las laborales) pueden además ser empresas de inserción laboral.

- Constitución. Según el tipo de empresa, serán necesarios unos pasos u otros. De forma general enumeramos:

Certificación negativa de denominación social y denominación social. Solicitud de NIF. Licencias de apertura y de obras. IBI. Impuestos correspondientes (IAE, ITP/AJD). Inscripción en Registro Mercantil (y en Registro de empresas de inserción laboral si es el caso). Redacción de Estatutos de la Sociedad. Comunicación apertura centro de trabajo. Alta en Régimen Seguridad Social a los trabajadores. Alta en régimen correspondiente para los socios. Obtención del Libro de Visitas y calendario laboral.

Si decide crear una SLNE, los trámites se agilizan. Básicamente hay que ir a un Punto de Asesoramiento (PAIT) donde se rellena un Documento Único Electrónico (DUE) e ir al notario.

- Patentes y marcas
- Seguros a contratar

### 3.6 Plan financiero

En este apartado veremos si la empresa es viable desde el punto de vista económico- financiero.

La empresa será viable si obtiene beneficios a medio plazo, la inversión es igual a la financiación y si en cada momento de vida de la empresa la tesorería es positiva.

- Plan de inversiones inicial. Dinero que será necesario para comenzar la actividad de la empresa.
- Plan de financiación. Fuentes de financiación. Capital propio y ajeno. Préstamos, créditos. Subvenciones. Breve descripción, sin gran detalle de cifras.
- Balance a tres años. Activo y pasivo de la empresa (previsible)
- Pérdidas y ganancias. Gastos e ingresos previsibles. Nos indicará la rentabilidad.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 24 NOVIEMBRE 2009

- Presupuesto de tesorería a 1 año. Dinero que necesitaremos a lo largo de un año. Dinero que vamos recibiendo y dinero que vamos gastando.
- Cálculo del punto muerto. Cálculo del punto a partir del cual cubrimos costes y empezamos a obtener beneficios. Volumen de ventas que cubren los costes fijos.
- Sistema de cobros a clientes. Formas y plazos.
- Sistemas de pagos a proveedores. Formas y plazos.

### 3.7 Anexos

Para evitar que el plan de empresa ocupe más de 60 folios y se extienda demasiado en detalles y cifras en lugar de en conclusiones, dicha información puede ponerse en anexos, a los que haremos referencia en el plan de empresa.

### 3.8 Conclusión. Factores clave

Resaltar los factores claves de éxito y por qué creemos que debemos crear la empresa.

## 4. CENTROS DONDE PODEMOS RECIBIR ASESORAMIENTO

Hay muchos centros públicos y privados con personal formado específicamente para asesorar en el autoempleo y en el proceso para creación de empresas. Algunos de ellos:

Cámaras de Comercio

CADE: Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial

IMEFE: Instituto Municipal de Empleo y Formación Empresarial

Centros públicos donde haya Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación (PAIT).

Organismos con

## 5. PÁGINAS WEB DE INTERÉS

Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa:

<http://www.ipyme.org>



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 N° 24 NOVIEMBRE 2009

Buscador de CADE:

<http://www.a-emprende.net/index.php?nivel1=2006-06-28-17.35.25.053&nivel2=secescuelas&nivel3=&tipo=>

Apuesta por el Gobierno para el desarrollo de la innovación y el conocimiento. Cofinanciación de medidas:

<http://www.planavanza.es/canales/pymes>

Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA

<http://www.agenciaidea.es/cocoon/index.html>

Web del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales que ofrece ayuda a mujeres empresarias:

<http://www.autoempleomujer.com/>

Guía crear una empresa:

<http://www.webempleo.org/Desempleados/Autoempleo/CrearEmpresa/CrearEmpresa.htm>

## 6. LEGISLACIÓN

Código Comercio.

Código Civil.

Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas. Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre.

Ley SLNE (Sociedad Limitada Nueva Empresa): Ley 7/2003 de 1 de abril por la que se modifica la Ley 2/1995 de 23 de marzo Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Regulación telemática: Real Decreto 682/2003 de 7 de junio. Regula la el proceso de creación telemática de una empresa.

Estatutos Sociales Orientativos: Orden 14457/2003 de 4 de junio, por el que se aprueban los Estatutos Orientativos de la SLNE.

Asignación del ID-CIRCE: Orden ECO/1371/2003 de 30 de mayo por el que se regula el procedimiento de asignación de Código ID- CIRCE.



ISSN 1988-6047 DEP. LEGAL: GR 2922/2007 Nº 24 NOVIEMBRE 2009

Cambio de denominación social de SLNE: Ley 24/2005 de 18 de noviembre.

LEY 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción.

Ley 30/2006 de 29 de diciembre. PAIT

## 7. BIBLIOGRAFÍA

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa (2007). *Creación y puesta en marcha de una empresa*. Madrid.

*Plan de empresa* de la web del Banco Mundial de la Mujer, extraído el 1 de octubre desde:

<http://www.autoempleomujer.com/>

*Guía crear una empresa*, extraído el 7 de octubre desde:

<http://www.webempleo.org/Desempleados/Autoempleo/CrearEmpresa/CrearEmpresa.htm>

Visitas a CADE Jaén. C/Doctor Federico Castillo. Jaén.

### Autoría

---

- Nombre y Apellidos: Maria del Mar Sánchez Palomeque
- Centro, localidad, provincia: CSIF-Jaén
- E-mail: [mariasanchezpa@gmail.com](mailto:mariasanchezpa@gmail.com)