

NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGOTIPO

Diseño libre de la portada

GRUPO	CFGM Cocina y gastronomía.
MÓDULO	Empresa e iniciativa emprendedora.
CURSO	2023-2024
NOMBRE DE LOS EMPRENDEDORES	

Índice

1. Introducción.	4
2. Presentación de los promotores.	4
3. Presentación de la idea de negocio.	4
4. Descripción del tipo de empresa.	4
4.1. Clasificación de la empresa.	4
4.2. Objetivos cuantitativos y cualitativos de la empresa	4
5. Planificación y análisis estratégico.	4
5.1. Análisis del entorno general PESTEL.	4
5.2. Análisis del entorno específico.	4
6. Plan de responsabilidad social corporativa.	4
7. ¿Cómo innovamos en nuestra empresa?	4
8. El plan de marketing.	4
8.1. Segmento del mercado en el que se va a especializar mi empresa.	4
8.2. Posicionamiento del servicio o producto en el mercado.	4
8.3. DAFO de mi empresa.	4
8.4. Misión, visión y valores la empresa.	4
8.5. Análisis del producto que voy a ofrecer.	4
8.6. Criterios para fijar los precios.	4
8.7. Canales de distribución a utilizar.	5
8.8. Actividades de publicidad. Indicar cómo doy a conocer el negocio.	5
9. Plan de inversiones.	4
9.1. Previsión de inversiones.	4
9.3. Previsión de fuentes de financiación interna y externa.	4
9.3. Plan de viabilidad económica financiera.	4
10. El plan de personal en la empresa.	4
10.1. Organigrama de la empresa.	4

10.2. Diseño de los puestos de trabajo.	4
10.3. Profesiograma.	4
10.4. Oferta de empleo.	4
10.5. Proceso de selección a desarrollar	4
10.6. Estilo de dirección y liderazgo.	4
10.7. Técnicas de motivación en la gestión de personal.	5
10.8. Costes de personal	5
11. Bibliografía.	9

1. Introducción.

2. Presentación de los promotores.

3. Presentación de la idea de negocio.

4. Descripción del tipo de empresa.

4.1. Clasificación de la empresa.

4.2. Objetivos cuantitativos y cualitativos de la empresa

5. Planificación y análisis estratégico.

5.1. Análisis del entorno general PESTEL.

5.2. Análisis del entorno específico.

6. Plan de responsabilidad social corporativa.

7. ¿Cómo innovamos en nuestra empresa?

8. El plan de marketing.

8.1. Segmento del mercado en el que se va a especializar mi empresa.

Utilizar algún criterio de segmentación de mercado y explicar la estrategia a seguir por la empresa de segmentación.

8.2. Posicionamiento del servicio o producto en el mercado.

8.3. DAFO de mi empresa.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
AMENAZAS	OPORTUNIDADES

8.4. Misión, visión y valores la empresa.

8.5. Análisis del producto que voy a ofrecer.

Puedo incluir un menú de mi establecimiento, listado de precios de productos e indicar las dimensiones, básica, formal y ampliada del producto)

8.6. Criterios para fijar los precios.

Según costes, competencia o basada en la demanda. Elegid al menos un criterio y cumplimentar de manera inicial esta tabla de gastos. Utilizamos la fórmulas de clase para calcular el umbral de rentabilidad y los precios de venta con o sin beneficios.

COSTES FIJOS	€	COSTES VARIABLES	€

8.7. Canales de distribución a utilizar.

Identificar un mínimo de dos canales de distribución de alguno de los productos que voy a utilizar para el negocio. Ver el modelo realizado en clase.

8.8. Actividades de publicidad. Indicar cómo doy a conocer el negocio.

Como mínimo es necesario insertar una tarjeta y un folleto de publicidad. Puedes completar el apartado con otras actividades de patrocinio, técnicas de ventas u otras.

9. Plan de inversiones.

9.1. Previsión de inversiones.

Elaboramos una tabla con la previsión de inversiones que es necesario realizar para montar el negocio y la vinculamos a una fuente de financiación

Inversiones (ACTIVO)

9.2. Fuentes de financiación internas y externas adecuadas para afrontar la puesta en marcha.

FUENTES DE FINANCIACIÓN ELEGIDAS (PASIVO)	Explicación de la fuente elegida y aplicación práctica. Relacionarla con las inversiones.

9.3. Análisis económico financiero previsional de la empresa.

Cumplimentar el plan de tesorería, cuenta de resultados y balance de la empresa. Utilizar la plantilla de excel de los casos prácticos realizados en clase. Explicar los movimientos a realizar a lo largo del año en el plan de tesorería y conectarlos con la cuenta de resultados y el balance. Realizar comentarios sobre los resultados obtenidos analizando la viabilidad de la empresa. Tener en cuenta que las ventas deben cubrir todos los gastos que haya señalado para que la empresa sea viable.

10. El Plan de personal en la empresa.

10.1. Organigrama de la empresa.

Realizar una pequeña representación de como mínimo tres áreas en la empresa con tres trabajadores (pueden ser socios o trabajadores por cuenta ajena).

10.2. Diseño de los puestos de trabajo.

Tabla para diseñar los puestos de trabajo que necesita la empresa en función de sus necesidades. Cuanto más clarifiquemos las tareas a desarrollar por el futuro trabajador mejores resultados obtendremos de nuestra oferta de trabajo.

ANÁLISIS DEL PUESTO DE TRABAJO 1	
Nombre del puesto:	
Categoría laboral:	
Funciones para desarrollar:	
Contrato de trabajo a aplicar:	
Lugar de trabajo:	
Horario de trabajo:	

ANÁLISIS DEL PUESTO DE TRABAJO 2	
Nombre del puesto:	
Categoría laboral:	
Funciones para desarrollar:	
Contrato de trabajo a aplicar:	
Lugar de trabajo:	
Horario de trabajo:	

ANÁLISIS DEL PUESTO DE TRABAJO 3	
Nombre del puesto:	
Categoría laboral:	
Funciones para desarrollar:	
Contrato de trabajo a aplicar:	
Lugar de trabajo:	
Horario de trabajo:	

10.3. PROFESIOGRAMA. Tabla que describe el perfil del trabajador que queremos contratar. Realizarla de al menos un trabajador a contratar.

	ASPECTOS A VALORAR	1	2	3	4	5
		Poco	Regul ar	Favor able	Buen o	Muy bue no
	Edad (30-40 años)					
Datos objetivos	Nivel cultural					
	Formación técnica (fontanería)					
	Formación especializada (ventas)					
	Informática					
	Idiomas					
	Aspecto personal					
	Actitudes negociadoras					
	Experiencia en ventas					
	Experiencia en el sector					

Datos psicológicos	En relación a su persona.	Expresividad					
		Dinamismo					
		Confianza en sí mismo					
		Autocontrol					
		Sociabilidad					
		Capacidad de comunicación					
		Persuasión					
		Introversión					
En relación a su trabajo	Organización del trabajo						

10.4. Oferta de empleo.

Elaborar una oferta de empleo para contratar al perfil requerido. Modelo de oferta.

**Empresa líder en desarrollo de actividades físico deportivas precisa cubrir
DOS VACANTES EN ANIMACIÓN FÍSICO DEPORTIVA**

Requisitos del puesto:

- Edad mínima 18 años.
- Cualificación profesional como Técnico Superior en actividades físico deportivas.
- Imprescindible conocimientos de inglés e informática. Se valorarán otros idiomas.
- Persona responsable y trabajadora.

Se valorará:

- Experiencia previa, no imprescindible, y referencias de anteriores empleos o centros educativos valorables.

Se ofrece:

- Incorporación inmediata y retribución acorde a la formación y experiencia aportada.
- Formación a cargo de la empresa.
- Plan de carrera en la empresa.

Interesados enviar carta de presentación y currículum vitae a la atención de María Rodríguez a rsoldeportes@hotmail.com. Señalar en el asunto la Referencia Sol2023.

10.5. Proceso de selección a desarrollar.

10.6. Estilo de dirección y liderazgo.

10.7. Técnicas de motivación a aplicar en la gestión de personal.

10.8. TABLA COSTES LABORALES

-Buscar el salario del trabajador contratado según el Convenio Colectivo aplicable.

-Cuota de autónomos 2025

	CUOTA SEGURO AUTÓNOMOS	NÓMINA (si fuese posible)
Socio 1		
Socio 2		
	SALARIO BRUTO	CUOTA EMPRESARIAL SEGURIDAD SOCIAL
Trabajador 1		Salario bruto incluidas pagas extra x 31,90 % =

Trabajador 2		
COSTES TOTALES		

11. Elección de la forma jurídica de la empresa.

11. 1. Objetivos empresariales del negocio.

Ideas de objetivos, escoge aquellos que creas necesario para tu proyecto.

- Obtener beneficios económicos.
- Control total de la empresa a la hora de tomar decisiones.
- Crecimiento empresarial a medio plazo.
- Creación de sus propios puestos de trabajo.
- Paridad en la toma de decisiones, en las obligaciones y en los derechos de la empresa, gestión democrática.
- Responsabilidad ante terceros.
- Posibilidad de contratar trabajadores o buscar socios trabajadores.

11.2. Criterios de decisión.

- Número de socios en la empresa.
- Capital mínimo a aportar.
- Tipo de responsabilidad.

11.3. Elección de la opción más adecuada distinguiendo ventajas e inconvenientes de cada forma jurídica. Completar la tabla

FORMA JURÍDICA	VENTAJA	DESVENTAJA
Empresario individual	<ul style="list-style-type: none"> -Rapidez y sencillez en los trámites al inicio de la actividad, pues no se precisa escritura pública ante notario ni inscripción en el Registro Mercantil. -No precisa capital mínimo. -Simplicidad de las obligaciones fiscales y formales. 	<ul style="list-style-type: none"> -Responsabilidad ilimitada a todo el patrimonio del promotor. (puede quedar excluida la vivienda habitual si se realizan los trámites para ello) -Puede estar sometido a un tipo impositivo elevado si el volumen de beneficios es importante, dada la progresividad del IRPF.

		-No puede tener socios.
Sociedad Anónima		
Sociedad Limitada		
Sociedad Limitada Laboral		
Sociedad Anónima Laboral		
Cooperativa		

11.4. Descripción detallada de la forma jurídica elegida. Consultar los enlaces colgados en la plataforma para completar información

12.Trámites para la creación de la empresa.

12.1. Trámites para que la empresa adquiera personalidad jurídica.

Trámite	Explicación del trámite	Plazo	Documentos

12.2. Trámites posteriores a la adquisición de la personalidad jurídica.

TRÁMITE	FINALIDAD	PLAZO	DOCUMENTACIÓN
AYUNTAMIENTO			
AGENCIA TRIBUTARIA			
Tesorería Territorial de la Seguridad Social			
Delegación provincial de trabajo			

Otros trámites			

13. Impuestos aplicables a la actividad de la empresa.

NOMBRE DEL IMPUESTO O TASA.	HECHO IMPONIBLE	OTROS DATOS.

14. Bibliografía.