

PLAN DE EMPRESA



EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA - PROFESORA: MAYCA P.B.
CURSO 2022/2023

CICLO FORMATIVO: Primer año grado superior de DAW

ALUMNO/S: David Orcajada Martinez

INDICE

1. PRESENTACIÓN:

- 1.1. Promotores
- 1.2. Resumen del Proyecto
 - 1.2.1. Descripción del Negocio
 - 1.2.2. Ventajas Competitivas

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO:

- 2.1. Estudio de Mercado
- 2.2. Consumidores
- 2.3. Competencia
- 2.4. Proveedores
- 2.5. Localización

3. PLAN DE MÁRKETING:

- 3.1. Producto
- 3.2. Precio
- 3.3. Distribución
- 3.4. Promoción

4. PLAN DE PRODUCCIÓN:

- 4.1. Proceso de Producción
- 4.2. Inversiones Iniciales:
 - 4.2.1. Locales
 - 4.2.2. Recursos Materiales y Técnicos
 - 4.2.3. Recursos Humanos

5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO:

- 5.1. Plan de Inversiones
- 5.2. Plan de Financiación
- 5.3. Amortización del Inmovilizado
- 5.4. Costes iniciales y Umbral de rentabilidad
- 5.5. Previsiones de Ingresos
- 5.6. Cuenta de Pérdidas y Ganancias
- 5.7. Previsión de Tesorería

6. ESTUDIO JURÍDICO-FISCAL:

- 6.1. Forma Jurídica
- 6.2. Obligaciones Fiscales
- 6.3. Trámites y Plazos de Constitución y Puesta en Marcha

7. ANÁLISIS DAFO-CAME.

1. PRESENTACIÓN:

NOMBRE JURÍDICO Y SOCIAL: Hnos. Orcajada SL.

Esta empresa será llevada por un empresario individual: David Orcajada Martínez

Si se va a constituir una sociedad, indicar el nombre jurídico y social. Si es Empresario individual: nombre y dos apellidos.
La explicación de la forma jurídica la realizarás más adelante

1.1. Promotores:

DATOS PERSONALES

Nombre	David Orcajada Martinez			
D.N.I.	49170146-X			
Fecha de Nacimiento	20/07/2003			
Dirección	Avenida Sierra Espuña nº 20			
Provincia	Murcia		C. Postal	30177
Situación laboral	Contrato de fin de semanas en un bar		Teléfono	641690691
E-Mail	davidorcajada@gmail.com			

DATOS PROFESIONALES

Estudios	BACHILLERATO DE CCSS Y ESO	
Master y cursos		
Experiencia laboral	Tengo experiencia laboral sobre la hosteleria y todo lo relaconado con la agricultura: almendras, olivas, albercoque, vendimia y todo tipo de recolección de frutal, también he trabajado en la obra de peon y en la ganadería con animales como polos de granja, ovejas y cerdos destinados al pozo	
	Empresa	Hnos Orcajada
	Puesto desempeñado	Trabajo temporal sin puesto fijado
	Duración	6 meses
	Empresa	Colombinos
	Puesto desempeñado	Camarero
	Duración	6 meses
	Empresa	
	Puesto desempeñado	
	Duración	

1.2. Resumen del proyecto.-

1.2.1. Descripción del Negocio:

Mi idea de negocio, sería seguir con la empresa de mi padre hnos. Orcajada implantando una página web mediante la cual los interesados en mis servicios, principalmente alquiler de máquinas o compraventa de almendras puedan contactar, se me ha ocurrido esta idea porque ya tengo parte del trabajo hecho ya que la empresa está fundada y tengo suficientes recursos para poder seguir haciendo crecer la empresa además de contratos firmados con diferentes cooperativas.

Dos de las grandes funciones que cubre es por ejemplo una persona que no pueda desplazarse a una cooperativa o no está asociada a una para vender sus almendras puede contactar conmigo y yo desplazarme hasta dicho lugar a recoger su almendra o a cosecharla con mi máquina.

Lo diferente que aporta será poder contactar conmigo mediante la página web y así acordar un día el cual pueda desplazarme hasta dicho lugar sin ningún problema y estar las dos partes satisfechos y a gusto, tanto vendedor como comprador.

1.2.2. Ventajas Competitivas:

Mis elementos diferenciadores serían la página web para tratar con el cliente ya que ninguna de las empresas competentes maneja una, aparte de que es una inversión de futuro, ya que todos sabemos que las nuevas generaciones se manejan mejor en este sector y pueden contactar con nosotros. Otra de las ventajas es que si me avisas en menos de 2 días estoy allí cargo la almendra y hasta el próximo año, usted no tiene que moverse para nada e incluso puede seguir haciendo lo que quiera, para finalizar la última ventaja es que el camión lleva la grúa incorporada con la balanza por lo cual no hay que desplazarse para pesar los kilos de almendras ya que lo podemos hacer allí al momento

2. ANÁLISIS DEL ENTORNO:

2.1. Estudio de Mercado:

Se trata de un mercado local y regional ya que tengo que trasportarme hasta dicho lugar con el camión y no puedo salir de España fácilmente con él, las zonas más visitadas y concentradas son Andalucía, granada, Almería y Murcia. Hay una gran población ya que son varias zonas, el nivel económico es media-alto porque, aunque trabajar en el campo no le gusta a nadie si hay que reconocer que da mucho dinero y solo con trabajar 5 horas al día en el campo sobra para vivir. El nivel cultural no sabría como definirlo porque hay maestros de escuela, universitarios o simples campesinos en mi sector, yo compro la almendra por lo cual lo normal son campesinos con un nivel de cultura medio-bajo, pero siempre sorprende algún maestro u cualquier persona que el campo no es su prioridad pero si que consigue algo de dinero hay ya que mi trabajo se desarrolla de junio a octubre. Algunos de los problemas que presenta mi trabajo seria en el alquiler de máquinas es que surgen muchas roturas que retrasan el avance, al desplazarse si tengo a personas de 3-4 sitios esperándome solo puedo ir a un sitio y el gran trabajo que supone cuando una persona tiene 5000 kilos, pero también cuando terminas que gran satisfacción. No hay edad fija ya que en el campo trabaja gente desde que nace ayudando a su padre hasta que muere.

2.2. Consumidores:

Después de todo mi cliente potencial seria gente de campo y de la región de Murcia ya que me alquilan las gradas para labrar la cosechadora para cosechar la plantadora para plantar, el abanico para coger la almendra y al final de todo me venden la almendra. En resumen: gente de campo con grandes tierras, cercanas y sin edad obviamente.

2.3. Competencia

La competencia no se puede evaluar en la tabla ya que no vendo un producto, no hay precios diferentes, ni podemos evaluar la satisfacción del cliente y no tenemos zona fija.

Es una competencia sana cada empresa va las ve y decide si se las lleva o no después de realizarle una prueba, dos d las mayores empresas competentes serian Hnos. Noguera y Carrulo, una de nuestras ventajas seria la pagina web donde les seria fácil contactar aparte de que nuestra empresa sale de Murcia y las otras dos se concentran solamente en mula, bullas y pliego

2.4. Proveedores

PROVEEDOR	PRODUCTO/SERVICIO	RELACIÓN CALIDAD/PRECIO	OTROS (Descuentos, formas de pago, pedidos mínimos...)	PUNTUACION (SOBRE 10)
Viverosladama	Vende arboles para plantar ya que aparte de comprar alemdra también ten tierra con almendros	Depende de la variedad de compres te sale rentable o la mejor: Marcona	Cada 200 arboles que te llevas te llegan 10 garboles mas extra, pagas como mejor te guste	10
kramp	Vende todo tipo de recambios para el tractor desde productos interiores y mecanizados hasta un simple asiento	La calidad es increíble pero para algo que se rompe todos los años por el uso lo veo un poco caro	Si le pides 3 piezas o mas en la próxima compra tendrás un 10% de descuento, pagas como quieres	10

2.5. Localización

Ubicación y justificación de la elección. (Industrial o comercial) ¿Dónde voy a ubicar mi negocio? Zona, renta media de la población, accesos, aparcamientos, precios medios, etc:

DIRECCIÓN:

CALLE: Avenida Sierra Espuña nº20

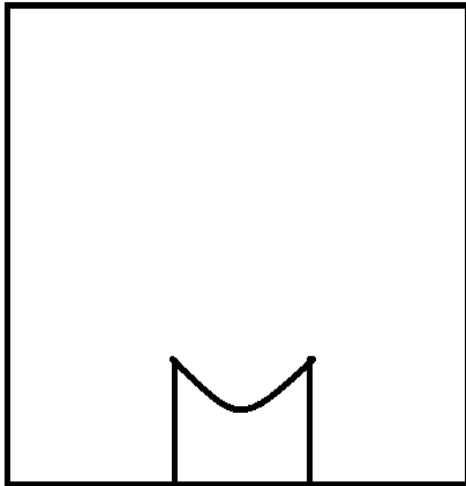
POBLACIÓN: Casas Nuevas

CÓDIGO POSTAL: 30177

PLANO DE SITUACIÓN:



PLANO DE DISTRIBUCIÓN:



3. PLAN DE MÁRKETING:

3.1. Producto

Descripción de las características técnicas, económicas y comerciales de los productos o servicios, además de una explicación detallada del concepto básico (necesidades que cubre, si satisface necesidades ya cubiertas por otros productos y novedades o ventajas aportan, o si se trata de crear una necesidad nueva).

Deberá incluir también las cualidades más significativas del producto o servicio (calidad, ventajas, soportes tecnológicos, elementos innovadores y diferencias respecto de sus competidores).

PRODUCTO O SERVICIO: calidad, características (especialmente las diferenciadoras), marca/logo, empaquetado, diseño y servicios relacionados.

PRODUCTO/SERVICIO	DESCRIPCIÓN	NECESIDAD DE LOS CLIENTES QUE CUBRE MI PRODUCTO
	<i>Detallada. Necesidades que cubre. Ciclo de vida. Innovaciones. Diferencias/Ventajas.</i>	

NOMBRE COMERCIAL DE LA EMPRESA:

Definid el nombre comercial y explicar las razones (si hay alguna en especial o digna de ser explicada)

LOGO:

Al igual que con el nombre comercial, explicad el logotipo si creéis que debéis hacerlo. Al menos, definid el mensaje que pretendéis transmitir con vuestra imagen. Puede ser solamente un logo, o conllevar también un slogan.

3.2. Precio:

EN ESTE CUADRO:

Establecer la **estrategia** de fijación de precios y justificarla. Tener en cuenta que se deben escoger objetivos de precios que sean coherentes con las expectativas del mercado seleccionado y las previsiones de demanda, así como tener en cuenta todos los gastos.

Detallar el **Método de Fijación del Precio** utilizado y si se utiliza alguna **Política de cobros** en especial (al contado, pago en 30-60-90 días...)

PRODUCTO/SERVICIO	ESTIMACIÓN INICIAL DE PRECIO		
	PRECIO TÉCNICO	MARGEN BENEFICIO	P.V.P.
Producto o servicio concreto			

3.3. Distribución

Como llega al cliente: tiendas propias, intermediarios, internet....

Qué canal de distribución vas a usar: canal directo, canal corto, largo ...

Distribución intensiva, selectiva, exclusiva...

*Justifica tus decisiones

3.4. Promoción

Escoge los medios de publicidad más idóneos para tu empresa. Quizá utilices medios distintos al inicio que más adelante. Aquí tienes algunos ejemplos. Puedes utilizar la tabla o explicar uno a uno los que elijas.

TIPO DE PUBLICIDAD	MEDIO/EMPRESA	IMPORTE MENSUAL
Ejemplos:		
Mailing/Buzoneo		
Prensa		
Radio		
Revistas especializadas		
Descuentos promocionales		
Muestras gratuitas		
Otros (describir)		

4. PLAN DE PRODUCCIÓN:

4.1. Proceso de Producción:

EN ESTE CUADRO:

Haz un resumen de los procesos de producción: tipos de tareas, quién hace qué: tareas, tiempos, trato con proveedores y pedidos, trato con distribuidores, subcontratas, trato con los clientes, servicios postventa, etc.

4.2. Inversiones iniciales.-

Debes hacer un plan de inversiones iniciales, para ello puedes partir de las plantillas que se proponen a continuación. Te recomiendo que en primer lugar hagas un listado de todos los elementos que vayas a necesitar adquirir, y después los vayas incluyendo en el plan de empresa, ampliando y reduciendo en las plantillas todo aquello que consideres.

Introduce los costes con el IVA ya incluido.

4.2.1. Locales

Especificad los requisitos que tiene que cumplir vuestro local en cuanto a **dimensiones mínimas e instalaciones**.

Realizad una búsqueda de **locales disponibles** en venta o alquiler en la zona seleccionada, para escoger el que mejor se ajuste a vuestras necesidades. No olvidéis la disponibilidad de locales y naves en los centros de empresas. Detallad a continuación vuestra investigación.

Por último, una vez elegido el local, puedes diseñar el **plano** de vuestras instalaciones, para ello, tendréis que considerar las necesidades de edificios, las tareas a realizar, la organización espacial del personal de la empresa, etc.

En los demás apartados, añade lo que necesites.

Descripción técnica	Propiedad/Alquiler	Dimensiones	Coste total compra	Coste total alquiler
Local, calle...				
Almacén, calle...				

4.2.2. Recursos Materiales y Técnicos

Recursos materiales para producción						
Sección de producción	Descripción técnica	Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Almacén, oficina, tienda...	Carretillas elevadoras de 3.000 Kg.	Elevador	3	18.000 €		54.000 €
	Vehículos					
	Herramientas					

Recursos materiales para mobiliario y						

	decoración						
Sección de producción		Descripción técnica	Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Oficina, almacén, taller, restaurante...		Mesa de escritorio modelo alfa.	Mesamia	3	134		412€

	Materias primas						
Sección de producción		Descripción técnica	Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Oficina		Papelería	panesa	300	134		412€
		Menaje cafetería	Bricote	400	0.023		
Tienda		Telas	Telaria	200	0.5		100

	Recursos técnicos					
Descripción técnica		Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Patente de uso de		Office, nominaplus, adobe photoshop, sketchup,...	3	18 €		54 €
Licencia de...						
Dominio web, SEO...						
Uso de marcas...						
Estudio técnico de						

	Suministros					
--	--------------------	--	--	--	--	--

Sección de producción		Descripción técnica	Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Todas		Agua potable					
		Electricidad					
		Internet-Teléfono					
Area Producción		Gas					

	Suministros actividades auxiliares						
Sección de producción		Descripción	Marca o distribuidor	Número de unidades	Coste unitario	IVA %	Coste total
Todas		seguridad					
		Limpieza.					
		Prevención de riesgos laborales					

	Recursos para la puesta en marcha			
Sección de producción		Descripción	IVA %	Coste total
Todas		Licencia de obras		
		Obras en el local		
		Decoración		
		Gastos de constitución de la empresa, sociedad, etc.		

4.2.3. Recursos Humanos

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

Es el momento de definir el **personal necesario** para lograr los objetivos planteados en los anteriores epígrafes. Se debe incluir, como mínimo, el organigrama general de la empresa, que es aconsejable sea de tipo funcional. Es decir, al menos, indicar los distintos departamentos de la empresa y funciones de los mismos. También se pueden añadir otros como: organigramas analíticos, u organigramas parciales (si nos interesa destacar el funcionamiento de algún departamento o función concreta de la empresa).

RECURSOS HUMANOS

- Definición de los puestos de trabajo y personal necesario para cada tarea
- Costes (salario, seguridad social, otros)
- Servicios externos (si se utilizan. En este caso, debes señalarlo)

--

Departamento	Puesto de trabajo	Tipo de contrato + Jornada compl./parcial	Salario Bruto	Seguridad social (aportación empresarial)

PLAN DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES:

Indica la modalidad de Prevención que vas a utilizar para tu empresa

5. PLAN ECONÓMICO-FINANCIERO:

5.1.- PLAN DE INVERSIONES:

CONCEPTO	Importe	IVA (%)	IVA	TOTAL	Forma pago
1.- Terrenos y Edificios (adquisición de locales, no alquiler)					
2.- Instalaciones: Luz, agua, Aire Acondicionado/Calefacción,					
3.- Maquinaria					
4.- Mobiliario					
5.-Equipos informáticos (software y hardware)					
6.- Vehículos					
7.- Otros					
TOTAL ACTIVO FIJO					
Gastos de puesta en marcha (Notaría, Licencia de apertura, promoción publicitaria inicial,...)					
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE:					
TOTAL INVERSIONES					

5.2.- PLAN DE FINANCIACIÓN PARA LAS INVERSIONES PREVISTAS:

Recursos Propios: [Aportaciones del empresario individual o de los socios en caso de sociedad mercantil].	DESCRIPCION	CANTIDAD	% sobre el Total de Inversión

Recursos Ajenos: <i>[Describir los préstamos solicitados, la entidad y las condiciones de los mismos: capital, intereses, plazo...]</i>	DESCRIPCION	CANTIDAD	
Ayudas y subvenciones: <i>[Describir que ayudas se han solicitado, indicando el organismo y las condiciones de las mismas].</i>	DESCRIPCION	CANTIDAD	
TOTAL DE FINANCIACION DEL PROYECTO			100%

* DETALLE DEL PRÉSTAMO:

AÑO	INTERESES (a)	CUOTA AMORTIZACIÓN (b)	CUOTA ANUAL (a+b)	CAPITAL PENDIENTE
1				
2				
3				
4				

5				

Añade las filas que necesites

5.3.- AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO:

Amortización del Inmovilizado (Equipamiento informático, maquinaria, elementos de transporte, locales,...):

ELEMENTO	VALOR ADQUISICIÓN	VIDA ÚTIL	% AMORTIZ.	CUOTA AMORTIZ. ANUAL

*Cuadro ayuda para el cálculo de la amortización del inmovilizado

Elementos de inmovilizado	Coficiente lineal máximo	Período máximo
EDIFICIOS	3%	68 años
ELEMENTOS DE TRANSPORTE	16%	14 años
EQUIPOS INFORMÁTICOS (software y hardware)	26%	10 años
MOBILIARIO Y ENSERES	10%	20 años

5.4. COSTES INICIALES Y UMBRAL DE RENTABILIDAD:

COSTES INICIALES (mensuales):

Concepto		Coste variable	Coste fijo	CT=CV+CF
Materias primas				
Almacenaje y mantenimiento				
Suministros				
Sueldos				

Seguridad				
Alquiler				
Otros				
Añade las filas que necesites				

UMBRAL DE RENTABILIDAD (mensual):

PRODUCTO 1: pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

PRODUCTO 2: pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

PRODUCTO 3: pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

PRODUCTO 4: pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

PRODUCTO 5: pon el producto y el cálculo de umbral de rentabilidad si sólo vendieras ese producto.

$$Q \text{ (cantidad de ventas necesarias para cubrir gastos)} = CF_{\text{totales}} / (PVP_{\text{unidad}} - CV_{\text{unidad}})$$

5.5.- PREVISIONES DE INGRESOS (Año 1):

Describe las previsiones de ingresos, mes a mes, o por temporadas, durante el primer año

5.6.- CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS (Año 1)

Añade las filas que necesites

[illegible]

5.7.-PREVISIÓN DE TESORERÍA (Año 1)

[illegible]

crédito...)												
Total cobros	100	150										
B. PAGOS												
Proveedores												
Sueldos y salarios												
Seguridad social												
I.R.P.F.												
Impuestos y tasas												
Comisiones												
Servicios bancarios												
Publicidad y promoción												
Alquileres												
Suministros												
Mantenimiento y reparación												
Servicios exteriores												
Primas y seguros												
Gastos de transportes												
Pagos por inversión												
Intereses de créditos												
IVA soportado*												
Otros pagos												
Total pagos	50	45										
Diferencia (A-B)	50	105										
IVA a ingresar*	10	20										
SALDO	40	85										
Saldo anterior		40										
Saldo acumulado	40	125										

6. ESTUDIO JURÍDICO-FISCAL:

6.1. Forma Jurídica

Forma jurídica elegida, descripción, desembolso inicial, y justificación de la elección (análisis que se ha llevado a cabo para adoptar la decisión en detrimento de otras formas, incidiendo especialmente en las ventajas fiscales y/o subvenciones, régimen de seguridad social, forma de toma de decisiones, etc.

6.2. Obligaciones Fiscales

Tributos que debe pagar la empresa por la actividad que desarrolla, detallando ante qué entidad, modelos...

6.3. Trámites de Constitución y Puesta en Marcha

- Trámites de constitución y puesta en marcha de la actividad. Debes indicarlos, citando los documentos/impresos correspondientes y el organismo ante el que se tramitan.

- Gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa.

- Calendario de actuaciones.

TRÁMITE	Modelo	ORGANISMO	Plazos
(Licencia de apertura, alta en la SS, licencia de obras, alta en IAE,...)--	(036,037,845,A2TA...)	(Hacienda, Ayuntamiento, Seguridad Social,...)	

7. ANÁLISIS DAFO Y CAME - ESTRATEGIAS.

Análisis D.A.F.O.

ANÁLISIS INTERNO	DEBILIDADES Factores internos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo de tu empresa	FORTALEZAS Factores internos que favorecen o impulsan el crecimiento de tu empresa
	<p>*¿Tienes problemas de recursos de capital?</p> <p>*¿Qué factores pueden ser percibidos</p>	<p>*¿Qué ventajas competitivas tiene tu proyecto?</p> <p>*¿Qué vas a hacer mejor que</p>

	<p>como una debilidad/carencia por parte de tus clientes potenciales?</p> <p>*¿Qué factores podrían reducir el éxito de tu proyecto?</p> <p>*¿Qué se podría mejorar?</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recursos financieros limitados -Equipo poco capacitado, motivado o comprometido -Horarios o servicios limitados -Ubicación inadecuada 	<p>cualquier otro?</p> <p>*¿A qué recursos materiales o humanos tienes acceso?</p> <p>*¿Qué factores pueden ser percibidos como un beneficio por parte de tus clientes potenciales?</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos financieros adecuados -Eficacia y rapidez en la prestación del servicio -Equipo altamente cualificado
ANÁLISIS EXTERNO	<p>AMENAZAS</p> <p>Factores externos que pueden impedir o dificultar el desarrollo de tu empresa</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Factores externos que pueden suponer una ventaja competitiva para tu empresa</p>
	<p>*¿A qué obstáculos se enfrenta tu proyecto?</p> <p>*¿Qué están haciendo tus competidores?</p> <p>*¿Te pueden surgir nuevos competidores?</p> <p>*¿Qué disponibilidad de personal cualificado existe en el mercado para incorporarse a tu proyecto?</p> <p>*¿Puede alguna de las debilidades afectar seriamente al desarrollo de tu proyecto?</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mercado saturado -Competencia de servicios on-line - Autosuficiencia del consumidor - Dificultad para encontrar personal cualificado -Alta rotación de personal 	<p>*¿Cuáles son las tendencias del mercado?</p> <p>*¿Existe una coyuntura favorable para el desarrollo de tu proyecto?</p> <p>*¿Te favorecen los cambios tecnológicos, políticos o legales que se están presentando en el mercado?</p> <p>*¿Y los cambios en los patrones sociales y estilos de vida?</p> <p>Ejemplos:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Entrar en nuevos mercados (barrios nueva construcción o con escasez de tu actividad) - Ofrecer servicios especializados -Adaptación a los nuevos hábitos, horarios, de los consumidores -Incorporación de las nuevas tecnologías a la gestión y operaciones diarias

Análisis C.A.M.E.

ANÁLISIS INTERNO	CORREGIR LAS DEBILIDADES	MANTENER LAS FORTALEZAS
CÓMO VOY A...		
ANÁLISIS EXTERNO	AFRONTAR LAS AMENAZAS	EXPLOTAR LAS OPORTUNIDADES
CÓMO PUEDO...		

--	--	--

ORDEN DE ESTRATEGIAS:

En qué orden aplicarás las estrategias, de todas las posibles que has planteado en el CAME.