

TEMA 6 : CREACIÓN DE EMPRESAS

Prof. Dra. AURORA GARRIDO MORENO
Asignatura: ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

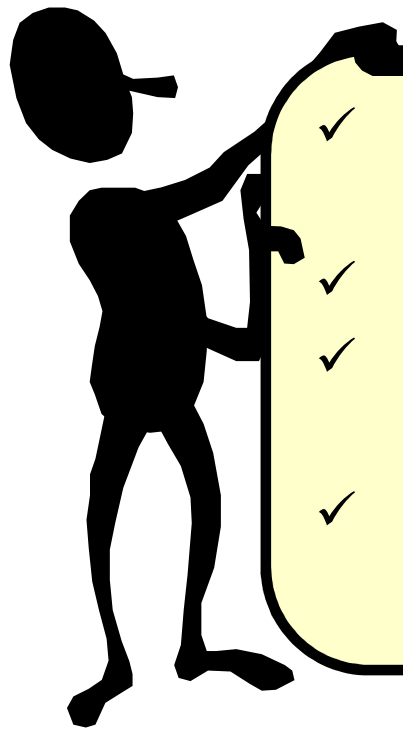


E.T.S. INGENIERÍA
INFORMÁTICA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

OBJETIVOS QUE SE PRETENDEN CONSEGUIR



- ✓ Profundizar en el desarrollo del espíritu emprendedor
- ✓ Analizar el proceso de crear una empresa.
- ✓ Analizar las partes esenciales de un proyecto de empresa.
- ✓ Conocer las principales ayudas y subvenciones disponibles



ESTRUCTURA DEL TEMA

1. Desarrollo del espíritu emprendedor: creatividad y trabajo en equipo
2. La decisión y el proceso de creación de una empresa
3. Diseño y elaboración del plan de empresa
4. Ayudas, incentivos y subvenciones públicas

DESARROLLO DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Tener actitud de trabajar sobre su idea

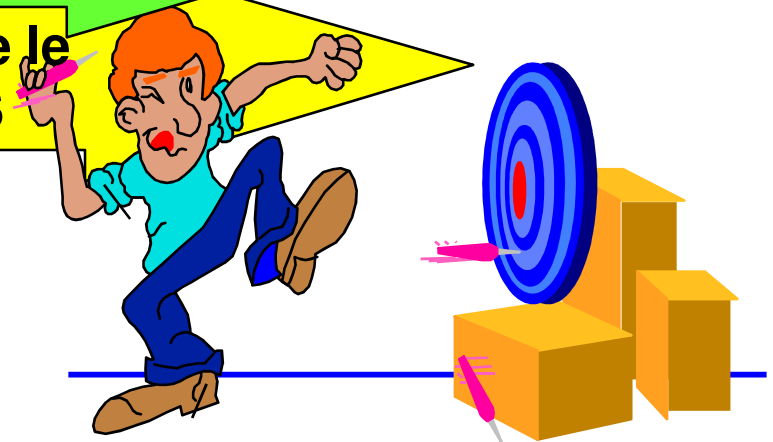
Tener ambición de lograr su meta

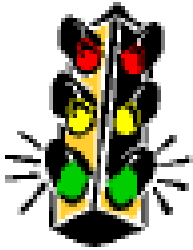
Tener sentido común=objetivos reales

Ver positivamente la instrumentación de su idea

**Aprovechar las situaciones que se le
presenten. PROBLEMAS=RETOS**

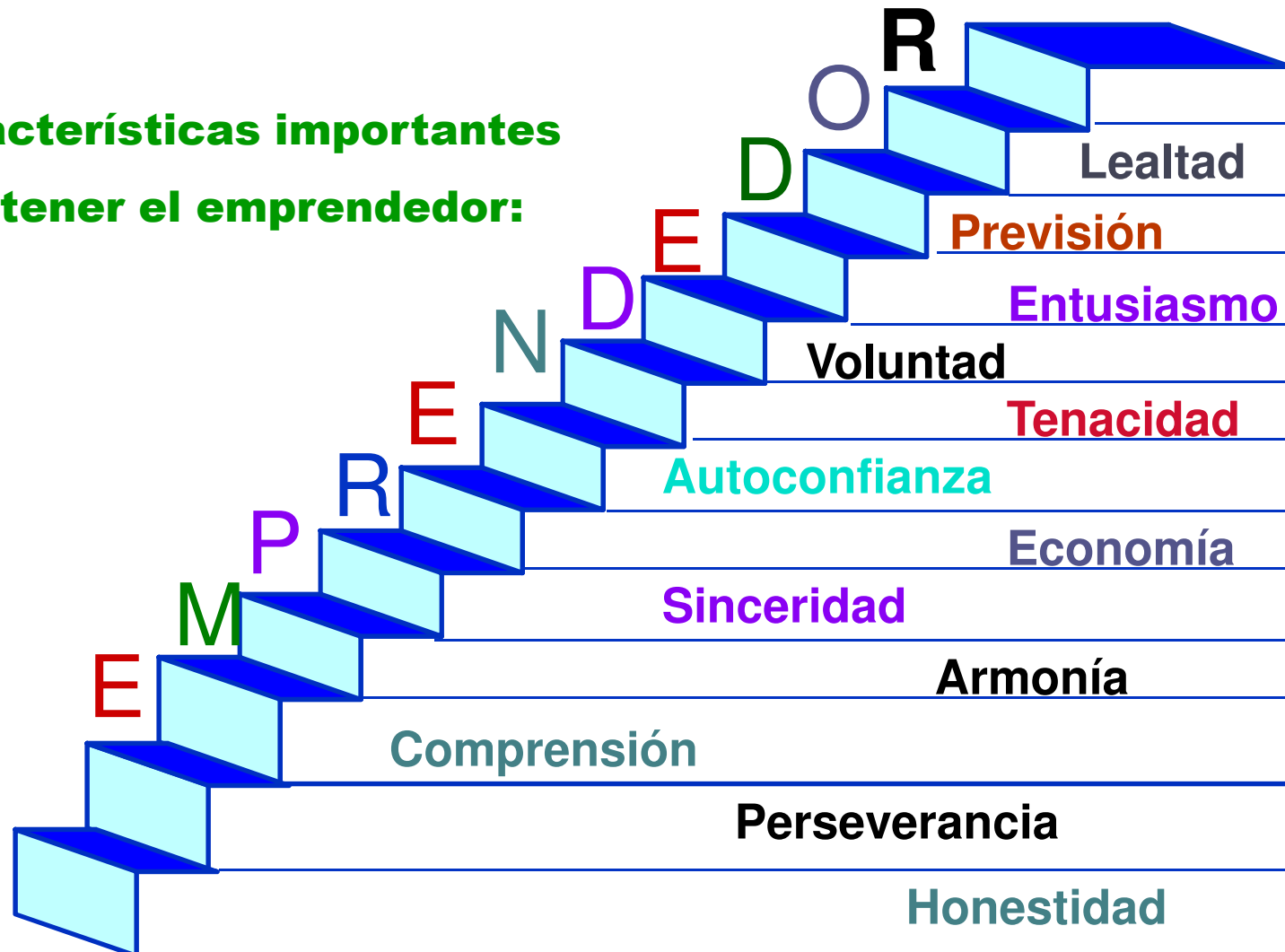
Aurora Garrido Moreno





DESARROLLO DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

**Otras características importantes
que debe tener el emprendedor:**



CREATIVIDAD

- Los individuos que sobresalen sobre el común denominador de la sociedad son aquellos que desarrollaron un proceso de creación donde su imaginación les permitió **hacer las cosas de manera diferente.**
- La creatividad es una herramienta que todos poseemos, sólo necesitamos poner en marcha nuestra imaginación para contar con diferentes opciones para resolver problemas o situaciones.



¿Quién es creativo?

CREATIVIDAD

¡Todos somos creativos!

Uno es creativo cuando:



Usa la imaginación



Observa con cuidado las cosas



Es más curioso que los demás



Tiene ideas originales



Busca diferentes soluciones a un mismo problema



Acepta que hay diferentes puntos de vista



Ejercita su mente diariamente



¿Qué pensamientos debe evitar para no dañar su creatividad?



No tenga miedo a equivocarse o a pensar que las cosas van a salir mal



No se limite mientras piensa

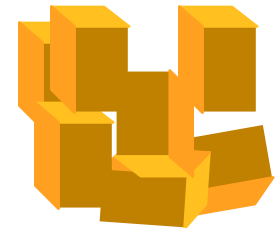
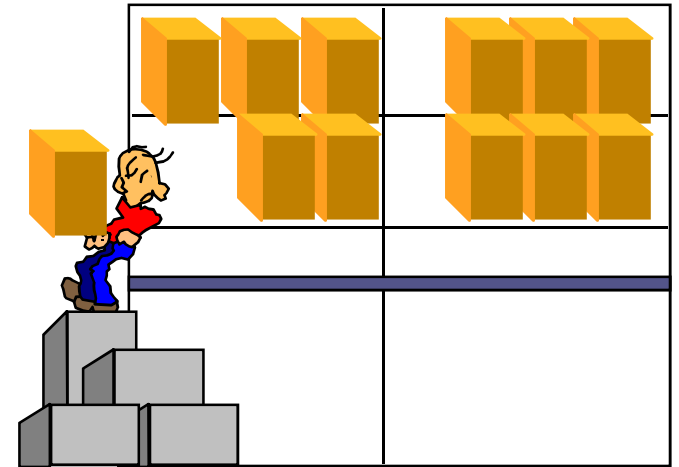
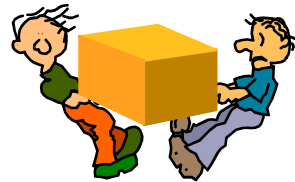


Evite pensar en que sólo existe una respuesta

TRABAJO EN EQUIPO

Un equipo trabaja en conjunto para cumplir un fin común, debe tener muy claro cuáles son las metas y hacia donde se dirigen los esfuerzos del grupo.

Es conveniente que se reúna con su equipo y les explique cuáles son los objetivos de su negocio, para que así todos trabajen en conjunto para alcanzar lo que se desea.



TRABAJO EN EQUIPO

¿Qué beneficios tiene trabajar en equipo?

Aurora Garrido Moreno



Disminuye su carga de trabajo.



Tiene mejores resultados, ya que dos o más lo hacen mejor que uno.



Aprende a escuchar y a respetar a los demás.



Le permite organizarse de una mejor manera.



Mejora la calidad de su negocio.



TRABAJO EN EQUIPO

¿Qué problemas podría tener el equipo?

El equipo podría tener problemas cuando uno de sus miembros:



No colabora con los demás



No realiza su trabajo en el tiempo esperado



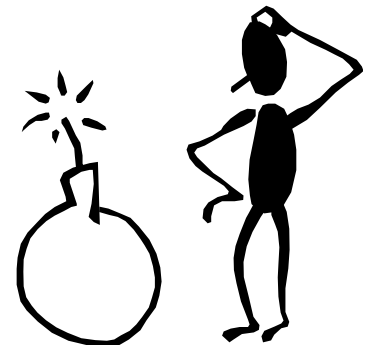
No hace su trabajo con alegría y dedicación



Se pelea o habla mal de una persona a sus espaldas



Llega tarde casi siempre



DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

- La creación de empresas es una opción profesional. Cada vez más personas deciden trabajar por su cuenta en lugar de hacerlo por cuenta ajena.
- Las nuevas empresas contribuyen de diversas maneras al crecimiento y a la vitalidad económica de un país:
 - Representan importantes fuentes de innovación
 - Reavivan la competencia
 - Son importantes generadoras de empleo
 - Contribuyen al desarrollo económico regional

DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

- **EMPRENDEDOR:** Es quien moviliza y gestiona los recursos humanos y materiales, con el objeto de crear, desarrollar e implantar soluciones que permitan responder a las necesidades de los individuos.
- Características generales:
 - Familia y entorno próximo: en un 50% de los casos, sus padres u otras personas próximas han participado en negocios. Ciertas sociedades propician más fácilmente que otras los valores emprendedores.
 - Nivel de instrucción: suelen tener una formación elevada, aunque depende del sector de actividad.
 - Perfil psicológico: tienen mayor motivación y perseverancia en los esfuerzos.

DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

CUALIDADES PROFESIONALES DEL EMPRENDEDOR

- Suficiente experiencia y conocimiento del sector y de los productos de la empresa.
- Formación empresarial suficiente y con perfeccionamiento continuo.
- Profesional.
- Capacidad de comunicar con seguridad.
- Trabajador en equipo.
- Conocimiento de idiomas.



DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

- En la actualidad estamos observando que gran cantidad de nuevas empresas están surgiendo, sin embargo muchas otras están fracasando.
- El primer punto sugiere que existen muchos emprendedores con un alto nivel de motivación; sin embargo, el otro, implica que algo no está funcionando adecuadamente y esto es,

la falta de una **adecuada planificación.**

DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

LA IDEA DE NEGOCIO



- Todo proyecto de creación de empresas comienza con una idea.
- Esta puede nacer de la experiencia del emprendedor, del saber hacer, de la creatividad, incluso del azar.
- La idea de negocio debe basarse en una necesidad insatisfecha de un grupo suficiente de personas que demanda una solución.

http://www.youtube.com/watch?v=rzIZ-KQ_8QM

DECISIÓN Y PROCESO DE CREACIÓN DE UNA EMPRESA

- **¿Cómo surge la idea de crear una empresa?**
 - ✓ Por imitación, o repetir experiencias ajenas que se ven exitosas.
 - ✓ Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación.
 - ✓ Conocimientos sobre tecnologías, mercados, sectores o negocios concretos.
 - ✓ Experiencia en otra empresa de la cual se independiza.
 - ✓ Una idea de producto innovador que se estima pueda generar mercado.
 - ✓ La observación del entorno cotidiano: oportunidades de mejora.
 - ✓ La interacción con el entorno familiar, amigos o conocidos, que da ideas sobre posibles productos para cubrir necesidades insatisfechas.

http://www.elmundo.es/elmundo/2011/02/18/andalucia_malaga/1298032057.html

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

¿Qué es un plan de negocio?

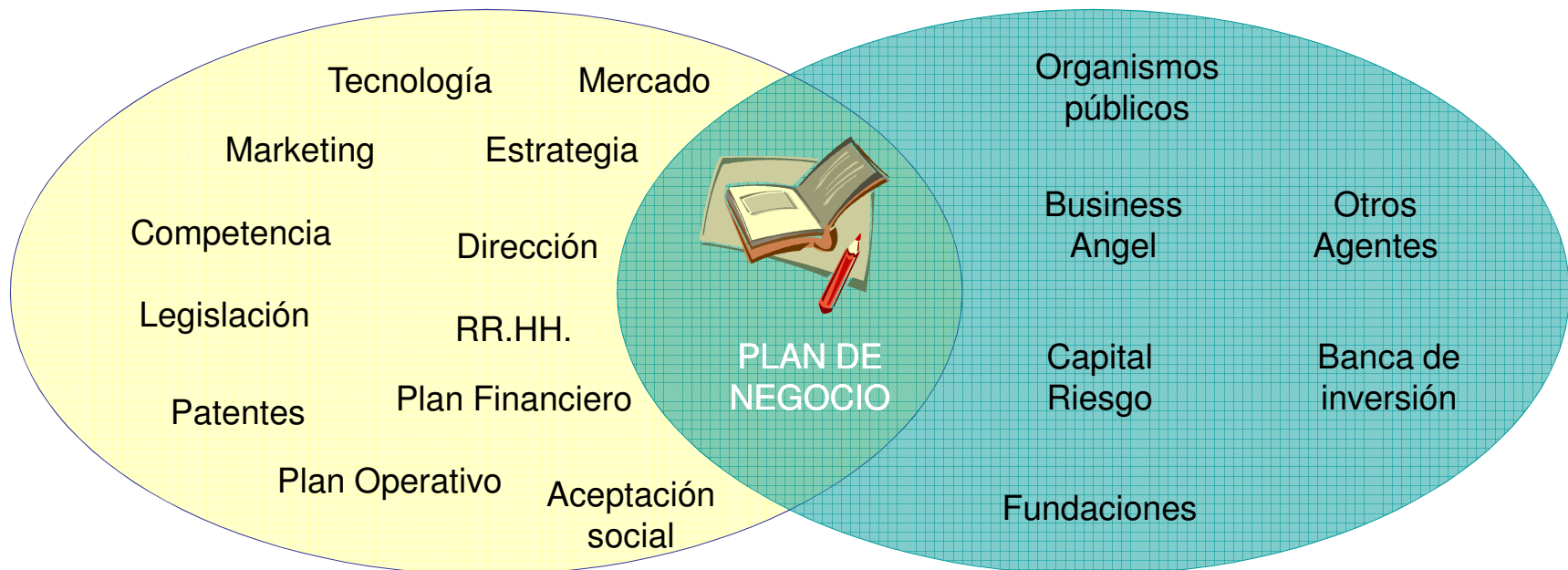
Se puede definir como:

“Documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los objetivos”



DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

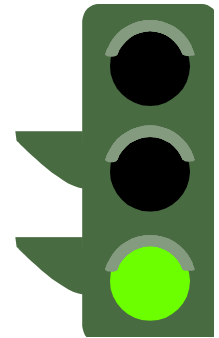
- La creación de cualquier Plan de Negocio debe cumplir una doble misión:
 - Debe servir para realizar un estudio en mayor profundidad de la idea y ver si tiene o no sentido llevarla a cabo.
 - Es un documento que se utilizará en el futuro para conseguir apoyo de las instituciones y, sobre todo, de inversores deseosos de apostar por el proyecto empresarial.



DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

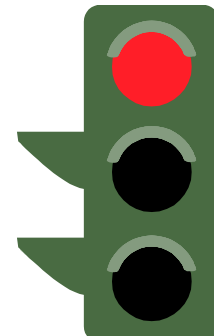
- **QUÉ HACER:**

- Redactar el Plan de Negocio teniendo en mente al lector final.
- Destacar las oportunidades de negocio asociadas con la idea.
- Ser realista en establecer objetivos.
- Diseñar el plan alrededor de suposiciones “moderadas”.
- Planificar una infraestructura que se acomode al crecimiento previsto.
- Escribir con claridad y usar gráficos y estadísticas sólo cuando sea necesario.
- Entregar el plan de negocios a personas de confianza para que lo lean y escuchar con atención las sugerencias que puedan hacernos.



- **QUÉ NO HACER:**

- Confundir una tecnología con un negocio.
- Ignorar las debilidades de la idea empresarial o del plan.
- Pasar por alto la competencia.
- Incluir mentiras, verdades a medias o deseos.
- Escribir cualquier cosa que no pueda defenderse en las reuniones con los inversores.



PASOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Paso 1
**SELECCIÓN
DE LA IDEA DE
TU EMPRESA**

Paso 2
**DESCRIPCIÓN
DE TU
EMPRESA**

Paso 3
MARKETING

Paso 4
**OPERACIÓN/
PRODUCCIÓN**

Paso 5
**LOS ASPECTOS
CONTABLES Y
FINANCIEROS**

Paso 6
**LOS
ASPECTOS
LEGALES**



PASOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

PREGUNTAS	PASOS
¿Qué voy a hacer ?	1.- Selección de la idea 2.- Descripción de la empresa
¿A quién le voy a vender ?	3.- Marketing
¿Cómo voy a vender ?	4.- La operación
¿Qué necesito para iniciar ?	5.- Los aspectos contables y financieros 6.- Los aspectos legales

ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

- 0.1. El proyecto
 - 0.2. La idea
 - 0.3. El emprendedor
 - 0.4. El entorno
-

PLAN DE MARKETING

- 1.1. Delimitación del negocio
 - 1.2. Información y análisis de la situación
 - 1.3. Análisis D.A.F.O.
 - 1.4. Objetivos
 - 1.5. Estrategias
 - 1.6. Plan de acción
 - 1.7. Presupuesto del plan de marketing
-

PLAN DE OPERACIONES

- 2.1. Productos o servicios
- 2.2. Procesos
- 2.3. Programa de producción
- 2.4. Aprovisionamiento y gestión de existencias

ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

PLAN DE RECURSOS HUMANOS

- 3.1. Organización funcional
- 3.2. Plan de contratación
- 3.3. Política salarial / Costes salariales
- 3.4. Plan de externalización de funciones

PLAN DE INVERSIONES Y UBICACIÓN

- 4.1. Localización: ubicación
- 4.2. Inmovilizado material
- 4.3. Inmovilizado inmaterial
- 4.4. Inmovilizado financiero
- 4.5. Gastos amortizables

PLAN ECONÓMICO- FINANCIERO

- 5.1. Plan de inversión
- 5.2. Plan de financiación
- 5.3. Previsión de ventas / Consumos
- 5.4. Gastos de explotación
- 5.5. Previsión de tesorería
- 5.6. Cuenta de pérdidas y ganancias previsional
- 5.7. Balance de situación previsional

ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO

ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

- 6.1. Elección de la forma jurídica de la empresa
 - 6.2. Trámites para la constitución de la empresa
 - 6.3. Datos de identificación de la empresa
-

Paso 1

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Selección de la **Idea**

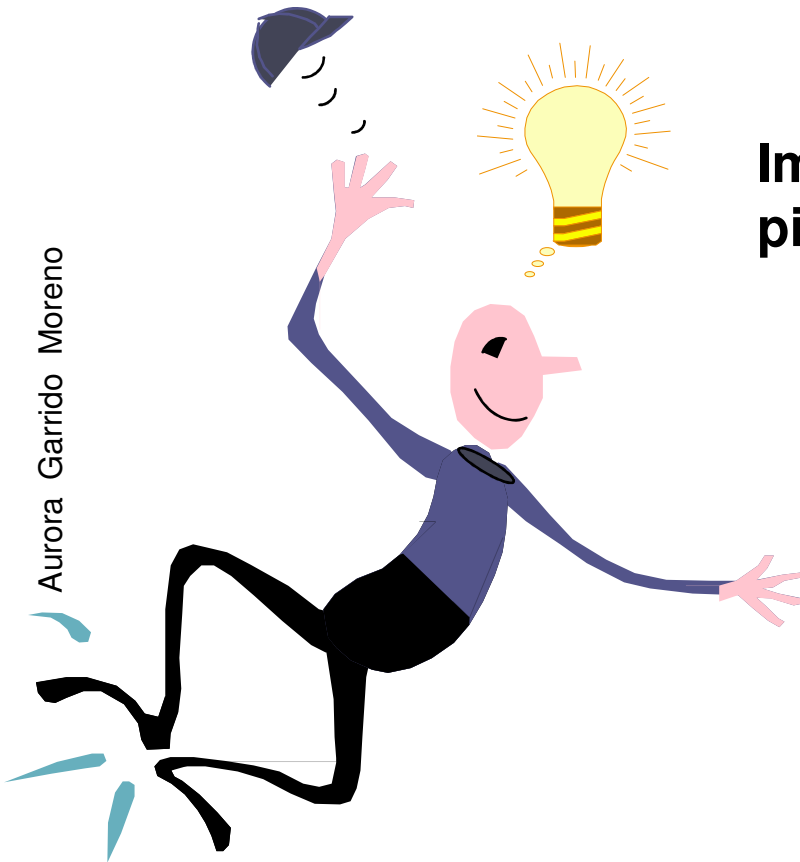
Implica que piense si:

La empresa está de acuerdo con sus objetivos personales, los de su familia.

La experiencia que tiene en este tipo de empresas.

El gusto por este tipo de comercios, etcétera.

La posibilidad de que la puedas instalar en poco tiempo.



DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

EL TEST DE LA IDEA

Los compradores

- ¿Qué necesita o necesitaría el mercado?
- ¿Cuándo lo necesita?
- ¿Con qué frecuencia? ¿A qué precio?
- ¿Cómo reaccionaría ante un precio distinto? (¿inferior? ¿superior?)
- ¿Se adapta la idea del negocio a lo que el mercado necesita?
- ¿Qué modificaciones habría que hacer en el nuevo producto o servicio que se ha concebido?

Productos o servicios competidores

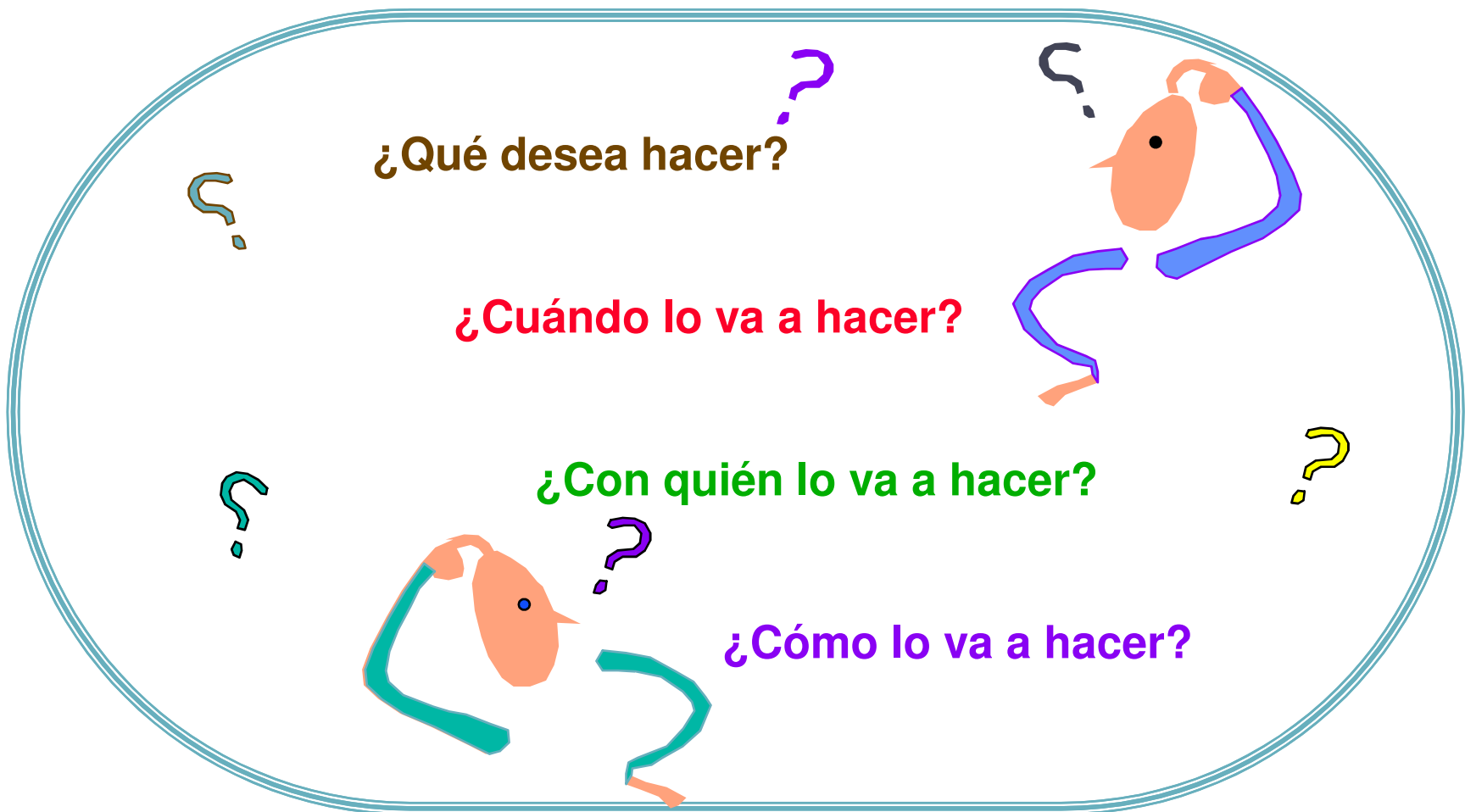
- ¿Satisfacen las demandas de los consumidores?
(Verificarlo en relación a las preguntas anteriores para nuestro nuevo producto o servicio en cada uno de los puntos expuestos)

Paso 2

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Descripción de su futura empresa

Aurora Garrido Moreno



Paso 3

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Será vital conocer el mercado!!



Aurora Garrido Moreno

¿Quiénes serán tus clientes?

- **¿Dónde se localizan?**
- **¿Cuántos serán?**
- **Generalmente, ¿qué es lo que compran?**
- **¿Con qué frecuencia?**
- **¿Qué les gusta?**
- **¿Qué precio están dispuestos a pagar?**
- **¿Cómo darás a conocer los artículos?**

Paso 4

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Operaciones o proceso de transformación

Reflexiona:

- ¿Cuál será la mejor ubicación para tu empresa?
 - ¿Qué equipo necesitarás?
 - ¿Cuál será tu mobiliario?
- ¿Cómo producirás el producto o prestarás el servicio?
 - ¿Quiénes lo realizarán?
 - ¿Dónde comprarás tus productos?
- ¿Cómo conservarás tu mobiliario y equipo?

Paso 5

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Será importante conocer y analizar aspectos económicos y Financieros!!

¿Cuánto dinero necesitas para iniciar tu empresa?

- ¿De dónde lo vas a obtener?
- ¿Para qué lo vas a utilizar?
- ¿En cuánto tiempo lo vas a recuperar?
- ¿Cuánto esperas generar de ingresos por mes?
- ¿Cuáles serán tus principales gastos?
- ¿Cuál va a ser tu ganancia?

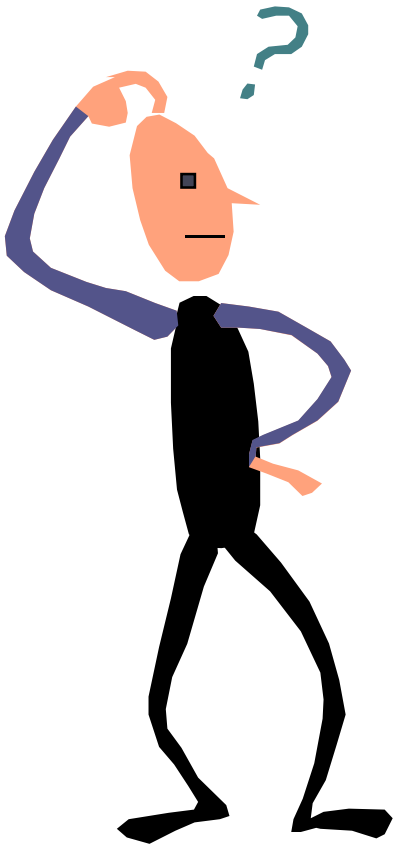
Aurora Garrido Moreno



Paso 6

DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Y será fundamental la forma jurídica elegida !!



En este paso deberás recopilar toda la información necesaria para establecer legalmente tu nueva empresa.

También sabrás cuáles son los compromisos y obligaciones que tendrás como nuevo empresario.

¿qué tipo de empresa?

Persona Física?

Persona Jurídica?



DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

- **Elección de la forma jurídica**

- Factores a tener en cuenta
 - Número de socios
 - Cuantía del capital social
 - Requisitos de constitución
 - Obligaciones fiscales
 - Régimen de Seguridad Social
 - Contratación laboral
 - Responsabilidad frente a terceros



DISEÑO Y ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

- Hábitos a desterrar : 
 - Despreciar la competencia.
 - Seguir las tendencias del mercado perdiendo los objetivos.
 - Dispersar recursos.
 - Falta de flexibilidad.
 - Autocomplacencia.
 - Hacer promesas que no se pueden cumplir.
- Hábitos a cultivar: 
 - Identificar las necesidades del mercado.
 - Desarrollar productos simples y prácticos.
 - El marketing es clave para lograr el éxito.
 - Establecer acuerdos de colaboración.
 - Conseguir financiación cuando surja la oportunidad.
 - Contratar al mejor equipo humano posible y cuidarlo.
 - Comunicarse de manera honesta con los stakeholders.
 - Marcarse objetivos y tratar de cumplirlos por todos los medios.

AUTOEVALUACIÓN PLAN DE NEGOCIO

Promotor y producto/servicio

- He definido la misión, visión y objetivos de la empresa ☐
- He descrito al equipo promotor ☐
- He descrito de forma general el producto o servicio ☐

Plan de Marketing

- He realizado un análisis DAFO para conocer la situación de la empresa ☐
- He fijado los objetivos comerciales de forma detallada ☐
- He tomado las decisiones relativas al producto o servicio ☐
- He decidido la política de precios a seguir ☐
- He decidido como voy a distribuir mis productos o servicios ☐
- He decidido la política de comunicación/promoción ☐
- He fijado el presupuesto de Marketing ☐

AUTOEVALUACIÓN PLAN DE NEGOCIO

Proceso de Transformación

- He descrito las características técnicas de mi producto/servicio ☐
- He decidido la localización de la empresa ☐
- He definido el proceso de transformación de mi producto/servicio ☐
- Dispongo de todo lo necesario para fabricar mi producto o prestar mi servicio ☐
- He decidido la estrategia que seguirá la empresa en I+D+I ☐
- He decidido sistemas de control de calidad de la empresa ☐

Plan de Recursos Humanos

- He analizado las necesidades de personal ☐
- He decidido la organización de la empresa ☐
- He decidido la política de contratación ☐
- He decidido la política salarial ☐
- He decidido la política de formación ☐
- Conozco el coste de personal ☐

AUTOEVALUACIÓN PLAN DE NEGOCIO

Plan de Inversiones

- He detallado las inversiones en activo fijo ☐
- He detallado las inversiones en activo circulante ☐

Plan de Financiación

- He decidido como voy a financiar las inversiones de la empresa ☐

Plan Económico Financiero

- He completado la Cuenta de Resultados previsional ☐
- He completado el Balance previsional ☐

PUESTA EN MARCHA

- He decidido la forma jurídica que tomará la empresa ☐

BIBLIOGRAFÍA

- AGUER, M.; PÉREZ, E.; MARTÍNEZ, J. (2004): *Administración y Dirección de Empresas. Teoría y Ejercicios Resueltos*. Editorial Universitaria Ramón Areces. Madrid.
- PADILLA, G. (2008): “Todos vamos. Emprender”. Secretaría de Economía, México.
- INSTITUTO PARA EL DESAROLLO ECONÓMICO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS (2005): Guía para la creación de empresas. Plan de Empresa.