**Unidad 6- EL PROPOSITO DE LA EMPRESA**

1. El proyecto de la Empresa.

1.1 El plan de la empresa.

1.1.1 La idea de negocio.

1.1.2 El estudio del mercado.

1.1.3 Los recursos necesarios.

1.1.4 La producción.

1.1.5 El tipo de empresa.

1.1.6 La viabilidad.

1.1.7 Los trámites necesarios.

2. La estructura del plan de la empresa.

–-------------------------------------------------------------------------------------------------

**1. El proyecto de la Empresa.**

El propósito de emprender es **sacar adelante una idea haciéndola realidad.** Es decir, darle salida a un proyecto mediante la **creación de una empresa.**

**1.1 El plan de la empresa.**

**Cualquiera puede crear una empresa**. Lo importante es que sea **viable.** Y para esto es necesario pensar cómo concertarla, si su producto o servicio tendrá sitio en el mercado y si lo comprará alguien. Para ello, el emprendedor tiene que elaborar un **plan de empresa** que le ayude a **comprobar si es capaz o no de convertir la idea en un negocio.**

|  |
| --- |
| **El plan de empresa** es cuando un documento que ayuda a pulir y contrastar la idea de negocio, descubriendo en qué podría fallar antes de ponerlo en marcha. |

Piensa que con una empresa sucede prácticamente lo mismo. Iniciar un proyecto implica que averigües **qué necesitas, de qué dinero dispones y como lo vas a invertir**: herramientas, máquinas, luz, alquiler local. Salarios del personal, etc.

**1.1.1 La idea de negocio.**

Hemos trabajado tu iniciativa emprendedora a lo largo del curso, pretendiendo que desarrollaras tus habilidades y despertaras tu creatividad para dar una idea. Y es que, a la hora de emprender, es indispensable comenzar el proyecto **describiendo bien** qué es lo que se pretende.

Ejercicio:

Piensa en una idea de negocio y describe de forma clara 4 elementos de la idea de negocio, con estos cuatro puntos.

* nombre
* objeto del negocio(lo que ofrece, fabrica o vende)
* caracteristicas (como gestiona los servicios o productos)
* Promotores (quien lo pone en marcha, quien pone conocimientos, experiencias etc)

**1.1.2 El estudio del mercado.**

Una vez concretada la idea en un producto o servicio que ofrece, hay que adelantarse a las posibles dificultades y ver si realmente hay **hueco de mercado.**

|  |
| --- |
| El estudio de mercado es un análisis que permite conocer si existe hueco de mercado para el producto o servicio y, si es posible, las ventas que pueden hacerse. |

Las preguntas a las que debe responder un estudio de mercado:

* ¿Quien va a comprar el producto?
* ¿Que espera el cliente de lo que compra?
* ¿Precio que el cliente está dispuesto a pagar?
* ¿Donde lo puede comprar?
* ¿Cuando lo comprará?
* ¿Cuánto comprará? una unidad, un paquete etc.

**1.1.3 Los recursos necesarios.**

Tanto para crear la empresa como para ponerla en marcha **son necesarios recursos.**

Para ello, hay que recurrir a **fuentes de financiación**: dinero del que ya se dispone **(fuentes internas)**, o proveniente de la ayuda de otras personas, empresas o instituciones **(fuentes externas)**, como por ejemplo un banco, que presta la cantidad necesaria.

|  |
| --- |
| **La financiación** es la obtención de dinero para hacer frente a las inversiones necesarias en la empresa. |

Para cualquier proyecto, el emprendedor debe tener en cuenta que es importante que **el dinero de fuentes externas no supere el 50%** de toda la cantidad que sea necesaria para poner en marcha la empresa; ya que, en ese caso, el control de la empresa se escapa de las manos.

Pero, además de todos estos recursos de tipo financiero, también se deben tener en cuenta los **recursos humanos.** Es decir, **cuántas personas** se necesitan para desarrollar la actividad, **qué tareas** van a realizar y **cuánto salario** se les va a pagar.

**1.1.4 La producción.**

Hay que tener muy claro cómo se van a vender los productos u ofrecer los servicios al mercado, es decir, **el proceso productivo.**

|  |
| --- |
| El **proceso productivo** es el conjunto de operaciones que necesita llevar a cabo la empresa para producir un bien o servicio. |

Para ello, es necesario plantearse si la empresa se dedica a transformar materias primas para vender un producto determinado (y cómo va a hacerlo), qué elementos extraídos de la naturaleza puede necesitar (agua, hierro, cacao...), qué materiales (tornillos, pintura, cerámica...), cuántas personas, equipos, máquinas o, por ejemplo, qué espacio (un local o una fábrica), etc.

Así, entre las decisiones más importantes de producción, se encuentran tanto **diseñar el producto o servicio,** indicando qué requisitos o especificaciones debe cumplir, **cuánto producir y vender**, en función de los recursos de los que se dispone, y de qué manera hacerlo.

**1.1.4 La producción.**

Hay que tener muy claro cómo se van a vender los productos u ofrecer los servicios al mercado, es decir, **el proceso productivo.**

|  |
| --- |
| El **proceso productivo** es el conjunto de operaciones que necesita llevar la empresa para producir un bien o servicio. |

Para ello, es necesario plantearse si la empresa se dedica a transformar materias primas para vender un producto determinado (y cómo va a hacerlo), qué elementos extraídos de la naturaleza puede necesitar (agua, hierro, cacao...), qué materiales (tornillos, pintura, cerámica...), cuántas personas, equipos, máquinas o, por ejemplo, qué espacio (un local o una fábrica), etc.

Así, entre las decisiones más importantes de producción, se encuentran tanto **diseñar el producto o servicio**, indicando qué requisitos o especificaciones debe cumplir, como decidir **cuánto producir y vender,** en función de los recursos de los que se dispone, y de qué manera hacerlo.

**1.1.5 El tipo de empresa.**

Una vez que el emprendedor toma la decisión de crear la empresa, tiene que elegir cómo lo va hacer, qué **forma jurídica** va a escoger.

|  |
| --- |
| La **forma jurídica** es la identificación **legal** de la empresa ante todos con quienes se relaciona. |

|  |
| --- |
| Ejercicio: Realiza un cuadro con los tipos de empresa según la forma jurídica y siguiendo el video que tienes en el portal del colegio. |

Es muy importante saber elegir bien la forma jurídica, ya que determina qué **responsabilidad** tiene el empresario ante otras personas cuando hay deudas y el **tipo de impuestos** que va a pagar.

**1.1.6 La viabilidad.**

Hay que tener en cuenta si lo que se prevé ganar es suficiente o no en función de los gastos que tendrá la empresa. Si la cantidad esperada es mayor, diremos que el **proyecto es viable y** que **se está en condiciones para crear la empresa y ponerla en marcha.**

|  |
| --- |
| Haz un cuadro con todos los gastos e ingresos que puede tener una empresa para inhacer un estudio de viabilidad |

El estudio de viabilidad tiene por objeto describir todos los recursos que se necesitan para poner en marcha el proyecto y cuánto va a costar. De esta forma, se puede conocer **si el proyecto es o no rentable.**

Para ello piensa en tu negocio, y haz un cuadro con los:

* gastos necesarios para adquirir los recursos necesarios(local, maquinas, herramientas, materiales, producto inicial, pago impuestos.
* gastos necesarios para que funcione la actividad: luz, agua telefono, seguros, impuestos, salarios trabajadores.
* Ingresos, ¿a que precio venderemos el producto y cuantas unidades hay que vender al mes para cubrir al menos gastos?

**1.1.7 Los trámites necesarios.**

Poner en marcha la empresa requiere una serie de **trámites o papeleo.**

Para ello, lo mejor es pedir ayuda profesional.

NOTA: Ver página del colegio video y texto con los tramites necesarios.

TRABAJO: realiza una presentación con todos los pasos desde que se tiene la idea del negocio hasto que se pone en marcha.

**2. La estructura del plan de la empresa.**

Ya decíamos que el **plan de empresa** es un documento escrito por el que **se planifica la actividad de la empresa.** Se trata de un plan que obliga a estudiar todo el proyecto tal y como te muestra la figura siguiente:

|  |  |
| --- | --- |
| **ESTRUCTURA DEL PLAN DE EMPRESA** | |
| Producto ó Servicio | Describir sus caracteristicas, a quien va dirigido, en que se diferencia respecto a la competencia..................... |
| Mercado | Como es el tamaño del mercado, loa hábitos y las costumbres de los consumidores, si hay productos o servicios similares............. |
| Producción | Como seva a fabricar el producto, si es el caso, qué instalaciones y maquinaria se necesitan. |
| Localización | Lugar donde se ubicará laempresa, instalación, cercania de medios de trasportey recursos. |
| Comercialización | Precio del producto, publicidad que se hará, ventas esperadas........... |
| Personal | Qué puestos de trabajo se necesitan, qué salario tendrán, responsabilidades......................... |
| Financiación | Dinero necesario: de dónde se va a obtener (banco, ayudas, subvenciones.................................) |

|  |
| --- |
| Elabora un cuadro con los siguientes puntos para el trabajo grupal que has de hacer.  1 Producto o servicio.  2. Mercado.  3. Producción  4. Localización.  5. Comercialización  6. Personal.  7. Financiación |