

ANEXO 4

Concurso

educar PARA emprender[®]

Modalidad:
Bachillerato

Categoría:
Proyecto Emprensarial
educar PARA emprender[®]

bachillerato



Índice

1. Plan de Marketing	2
1.1. Delimitación Previa de Negocio.....	2
1.2. Mercado.	3
1.3. Demanda.....	3
1.4. Cliente.....	3
1.5. Competencia.	4
1.6. Política de producto.....	4
1.7. Política de Precios.	4
1.8. Política de distribución.....	5
1.9. Política de comunicación y promoción.	5
1.10. Presupuesto de las acciones de Marketing	5
2. Plan de Operaciones / Producción.....	6
2.1. Productos o servicios	6
2.2. Procesos	6
2.3. Aprovisionamiento y gestión de existencias.	6
3. Plan de Recursos humanos	7
3.1. Organigrama Funcional	7
3.2. Política Salarial.....	7
3.3. Plan de Externalización de Funciones	7
4. Plan de Inversiones y localización	8
4.1. Localización.....	8
4.2. Edificaciones.	8
4.3. Bienes de equipo.	8
4.4. Presupuesto. Resumen	9
4.5. Plan de Amortización	9
5. Plan Económico - Financiero	10
5.1. Plan Económico: Cuenta de Explotación previsual *	10
5.2. Plan financiero.....	11
6. Forma Jurídica y Puesta en marcha	13
6.1. Forma jurídica.	13
6.2. Puesta en marcha.....	13



1. Plan de Marketing

1.1. Delimitación Previa de Negocio

Describe brevemente cuáles son las líneas de productos o servicios que se ofrecen en tu negocio y su mercado.

Determina la necesidad básica que cubren tus productos o servicios, es decir, el motivo por el que los productos o servicios que tu ofreces son comprados por los clientes.

Analiza si el producto o servicio que piensas ofrecer es algo distinto a los productos o servicios que existen ya en el mercado actualmente y enumera:

- Las novedades del producto o servicio.

- Las ventajas que tiene el producto o servicio que piensas ofrecer respecto a los que ya existen en el mercado.



1.2. Mercado.

Estudia el sector de actividad y sus características. Determina tu ámbito geográfico de actuación.

1.3. Demanda.

Piensa el porcentaje de participación en el mercado que te propones conseguir para tu empresa, y di cual es el tiempo que te va a costar conseguirlo, por cada tipo de producto o servicio. Estima la cifra de ventas que esperas alcanzar, por cada línea de producto.

1.4. Cliente.

Describe brevemente las características personales del consumidor final de tus productos o servicios: tipo de persona, edad, recursos económicos, gustos, hábitos de consumo. (En caso de que sea un producto o servicio intermedio, señala las características de las empresas).

1.5. Competencia.

Describe brevemente las características de tus principales competidores, en cuanto a su número, y volumen de ventas y como actúan en cuanto a sus promociones, sus puntos de venta, la atención al cliente y las características técnicas de sus productos.

Analiza las ventajas e inconvenientes que va a tener tu futura empresa frente a tus competidores.

1.6. Política de producto.

Piensa las modificaciones o complementos que deben presentar tus productos o servicios para conseguir el porcentaje de participación en el mercado que te propones, consideras aspectos como la *presentación* (envoltorio, imagen, embalaje, etc.), *nombre o marca* y *garantías* (reparaciones gratuitas, devolución del dinero, etc.)

1.7. Política de Precios.

Determina como fijarás los precios de venta, describe los criterios que has decidido para fijar los precios y resume tu programa de precios.



1.8. Política de distribución.

Piensa cómo vas a llegar hasta tus clientes, y describe cuales van a ser tus canales de distribución (venta al por menor, al por mayor, almacenistas, distribuidores, ventas por correo y/u otros).

1.9. Política de comunicación y promoción.

Describe el tipo de acciones como vas a realizar para promocionar tu futuro producto o servicio (publicidad, relaciones públicas, esponsorización, promociones,..), y cual será su coste.

1.10. Presupuesto de las acciones de Marketing

Valoración monetaria de los costes asumidos por el Marketing.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad					
Promoción de Ventas					
Relaciones Públicas					
Marketing directo					
Esponsorización					
Ferias y exposiciones					
Otros gastos de distribución					
Otros gastos					
Total comunicación					



2. Plan de Operaciones / Producción

2.1. Productos o servicios

Señala escuetamente las características técnicas de los productos o servicios (composición, diseño, aspectos legales a tener en cuenta...)

2.2. Procesos

Identifica aquellos procesos de tu futura empresa (procesos administrativos, comerciales, procesos de fabricación...) y la tecnología a utilizar (propia, contratos de asistencia...).

2.3. Aprovisionamiento y gestión de existencias.

Busca quienes son los principales proveedores de materias primas y de suministros necesarios para tu futura empresa que operan en tu área geográfica y, realiza una lista de los más importantes y de sus características:

Materia Prima /Suministro	Nombre Proveedor	% mercado controla	Precio	Calidad	Condiciones de pago	Plazo de Entrega



3. Plan de Recursos humanos

3.1. Organigrama Funcional

Piensa el número de personas adecuado para tu negocio, y como se distribuyen por categorías laborales.

Determina la formación y la capacidad profesional que necesitan tus futuros empleados.

Concreta la responsabilidad que va a corresponder a cada una de las personas que van a trabajar en tu negocio y, describe el sistema de responsabilidades.

3.2. Política Salarial

Busca el Convenio al que se va acoger tu empresa y establece el salario bruto anual de cada categoría laboral, así como las retenciones a practicar por cada una y la seguridad social a cargo de la empresa.

Departamento	Categoría	Salario Bruto	% Seguridad Social	Retenciones IRPF	Total Coste Salarial

3.3. Plan de Externalización de Funciones

Determina la naturaleza de las funciones a externalizar, identifica los consultores externos idóneos y cuantifica su coste.



4. Plan de Inversiones y localización

4.1. Localización.

Indicar la ubicación física donde radica el negocio y explica qué factores has tenido en cuenta a la hora de escoger este punto y no otro.

4.2. Edificaciones.

Describe en el caso de que haya, las instalaciones necesarias para llevar a cabo tu actividad empresarial.

4.3. Bienes de equipo.

Determina el número y características de máquinas, instalaciones, vehículos e instalaciones en general. Establece su coste previsto.

4.4. Presupuesto. Resumen

INVERSIONES	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Terrenos					
Edificios/Construcciones					
Instalaciones					
Maquinaria					
Mobiliario					
Equipos proc. información					
Otro inmovilizado material					
Inmovilizado material					
Investigación y desarrollo					
Concesiones administrativas					
Propiedad industrial					
Fondo de Comercio					
Aplicaciones Informáticas					
Otro inmovilizado Inmaterial					
Inmov. inmaterial					
Inmov. financiero					
Gastos amortizables					
Total Inversiones					
IVA Inversiones					
Total invers. + IVA					

4.5. Plan de Amortización

Determina la vida útil de un bien, para ello ,consulta las tablas de coeficientes anuales de amortización que están en función de la actividad de tu empresa.

5. Plan Económico - Financiero

5.1. Plan Económico: Cuenta de Explotación previsional *

Calcula cuáles serán tus principales gastos durante los doce primeros meses de tu nuevo negocio y lo que vas a vender. Refleja los datos en euros en la siguiente Cuenta de Explotación simplificada:

a. Gastos

	Miles de euros
<i>Compras</i>	
<i>Gastos de personal</i>	
<i>Gastos financieros</i>	
<i>Suministros (alquileres, aguas, gas, electricidad, etc.)</i>	
<i>Gastos generales (material de oficina, comunic., etc.)</i>	
<i>Amortizaciones</i>	
Total	

b. Ingresos

<i>Ventas</i>	
<i>Otros ingresos</i>	
Total	
Beneficio / Pérdida (b-a)	

- El Plan Económico se elabora a partir de las **facturas**, es decir, del momento en que se crea la obligación de pagar o el derecho de cobrar, que no coincide generalmente con el momento del cobro o pago efectivo del dinero líquido.



5.2. Plan financiero.

Estima la cantidad de dinero que vas a necesitar para comprar o alquilar los terrenos, edificaciones y bienes de equipo, así como para pagar al personal y hacer frente al resto de gastos de tu empresa, y calcula la cantidad de dinero que vas a ingresar por ventas y cuando vas a poder cobrarla. Realiza la previsión de cobros y pagos (tesorería) en doce meses *

a. Cobros

	Euros
<i>Por Ventas</i>	
<i>Por IVA</i>	
<i>Por préstamos</i>	
<i>Otros ingresos</i>	
Total	

b. Pagos

	Euros
<i>Proveedores</i>	
<i>Sueldos y Seguridad Social</i>	
<i>Otros gastos de fabricación</i>	
<i>Gastos de administración</i>	
<i>Gastos de ventas: comisiones y publicidad</i>	
<i>Impuestos</i>	
<i>Devolución de préstamos</i>	
Total	

c. Saldo

(a-b)	
--------------	--

* La previsión de tesorería se realiza contabilizando entradas (cobros) y salidas (pagos) de **dinero líquido**.

Es importante a la hora de comenzar una actividad, conocer cuánto es el dinero necesario que hay que disponer para poner en marcha la actividad. Hay que tener en cuenta que hay que realizar unas inversiones iniciales y realizar pagos mensuales por la actividad normal de la empresa (por compras, por nóminas, por suministros,...). Para realizar



una estimación aproximada de nuestras necesidades financieras, vamos a suponer que el dinero necesario es la suma de las inversiones iniciales presupuestadas y los gastos necesarios correspondientes a 6 meses de actividad (incluir IVA).

	Euros
a. Inversión inicial	
b. Gastos correspondientes a 6 meses	
Necesidad de Fondos(a+b)	

¿Cómo piensas financiar el dinero que necesitas para poner en marcha el negocio?*. Señala la procedencia del origen de fondos y su importe:

	Euros
a. Recursos propios	
Capital Social	
Beneficios	
b. Subvenciones	
c. Recursos ajenos	
Préstamos bancarios	
Otros prestamos	

* El importe económico de la financiación, tiene que coincidir con "la necesidad de fondos" (epígrafe anterior).



6. Forma Jurídica y Puesta en marcha

6.1. Forma jurídica.

Determina la forma jurídica de tu futura empresa (Sociedad Anónima, de Responsabilidad Limitada, Cooperativa...) que mejor se adapta a tus necesidades y a las de tu negocio.

6.2. Puesta en marcha.

Estudia los procedimientos administrativos que hay que seguir para poner en marcha legalmente tu empresa.

