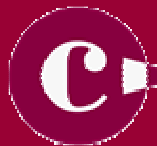




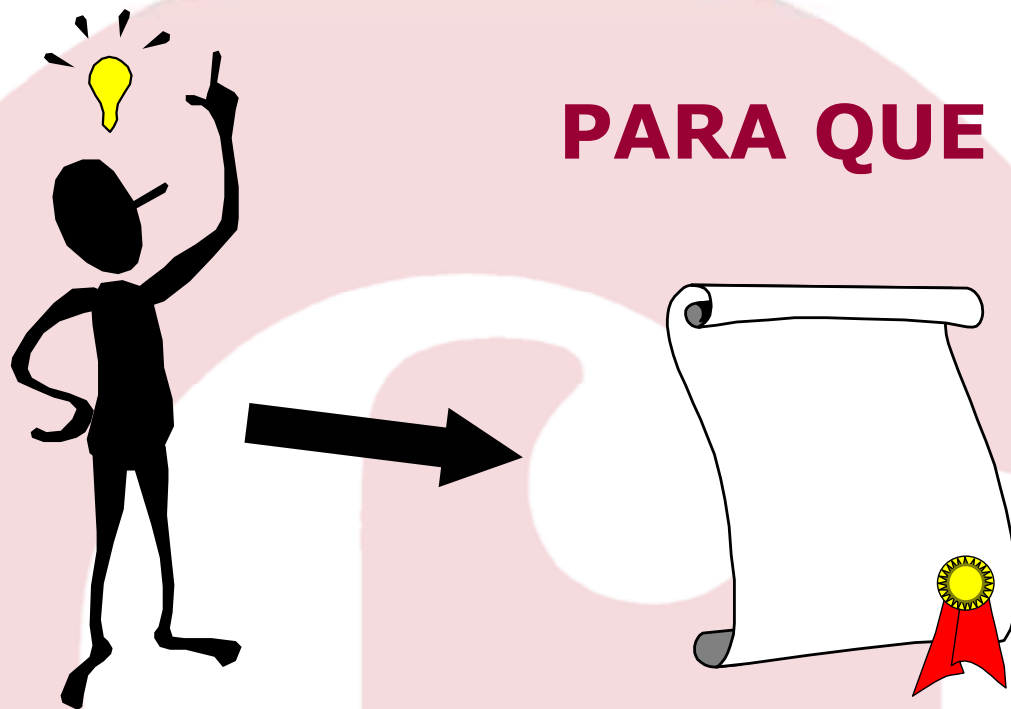
# Guión Del Plan De Empresa Para “Microempresas”



Cambra de Comerç de Sabadell

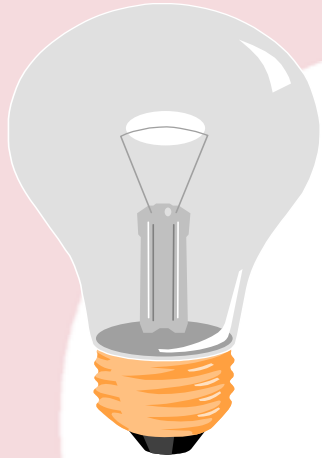
**...el vostre suport**

## PARA QUE SIRVE?



- Esta guía pretende servir de guión de un plan de empresa básico.
- Por tanto, se trata de que con la ayuda de las siguientes hojas, describas de forma breve y clara tu idea. No se trata de nada más que de poner sobre papel aquello que ya tienes pensado.

# QUÉ IDEA TIENES?



- **Explicala aquí de forma resumida. Describe en un párrafo qué negocio quieres poner en marcha, y cuál es su localización.**

**Ejemplo:** Servicio de limpieza a domicilios particulares de Sabadell y alrededores.

**Ejemplo:** Bodega-licorería al detalle, especializada en vinos a granel y cava.



# QUIEN SOY YO?

## CURRICULUM VITAE

- En el currículum vitae se debe explicar cual ha sido la formación y experiencia laboral adquirida.
- En el currículum vitae se deben indicar:
  - Los datos personales (dirección, teléfono, edad, estado civil, vehículo, etc.).
  - Los estudios realizados (reglados: Graduado, ESO, FP, y no reglados: cursillos, postgrados, etc.). Se debe indicar también el año y el centro donde se realizaron.
  - Experiencia laboral: ordenada desde la fecha más reciente hasta la más antigua, indicando en cada una:
    - Fecha de inicio y final del trabajo.
    - Trabajo realizado (administrativo, peón, etc.)
    - Nombre de la empresa.



# 1. DONDE VENDERÉ?

- Donde piensas vender tus productos y servicios? Describe la zona donde quieres poner tu negocio. Se deben incluir los siguientes datos:
  - área geográfica donde deseas vender (qué barrio, pueblo, comarca, etc.).
  - Extensión y habitantes de la zona
  - Qué infraestructuras y comunicaciones existen y pueden utilizar los posibles clientes y el mismo emprendedor cuando se deben realizar las ventas (p. Ej. Estaciones de tren, autopistas, etc.).

**XCB** **Es importante añadir un plano de la zona, donde quede reflejada la situación de la población y las infraestructuras más importantes que se hayan descrito!**



# LA VENTA

## 2. La Competencia

- Cuál es mi competencia? Se deben describir los negocios similares en la misma zona donde se quiere instalar el propio negocio o bien en zonas vecinas.

**Ejemplo:** si se piensa instalar una pastelería, se deben indicar las pastelerías, las panaderías y otros tipos de comercios que TAMBIÉN vendan pasteles (tanto artesanos como industriales)

- ✎ Añade un plano de la población y señala donde se localiza el negocio. Se debe indicar donde se encuentra la competencia.



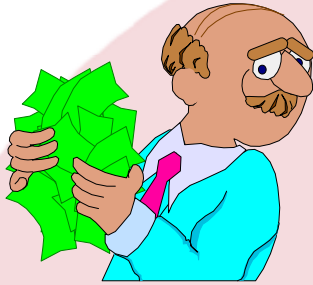
# LA VENTA

## 3. Qué es lo que vendes? El producto

- Describe detalladamente los diferentes tipos de productos y servicios que ofrece tu negocio.
- Explica si piensas tener mucha variedad de cada tipo o bien poca variedad y mucha cantidad, etc.

**Ejemplo:** Una pastelería. Qué tipos de pasteles se piensan tener (elaboración propia, repostería helada, pastelería de chocolate, complementos de regalo, bebida, etc.). Si se piensa realizar pastelería tradicional o moderna, si habrá mucha variedad o no, etc. Si habrá bombones de elaboración propia o de marcas.

**Ejemplo:** Bodega. Bodega / licorería, con bebidas refrescantes. Especificar si el centro del negocio serán las bebidas refrescantes o bien los vinos embotellados de calidad, o también los vinos a granel.



# LA VENTA

## 4. Como se venderá: El precio

- **El Precio:**

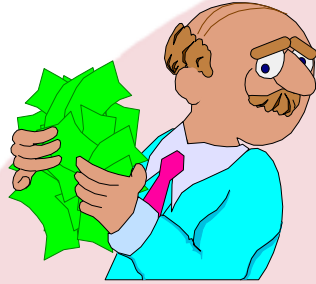
Se debe indicar la lista de precios por tipo de productos, indicando también el margen que se piensa aplicar. Si se cuenta con muchos productos o no se conocen sus precios exactos, se debe indicar un rango de precios para cada tipo. Esta lista debe coincidir con los productos que se han descrito en el apartado anterior.

**Ejemplo: Bodega.**

Producto	€	Margen
Vino a granel	0.90 - 1.20 €.	20%
Refrescos	0.60 - 1.20 €.	25%
Vino embotellado	1.20 - 6.01 €.	30%

.....





# LA VENTA

## 5. Cómo lo venderás? Distribución y Publicidad

- **La distribución:**

Tendrás un solo punto de venta o bien se venderá (distribuirá) a clientes de distintos lugares?

- **La publicidad y la promoción:**

Se debe realizar un listado de las cosas que se piensan realizar para dar a conocer el negocio y conseguir los primeros clientes. ¿Qué tipo de promociones se piensan realizar?

**Ejemplo:** Una pastelería. Promoción la primera semana: degustación gratuita de repostería. Regalo de una pasta a los clientes del domingo por la mañana, etc. Publicidad: rótulo, aparador temático, buzoneo ....

**Ejemplo:** Bodega. Promoción la primera semana: oferta 3\*1 ligada con algún proveedor. Regalo a los primeros 100 clientes de un abridor de botellas de vino. Publicidad: anuncio de la inauguración en otras tiendas que no sean competencia directa.....



# LA VENTA

## 6. Qué cantidad venderé? La previsión de Ventas

- **La previsión de ventas:**

Cuál es el total previsto para cada mes? Como primera aproximación se debe poner una lista indicando mes a mes cuales son las ventas que se prevén, considerando, por ejemplo, que en el verano hay una bajada de las ventas (a menos que el negocio esté situado en un lugar turístico), y que por Navidad acostumbran a ser las más importantes del año.

**Ejemplo: Bodega.**

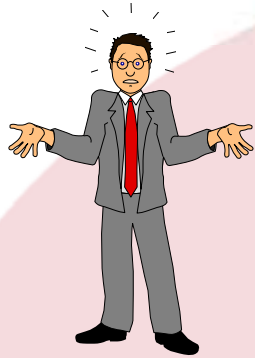
Aquí suponemos que el margen que aplicamos es de un 40% sobre el precio de coste de los productos vendidos

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sep.	Octubre	Noviemb.	Diciemb.
Ventas	2.103,54	2.187,68	2.440,11	2.734,61	3.365,67	3.786,38	3.618,09	1.766,98	4.291,23	4.543,65	4.627,79	5.048,50
Coste Vtas	1.502,53	1.562,63	1.742,94	1.953,29	2.404,05	2.704,55	2.584,35	1.262,13	3.065,16	3.245,47	3.305,57	3.606,07

**TOTAL VENTAS :** 65.209,81  
**TOTAL COSTE VENTAS:** 45.578,44  
**MARGEN TOTAL** 18.631,38



Es importante que si se conoce el margen que da el producto que se vende, se aproveche poniendo el coste que suponen (el precio pagado por aquello que se vende) las ventas. Todo ello servirá para ver posteriormente si los números salen o no.



# EL DINERO

## 1. Qué se necesita para empezar? La inversión inicial

- **La inversión inicial:**

Se debe poner en una lista todo lo que se necesita comprar para poder empezar el negocio. En la lista, (lista de inversiones iniciales), se debe incluir todo lo necesario y el precio que costará. También se debe incluir todo aquello de lo que ya se dispone y que se utilizará para el negocio sin olvidarse de darle un valor.

**Ejemplo: Bodega.**

Concepto	Precio
Mostrador	300,51 €.
Nevera	1.202,02 €.
Estanterías	300,51 €.
Botes de vino	601,01 €.
Acondicionamiento local	3.606,07 €.
Genero inicial	3.005,06 €.
Traspaso	6.010,12 €.
<b>Total</b>	<b>15.025,30 €.</b>
.....	



# EL DINERO

## 2. Salen los números? La cuenta de resultados 1

- **Los gastos:**

Se debe poner en una lista todos los gastos que se tendrán normalmente una vez esté funcionando el negocio: mensuales (seguridad social, **salarios**, gastos de transporte, alquiler...), cada dos - tres meses (consumos agua, teléfono, luz, módulos (si se aplican...), anuales (seguros, IAE...). En esta lista, se debe indicar el nombre del gasto, lo que costará y cada cuándo es exigible (mensualmente, anualmente, etc.).

**!! Nota:** El salario esperado ganar con el negocio se debe considerar un gasto más, y se debe gestionar como si fuera el salario de otra empresa.

**Ejemplo: Bodega.**

	Concepto	Coste
Mensual	Salario	781,32 €.
	Autónomos	209,62 €.
	Alquiler	390,66 €.
	Diversos	120,20 €.
	Gestoría	60,10 €.
	Intereses préstamo	60,10 €.
2 meses	Consumos (agua, luz, teléfono,...)	240,40 €
Anuales	Tasa de residuos	240,40 €.
	Seguro	601,01 €.
.....		



# EL DINERO

## 2. Salen los números? La cuenta de resultados 2

- **Las amortizaciones:**

Este concepto es un gasto más que se debe computar a finales de año para ver si los números salen. Es un concepto muy sencillo: amortizar, de forma sencilla, quiere decir utilizar una cosa hasta que nos deja de ser útil (se ha acabado su vida útil), o bien acepción que nos interesa más, quiere decir que con el uso de aquella cosa hemos recuperado lo que nos costó en su momento.

En el momento de hacer números, el gasto por amortización se puede calcular de una forma muy sencilla:

**Ejemplo: Bodega.**

Las inversiones que hemos visto anteriormente, si suponemos que las queremos amortizar todas en 5 años (o sea recuperar la inversión en 5 años), el gasto total por amortizaciones será:

Inversión total	<b>2.500.000 Pts.</b>
Plazo de amortización	<b>5 años</b>
Cuota de amortización anual=	$2.500.000 / 5 =$

**500.000 Pts./año.**

Amortización = Precio del bien/años  
de vida útil



# EL DINERO

## 2. Salen los números? La cuenta de resultados 3

- **EL RESULTADO :**

En este momento debemos responder a la pregunta crucial: me salen los números?, o bien consigo las ventas necesarias?:

$$\text{Resultado} = \text{Ventas totales} - \text{Gastos totales}$$

**Ejemplo:** Bodega.

Resultado previsto el primer año, según la previsión de ventas anterior y los gastos previstos:

<b>Ventas totales año :</b>	<b>10.850.000</b>
<b>- Coste ventas (compras):</b>	<b>(7.750.000)</b>
<b>- Gastos corrientes :</b>	<b><u>(3.540.900)</u></b>
<b>RESULTADO BRUTO :</b>	<b>-380.900</b>
<b>- Amortizaciones :</b>	<b>(500.000)</b>
<b>RESULTADO NETO antes de impuestos</b>	<b>-880.900</b>



# EL DINERO

## 2. Salen los números? El Punto de equilibrio

- **EL PUNTO DE EQUILIBRIO:**

El resultado anterior se obtiene una vez contabilizados todos los gastos, incluidas las amortizaciones, pero sin los impuestos, que dependerán de la situación legal de la empresa (básicamente, si está regulada por el Impuesto de Sociedades o por el IRPF).

Para saber si un negocio es viable (si los números salen), uno de los mecanismos más fáciles y que permiten dar una primera respuesta, es el **punto de equilibrio**. El punto de equilibrio nos dice cuales son las ventas teniendo en cuenta unos **gastos** que hacen que **el resultado** de la empresa sea cero, o sea que ni ganamos ni perdemos dinero.

**Ejemplo:** Bodega.

Siguiendo con el mismo ejemplo, para los gastos previstos y trabajando con un margen del 40% sobre el coste de compra de las mercancías, el punto de equilibrio será:

Ventas totales año	=	14.059.150
- Coste ventas (compras)	=	(10.042.250)
- Gastos totales año	=	<u>(4.016.900)</u>
RESULTADO BRUTO	=	0