



Comunidad de Madrid



La Suma de Todos

agenda 2007 ¿tienes un año?

2007

laboratorioemprende

Asumiendo retos Orientación
Movilidad Cualificación
Confianza
Somos profesionales
Aprendizaje permanente
Técnica y calidad Modernización
Emprender es estar activo
Apostando por la FP Crear es divertido

Presentación Institucional



Esta guía es una iniciativa conjunta de la **Consejería de Educación** y el **Ayuntamiento de Majadahonda**, que bajo el impulso del Plan Regional de Formación Profesional de la **Comunidad de Madrid**, colaboran para la integración de la formación, información y orientación profesional en la región.

Fruto de la colaboración entre la **Subdirección General de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid** y la **Concejalía de Formación y Empleo del Ayuntamiento de Majadahonda**, toma forma la **agenda laboratorioemprende**, cuyo objetivo principal es promover y fomentar el espíritu emprendedor, en desarrollo de la línea 10 de actuación del Plan Estratégico para la Mejora de la Formación Profesional, Empresa Joven.

La inserción profesional de los estudiantes y la adquisición de las competencias relativas a los perfiles profesionales requeridas por el mercado de trabajo, es el primer objetivo de la política educativa de la Comunidad de Madrid en lo relativo a la Formación Profesional.

Para contribuir a este objetivo presentamos esta agenda, en cuya elaboración han participado profesores de Formación Profesional, que han aportado experiencias de su labor docente contenida tanto en la información como en el caso práctico que se incluye al final. Con ello esta agenda se convierte en un instrumento completo, tanto para los alumnos como para los propios profesores que imparten el módulo de Formación y Orientación Laboral.

En sintonía con la **Unión Europea**, que propone el autoempleo como una interesante oportunidad de creación de empleo, se pretende la sensibilización de los jóvenes que estudian Formación Profesional hacia el espíritu emprendedor, que será una herramienta muy válida a la hora de optar por un puesto de trabajo o de crear sus propias empresas.

D^a Carmen González Fernández
Viceconsejera de Educación

Presentación Institucional



Laboratorio Emprende es una propuesta de un equipo técnico profesional integrado por economistas, sociólogos, abogados, psicólogos y pedagogos; todos forman parte de la Concejalía de Formación y Empleo de Majadahonda donde desempeñan su trabajo con seriedad, ilusión, rigor y profundidad para mejorar las condiciones para que los más jóvenes alcancen su desarrollo personal, intelectual, profesional, y también, para que su esfuerzo, su trabajo, se traduzca en éxito empresarial y en más oportunidades de futuro.

La agenda **Laboratorio Emprende** quiere ser una herramienta útil y práctica para todos los estudiantes de formación profesional, con independencia de su familia profesional o ciclo, porque la formación profesional está ofreciendo múltiples posibilidades para que los jóvenes conciban una idea y puedan convertir ese sueño en una realidad, puesto que en ella confluyen los conocimientos necesarios y también los prácticos, sin olvidar la experiencia de conocer cómo funcionan las empresas y que pueden incorporar como un valor para enriquecer su currículum vital.

Nuestra agenda **Laboratorio Emprende** ayudará a trabajar las capacidades y al reto de sacar adelante el propio proyecto personal. Hemos querido hacerla útil y atractiva; con un formato de agenda y calendario anual, para que mes a mes, además de aprender los conceptos más técnicos y dar toda la información necesaria, se puedan anotar compromisos, recordatorios, exámenes y planificar mejor el tiempo.

Esperamos que este laboratorio de ideas pueda hacer un poco más fácil lo difícil y con vuestras ideas seamos capaces de crear más y más empresas, creadas por jóvenes cada vez más innovadores y emprendedores.

D. Narciso de Foxá
Alcalde Ayuntamiento Majadahonda

laboratorio **emprende**

índice

laboratorioemprende

índice

el plan de empresa

1. Manual de instrucciones

- 1.1 Presentación del laboratorio emprende.....P.10
- 1.2 Presentación de la agenda.....P.11
- 1.3 Mensajes FP2007.....P.12

enero 07

- 2. PRIMEROS PASOS PARA EMPRENDER.....P.21
 - 3. EL PENSAMIENTO CREATIVO.....P.23
 - 3.1 Capacidades emprendedoras.....P.24
- PRUEBA 1:** Testando mi capacidad emprendedora

febrero 07

- 4. NUEVOS ESCENARIOS EMPRESARIALES.....P.34
- PRUEBA 2:** Diseña tu escenario empresarial
- 5. CREAR EL CONCEPTO DE NEGOCIO.....P.36
 - 5.1 Técnicas de creación de ideas.....P.36
- PRUEBA 3:** Técnicas para estimular la creación de ideas para nuevos negocios

6. LA INTENCIÓN CREATIVA EN EL PLAN DE NEGOCIO.....P.38

PRUEBA 4: Intención creativa

marzo 07

- 7. TECNICAS PARA GESTIONAR
EL NUEVO NEGOCIO.....P.47
 - 7.1 Recetas para crear.....P.47
 - 7.1.1 La estrategia empresarial creativa
 - 7.1.2 La lavadora empresarial
 - 7.1.3 Experimentando en el laboratorio.
- PRUEBA 5:** ¿qué queremos? Paso a paso
- PRUEBA 6:** ¿cómo planificar con creatividad?

abril 07

- 1. CONFÍA EN TU CAPACIDAD PARA EMPRENDER
El Plan de empresa.....P.59
- 2. ESTRUCTURA DEL RESUMEN EJECUTIVO
Elementos del Plan de empresa.....P.60
- 3. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....P.61

mayo 07

- 4. EL PLAN DE MARKETING.....P.69
 - 4.1 El DAFO.....P.69
 - 4.2 Objetivos del Plan de Marketing.....P.70
- 5. PROCESO DE TRANSFORMACIÓN.....P.71
 - 5.1 Las empresas que producen productos.....P.71
 - 5.2 Las empresas de servicios.....P.71

junio 07

- 6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....P.79

julio 07

- 7. PLAN DE INVERSIONES.....P.87
 - 7.1 El plan de inversiones en activos fijos.....P.87
 - 7.2 El plan de inversiones en capital
circulante de explotación.....P.89

agosto 07

- 8. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO.....P.97
 - El Balance.....P.99
 - La Cuenta de Resultados.....P.100
 - El Plan de Tesorería.....P.102

septiembre 07

- 9. LA CONTABILIDAD.....P.111
- 10. TRÁMITES.....P.111

octubre 07

- 11. ELECCIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.....P.119

noviembre 07

- 12. EMPRENDER CON RESPONSABILIDAD.....P.129

diciembre 07

- 13. PISTAS PARA EMPRENDER.....P.137

laboratorio **emprende**

Emprender es estar activo
Técnica y calidad

Asumiendo retos
Movilidad

Técnica y calidad
Emprender es estar activo

Apostando por la FP
Modernización

Pensar es creativo

Orientación
Cualificación

Movilidad

Técnica y calidad

Asumiendo retos

Orientación
Confianza

Somos profesionales
Aprendizaje permanente

Modernización

Pensar es creativo

Orientación

Confianza

Somos profesionales
Aprendizaje permanente

Modernización

Pensar es creativo

Cualificación

Movilidad

Orientación

Confianza

Somos profesionales
Asumiendo retos

Aprendizaje permanente

Técnica y calidad

por la FP

Asumiendo retos

Movilidad

Cualificación

Orientación

Somos profesionales
Asumiendo retos

Aprendizaje permanente

Técnica y calidad

Asumiendo retos

Movilidad

Orientación

Cualificación

Confianza

Somos profesionales
Aprendizaje permanente

Modernización

Pensar es creativo

Orientación

Asumiendo retos

Confianza

Somos profesionales
Aprendizaje permanente

Modernización

Pensar es creativo

laboratorioemprende

1. Manual de instrucciones

reconocimiento a la mejor simulación empresarial

Esta **AGENDA** pretende acompañarte durante el año **2007**, para facilitar tu adaptación al mundo laboral desde nuevas perspectivas.

La estructura mensual de la Agenda te va invitar a participar en los diferentes **RETOS** diseñados para tí, a lo largo de este año. Te advertimos de que no te vas a arrepentir de realizar los distintos "experimentos" y pruebas que te proponemos. Es más te aseguramos que te va a gustar.

Hemos diseñado esta **AGENDA** como si se tratase de un **LABORATORIO**. La idea es probar, ensayar con la creatividad y con las simulaciones de puesta en marcha de proyectos empresariales.

El objetivo final es el de terminar el año con las neuronas en forma y con un proyecto empresarial diseñado. ¿Para qué? Por nosotros mismos.

PENSAR y **SIMULAR** escenarios empresariales con posibilidades de que sean reales: **ESTE ES NUESTRO RETO**, queremos que te entretengas con cada prueba y propuesta. Las dudas que te surjan, que no te frenen. Al final de la Agenda encontrarás una serie de enlaces que te abrirán nuevas perspectivas y te facilitarán la resolución de tus dudas.

1.1 presentación del laboratorioemprende

Este es un espacio destinado a **impulsar y fortalecer el espíritu emprendedor** desde las técnicas de creatividad y el pensamiento creativo.

Esta abierto a todas aquellas personas que quieran potenciar sus capacidades emprendedoras utilizando las herramientas creativas. Emprender es ser capaz de poner en marcha cualquier iniciativa que nos propongamos.

Cualquier persona tiene la capacidad de emprender. Para ello es necesario, en mayor o menor medida, capacitarnos en el pensamiento y las habilidades creativas.

Cada página es una puerta a la imaginación, **¡APROVECHÁTE! No tengas bloqueos ni miedos.** Recuerda que no es esa la finalidad. En este laboratorio se permiten los errores, es más, podemos aprender mucho de ellos.

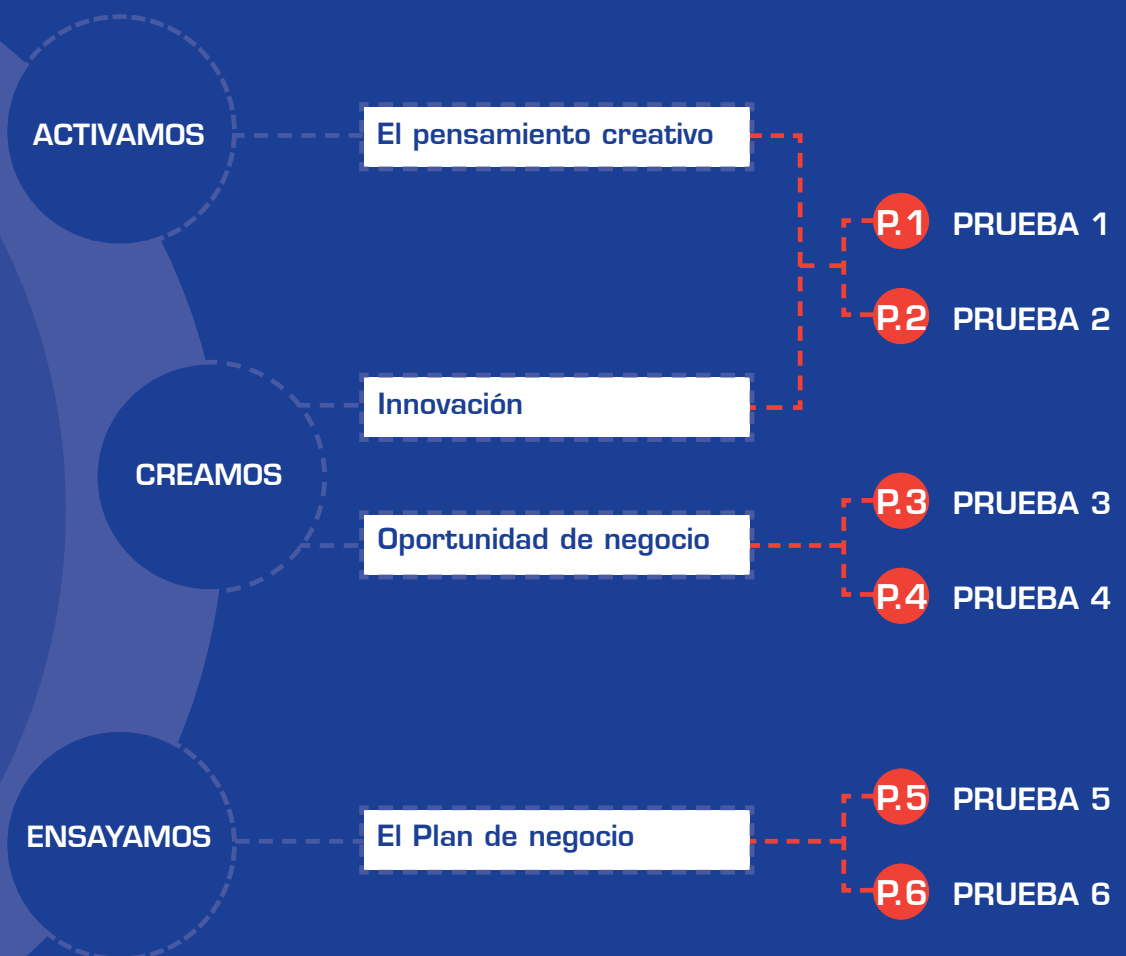
Ya sólo nos queda pedirte que renueves tu mirada y te diviertas **APRENDIENDO** con esta agenda. Vamos a descubrir un mundo de posibilidades.

laboratorioemprende

Asumiendo retos Orientación
Movilidad Cualificación
Confianza
Somos profesionales
Aprendizaje permanente
Técnica y calidad Modernización
Emprender es estar activo
Apostando por la FP Crear es divertido

1.2 presentación de la agenda laboratorioemprende

En esta **AGENDA** se van a plantear diferentes **PRUEBAS** que han sido diseñadas con la finalidad de **estimular nuestras neuronas**, y concretamente para potenciar nuestra capacidad emprendedora. El siguiente diagrama nos puede ayudar a comprender las distintas **etapas** del **laboratorioemprende**:



1.3 mensajes FP2007

creando profesionales con formación

movilidad
enero
movilidad

cualificación
febrero
cualificación

orientación
marzo
orientación

aprendizaje permanente
abril
aprendizaje
permanente

confianza
mayo
confianza

somos profesionales
junio
somos
profesionales

modernización
julio
modernización

apostando por la FP
agosto
apostando por la FP

técnica y calidad
septiembre
técnica
y calidad

asumiendo retos
octubre
asumiendo
retos

emprender es estar activo
noviembre
emprender es
estar activo

pensar es creativo
diciembre
pensar
es creativo

agenda 2007 ¿tienes un año?

2007

laboratorioemprende

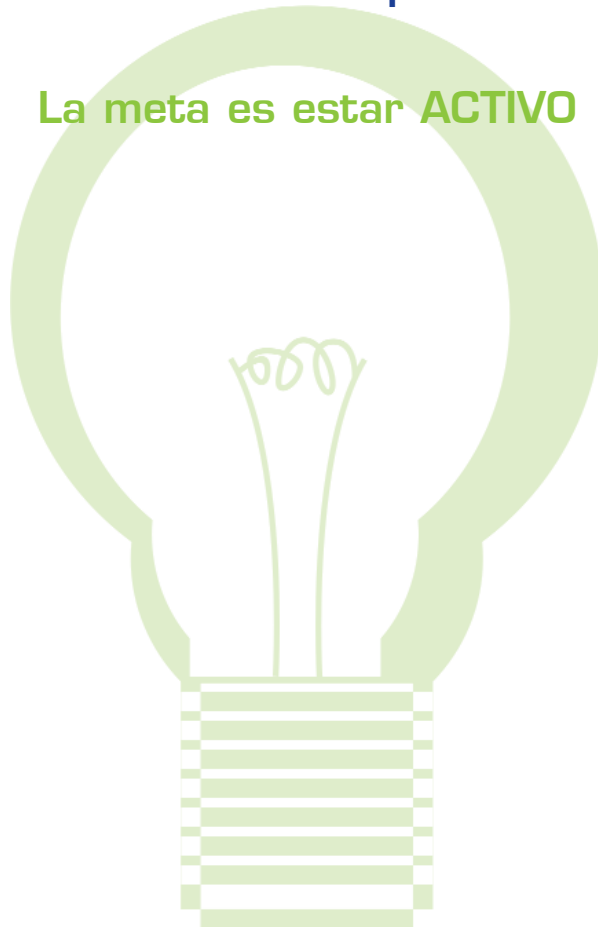
Asumiendo retos
Movilidad
Técnica y calidad
Emprender es estar activo
Apostando por la FP

Orientación
Cualificación
Confianza
Somos profesionales
Aprendizaje permanente
Modernización
Crear es divertido

EL PENSAMIENTO CREATIVO NOS OFRECE LAS HERRAMIENTAS PARA ESTAR ACTIVOS

Este es un tipo de pensamiento,
que se puede aprender, está orientado
a fortalecer aquellas habilidades
que nos permitan estar preparados
para aprender de los errores
y movernos con eficacia
en situaciones imprevistas.

La meta es estar **ACTIVO**



movilidad enero

Emprende, idea, formula, CREA

2. Primeros pasos para emprender

3. El pensamientos creativo

3.1 Capacidades EMPRENDEDORAS

P.1 Testando mi capacidad emprendedora

Capacidades emprendedoras

P.1

Activate creando posibilidades

L M X J V S D L M X J V S D L M X J V S D L M X

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

? ¿Por dónde empiezo?

Lunes 1

Año Nuevo. Fiesta en España

Martes 2

→ **Ej:** Buscar en Internet salidas Profesionales.

Miércoles 3

Jueves 4

Viernes 5

Sábado 6

Reyes Magos. Fiesta en España

Domingo 7

Lunes **8**

Martes **9**

Miércoles **10**

Jueves **11**

Viernes **12**

Sábado **13**

Domingo **14**



¿Conoces el calendario ferial de tu Comunidad Autónoma?. A lo largo de estos meses te avanzamos el del Recinto Ferial de IFEMA donde el año pasado se celebraron 83 ferias y congresos con exposición, en los que presentaron sus productos casi 23.000 expositores y 42.000 empresas.

Más información > www.ifema.es

<p>Lunes 15</p>	<p>Martes 16</p>	<p>Miércoles 17</p>
<p>Jueves 18</p> <p>18-22 de enero Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería.</p>	<p>Viernes 19</p>	<p>Sábado 20</p> <p>Domingo 21</p>

Lunes **22**

Martes **23**

Miércoles **24**

Jueves **25**

Viernes **26**

Sábado **27**

Domingo **28**

Lunes **29**

Martes **30**

Miércoles **31**

31 de enero - 4 de febrero
FITUR - Feria Internacional de Turismo

Notas:

2. Primeros pasos para emprender

Aprender a emprender es un proceso que conviene poner en marcha desde los primeros años. El asunto es "jugar" con confianza en uno mismo, autoestima, creatividad, etc..... Colegios, ayuntamientos, familiares, amigos pueden estimular esta iniciativa que pretende invitar a **crear ideas** de negocio.

Os aportamos algunos ejemplos sobre como en diferentes países se ponen en marcha experiencias educativas para emprender:

- En **Finlandia**, los estudiantes diseñan y crean el sistema de funcionamiento de una empresa y la dirigen como si fuera real en cooperación con sus profesores. Es un método de formación basado en una simulación de la vida empresarial con la que se intentan estudiar las condiciones previas que ha de cumplir una empresa para triunfar.
- En los **Países Bajos**, han diseñado un proyecto denominado: **La "ciudad empresarial"**, este es un proyecto para "aprender haciendo". Para ponerlo en práctica fue necesario crear los diferentes "paisajes de aprendizaje". Los paisajes de aprendizaje son proyectos en los que los estudiantes intentan alcanzar un objetivo determinado, como crear una central eléctrica en la escuela o poner en marcha su propia tienda de comercio justo.
- En **Grecia**, se ha introducido en todo el sistema de formación Profesional empresas virtuales como complemento de otros métodos de formación, se intenta ampliar el alcance de la formación práctica de los estudiantes de secundaria. **Los aprendices que participan en la iniciativa asisten a un curso teórico por las mañanas y trabajan en las empresas virtuales por las tardes.**

Estrategias enero 2007

Este espacio está destinado para que **puedas elaborar tus "buenos propósitos" para el 2007.**

Sueños emprendedores

APOSTANDO POR LA CREATIVIDAD. Te invitamos a que escribas tus "sueños emprendedores" por todo lo alto, la imaginación nos permite todo.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

-

-

-

-

-

3. El pensamiento creativo

El pensamiento creativo nos va a ofrecer **las herramientas** para **estar activo**.

Este es un **tipo de pensamiento** que **se puede aprender** y está orientado a fortalecer aquellas habilidades que nos permitan estar preparados **para aprender de los errores y movernos con eficacia en situaciones imprevistas**.

Se ofrecerá un **conjunto de pruebas** para: **Mejorar la comunicación, transformar las dificultades en oportunidades y potenciar la confianza**.

VENTAJAS DEL PENSAMIENTO CREATIVO

Tanto las habilidades creativas como la originalidad, la flexibilidad, la sensibilidad al entorno y la iniciativa al cambio nos permitirán afrontar con mejores resultados la realidad empresarial.

Con estas habilidades nos sabremos manejar en el caos organizacional (stress, falta de objetivos). En definitiva nos facilitarán el estar en un estado de auto-motivación creativa en muchos casos necesaria para mantenernos a flote.

BARRERAS DEL PENSAMIENTO CREATIVO

El miedo al fracaso, el ridículo, la apatía, la falta de entusiasmo, la resistencia al cambio y el estancarse en la rutina son factores que bloquean nuestra capacidad creativa. La fórmula del pensamiento creativo es incompatible con estos elementos.

Piensa con:

Originalidad
Flexibilidad
Sensibilidad al entorno
Iniciativa al cambio



Evita:

Miedo al fracaso
Miedo al ridículo
La apatía
La falta de entusiasmo
La resistencia al cambio



3.1 Capacidades emprendedoras

Emprender es idear, formular mentalmente, gestar. La capacidad emprendedora es útil en cualquier situación. Este es un ejemplo de cómo se puede ir cumplimentando la agenda, ¡Planifica estas dos primeras semanas! Desde esta nueva mirada.

P.1 Testando mi capacidad emprendedora

En el cuadro que te presentamos más abajo, te ofrecemos un conjunto de capacidades que debería formar parte de la "caja de herramientas" de un emprendedor/a. Estas capacidades las tenemos todos en mayor o en menor medida.

¿Estás dispuesto a medirlas? Valora el estado actual de tus capacidades emprendedoras.

¿soy emprendedor?



Puntua de 0 a 2

Suma tus puntos

- Capacidad de liderazgo
- Perseverancia
- Seguridad en uno mismo
- Capacidad de motivar
- Comunicación eficaz
- Negociación
- Responsabilidad
- Capacidad de riesgo
- Solidaridad
- Honestidad
- Creatividad e innovación
-

RESULTADO DE LA PRUEBA:

Si en LA SUMA de las puntuaciones obtienes un resultado mayor de 11 puntos te resultará más fácil, si no es así deberías confiar más en ti mismo.

Cada persona posee unas características personales para crear un nuevo negocio, que no siempre están "activas", pero desde el **laboratorioemprende** vamos a preparar a todos los participantes para desarrollarlas.

¡ACTIVATE! para EMPRENDER

¡ACTÍVATE!, para reflexionar sobre las capacidades personales necesarias para **EMPRENDER**

ESPACIO PARA RECAPITULAR.

En este espacio queremos que te diviertas **creando posibilidades** para emprender.

Mezcla: la originalidad, la flexibilidad, la sensibilidad al entorno y la iniciativa al cambio. **Evita:** el miedo al fracaso, el ridículo, la apatía, la falta de entusiasmo, la resistencia al cambio.

RESULTADO DE LA PRUEBA: ¿Cómo saber si es tu momento para emprender?

Si respondes positivamente a la pregunta: ¿Te sientes motivado para emprender? (si/no), es que te encuentras en un buen momento para **EMPRENDER**.

**LO IMPORTANTE ES ACTIVAR
EL ¡CLIC! DE LA INNOVACIÓN.**

**Innovar significa hacer cosas
de diferente manera, crear nuevas
combinaciones.**

**Emprender es estar dispuesto a nuevas
posibilidades e intentar aprovecharlas.**

Diseña tu escenario EMPRESARIAL

¡clíc!

innovaci



cualificación febrero

Tu decides

4. Nuevos Escenarios Empresariales

P.2 Diseña tu escenario empresarial

5. Crear el Concepto de Negocio

5.1 Técnicas de creación de ideas

P.3 Técnicas para estimular la creación de ideas para nuevos negocios

6. La intención creativa en el Plan de Negocio

P.4 Intención creativa

P.4

P.3

P.2

J V S D L M X
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

Notas:

Jueves 1

Viernes 2

Sábado 3

Domingo 4

Lunes **5**

Martes **6**

Miércoles **7**

Jueves **8**

Viernes **9**

Sábado **10**

Domingo **11**

Lunes 12

12-16 de febrero
Pasarela Cibeles

Martes 13

Miércoles 14

Jueves 15

15-18 de febrero
Casa Pasarela
Salón Internacional de Moda de Madrid

15-19 de febrero
ARCO - Feria Internacional
de Arte Moderno

Viernes 16

Sábado 17

Domingo 18

Lunes 19

Martes 20

Miércoles 21

Jueves 22

Viernes 23

Sábado 24

Domingo 25

Lunes **26**

Martes **27**

Miércoles **28**

28 de febrero - 2 de marzo
GENERA - Feria Internacional de
Energía y Medio Ambiente
TEXTILMODA - Salón Internacional
Textil para la Confección

28 de febrero - 3 de marzo
CLIMATIZACIÓN - Salón Internacional
de Aire Acondicionado, Calefacción,
Ventilación y Refrigeración

Notas:

Estrategias febrero 2007

Espacio destinado para que vayas registrando todos tus descubrimientos de carácter emprendedor.

Competencias emprendedoras

Sería interesante sondear cómo están nuestras competencias emprendedoras, os recomendamos leerlas y reflexionar sobre las mismas.

Competencias **sociales**

Trabajo en equipo
Flexibilidad

Competencias **directivas**

Resolución de problemas
Planificación
Toma de decisiones
Comunicación

Competencias **personales**

Auto-estima
Motivación
Pensamiento crítico
Aprendizaje autónomo

Competencias **empreendedoras**

Iniciativa
Creatividad
Asunción de riesgos

4. Nuevos escenarios empresariales

Lo importante es activar el ¡clic! de la innovación. **INNOVAR** significa hacer cosas de diferente manera, **crear nuevas combinaciones**. Emprender es estar dispuesto a nuevas posibilidades e intentar aprovecharlas.

El **escenario empresarial** que vamos a diseñar tiene que ser imaginario, pero puede estar inspirado en un caso real. Un espacio en el que el emprendedor pueda poner a prueba sus ideas o inquietudes, ensayarlas, examinarlas, testarlas y probarlas. La creatividad nos permite movernos entre lo real y lo imaginario. El principal objetivo es mantener la creatividad en activo y saberla aplicar a nuestra vida cotidiana.

P.2 Diseña tu escenario empresarial

Los escenarios se diseñan para ofrecer una imagen lo más real posible de una situación de futuro. Es posible que se generen varias posibilidades, esto enriquece nuestro escenario.

Lo primero que tenemos que hacer es un listado de estas posibilidades, luego combinar las posibilidades en grupos temáticos, después empezar el propio diseño del escenario con lo que más nos interese de lo descubierto en la recopilación anterior y por último **hacer un ejercicio de visualización de nuestro futuro negocio**. El estilo es abierto, pon en marcha tus neuronas y da rienda suelta a tu capacidad creativa hasta gritar ¡EUREKA!

¡ALERTA! Es conveniente aplicar las siguientes recomendaciones de Osborn*:

- Toda crítica está prohibida
- Toda idea es bienvenida
- Experimentar con tantas ideas como sea posible
- El desarrollo y asociación de las ideas es deseable

Diseña tus escenarios empresariales

Ensayá y ponte a imaginar uno o varios escenarios empresariales **¿CÓMO?**
Sin frenos y derechos a soltar las neuronas.

El escenario empresarial se diseña con todo tipo de detalles. **Imagina una empresa al completo;** tipo de negocio, quienes son los socios, cuántos hay, número de trabajadores, características del negocio (ubicación,...) **suéltate y diviértete.**

RESULTADO DE LA PRUEBA: ¿Cómo saber si hemos superado la prueba?

¿Estás pensando sin miedo al fracaso? (si/no). Si te sientes motivado para continuar, ahora es el momento para darle forma a la idea de negocio

5. Crear el concepto de negocio

5.1 Técnicas de creación de ideas

Las **técnicas de creación de ideas** son un elemento imprescindible en el laboratorio emprende. Estas herramientas nos van a permitir desarrollar con más entusiasmo nuestro nuevo negocio y/o idea emprendedora. En esta fase es conveniente poner en marcha una primera prueba con los miembros del equipo emprendedor, amigos y/o conocidos. En este apartado presentaremos una serie de técnicas de creación de ideas pero hay muchas más que ya indicaremos en la sección de recursos creativos.

P.3 Técnicas para estimular la creación de ideas para nuevos negocios

Existen varias **técnicas de tipo grupal** que se recomiendan, **para generar nuevas ideas**, para hacer negocios o para generar nuevas soluciones a viejos problemas.

Explicaremos a continuación algunas de las técnicas más empleadas:

- A. Etapas del pensamiento creativo
- B. La lluvia de ideas
- C. La técnica DELPHI
- D. Listado de atributos

A. Etapas del pensamiento creativo:

Según James Webb Young , las fases del pensamiento creativo son cinco y estas deben de aplicarse en el orden que se expone a continuación:

1. **Recogida de materia prima:** relacionada con el proyecto que queremos poner en marcha.
2. **Trabajo de las ideas recopiladas:** donde se manipulan y elaboran en la mente todos los materiales previamente recogidos.
3. **Incubación:** es el momento de la aparición de los procesos inconscientes que conducen a la solución.
4. **Iluminación o inspiración:** la idea surgirá cuando menos lo esperemos.
5. **Configuración final y desarrollo de la idea:** el creador comprueba la validez de la idea según los objetivos que había establecido.

B. Lluvia de ideas:

Es una técnica muy usada para generar ideas. Esta técnica comienza con reuniones en las que los participantes tienen entera libertad para expresar sus ideas sobre un tema elegido de antemano, **sin censura previa**. Un coordinador se encarga, por etapas, de ir seleccionando las mejores ideas, al mismo tiempo que canaliza el debate hacia la obtención de consensos sobre las mejores ideas o el mejor curso de acción, dentro de un tiempo prudente fijado previamente por el grupo.

- 1) En la primera etapa **precalentamiento**, el grupo expone sus ideas con total libertad y creatividad.
- 2) Es la etapa destinada a la **creación de ideas**, en este momento se delimita el tiempo y el número de ideas que queremos obtener.
- 3) Ahora nos dedicamos unos minutos a **trabajar con las ideas**, hasta alcanzar un punto de decisión.

C. La técnica de DELPHI:

El método consiste en realizar consultas a los miembros del grupo, **manteniendo el anonimato de los participantes**, sobre una decisión o problema y luego **informar a cada participante de lo que opinaron los restantes**. Cada ronda proporciona a los miembros un resumen acerca de lo que los miembros del grupo dijeron en la ronda anterior y se solicita una nueva ronda de comentarios. **Al final** de tres rondas, **el equipo debería llegar a un acuerdo**.

D. Listado de atributos:

Es una técnica creada por **R.P. Crawford**, ideal para la generación de nuevos productos. También puede ser usada en la mejora de servicios o utilidades de productos ya existentes. Para que esta técnica dé resultados, primero se debe realizar un listado de las características del producto o servicio que se quiere mejorar para, posteriormente, explorar nuevas vías que permitan cambiar la función o mejorar cada uno de esos atributos.

6. La intención creativa en el Plan de Negocios

P.4 Intención creativa

Una vez familiarizados con las técnicas de producción de ideas vamos a intentar aplicarlas en cualquiera de las circunstancias que se presenten en nuestra vida personal y profesional. En esta prueba nos centraremos en **cómo aplicarlas durante la descripción del Plan de Negocio:**

Descripción del nuevo negocio: **¿cuál es mi negocio?**, aquí podría aplicarse las fases del pensamiento creativo

Descripción del mercado meta: **¿a quién va dirigido nuestro producto o servicio?**, la lluvia de ideas sería muy apropiada para trabajar sobre esta pregunta.

Descripción del bien o servicio a vender: **¿qué voy a ofrecer?**, se puede aplicar la técnica del listado de atributos para el diseño del producto/servicio que vamos a ofrecer.

Estimulando la creación de ideas

Intenta llenar este recuadro de ideas de negocio: es el momento de aplicar las técnicas creativas. Probemos con **la lluvia de ideas** para pensar: **¿cuál es mi negocio?** tienda de plantas carnívoras, restaurante para perros sin dueño,..... Entrénate imaginando y teniendo siempre en cuenta el **qué ¿qué voy a ofrecer?**, y el **a quién vamos a ofrecerlo. ¿A quién va dirigido el producto o servicio?**

En el siguiente mes vamos a conocer nuevas técnicas de producción de ideas

¿Estás animado a pensar? (si/no). Si te sientes motivado es el momento para conocer nuevas formas para ponerse a ello.

TÉCNICAS DE GESTIÓN

La estrategia de un nuevo negocio representa el diseño de un camino para alcanzar los objetivos fijados previamente por el emprendedor.

La formulación de estos objetivos puede realizarse mediante una serie de recetas creativas.

Con las manos en la masa



Notas:

Jueves 1

Viernes 2

Sábado 3

Domingo 4

Lunes **5**

Martes **6**

Miércoles **7**

7 - 11 de marzo
AULA 07

Jueves **8**

Viernes **9**

Sábado **10**

10 - 14 de marzo
INTERSICOP - Salón Internacional de
Panadería, Confeitería e Industrias Afines

Domingo **11**

Lunes **12**

Martes **13**

Miércoles **14**

14 - 18 de marzo
Salón Náutico de Madrid

Jueves **15**

15 - 18 de marzo
Cita con la Caza

Viernes **16**

Sábado **17**

Domingo **18**

Lunes 19

Martes 20

Miércoles 21

Jueves 22

Viernes 23

Sábado 24

23 - 25 de marzo
EXPOÓPTICA - Salón Internacional
de óptica y optometría

SIPIEL - Semana Internacional
del Calzado y la Marroquinería

Domingo 25

Lunes **26**

Martes **27**

27 - 29 de marzo
SITI/@asLAN - Salón de las Tecnologías
de la Información

Miércoles **28**

Jueves **29**

Viernes **30**

Sábado **31**

Domingo **1**

abril

7. Técnicas para gestionar el nuevo negocio

Después de definir el nuevo negocio y de diseñar **el qué y el a quién vamos a ofrecérselo**. Ahora es el momento de **determinar los objetivos** que el emprendedor quiere cumplir con respecto a su negocio.

La estrategia de un nuevo negocio representa el diseño de un camino para alcanzar los objetivos fijados previamente por el emprendedor. La **formulación** de estos objetivos **puede realizarse mediante una serie de recetas creativas**.

7.1 Recetas para crear

Hemos preparado para ti las siguientes recetas que te facilitarán desarrollar tus escenarios.

- **7.1.1. La estrategia empresarial creativa**, los emprendedores deben estimular la creatividad con el objetivo de desarrollar habilidades para **combinar ideas aplicadas a la solución de problemas**. La innovación es la herramienta que nos permite tomar las ideas de forma creativa y convertirlas en un producto, servicio o método de operación.
- **7.1.2. La lavadora empresarial**, una vez definidos los objetivos, **la empresa debe organizarse "programarse"**. Es decir, se plantea el problema de cómo hacer, qué los elementos y las condiciones necesarias para obtener el resultado propuesto se obtengan de un modo eficiente.
- **7.1.3. Experimentando en el laboratorio**, una vez valorada la idea, si realmente crees que tienes entre manos una verdadera oportunidad de negocio y que además reúnes las características de una persona emprendedora junto con las habilidades, conocimientos y competencias para hacerla realidad y convertirla en una empresa real, es hora de que te pongas manos a la obra y estudies con mayor detenimiento y atención todos los aspectos que rodean a esta oportunidad.

En las páginas siguiente podrás “ponerte a prueba” y continuar emprendiendo.

P.5 ¿Qué queremos? PASO A PASO

P.6 ¿Cómo Planificar con creatividad?

P.5

¿Qué queremos? PASO A PASO

La empresa debe "programarse".

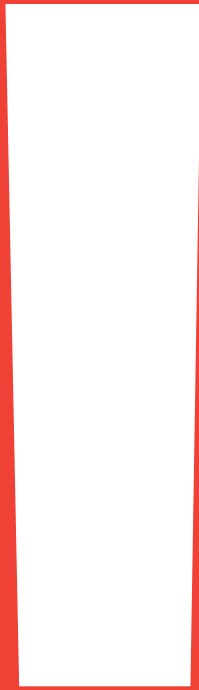
Programa tú lavadora empresarial en el programa que tú quieras, hasta llegar al centrifugado. En ese momento exprime a fondo tus ideas y saca tu propuesta en limpio.

P.6

¿Cómo Planificar con creatividad?

Una vez aquí, ya debes tener claro el tipo de negocio que piensas montar y el sector de **actividad** dónde éste se va a enmarcar. Debes conocer en profundidad el **mercado** al que te vas a dirigir y debes tener en cuenta todos los aspectos que pueden influir en la actividad de la empresa. Con las ideas claras y la información sobre la mesa, ya puedes empezar a elaborar el **plan de empresa**.

Exprime aquí todo lo que ha quedado claro, ideas y más ideas que ya es momento de aterrizar a la realidad. Ahora es el momento de determinar los objetivos de nuestro NEGOCIO



aviso

Nos trasladamos del laboratorio a la realidad

laboratorio **emprende**

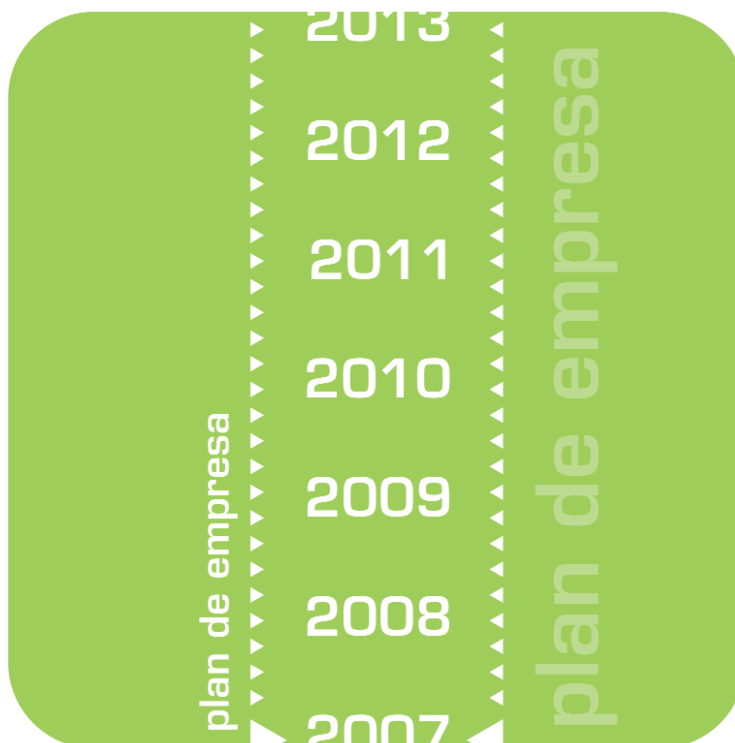
Asumiendo retos Orientación
Movilidad Cualificación
Confianza
Somos profesionales
Aprendizaje permanente
Técnica y calidad
Modernización
Emprender es estar activo
Apostando por la FP Crear es divertido

Las recomendaciones que se presentan en las páginas siguientes pretenden facilitar la puesta en marcha de tu negocio. Es importante, mantener la calma, no agobiarse y confiar en nuestra capacidad emprendedora. Elaborar el **PLAN DE EMPRESA** es muy conveniente y no es una tarea difícil si nos ponemos a ello con la mente abierta. Poner en marcha la empresa es un proceso serio que requiere ciertas **PAUTAS** a seguir. Aquí te ofrecemos **UN ITINERARIO PARA EMPRENDER** que te facilitará esta tarea.

¡CONFÍA EN TU CAPACIDAD PARA EMPRENDER!

En estas líneas vamos a acompañarte a preparar **EL PLAN DE EMPRESA**. Este es el documento previo que preparamos antes de poner en marcha la empresa, para garantizar mejores resultados y evitar fracasos.

¡¡El objetivo último del Plan de Empresa es el de concretar la viabilidad y rentabilidad del proyecto a medio y largo plazo.!!



abril

<p>Lunes 2</p>	<p>Martes 3</p>	<p>Miércoles 4</p>
<p>Jueves 5</p>	<p>Viernes 6 <i>Viernes Santo</i></p>	<p>Sábado 7</p> <p>Domingo 8</p>

Lunes **9**

Martes **10**

Miércoles **11**

11 - 16 de abril
Feria Internacional del Mueble de Madrid

Jueves **12**

12 - 15 de abril
Madrid por la Ciencia

Viernes **13**

Sábado **14**

Domingo **15**

<p>Lunes 16</p>	<p>Martes 17</p>	<p>Miércoles 18</p>
<p>Jueves 19</p>	<p>Viernes 20</p>	<p>Sábado 21</p> <p>21 - 29 de abril ALMONEDA - Feria de Antigüedades, Galerías de Arte y Coleccionismo</p> <p>Domingo 22</p>

Lunes **23**

Martes **24**

24 - 25 de abril
II Feria de Empleo de Formación
Profesional de la Comunidad de Madrid

Miércoles **25**

25 - 29 de abril
Gran Semana de la Moto de Madrid -
Madrid más Moto

Jueves **26**

26 - 28 de abril
EXPOFRANQUICIA - Salón de la
Franquicia

26 - 29 de abril
FITNESS - Salón de la Industria del
Gimnasio e Instalaciones Deportivas

Viernes **27**

Sábado **28**

Domingo **29**

Lunes 30

Notas:

1. Confía en tu capacidad para emprender.

El Plan de Empresa

En estas líneas vamos a acompañarte a preparar **el Plan de Empresa**. Este es el documento previo que debemos preparar antes de poner en marcha la empresa, para garantizar mejores resultados y evitar fracasos.

¡Importante! El Plan de Empresa es un **documento** en el que el emprendedor/es **detalla los objetivos, las estrategias de la empresa, las actividades a realizar**, así como los medios necesarios para ello. El Plan de Empresa te servirá para que reflexiones sobre la idea inicial y la estructures con coherencia. Al mismo tiempo será una **"carta de presentación de la empresa"** para posibles inversores. **El objetivo último del Plan de Empresa es el de concretar la viabilidad y rentabilidad del proyecto a medio y largo plazo.**

Cuando presentes el **Plan de Empresa** a terceras personas, conviene sintetizarlo en un **Resumen Ejecutivo**, que se elaborará al finalizar el plan de empresa pero se presentará al principio del documento y será lo primero que vean los lectores, permitiéndoles **una visión inmediata de la estrategia de negocio y de lo que encontrará en las páginas siguientes**. Este resumen debe resultar atractivo.

¿Cómo hacerlo?

Recomendaciones para no asustarse:

Estamos creando un plan de empresa imaginario, podemos arriesgarnos a imaginar. Advertimos que las páginas que continúan las palabras son ligeramente "espesas", vamos a intentar familiarizarnos con ellas para superar este relativo obstáculo. Está en nuestras manos el superarlo.

Vamos a ello...

2. Estructura del Resumen Ejecutivo

Un resumen ejecutivo debe contener en 2 páginas, de forma "atractiva" para destacar la importancia de su negocio, los siguientes puntos:

- **Quién:** descripción e historial del equipo de trabajo, directivo y de los promotores (aquellos que deciden poner en marcha el negocio)
- **Qué:** resumen de la idea de negocio y motivación para llevarla a cabo.
- **Cómo:** plan de implantación de la idea, objetivos del negocio a 3 años y análisis de riesgos.
- **Cuánto:** inversión requerida y proyección financiera (ventas y beneficios previstos en los próximos 3 años).
- **A quién:** Descripción del segmento y tamaño de Mercado al que van dirigidos los productos /servicio y análisis del mercado (pasado, presente y futuro).
- **Ventajas competitivas:** Analizar el escenario competitivo reforzando las ventajas.
- **Análisis DAFO:** valoración global del proyecto, con aspectos más innovadores y objetivos.
- **Productos/servicios:** descripción de los mismos y diferenciación respecto a la competencia.
- **Estado de desarrollo del negocio**

ELEMENTOS DEL PLAN DE EMPRESA

3. Presentación del Proyecto: ¿Quiénes somos y cuál es la idea?

En este apartado se trata de definir brevemente los siguientes datos:

- **Empresa:** Datos básicos de localización, nombre social de la empresa (si lo tiene), forma legal, capital social, número de promotores, página Web. Habría que esforzarse por intentar plasmar la misión de la empresa, los objetivos y la visión a medio/largo plazo.
- **Promotor (y/o equipo):** Describir la trayectoria del promotor o promotores.
- **Producto o servicio:** Breve descripción general del producto o servicio que vamos a comercializar.

Presentación del Proyecto

¿CÓMO VAMOS A "COLOCAR" NUESTRO PRODUCTO?

Intentar definir el **MARKETING MIX**:
producto/servicio, el precio, la forma
de distribución y los tipos de promoción,
nos permitirá "colocar" mejor nuestro
producto/servicio en el mercado.

¡¡Entramos en el mercado!!



Martes 1

Día del Trabajador

Miércoles 2

Día de la Comunidad de Madrid

Jueves 3

Viernes 4

Sábado 5

Domingo 6

Lunes 7

Martes 8

8 - 11 de mayo
SAL - Salón de la Alimentación

Miércoles 9

9 - 13 de mayo
MOTORTEC - Salón Internacional de
Equipos y Componentes para la
Automoción

Jueves 10

Viernes 11

Sábado 12

Domingo 13

confianza
mayo

Lunes 14

Martes 15

Miércoles 16

Jueves 17

Viernes 18

Sábado 19

Domingo 20

Lunes 21

Martes 22

Miércoles 23

Jueves 24

24 - 26 de mayo
MULTIPRODUCTO SELECCIÓN
EUROVENDING - Feria Europea del
Vending

Viernes 25

Sábado 26

Domingo 27

Lunes 28

Martes 29

29 de mayo - 2 de junio
SIMA - Salón Inmobiliario de Madrid

Miércoles 30

Jueves 31

Notas:

4. El Plan de Marketing.

¿Cómo vamos a "colocar" nuestro producto?

¡Importante! Antes de comenzar a tomar decisiones de marketing /ventas, será necesario reflexionar sobre **la posición en la que se encuentra tu empresa en el mercado.**

4.1 El Análisis DAFO

El análisis **DAFO** nos permitirá situarnos en el mercado de manera estratégica. Este análisis, consiste en detectar en nuestro proyecto las **Debilidades + Amenazas** de los **factores internos** de la empresa y las **Fortalezas + Oportunidades** de los **factores externos** a la empresa.

Análisis de posición extratéctica

En este cuadro vamos a tratar de analizar nuestra posición en el mercado, diseñando cuáles son nuestros **puntos fuertes y débiles como empresa** en el terreno de negocio que hemos elegido.

4.2 Objetivos del Plan de Marketing

¡Importante!. Una vez realizado el **DAFO**, este nos permitirá obtener una visión clara del mercado y de las herramientas que se van a emplear.

En el Plan de Marketing hay que empezar a **delimitar diferentes objetivos**

- Los **cuantitativos** (ventas, etc.), que pueden ser medidos a través de cifras.
- Los **cualitativos** (como medir la imagen de la empresa). Estos pueden ser medidos mediante sondeos de opinión, encuestas, etc.
- Los **objetivos de ventas** deben detallarse en términos económicos.

Intentar definir el **MARKETING MIX: producto/servicio, el precio, la forma de distribución y los tipos de promoción**, nos permitirá "colocar" mejor nuestro producto/servicio en el mercado.

CONCEPTOS CLAROS

Producto/Servicio: Es el medio empleado para satisfacer la necesidad del cliente.

Precio: De este dependerá en gran medida la elección del cliente.

Distribución: ¿cómo se hará llegar el producto /servicio al cliente?.

Comunicación/Promoción: Determina el modo en el que se hará llegar el producto/servicio al cliente.

Una vez definidos los medios y las acciones concretas que se van a desarrollar para lograr los objetivos marcados, habrá que **definir el coste** del Plan de Marketing.

5. Proceso de transformación de nuestro producto o servicio

¡Importante! En función de nuestro tipo de organización especificaremos el **proceso de transformación necesario para nuestro negocio**.

Lo primero es intentar ubicar nuestro negocio en empresa de fabricación o empresa que ofrece servicios o productos elaborados por otra empresa. Se pueden distinguir dos tipos principales de empresa:

5.1 Las empresas que producen productos: deben de tener en cuenta en el plan de Producción, una serie de factores;

- **Dónde y en qué condiciones** se compran las materias primas,
- **Cómo se usan** en el proceso productivo,
- **En qué consiste** este proceso productivo,
- **Dónde y cómo se almacena** el producto terminado y
- **Cómo se transporta** hasta el cliente final.

5.2 Las empresas de servicios: deben analizar todos los procedimientos y necesidades técnicas necesarias de la empresa a la hora de prestar el servicio.

¡SOMOS UN EQUIPO!

En nuestro negocio podemos contar con nosotros mismos como los únicos empleados o contar con un equipo de personas. Sin embargo no estamos solos, nuestros proveedores y clientes también forman parte de nuestro equipo.

¡¡Eres el jefe, pero también eres uno más!!

X tu negocio

$1 \times 0 = 0$

$1 \times \text{equipo} = \text{éxito}$

proveedores
clientes
empleados

somos profesionales
junio

Organizar los recursos humanos de la empresa

6. El Plan de Recursos Humanos:

¿Quiénes formamos parte de este equipo y que nos toca a cada uno?

D L M X J V S D L M X J V S D L M X J V S D L M X J V S D L

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

Notas:

Viernes **1**

Sábado **2**

2 - 4 de junio

PUERTA DE EUROPA, ENCUENTRO INTERNACIONAL DE MODA NUPCIAL
Encuentro Profesional de moda nupcial, Fiesta, Comunción y sus Complementos.

Domingo **3**

Lunes 4

Martes 5

Miércoles 6

Jueves 7

Viernes 8

Sábado 9

Domingo 10

<p>Lunes 11</p>	<p>Martes 12</p> <p>12 - 15 de junio ZOW MADRID - Salón de Componentes, Semielaborados y Accesorios para la Industria del Mueble</p>	<p>Miércoles 13</p>
<p>Jueves 14</p>	<p>Viernes 15</p> <p>15 - 24 de junio SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN</p>	<p>Sábado 16</p> <p>Domingo 17</p>

Lunes 18

Martes 19

Miércoles 20

Jueves 21

Viernes 22

Sábado 23

Domingo 24

junio

Lunes 25

Martes 26

Miércoles 27

Jueves 28

Viernes 29

Sábado 30

Reyes Magos.. Fiesta en España

Domingo 1

julio

6. El Plan de Recursos Humanos.

¿Quiénes formamos parte de este equipo y que nos toca a cada uno?

En nuestro negocio podemos contar con nosotros mismos como los únicos empleados o en el caso de contar con un equipo de personas contratadas conviene tener unas nociones básicas para **organizar los recursos humanos de la empresa**.

El plan de Recursos humanos de una empresa tratará de delimitar los siguientes aspectos:

- La **dimensión y funciones** a desarrollar por los miembros de la plantilla.
- Los Sistemas **de coordinación y organización** del personal.
- Las formas de **selección y contratación de** personal.
- La **política salarial y formativa**.
- Las **condiciones laborales** (vacaciones, horarios...).

En el **plan de contratación** se concretará el **tipo de contrato** que tendrá cada empleado de la empresa, así como las **condiciones generales de las relaciones laborales y su coste para la empresa**. Los contratos más comunes se pueden localizar en las páginas Web del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales: www.mtas.es y del INEM: www.inem.es

La **política salarial** es un elemento clave del Plan de Recursos Humanos. En el se debe delimitar, **los salarios** para cada una de las **categorías profesionales** establecidas, teniendo en cuenta la experiencia y la valía del trabajador, **la situación del mercado de trabajo, los convenios colectivos, etc.**



LAS CUENTAS CLARAS:

Este verano vas a estar entretenido haciendo "acrobacias neuronales".

Te presentamos los datos económicos y te recomendamos entablar buena amistad.



Lunes **2**

Martes **3**

Miércoles **4**

Jueves **5**

Viernes **6**

Sábado **7**

Domingo **8**

Lunes 9

Martes 10

Miércoles 11

Jueves 12

Viernes 13

Sábado 14

Domingo 15

Lunes 16

Martes 17

Miércoles 18

Jueves 19

Viernes 20

Sábado 21

Domingo 22

Lunes 23

Martes 24

Miércoles 25

Jueves 26

Viernes 27

Sábado 28

Domingo 29

Lunes 30

Notas:

7. El Plan de Inversiones.

¿En qué tenemos que **invertir** para conseguir nuestras metas?

¡Importante! En el **Plan de Inversiones** deberás identificar todos aquellos elementos que necesita la empresa para realizar su actividad.

Hay que distinguir:

I - La inversión a largo plazo en activos fijos.

II - La inversión en circulante que se refiere a los recursos financieros que una empresa necesita de forma permanente para hacer frente a las exigencias y necesidades del proceso de transformación.

7.1 El Plan de inversiones en ACTIVOS FIJOS: Cuenta con las siguientes partidas:

- **Gastos de establecimiento:** Gastos en que se incurre hasta el comienzo de la actividad de la empresa (Gastos de establecimientos y gastos de constitución). Tienen carácter plurianual, por lo que son susceptibles de ser amortizados anualmente.
- **Inmovilizado Material:** Inversiones realizadas en bienes muebles o inmuebles tangibles que no serán objeto de venta o transformación y que tendrán una vida útil mayor a 1 año.
- **Inmovilizado Inmaterial:** Inversiones o elementos patrimoniales intangibles que tienen carácter estable en la empresa y que pueden ser valorados económicamente.
- **Inmovilizado Financiero:** Son inversiones financieras de carácter permanente que tiene la empresa (más de 1 año).

CUADRO 1

PLAN DE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO (Incrementales de cada año)

CONCEPTO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
Gastos de Establecimiento			
Gastos de constitución			
Gastos de primer establecimiento			
Inmovilizado Material			
Terrenos y bienes naturales			
Construcciones			
Instalaciones técnicas			
Maquinaria			
Utillaje			
Otras instalaciones			
Mobiliario			
Equipos para proceso de información			
Elementos de transporte			
Otro inmovilizado material			
Inmovilizado Inmaterial			
Gastos de investigación y desarrollo			
Concesiones administrativas			
Propiedad Industrial			
Fondo de Comercio			
Derechos de Traspaso			
Aplicaciones Informáticas			
Derechos s/bienes en arrendamiento financiero			
TOTAL INVERSIONES:			

¡Importante! Además de definir y cuantificar todos los elementos que la empresa necesita para desarrollar su actividad y que tienen carácter permanente, también debes analizar la inversión necesaria en **capital circulante de explotación**.

7.2 El Plan de inversiones en CAPITAL CIRCULANTE DE EXPLOTACIÓN:

Para calcular el plan de inversiones en capital circulante de explotación, es decir, **los fondos que la empresa debe destinar para poder desarrollar su actividad ordinaria**, deberás tener en cuenta el periodo que transcurre desde el pago de las inversiones necesarias hasta que se realiza el cobro de las ventas del producto o servicio prestado. Así, sabrás el **volumen de fondos necesarios para financiar los pagos cotidianos de la empresa** hasta que lo invertido en el proceso de transformación empiece a generar **beneficios**.

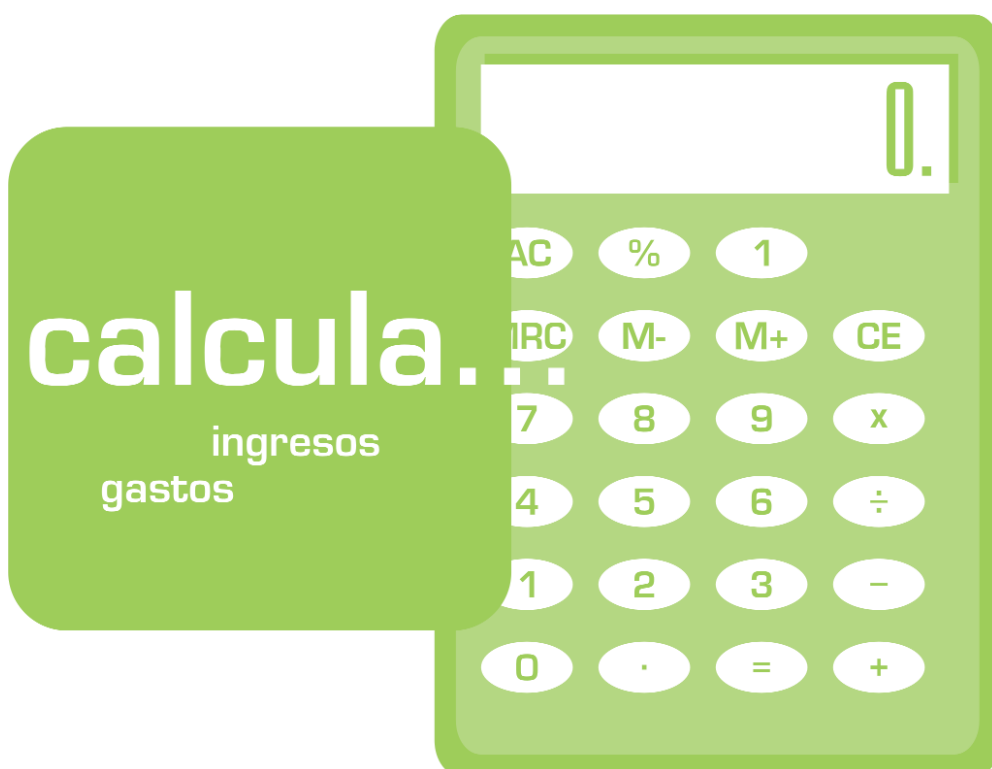
CUADRO 2

PLAN DE INVERSIONES EN CAPITAL CIRCULANTE DE EXPLOTACIÓN

CONCEPTO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
Existencias			
Clientes			
Tesorería Mínima			
Otros			
Financiación de proveedores			
TOTAL INVERSIONES:			

BRILLANDO CON LA LUZ DE LOS DATOS ECONÓMICOS:

¿Qué fondos necesitas para poner en marcha tu empresa? ¿Cómo se van a cubrir los gastos de operación con los ingresos generados? ¿Cómo puedes retribuir y devolver los fondos ajenos que solicites? ...



Notas:

Miércoles 1

Jueves 2

Viernes 3

Sábado 4

Domingo 5

Lunes **6**

Martes **7**

Miércoles **8**

Jueves **9**

Viernes **10**

Sábado **11**

Domingo **12**

apostando por la FP

agosto

Lunes 13

Martes 14

Miércoles 15

Asunción de Nuestra Sra. Fiesta en España

Jueves 16

Viernes 17

Sábado 18

Domingo 19

Lunes **20**

Martes **21**

Miércoles **22**

Jueves **23**

Viernes **24**

Sábado **25**

Domingo **26**

Lunes **27**

Martes **28**

Miércoles **29**

29 - 31 de agosto
PROMOGIFT - Salón del Regalo
Promocional

Jueves **30**

Viernes **31**

31 de agosto - 2 de septiembre
SIMM - Salón Internacional
de Moda de Madrid

Sábado **1**

septiembre

Domingo **2**

El Plan Económico Financiero.

Aconsejamos leerlo con mente clara, hay que centrarse a la 1ª

El Plan Económico Financiero es tu negocio en **cifras**. Los números son esenciales para **calcular** aspectos clave de tu empresa: ¿Qué fondos necesitas para poner en marcha tu empresa?, ¿Cómo se van a cubrir los gastos de operación con los ingresos generados?, ¿Cómo puedes retribuir y devolver los fondos ajenos que solicites?. Sirve para estimar si tu **negocio será rentable**.

¡Importante! Aunque no tengas los conocimientos para elaborar el Plan Económico Financiero, es imprescindible seguir adelante. **Aquí te ofrecemos unas pistas para elaborarlo**. La calidad de tu Plan Económico Financiero influirá en incrementar las posibilidades de financiación para tu negocio.

Es recomendable tener en cuenta que los primeros meses o años de una nueva empresa se suele obtener resultados escasos. Por este motivo se debe **gestionar con previsión de negocio**.

Hay tres informes que se suelen emplear **para mostrar los rendimientos y la situación de una empresa** desde el punto de vista económico y financiero. Estos informes son complementarios entre sí, ya que cada uno parte de una perspectiva diferente del negocio.

- **1ª Pista:** El Balance sirve para contrastar lo que la empresa tiene con lo que debe.
- **2ª Pista:** La Cuenta de Resultados permite confrontar lo que gasta con lo que ingresa.
- **3ª Pista:** El Plan de Tesorería nos presenta el desfase entre pagos y cobros de la empresa.

1ª Pista: El Balance (lo que TIENE y lo que DEBE la empresa)

El **balance** nos permite conocer el **estado económico financiero** de la empresa en un **momento determinado**, identificando lo que tiene (**ACTIVO**) y lo que debe (**PASIVO**).

El **balance** se presenta en dos columnas denominadas **ACTIVO** y **PASIVO**.

El **ACTIVO** es lo que **TIENE** la empresa, es una lista valorada de bienes o derechos propiedad de la empresa. En la lista del Activo debemos incluir partidas tales como; locales, maquinaria, patentes, saldos de clientes a cobrar, dinero en caja y bancos, etc.

EL ACTIVO = **Bienes + Inversiones** de la empresa.

- **Activo Fijo** = Conjunto de inversiones realizadas a largo/medio plazo ligadas a la estructura permanente de la empresa.
- **Activo Circulante** = Las inversiones realizadas a corto plazo que son necesarias para la actividad diaria de la empresa.

El **PASIVO** es lo que **DEBE** la empresa, es una lista valorada de las deudas y obligaciones que la empresa tiene contraídas con terceras personas (acreedores y socios). En la lista del Pasivo incluiremos partidas tales como; Saldos de Proveedores a pagar, Préstamos recibidos de bancos, Capital desembolsado por los socios.

EL PASIVO = **Obligaciones** contraídas por las diferentes fuentes de financiación de las inversiones reflejadas en el activo. Según de dónde vengan los recursos se distinguen entre:

- **CAPITAL PASIVO FIJO**

Recursos propios = Capital aportado por los accionistas y el acumulado de los beneficios obtenidos por la empresa.

Recursos ajenos = Exigible a largo/medio plazo o exigible a corto plazo.

- **CAPITAL PASIVO CIRCULANTE** es el capital exigible a corto plazo.

¡Importante! Es conveniente que el **pasivo fijo** sea utilizado para financiar las inversiones permanentes de la empresa y que el **pasivo circulante** se destine a financiar los activos ordinarios.

Mediante los **Balances de Previsiones** se puede mostrar de que forma piensas cubrir los resultados negativos que pudieran producirse o aplicar los resultados positivos obtenidos (reparto, reforzar Fondos Propios).

1 - EL BALANCE (ej.) Lo que TIENE y lo que DEBE

ACTIVO lo que TIENE (31 diciembre)

Locales

Instalaciones

Maquinaria

Existencias

Clientes

Caja y c/c Bancos

Suma de Activo (Euros)

PASIVO lo que DEBE (31 diciembre)

Capital desembolsado por socios

Resultados (Beneficio)

Préstamos a largo plazo

Proveedores

Suma de Pasivo (Euros)

Cuando la empresa obtiene beneficios y los socios dejan una parte destinada a la empresa, este capital contribuye a **aumentar los Fondos Propios** de ésta. Pero si **la empresa tiene pérdidas**, estas se reflejarían en el balance como resultado negativo y **se reduciría la cantidad de Fondos Propios**.

La tendencia de acumular resultados negativos podría reducir los fondos propios y provocar una quiebra salvo que los propietarios y/o otros inversores volvieran a aportar nuevos fondos a la empresa. Pero, ¿Cómo se explica el resultado? ¿Cómo se ha producido un beneficio o una pérdida? Hay un informe que nos ayuda a comprender esto, se trata de la Cuenta de Resultados.

2ª Pista: La Cuenta de Resultados (lo que GASTA y lo que INGRESA la empresa)

La **Cuenta de Resultados** estructura la **relación de los gastos e ingresos** (ventas) previstos para un periodo de tiempo determinado.

El resultado de una empresa $\text{Ingresos de la actividad} - \text{los gastos necesarios para la misma}$

La Cuenta de Resultados nos permite **anticipar el BENEFICIO esperado**, para poder así comprobar si los resultados se ajustan a los objetivos planteados.

- Los **resultados son positivos** cuando el **total de ingresos supera al total de gastos** obtenido.
- Si los **resultados son negativos** se debería volver a plantear los presupuestos de ventas, compras, publicidad, gastos de personal, financieros etc... Hasta conseguir el resultado pretendido.

El otro elemento clave de la Cuenta de Resultados son los **GASTOS**, que pueden ser fijos y variables.

- **Gastos fijos** son aquellos que es necesario realizar para cubrir el soporte básico de la empresa (alquiler, seguros, sueldos, etc.).
- **Gastos variables** son proporcionales al volumen de actividad de la empresa (materia prima, mercaderías, etc.).

2 - Cuenta de Resultados Ejercicio (2007)

COMPRAS		VENTAS PRODUCTOS	
Variación de Existencias (aumento)		Ingresos por Servicios	
Transportes		Otros Ingresos	
Publicidad			
Gastos de Personal			
Gastos Financieros			
Amortizaciones			
Total Gastos (Euros)		Total Ingresos (Euros)	

Algunos aspectos que es mejor tener en cuenta

¡Importante! En las **empresas de nueva creación**, se recomienda intentar **reducir los costes fijos dando prioridad a que los gastos sean variables** en función del volumen de negocio. A lo largo de un año, la empresa gasta o consume una serie de materiales y de bienes y servicios. Con ello produce otros bienes y servicios que vende y obtiene así sus ingresos.

La diferencia entre ingresos y gastos es el resultado económico de la empresa, ya sea beneficio o pérdida, que como hemos visto tiene también su reflejo en el Balance.

Cuando la empresa no ha utilizado todo lo que ha comprado en el año o ha producido más de lo que ha salido a los clientes en ese período, las existencias habrán aumentado respecto al inicio del ejercicio, esto se denomina **AUMENTO DE EXISTENCIAS**. Este aumento de las existencias, cómo no se puede considerar un ingreso resultado de una venta, no se representa en el lado de los ingresos sino bajo la rúbrica de Compras y con signo negativo, lo cual no altera el resultado y es más claro.

También puede ocurrir que al final de un ejercicio, se han **REDUCIDO EXISTENCIAS** y por tanto afecta al valor de la empresa. En este caso, la partida de Variación de Existencias colocada debajo de Compras tendría signo positivo.

Amortizaciones = la depreciación que han sufrido los bienes relacionados con la producción, por desgaste, obsolescencia, etc, durante el año considerado.

La amortización no supone un desembolso efectivo, las cantidades que cada año se detraen de los beneficios en concepto de amortización se van acumulando en un fondo de amortización.

Este fondo como proviene de los beneficios debe figurar en el Balance así como otras reservas de beneficio que puedan realizarse. El Fondo de Amortizaciones figura en el lado Activo del Balance y con signo negativo, ya que se considera como una depreciación acumulada de los bienes que afectan a la actividad empresarial.

3ª Pista: El Plan de Tesorería (lo que PAGA y lo que COBRA la empresa)

El Plan de Tesorería nos permite prever los pagos y cobros del periodo. Para realizar esta previsión es conveniente realizar una anotación metódica de todas las salidas y entradas de dinero en efectivo, de esta forma se puede anticipar si se va a requerir más dinero del que proporciona la actividad diaria de la empresa y cuanto se va a necesitar.

- En caso de prever un **déficit de tesorería**, el plan de tesorería nos ayuda a programar las necesidades de crédito por periodos e importes determinados.
- Si se trata de un **superávit de tesorería** el Plan nos facilita conocer el importe que se puede invertir para rentabilizar este dinero no utilizado.

3 - Plan de Tesorería. Lo que PAGA y lo que COBRA la empresa.

Previsión de necesidades de tesorería por meses para el primer semestre del año.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	SUMAS
Cobros ventas							
IVA Repercutido							
Aportaciones de capital							
Préstamos							
Suma de COBROS							
Inversiones inmovilizado							
Devolución Préstamos							
Compras							
Servicios y Alquileres							
Personal							
Gastos Financieros							
IVA Soportado							
Suma de PAGOS							
Diferencia COBROS-PAGOS							
Diferencia acumulada							

Recomendaciones muy recomendables

Para tu Plan de Empresa, conviene elaborar **los estados financieros previstos para los próximos 5 años**. Estas previsiones conviene fundamentarlas y contrastarlas con datos lo más reales posibles.

Las Cuentas de Resultados previstas para los primeros 3-5 años de tu empresa nos permitirán **entender y explicar** cómo se van a cubrir los gastos de operación con los ingresos generados y **si la empresa será rentable en el tiempo**. Mediante el Balance podrás mostrar el equilibrio entre inversiones que se van a realizar y las fuentes de financiación propias o ajenas que se van a utilizar.

No se debe confundir los Ingresos con los Cobros ni los Gastos con los Pagos para no mal interpretar los Resultados con Tesorería. En la empresa se producen **desfases entre el momento en que ocurre el gasto o el ingreso y el momento en que se paga o cobra**. En efecto, **el gasto** se computa en el momento de consumir un material o utilizar un servicio en la empresa y **el ingreso** en el momento de entregar un bien o prestar un servicio al cliente. Sin embargo, su contrapartida en dinero, o sea, el movimiento de efectivo correspondiente en la cuenta bancaria, se puede producir semanas o meses más tarde.

El Plan de Tesorería representa **las entradas y salidas de dinero efectivo**. El Plan de Tesorería, se suele preparar con detalle mensual para los primeros 6 ó 12 meses y con detalle anual para los próximos 3 a 5 años. Los desfases entre ingresos/cobros y gastos/pagos pueden producir picos y valles de tesorería, es decir momentos de abundancia y otros de escasez de efectivo a lo largo del tiempo. El informe de Tesorería nos alerta de esta situación. Esta abundancia y escasez de Tesorería no tiene porqué corresponderse con un beneficio o una pérdida, cuestión que debemos analizar con la Cuenta de Resultados.

Es imprescindible prever esos altibajos de efectivo y asegurar la financiación en los períodos de escasez. De otra forma, nos exponemos a no poder hacer frente a los pagos en la fecha de su vencimiento. Si gestionamos nuestra empresa con **PREVISIÓN**, podremos evitar situaciones no deseables y poco recomendables para nuestro Plan de Tesorería como la de tener que retrasar ocasionalmente unos pagos ya vencidos por falta de liquidez y por tanto de previsión.

La seriedad y puntualidad en los pagos es fundamental para tener éxito en los negocios.

¡ES MEJOR TENERLO CLARO!

Una vez evaluada la viabilidad técnica y financiera del proyecto, y consolidada la intención de continuar con el proyecto, es hora de empezar a poner en marcha tu empresa.

¡¡Ponte en marcha!!

Lunes 3

Martes 4

Miércoles 5

Jueves 6

Viernes 7

Sábado 8

Domingo 9

Lunes **10**

Martes **11**

Miércoles **12**

Jueves **13**

13 - 17 de septiembre
Semana Internacional del Regalo,
Joyería y Bisutería

Viernes **14**

Sábado **15**

Domingo **16**

Lunes 17

Martes 18

Miércoles 19

Jueves 20

Viernes 21

Sábado 22

Domingo 23

Lunes **24**

Martes **25**

25 - 27 de septiembre
TEXTILMODA - Salón Textil
Internacional para la Confección

Miércoles **26**

26 - 28 de septiembre
FER-INTERAZAR - Feria Internacional
del Juego

Jueves **27**

Viernes **28**

28 - 30 de septiembre
SIPIEL - Semana Internacional
del Calzado y de la Marroquinería

Sábado **29**

Domingo **30**

9. La Contabilidad

La contabilidad nos aporta y nos permite **elaborar la información sobre la realidad económica y financiera de la empresa**. A través de los procedimientos contables podremos analizar, valorar, agrupar y comparar los resultados de la empresa. De esta forma podremos realizar un seguimiento del cumplimiento de lo programado así como conocer la situación patrimonial de la empresa siempre que sea necesario. Los datos económicos hay que saber registrarlos e interpretarlos. La contabilidad afecta directamente a la toma de decisiones de la empresa. Ésta nos informa sobre los recursos con que se cuenta, cómo fueron generados, a qué costos y cómo se funciona la organización en general.

La **gestión diaria de la empresa**, requiere **revisar los estados financieros y la tesorería** con bastante frecuencia. **Los Planes económico-financieros son cómo una brújula que nos orienta en las posibles operaciones que podemos realizar en la empresa**. Los datos obtenidos por la contabilidad nos delimitará la realidad de nuestra situación económico-financiera.

La principal ventaja de llevar a cabo una buena contabilidad financiera es;

- Obtener un análisis completo de lo que ocurre en la empresa.
- Realizar un diagnóstico de la situación presente
- Diseñar el futuro económico de nuestra empresa.

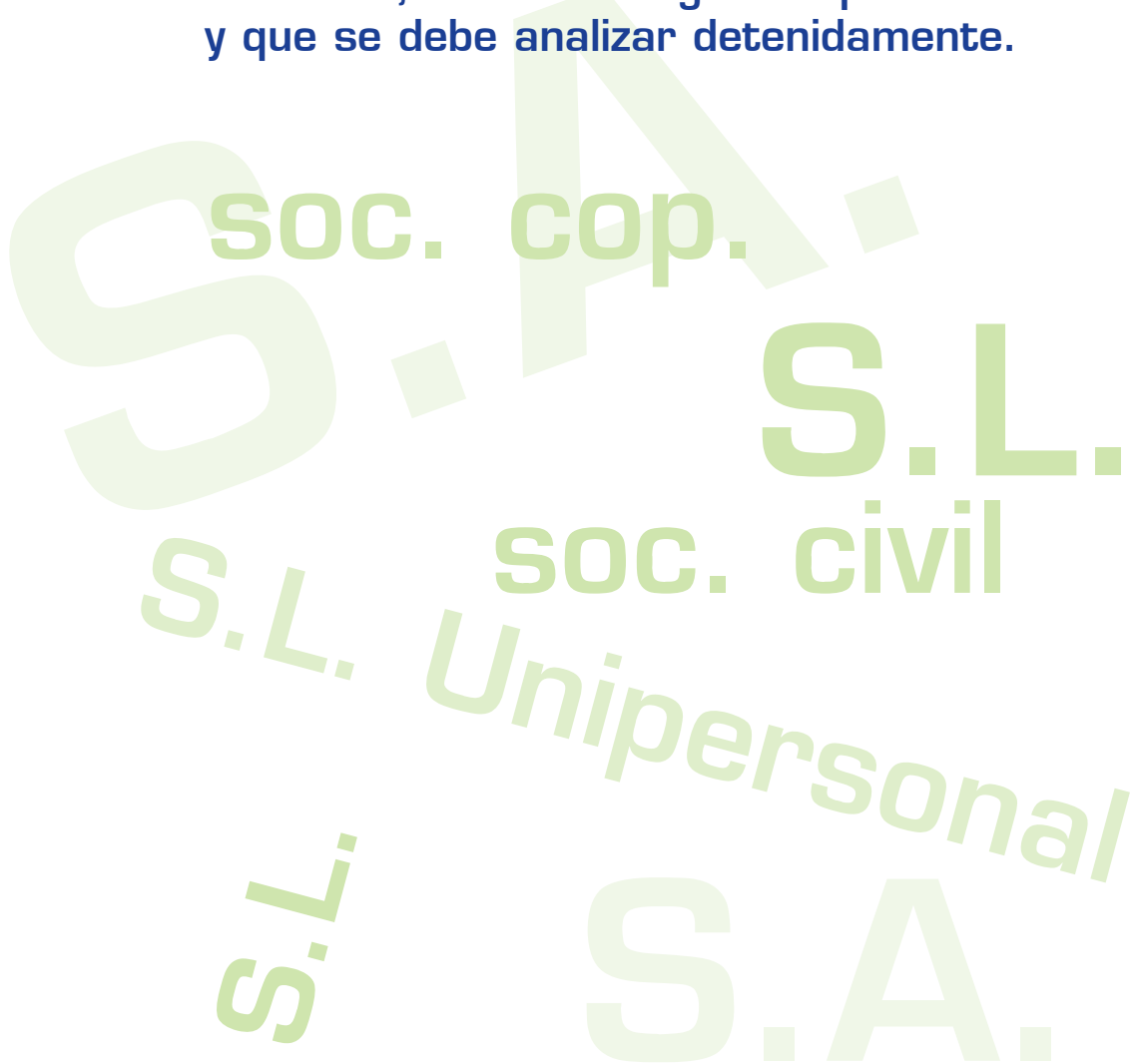
10. Trámites Generales

¡Muy Importante! Una vez evaluada la viabilidad técnica y financiera del proyecto, y teniendo la intención de continuar con el proyecto, **es hora de empezar a poner en marcha tu empresa**, es el momento de constituir tu empresa. Para poner en marcha la empresa, es necesario llevar a cabo varios **trámites burocráticos** que suponen para la mayoría de los ciudadanos uno de los mayores problemas a la hora de emprender y que sin embargo no son tan **"fieros como los pintan"**.

Los principales trámites que se deben realizar son: **Trámites de constitución, Trámites laborales, Trámites fiscales, Registros Adquisición y legalización de libros**. Aquí sólo se han enunciado los trámites de constitución más generales, pero hay que considerar que dependiendo de la forma jurídica que elijamos habrá algunos trámites específicos.

NO EXISTE UNA FORMA JURÍDICA IDÓNEA PARA TODO TIPO DE EMPRESAS, CADA PROYECTO EMPRESARIAL ES DIFERENTE

A la hora de crear la empresa, una de las primeras decisiones a tomar es elegir la forma jurídica que más nos pueda favorecer, decisión de gran importancia y que se debe analizar detenidamente.



<p>Lunes 1</p>	<p>Martes 2</p> <p>2 - 5 de octubre TRAFIC - Salón Internacional de la Seguridad Vial y el Equipamiento para Carreteras</p>	<p>Miércoles 3</p>
<p>Jueves 4</p>	<p>Viernes 5</p>	<p>Sábado 6</p> <p>6 - 14 de octubre HABITALIA - Feria del Hogar</p> <p>Domingo 7</p>

Lunes **8**

Martes **9**

Miércoles **10**

Jueves **11**

Viernes **12**
Fiesta de la Hispanidad

Sábado **13**

Domingo **14**

Lunes 15

Martes 16

16 - 20 de octubre
SICI - Salón Internacional
de la Cocina Integral

Miércoles 17

Jueves 18

18 - 20 de octubre
SIGN ESPAÑA - Exposición Internacional
para la Industria de la Comunicación
Visual

18 - 21 de octubre
MADRID GOLF - Todo el golf
en un sólo espacio

Viernes 19

19 - 21 de octubre
SALÓN SINGLES - Disfruta de
la vida en Singular
LAS MIL Y UNA BODA EN MADRID
Muestra Monográfica de Productos y
Servicios para Bodas y Celebraciones

Sábado 20

Domingo 21

Lunes **22**

Martes **23**

Miércoles **24**

24 - 26 de octubre
EXPOCECOFERSA - Encuentro
Comercial de Ferretería

Jueves **25**

25 - 28 de octubre
DEPORTE TOTAL - Festival del
Deporte de Ocio y Competición

Viernes **26**

26 - 28 de octubre
SALÓN LOOK INTERNACIONAL
Peluquería, Estética, Cosmética y
Complementos

Sábado **27**

Domingo **28**

Lunes **29**

Martes **30**

Miércoles **31**

Notas:

11. Elección de la forma jurídica

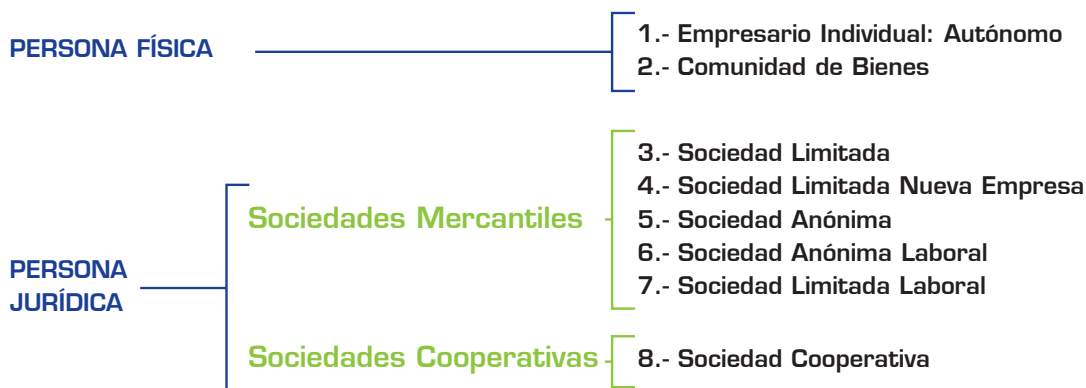
Factores a considerar en la elección de una forma jurídica

A la hora de crear la empresa, una de las primeras decisiones a tomar es elegir la forma jurídica que más nos pueda favorecer, decisión de gran importancia y que se debe analizar detenidamente. Existen múltiples formas jurídicas con muy diferentes características, por lo que tendrás que analizar cuál de ellas es la más adecuada para tu idea de empresa. No existe una forma jurídica idónea para todo tipo de empresas, cada proyecto empresarial es diferente, por lo que tendrás que analizar los pros y los contras de cada una y optar por la que mejor encaje con tu proyecto.

A continuación, exponemos algunos de los aspectos que debes tener en cuenta a la hora de tomar la decisión:

- **La actividad de la empresa:** La normativa que regula la actividad a la que se va a dedicar la empresa puede determinar una forma jurídica concreta. A ciertas actividades como la banca, seguros, agencias de viaje, etc. se les exige ser constituidas como una sociedad mercantil.
- **El número de promotores:** El número de promotores puede condicionar la elección de la forma jurídica, al poder darse el caso de que, por ley, se exija un mínimo "x" de socios.
- **Responsabilidad de los promotores:** El grado de responsabilidad que quieran asumir los promotores influirá en la elección de la forma jurídica.
- **Dimensión económica del proyecto:** Las necesidades económicas del proyecto condicionan también la decisión, además de la existencia de un desembolso de capital mínimo dependiendo de la forma jurídica elegida.
- **Relación entre los socios:** Existe la posibilidad de restringir la entrada de nuevos socios o simplemente valorar la aportación económica.
- **Aspectos fiscales:** Dependiendo de la personalidad jurídica de la empresa variará la fiscalidad de la empresa. De esta manera, las **personas físicas** (empresario individual, Comunidad de Bienes y Sociedad Civil) tributan a través del IRPF, mientras que las **personas jurídicas** (Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima,...) tributan a través del Impuesto sobre Sociedades.

Diferentes modalidades de forma jurídica



En el siguiente cuadro se muestra un esquema de las diferentes formas jurídicas que puede elegir un empresario/a a la hora de constituir su negocio.

TIPO DE EMPRESA	Nº MÍN. DE SOCIOS	CAPITAL NECESARIO	RESPONSABILIDA	FISCALIDAD
EMPRESARIO INDIVIDUAL	1	NO	ILIMITADA	I.R.P.F.
COMUNIDAD DE BIENES	2	NO	ILIMITADA	I.R.P.F.
SOCIEDAD LIMITADA ⁽¹⁾	1	3.005,06 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)
SOCIEDAD ANÓNIMA	1	60.101,21 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)
SOCIEDAD LIMITADA LABORAL	3	3.005,06 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)
SOCIEDAD ANÓNIMA LABORAL	3	60.101,21 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)
SOCIEDAD COOPERATIVA	3	1.803,04 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)
SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA ⁽²⁾	Entre 1 y 5	Mínimo 3.012 euros Máximo 60.096 euros	LIMITADA	Impuesto Sociedades (30%-35% beneficios netos anuales)

⁽¹⁾ El 30 de noviembre de 2006 se publicó en el BOE, el Real Decreto 1332/2006, de 21 de diciembre, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del DUE para la constitución y puesta en marcha de Sociedades de Responsabilidad Limitada mediante el sistema de tramitación telemática.

⁽²⁾ La Ley 7/2003 de 1 de abril, de la Sociedad Limitada Nueva Empresa formalizaba la tramitación telemática de la constitución de empresas con forma societaria.

¡ NO SOMOS UNA ISLA !

Tenemos que prever la interacción entre nuestra actividad empresarial y el entorno: el medio ambiente y la sociedad.

CONCIENCIATE



emisiones de CO₂

energías renovables

Notas:

Jueves 1

Festividad de Todos los Santos

Viernes 2

2 - 4 de noviembre
ESQUÍ Y MONTAÑA - Feria Nacional
de los Deportes de la Nieve, de la
Montaña y de sus Destinos Turísticos

Sábado 3

Domingo 4

Lunes **5**

Martes **6**

6 - 9 de noviembre
BROADCAST - Salón Profesional
Internacional de la Tecnología Audiovisual

6 - 11 de noviembre
SIMO - Feria Internacional de
Informática, Multimedia y
Comunicaciones

Miércoles **7**

Jueves **8**

Viernes **9**

Sábado **10**

Domingo **11**

noviembre

Lunes 12

Martes 13

Miércoles 14

Jueves 15

15 - 18 de noviembre
FISALUD - Feria de la Salud

Viernes 16

Sábado 17

17 - 18 de noviembre
BEBÉS Y MAMÁS - Salón del Bebé,
Nuevos y Futuros Padres
17 - 25 de noviembre
FERIARTE - Feria de Arte y Antigüedades

Domingo 18

Lunes **19**

Martes **20**

Miércoles **21**

Jueves **22**

Viernes **23**

Sábado **24**

24 - 27 de noviembre
HOREQ - Salón del Equipamiento
para Hostelería

Domingo **25**

noviembre

Lunes 26

Martes 27

27 - 30 de noviembre
SALÓN DEL VINO

Miércoles 28

Jueves 29

Viernes 30

Sábado 1

diciembre

Domingo 2

12. Emprender con responsabilidad

Al constituir un negocio hay que pensar en el entorno en el que la ubicamos. **No somos una Isla.**

Hay varios factores que conviene tener en cuenta. En este apartado pretendemos sensibilizar la empresa y al empresario/a a "ser cuidadosos" con una serie de elementos que mencionaremos a continuación:

- **Respeto y sensibilización medioambiental**
- **Responsabilidad Social corporativa**
- **Prevención de Riesgos laborales**
- **Conciliación de la vida laboral y familiar**

En el momento de emprender, muchos de estos factores nos pueden parecer poco prioritarios pero tienen su importancia. Es en la etapa previa a la puesta en marcha cuando conviene tenerlos en cuenta. Nuestro **objetivo prioritario** es **promover y favorecer la sensibilidad** sobre los problemas que la futura acción empresarial del emprendedor pueda ocasionar en el entorno medioambiental, y en la sociedad entera.

Sensibilidad Medioambiental: Cada vez que encendemos una lámpara, ponemos en marcha el horno o vemos la televisión, estamos utilizando energía. Esta energía no sale de la nada, detrás hay una central térmica quemando carbón, una nuclear generando residuos radiactivos o una hidráulica o un gaseoducto consumiendo territorio. ¿Puedes hacer algo por evitarlo?

- Para calcular tus emisiones de CO₂ a la atmósfera y probar a reducirlas consulta la WEB. www.ceroco2.org

¿Qué más puedes hacer?

Te aportamos 3 Recomendaciones clave:

- **Rechazar** los productos sobre empaquetados.
- **Limitar** el uso de los productos denominados "de usar y tirar".
- **Reutilizar** un envase retornándolo a una planta envasadora donde sea desinfectado y puesto de nuevo en el mercado es más sencillo, ecológico económico que incluso reciclarlo.

La política de actuación de cualquier empresa en materia medioambiental ha de sustentarse en la aplicación de un principio básico: la prevención.

Recomendación básica en prevención de riesgos laborales

Conviene que te informes, previamente, de los riesgos laborales de tu sector/ puesto de trabajo y formar a los trabajadores en hábitos de trabajo seguros, definiendo procedimientos laborales adecuados y mantenimiento periódico de los equipos de trabajo, para conseguir un mayor grado de seguridad.

AÑO NUEVO, VIDA NUEVA

**Has trabajado duro durante todo este año
y estamos seguros de que el esfuerzo
a merecido la pena.**

**Solo nos queda desearte
todo el éxito del mundo en tu
camino como emprendedor.**

diciembre

Lunes 3

Martes 4

Miércoles 5

Jueves 6
Día de la Constitución Española

Viernes 7

Sábado 8
Inmaculada Concepción

Domingo 9

Lunes **10**

Martes **11**

Miércoles **12**

Jueves **13**

13 - 15 de diciembre
INICIANEGOCIOS - Salón de las
Iniciativas de Negocios

Viernes **14**

Sábado **15**

Domingo **16**

diciembre

Lunes 17

Martes 18

Miércoles 19

Jueves 20

20 - 30 de diciembre
JUVENALIA - Feria de la Juventud

Viernes 21

Sábado 22

Domingo 23

Lunes 24

Martes 25
Navidad

Miércoles 26

Jueves 27

Viernes 28

Sábado 29

Domingo 30

Lunes 31

Notas:

12. Pistas para emprender

Enlaces de interés por Comunidades Autónomas

- **MADRID, tu comunidad**
<http://www.emprendelo.es/>
Portal de Emprendedores de la Comunidad de Madrid
<http://www.imade.es/>
<http://www.ventanillaempresarial.org/>
<http://www.camaramadrid.es/>
<http://www.ajemad.es/>
<http://www.aseme.es/>

- **ANDALUCÍA**
<http://www.juntadeandalucia.es/innovacioncienciayempresa/cade/>
Centro Andaluz de Emprendedores

- **ARAGÓN**
<http://www.emprender-en-aragon.es/>
Emprender en Aragón

- **ASTURIAS**
<http://www.idepa.es/portal/emprendedores2.asp>
Instituto de Desarrollo Económico de Asturias

- **BALEARES**
<http://www.balearsempren.com/>
Portal de Emprendedores de las Islas Baleares

- **CANARIAS**
http://www.gobiernodecanarias.org/hacienda/Informacion/servicio_informacion_empresarial/index.jsp
Servicio de Información Empresarial

- **CANTABRIA**
<http://www.empleacantabria.com/CENTRORECURSOS/creacionempresas.htm>
Cantabria - Creación de empresas

- **CASTILLA LA MANCHA**
<http://www.clminnovacion.com/emprendedores/default.htm>
Castilla la Mancha Innovación-emprendedores

- **CASTILLA Y LEÓN**
<http://www.emprendiendo.com/>
Emprendiendo.com

diciembre

- **CATALUÑA**
http://www.cidem.com/cidem/cat/elcidem/info/cidem_cast.jsp
CIDEM (Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial)
- **EXTREMADURA**
<http://www.extremaduraemprende.com/>
Extremadura Emprende
- **GALICIA**
<http://www.igape.es/>
Instituto Gallego de Promoción Económica
- **MURCIA**
<http://www.carm.es/ctra/>
Consejería de Trabajo y Política Social. Comunidad Autónoma de la Región de Murcia
- **NAVARRA**
<http://www.cein.es/>
Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra
- **PAÍS VASCO**
<http://www.gazteukera.euskadi.net/>
Gazteakera
- **LA RIOJA**
http://www.larioja.org/web/centrales/mapa_web.htm
Consejería de Hacienda y Empleo. Gobierno de La Rioja
- **VALENCIA**
<http://www.camaravalencia.com/servicios/vue/default.asp>
Cámara de Comercio de Valencia
- **CEUTA**
<http://www.ceuta.es>
- **MELILLA**
<http://www.melilla.es/ovmelilla/opencms/portal/indexOficina.jsp?oficinaVirtual=economia>
Consejería de Economía, Empleo y Turismo

Otros enlaces de interés

- <http://www.aedipe.es>
Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas
- <http://www.ances.com>
Página web de la Asociación Nacional de CEI's Españoles. Incluye links de todos los CEI's asociados en los que se puede encontrar todo tipo de información útil para el emprendizaje.
- <http://www.apoyopyme.cev.es>
Aquí encontrarás los distintos tipos de empresas y sus principales características, todos los trámites de constitución, las obligaciones fiscales y contables, la legislación aplicable, etc.
- <http://www.aprendeaemprender.com>
Incluye noticias, herramientas, foros e información práctica para emprendedores.
- <http://www.apymes.es>
Portal dedicado a las pymes y los emprendedores, donde se pueden realizar consultas sobre diferentes materias empresariales y donde se ofrece información sobre legislación, trámites de constitución, las diferentes formas jurídicas, etc.
- <http://www.autoempleomujer.com>
Ofrece a las mujeres emprendedoras un servicio de asistencia personalizada y gratuita para el autoempleo.
- <http://www.avalmadrid.es>
Avalmadrid
- <http://www.canaljuridico.com>
Se recoge información jurídica de utilidad para el empresario.
- <http://www.ceaje.es>
Información útil para orientar y canalizar las iniciativas empresariales de los jóvenes emprendedores.
- <http://www.ceim.es>
Confederación Empresarial de Madrid
- <http://www.creaciondempresas.com>
Página dedicada a la creación de empresas donde se recogen, planes de empresa, trámites, formas jurídicas,...
- <http://www.crear-empresas.com>
Pretende que todas aquellas personas que tengan pensado emprender una actividad por cuenta propia puedan tener una visión de los pasos a dar y de las obligaciones a las que deberán hacer frente.

- <http://www.debegesa.com>
Sociedad para el Desarrollo Económico del Bajo Deba. Ofrece información y asesoramiento. los CEI miembros.
- <http://www.emprendedor.com>
Espacio dedicado al emprendizaje donde se pueden encontrar noticias, artículos, publicaciones... de interés.
- <http://www.emprendo.com>
Portal dedicado al emprendedor con noticias, artículos y documentos de interés.
- <http://www.femp.es>
Federación Española de Municipios
- <http://www.feriavirtual.universia.es>
Feria Virtual de Empleo y Formación
- <http://www.fue.es>
Fundación Universidad Empresa
- <http://www.infoservi.com>
Se pueden encontrar todo tipo libros electrónicos que te ayudarán a mejorar en tu trabajo y capacitarte para la creación de empresas y otros temas relacionados con el mundo empresarial.
- <http://www.ipyme.org>
Recoge una guía para realizar el plan de empresa y facilita información sobre trámites, formas jurídicas, ayudas e incentivos, etc.
- <http://www.masfamilia.org>
Fundación + Familia
- <http://www.mtas.es/insht/>
Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo. Técnicas de prevención.
- <http://www.neuronilla.com>
Página que recoge técnicas de creatividad.
- <http://servicios.ipyme.org/simulador/intro.htm>
SIMULA Juego empresarial
- <http://www.soyentrepeneur.com>
Se ofrecen artículos y experiencias emprendedoras que pueden resultar de ayuda para el emprendedor.
- <http://www.valnaloneduca.com>
Portal educativo de la Ciudad Tecnológica de Valnalón.

Documentación recomendada por títulos de interés

- Administración, gestión y comercialización en la pequeña empresa. Ed. Editx y Edebé, 2006.
- Applied Imagination, Osborn, Alex. 1953.
- Aprender a pensar, Edward de Bono, Editado por Plaza & Janés. 1987.
- El Espíritu Emprendedor. Ministerio de Economía. 2003.
- El mito del emprendedor, Michael E.Gerber, Editado por Paidós. 1994.
- El pensamiento lateral: Manual de creatividad. Ediciones Paidós Ibérica, s.a
- Fomento del espíritu emprendedor en la escuela. Cámaras de Comercio y MEC, 2006
- Guía para la creación de empresas. 10. edición. Cámara Madrid.
- Las claves de éxito en nuevas compañías innovadoras según los propios emprendedores. Isidre March, 1998
- Manual básico para emprender, SPRI.
- Mis ideas de Negocio. Editorial Delfín, 1998.
- Seis sombreros para pensar, Edward de Bono, Editado por Granica. 1986.
- Solucione sus problemas creativamente, Donald J. Noone, Editado por Plaza & Janés. 1996.
- Technique for Producing Ideas, Webb Young, James A. 1940

Plan de empresa

agenda 2007 ¿tienes un año?

ENERO-ABRIL

- Confía en tus capacidades emprendedoras
- Elementos del Plan de empresa
- Presentación del Proyecto:
¿Quiénes somos y cuál es la idea?

MAYO

- Plan de marketing.
¿Cómo vamos a "colocar" nuestro producto?

JUNIO

- Plan de Recursos Humanos

JULIO

- Plan de inversiones

AGOSTO

- Plan económico financiero

SEPTIEMBRE

- La contabilidad

OCTUBRE

- Elección de la forma jurídica

NOVIEMBRE

- Emprender con responsabilidad

DICIEMBRE

- Pistas para emprender

Introducción

La promoción del espíritu emprendedor en la escuela y, más concretamente, en el seno de la Formación Profesional, es una tarea a la que se ha reconocido, con todo merecimiento, una creciente importancia en nuestro país en los últimos años.

Desde hace ya más de una década, buena parte de los planes de estudios de los nuevos ciclos formativos de Formación Profesional Específica, ofrecen al estudiante de Formación Profesional la oportunidad de adquirir, desde el propio sistema educativo, una **incipiente cultura empresarial** que puede contribuir a ampliar los horizontes de su futura inserción laboral.

Esa "**cultura empresarial**", le ayudará a comprender los mecanismos de funcionamiento de las relaciones laborales en el marco de una organización empresarial determinada, así como los mecanismos formales e informales a través de los cuales se estructuran, por ejemplo, los departamentos de producción, financiero, marketing y de recursos humanos.

Módulos relacionados con la promoción del espíritu emprendedor, que se imparten en el marco de la especialidad de **Formación y Orientación Laboral**, al tiempo que dan cumplimiento a las directrices establecidas por la Unión Europea; contribuyen a que nuestros estudiantes de Formación Profesional, **valoren la importancia y el papel del autoempleo como una alternativa real de inserción laboral y de generación de riqueza para la sociedad en su conjunto.**

El módulo de **Administración Gestión y Comercialización en la Pequeña Empresa**, con una carga horaria de 95 ó 110 horas anuales según los ciclos, proporciona al futuro profesional una visión actualizada del funcionamiento de las diferentes áreas funcionales de una PYME, con especial atención a aquellos instrumentos de gestión que puedan capacitar al, en su día, titulado/a para desempeñar sus cometidos profesionales al frente de una empresa propia.

El alumnado de Formación Profesional tiene, en general, una visión escasa del mundo empresarial en el que va a desarrollar su futura actividad. En consecuencia, resulta importante lograr, a través de este módulo y de los demás módulos atribuidos a la especialidad FOL, que el alumno/a se familiarice con el sector en el que opera la empresa en la que realizará la Formación en Centros de Trabajo, su organización, y que aprenda a valorar el papel dinamizador del empleo que las empresas desempeñan en la sociedad actual.

Los caminos de la Formación Profesional específica y del mundo empresarial están abocados a encontrarse.

La Formación Profesional necesita de la empresa para poder preparar a una población activa cualificada, y la empresa necesita de la Formación Profesional para nutrirse de técnicos competentes y cualificados, que desempeñen puestos en los niveles intermedios de la estructura empresarial. Y en ese proceso de acercamiento, resulta muy interesante que los estudiantes comiencen a valorar la importancia de las empresas como **agentes generadores de empleo y de una riqueza**, a la que ellos pueden llegar a contribuir, no sólo como trabajadores por cuenta ajena, sino quizás también, por qué no haciendo algún día realidad su propio proyecto empresarial.

Del buen hacer de los docentes que nos dedicamos a promover en las aulas el espíritu emprendedor, y del apoyo e impulso de las administraciones educativas y laborales, dependerá que, entre todos, consigamos acercar aún más el mundo educativo al mundo productivo, o dicho de otro modo, **acercar las aulas de nuestros centros de Formación Profesional a la empresa, y viceversa.**

A continuación se plantea un caso práctico que está basado en una experiencia real llevada a cabo por estudiantes del Instituto de Formación Profesional Villaverde, que puede servir de orientación y de impulso para la puesta en práctica del espíritu emprendedor. Esta aportación supone una experiencia novedosa que contribuirá a facilitar la utilización de esta guía a los alumnos.

M^a Isabel Murias Bermejo
Profesora de Formación y Orientación Laboral
Directora del Centro de Formación Profesional Villaverde

María Eugenia Caldas Blanco
Profesora de Formación y Orientación Laboral
Centro de Formación Profesional Villaverde

Confía en tus capacidades emprendedoras

Pedro, Carmen y Juan Manuel estudiaron juntos el ciclo formativo de grado medio de **Explotación de Sistemas Informáticos** en el Centro de Formación Profesional Villaverde de Madrid. Actualmente trabajan para una empresa informática como técnicos de reparación de ordenadores y, viendo las posibilidades del sector, han decidido lanzarse a la aventura de montar su propia **empresa de venta virtual de productos informáticos y reparación de ordenadores** en Madrid.

El nombre de la empresa será **"EXPLOSYSTEM MADRID"**

Antes de embarcarse en esta aventura, analizaron si tenían espíritu emprendedor. Carmen recuerda haber leído en una revista un test que ayudaba a reflexionar sobre las cualidades propias de un empresario y que permitía analizar si uno mismo contaba con ellas:

- **¿Os habéis preguntado si tenéis madera de empresarios?** pregunta Carmen después de haberse aplicado a ella misma el test.
- **¿Cómo podemos saberlo?**- pregunta Pedro - **¿qué caracteriza a un empresario?**
- **El espíritu emprendedor presenta una doble faceta** - responde Carmen, que se ha instruido bien al respecto, consultando diversas guías de emprendedores - **Por un lado, supone desarrollar nuevos proyectos con autonomía, responsabilidad, intuición, flexibilidad, sentido crítico, capacidad para asumir riesgos y capacidad para reaccionar y resolver los problemas con espíritu positivo. Por otro lado, también supone desarrollar una serie de habilidades sociales, como por ejemplo, espíritu de liderazgo, de trabajo en equipo, habilidades comunicativas y negociadoras, etc.**
- **¡Uf!, has mencionado muchas cosas, ¿crees que vamos a poseer todas esas cualidades? Además, he oído decir que "el emprendedor nace pero no se hace"** - interviene Juanma preocupado.
- **Yo creo que la realidad se sitúa entre estos dos extremos: hay algo de innato, pero también algo de instrucción**- tercia Pedro, recordando lo que les decía su profesora del módulo de AGCP^(*) y de RET^(**)- **El perfil de una persona emprendedora no es simple y todo el mundo no está preparado para comenzar una actividad empresarial. La mayoría de las habilidades que ha mencionado Carmen se pueden desarrollar si no se poseen, acordaos de que en el módulo de RET aprendimos técnicas para trabajar en equipo, estudiamos el proceso de comunicación en la empresa, analizamos estrategias y tácticas negociadoras y aprendimos a aplicar las más adecuadas según las circunstancias... ¡Estoy convencido de que podemos desarrollar todas estas habilidades si nos lo proponemos firmemente!**

^(*)AGCP: Administración, Gestión y Comercialización de una Pequeña Empresa

^(**)RET: Relaciones en el Entorno/Equipo de Trabajo

- **Primero comprobaremos las cualidades que ya poseemos, realizando este test** - dice Carmen, entregándoles a cada uno una copia del cuestionario que tienes a continuación:

¿Tienes madera de empresario?

TA = total acuerdo - **A** = acuerdo - **?** = ni acuerdo ni desacuerdo
D = desacuerdo - **TD** = total desacuerdo

	TA	A	?	D	TD
Tengo claro mis objetivo profesionales					
Me considero preparado para responder a situaciones nuevas Clarifico lo que es importante para mi					
Me he comprometido conmigo mismo a actuar para conseguir mis objetivos profesionales					
He planificado en lo posible todos los pasos a dar para conseguir mis objetivos profesionales					
Me resulta difícil aceptar situaciones cambiantes en lo laboral					
Me planteo desafíos a la altura de mi capacidad					
Estoy dispuesto a arriesgarme para conseguir mis objetivos profesionales					

	TA	A	?	D	TD
Estoy dispuesto a superar todos los obstáculos que me impidan conseguir mis objetivos profesionales					
Adapto mis planteamiento según se presenten las situaciones					
Confío plenamente en mi capacidad para resolver los problemas que se relacionen con mi ámbito profesional					
Encuentro sentido en mis objetivo profesionales					
Tengo establecidos cuáles son los niveles que quiero alcanzar profesionalmente					
Miro las cosas desde diferentes puntos de vista					
Creo que es necesario hacer planes para casos de emergencia					
A menudo evalúo mis progresos cuantitativamente					
Premio mis progresos					
Pienso en todas las posibilidades antes de tomar decisiones o evaluar los hechos					
Puedo convertir una situación negativa en una oportunidad profesional para mí					
Realmente se como identificar necesidades insatisfechas en mi mercado objetivo					
Cada circunstancia o cada persona pueden representar una oportunidad para conseguir mis objetivos profesionales					
Puedo mantener un nivel de actividad elevado a diario sin sentirme excesivamente cansado después					
Usualmente consigo transmitir mi entusiasmo a los demás					
Cuando estoy convencido de algo, me resulta fácil convencer a l os demás de mis ideas					
Adopto una actitud autocrítica ante mis errores, suelo aprender de ellos					

Resultados: Suma cada pregunta.

TA = 5 puntos A = 4 puntos ? = 3 puntos D = 2 puntos TD = 1 punto

Más de 93 puntos: **Alto.** Eres una persona que se autolidera eficazmente. Organizas y planificas tu tiempo, priorizas acciones. Adecuas las dificultades a tus capacidades. Estas motivado para lograr tus metas y consigues transmitir esa motivación a los demás.

Entre 70 y 92 puntos: **Medio.** Todavía no estas convencido de lo que quieres, ni de tus posibilidades de éxito. Deberías establecer los objetivos y planificar los pasos a dar.

Menos de 70 puntos: **Bajo.** Te rodea la duda constante. Necesitas un plan de marketing personal, identificar tus puntos fuertes y confiar en tus capacidades. Debes de adoptar una actitud más flexible para poder adaptarte al cambio.

Después de haber visto qué cualidades poseían cada uno de forma innata y sobre qué cualidades tenían que trabajar personalmente, decidieron que seguir adelante con el proyecto de empresa, pues **¡tenían espíritu emprendedor!**

Emprender

Diccionario de la RAE

(Del lat. in, en, y prendere, coger).

- 1.tr. Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.
- 2.tr. coloq. Acometer a alguien para importunarlo, reprenderlo, suplicarlo o reñir con él. Juan la emprendió con Luis. El joven la emprendió a golpes.
- 3.tr. ant. Prender fuego. Era u. t. c. prnl.

ELEMENTOS DEL PLAN DE EMPRESA

Presentación del Proyecto: ¿Quiénes somos y cuál es la idea?

Pedro, Carmen y Juan Manuel son los promotores del proyecto y deberán añadir su Currículum Vitae al plan de empresa que van a elaborar.

¿Por qué se han decidido por este tipo de negocio? En primer lugar, porque poseen formación y experiencia profesional en el sector informático y es el campo en el que les gustaría seguir desarrollando su actividad profesional. Las **nuevas tecnologías tienen cada vez una presencia mayor en todos los sectores de la vida cotidiana** y no quieren dejar escapar la oportunidad de trabajar por su cuenta en este sector en continua expansión.

El servicio principal consistirá en la **venta de productos y consumibles informáticos a través de un portal de Internet, así como en reparar ordenadores a domicilio, si la avería lo permite**, y sin coste adicional por los desplazamientos. En caso de que la reparación no pueda hacerse en el domicilio, el técnico recogerá el equipo y en un plazo mínimo le será entregado al cliente en su domicilio. El cliente pagará la mano de obra y las piezas necesarias para realizar la reparación y en cada servicio se intentará lograr su fidelización informándole de los productos y servicios que oferta la empresa.

Se establecerá incluso, una especie de agenda "virtual" y de "consultorio" informático al que podrán suscribirse nuestros clientes para consultarnos dudas sobre su equipo y sobre los productos y consumibles que más les convienen. Para ello nuestros clientes necesitarán un nombre de usuario y una contraseña y registrarse en nuestro portal.

Tras estudiar diversas alternativas y diferentes lugares de **localización del negocio**, los chicos han decidido alquilar un pequeño local en Madrid capital, en el distrito de Carabanchel, por las siguientes razones:

- ▶ El distrito cuenta aproximadamente con 240.000 habitantes y unos 85.000 hogares y posee una excelente red de comunicaciones, integrada por líneas de metro y autobús. También posee una tupida red de comercios minoristas y microempresas que dan vida a la zona.
- ▶ El alquiler de los locales es bastante asequible en comparación con otras zonas de Madrid. En concreto, ellos han encontrado un local comercial nuevo, a estrenar, válido para cualquier tipo de actividad comercial y también como oficina con unos 58 m² junto al metro, totalmente reformado, con cuarto de baño y escaparate, por 750 €/mes.
- ▶ Evidentemente, el negocio de nuestros protagonistas no nace con la vocación de restringirse a esta zona, puesto que al tratarse de un negocio virtual en su mayor parte, aspira a crecer más allá del distrito. El comercio electrónico es un instrumento en continua expansión y su intención es servir, al principio, a otras zonas de Madrid capital e, incluso, de fuera del municipio. En el futuro se plantearán ampliar su negocio fuera de la provincia.

El Plan de Marketing: ¿Cómo vamos a "colocar" nuestro producto?

Carmen es consciente de la necesidad de llevar a cabo un **Análisis de Mercado**. Tomando como referencia las fuentes secundarias de información (Cámaras de Comercio, INE, Ayuntamiento de Madrid...), ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ▶ Cada vez es mayor la utilización del comercio electrónico, sobre todo entre los sectores de población más jóvenes.
 - ▶ Madrid es una ciudad en la que se invierte mucho tiempo en desplazamientos por lo que el servicio de reparación, de reparto a domicilio de los productos y consumibles, así como de recogida, reparación y entrega de ordenadores, se prevé que tenga una buena acogida.
 - ▶ Los clientes de la empresa serán de dos tipos: en principio, habitantes de Madrid y alrededores, de un sector de edad comprendido entre los 20 y los 45 años, acostumbrado a utilizar equipos informáticos en su trabajo habitual y en su vida cotidiana, e interesad@s en disponer de un equipo informático actualizado y en buen estado. En segundo lugar, pretenden hacerse también poco a poco con el mantenimiento e instalación de los equipos y redes locales de pequeñas empresas de la zona ofreciéndoles sus servicios de mantenimiento, asesoramiento y reparación de equipos informáticos.
 - ▶ Aunque ya existen negocios similares, lo que nos diferenciará será el servicio de recogida, reparación y entrega de equipos y nuestro servicio postventa.
- ¿No creéis que deberíamos hacer también un análisis DAFO?- apunta Carmen. Leí en una guía de autoempleo que era un instrumento muy útil. El nuestro podría ser así:

DEBILIDADES	AMENAZAS
Conocemos el sector informático pero tenemos poca experiencia en gestión de empresas	La competencia y la falta de publicidad
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
No hemos detectado ningún negocio similar en la zona	Buenas perspectivas futuras de ampliación del negocio si ofrecemos unos productos y un servicio de atención de calidad

Pedro es consciente también de la necesidad de elaborar un **Plan de Marketing**. El primer aspecto que deberán tener en cuenta será la **estrategia de precios**.

- **Chicos, lo he estado pensando, y creo que al principio debemos fijar unos precios inferiores a los de nuestra competencia** - señala Pedro.

- **Pero así, vamos a obtener pocos beneficios** - dice Juanma.

Tras reflexionar unos instantes, Carmen contesta:

- **Ya pero ten en cuenta, Juanma, que nadie nos conoce aún y si queremos hacernos un hueco en el mercado tendremos que atraer clientes bajando los precios.**

- **Claro** - añade Pedro -, **y además tendremos que invertir parte de nuestro capital en actividades de promoción y publicidad, porque si no, nadie nos va a conocer.**

- **Entonces** - señala Juanma - **con vuestra colaboración, yo puedo empezar a diseñar la página web. Necesitamos concretar la lista de productos.**

- **Tienes razón. Debemos diseñar una página web atractiva y luego darla a conocer en revistas especializadas y periódicos locales. ¡Tenemos que empezar a pensar en el diseño ya!** - exclama Carmen. - **¿Cuánto tiempo nos puede llevar eso?**

- **No te preocupes** - dice Juanma - **en dos meses la web estará lista.**

- **Es demasiado tiempo, hay que intentar tenerla en un mes** - dice Pedro.

- **Vale, pero vais a tener que ayudarme, tendremos que trabajar a tope.**

- **No te preocupes** - dicen Carmen y Pedro - **cuenta con nosotros, en un mes la tendremos lista.**

- **Respecto a la lista de productos** - añade Juanma - **he elaborado una, basándome en varios estudios de Marketing sobre los productos y servicios más solicitados en nuestro sector. Echad un vistazo a ver qué os parece:**

LISTADO DE PRODUCTOS EXPLOSYSTEM MADRID

- Tarjetas de red	- Bluetooth tarjetas y adaptadores USB
- Videoconsolas	- Accesorios WI-FI
- CD-Roms, DVDs.	- Software de navegación
- Teclados para PC	- Tarjetas capturadotas de video
- Sistemas Operativos Windows	- Software backup
- Pantallas proyección	- Discos duros externos
- Software programas de gestión de nóminas y contabilidad	- Reproductores MP3
- Impresoras, impresoras láser, impresoras tinta	- Software para Internet
- Cámaras digitales de 1a 5 megapíxeles	- Fuentes de alimentación
- Data switch para monitor teclado y ratón	- Discos duros para portátiles
- Red inalámbrica	- Modems, RDSI
- Faxes	- Ratones
- Ordenadores portátiles Toshiba, Fujitsu y Acer	- Regrabadoras combo, DVD
- Televisión Digital Terrestre	- Firewall por Hardware Cortafuegos
- Cámaras PC para videoconferencia webcams	- Switches
- Antivirus	- Telefonía móvil
- Escáneres	- Documentos digitales (PDFs)
- Placas base	- Routers wireles inalámbricos
	- Herramientas de creación y diseño gráfico
	- Monitores TFT
	- Memorias USB

Como se ha señalado antes, los precios serán menores que los de la competencia, en función del margen de negociación que nos dejen los proveedores y teniendo como objetivo alcanzar, al menos, un 20% de margen de beneficios.

Plan de Recursos Humanos

Como en toda empresa que se precie, es necesario establecer una mínima **organización de sus recursos humanos**. Normalmente, esto se representa a través de un organigrama. Como los tres son Técnicos en Explotación de Sistemas Informáticos, los tres se encargarán de captar clientes, atender llamadas y correos electrónicos y luego se repartirán las labores de asistencia técnica.

Carmen, Pedro y Juanma trabajarán a tiempo completo en el proyecto y, al principio, no tienen previsto contratar a ningún trabajador hasta no ver cómo evoluciona el negocio. Son conscientes de los costes laborales que ello les acarrearía, porque estudiaron estas cuestiones también en el módulo de Formación y Orientación Laboral, y además tienen experiencia como trabajadores por cuenta ajena y sabe lo que cuesta un trabajador. Por eso, al principio tienen la intención de recortar gastos en este apartado. Si luego el negocio va bien, se plantearán contratar a uno o dos técnicos en Explotación de Sistemas Informáticos que les ayuden.

- **Además de conocer la legislación laboral, también deberemos informarnos de qué obligaciones tenemos como empresa en materia de prevención de riesgos laborales** - indica Carmen.
- **No te preocupes, desempolvaré el libro de Formación y Orientación Laboral y lo consultaré, pero me parece que uno de nosotros puede encargarse de la prevención, teniendo en cuenta el tamaño de nuestra empresa** - explica Juanma. **Contrataremos con una Mutua de Accidentes de Trabajo la cobertura de los riesgos profesionales.**

El Plan de Inversiones

- Chicos, llega la parte más peliaguda del plan de empresa. ¿Cuánto dinero vamos a necesitar para ponerlo en marcha? - Juanma mira a sus compañeros en busca de respuestas.
- Pues necesitamos elaborar un plan de inversiones y un plan de financiación - señala Pedro. La semana pasada estuve pensando sobre ello y he elaborado este material, a ver qué os parece:

PLAN DE INVERSIONES EN ACTIVO FIJO

CONCEPTO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
Gastos de Establecimiento	1.200		
Gastos de constitución			
Gastos de primer establecimiento			
Inmovilizado Inmaterial			
Gastos de investigación y desarrollo			
Concesiones administrativas			
Propiedad Industrial			
Fondo de Comercio			
Derechos de Traspaso			
Aplicaciones Informáticas			
Inmovilizado Material	18.100	10.100	11.300
Alquiler de edificios	9.000	9.000	9.000
Instalaciones técnicas	500		0
Maquinaria			
Uillaje	100		
Otras instalaciones			
Mobiliario	6.500		
Equipos para proceso de información	2.000	1.100	2.300
Elementos de transporte			
Otro inmovilizado material			
TOTAL INVERSIONES:	19.300	10.100	11.300

Pedro procede a explicar a sus compañeros, el Plan de Inversiones en Activo Fijo que ha elaborado:

- He calculado que los **Gastos de constitución y de primer establecimiento** ascenderán a unos 1.200 euros. Dentro de estos epígrafes se incluyen:
 - ▶ Los honorarios del notario ante el cual presentaremos el acta de constitución de la sociedad y los estatutos que regirán nuestra empresa.
 - ▶ El pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (que es el 1% del capital social).
 - ▶ Los gastos de publicidad de lanzamiento
 - ▶ Y otros gastos que tengamos que realizar con motivo de la cumplimentación de todos los trámites administrativos que son necesarios para constituir una empresa.

Este desembolso lo realizaremos en el momento de constitución de la empresa y ya no habrá necesidad de volverlo a realizar durante el primer y segundo año de funcionamiento.

- En **Inmovilizado inmaterial** no realizaremos ninguna inversión en los dos primeros años.
- En el apartado de **Inmovilizado material**, he tenido en cuenta:
 - ▶ El precio del alquiler del local, 750 euros al mes (750×12 meses = 9.000 euros/año) durante los tres primeros años.
 - ▶ Las instalaciones que debemos realizar abarcan desde la colocación de enchufes y cables hasta la instalación de programas en nuestro ordenador. Todo ello lo podemos realizar nosotros mismos, así nos ahorramos la mano de obra y sólo gastaremos en la compra de material. Esta inversión (500 euros) sólo se realizará durante la fase inicial de puesta en marcha de nuestra empresa y no creo que sea necesaria ninguna inversión más por este concepto en los dos años venideros.
 - ▶ Las herramientas que necesitaremos para reparar e instalar equipos informáticos (destornilladores, etc.) suman 100 euros. Se comprarán ahora y nos tienen que durar por lo menos dos años.
 - ▶ Debemos acondicionar el local con el mobiliario adecuado. Necesitamos un mostrador para atender a los clientes, estanterías, mesas y sillas de trabajo. He pedido presupuestos a varias tiendas especializadas en mobiliario de oficina y el que más me ha gustado por la relación calidad-precio ha sido el de la empresa Ofitex, S.L., que asciende a la cantidad de 6.500 euros.

- ▶ Por otra parte, necesitaremos un ordenador y una impresora multifunción que incorpore, fax, escáner y fotocopidora en color, para uso de la empresa. Todo ello nos cuesta 1.200 euros, que se incluyen en el apartado de equipos para procesos de información. Empezaremos a funcionar con un solo equipo informático, a finales del primer año podremos comprar otro ordenador y el segundo año, calculo que ya podremos comprar otro ordenador y otra impresora.

A continuación, Pedro muestra a sus socios el plan de inversiones en activo circulante:

PLAN DE INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

CONCEPTO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2
Existencias		9.500	11.500
Clientes		62.500	64.500
Tesorería Mínima (dinero en bancos y caja)	3.000	3.000	3.000
TOTAL INVERSIONES:	3.000	75.000	79.000

y explica: Necesitamos comprar una serie de productos para atender las futuras peticiones de nuestros clientes. Para calcular cuánto necesitamos invertir en existencias me he basado en dos aspectos:

- ▶ Por un lado en varios estudios de Marketing sobre los productos y servicios más solicitados en nuestro sector.
- ▶ Por otro lado en el listado de productos que presentó Juanma⁽¹⁾. He solicitado un presupuesto de dicho material a varios proveedores y después de haber seleccionado la mejor oferta en relación calidad-confianza-precio, he calculado que podríamos realizar una inversión de 9.500 euros, a lo largo del primer año de funcionamiento. Para el segundo año, espero que tendremos más clientes, por lo que será necesario aumentar la inversión en 2.000 euros.

⁽¹⁾ Cuadro de la página 154

- También tenemos que tener en cuenta que algunos clientes nos pedirán un pago aplazado por nuestros servicios. Si estimamos que durante el primer año realizaremos 50 servicios de reparación de ordenadores a 100 euros de media cada servicio, (incluyendo los componentes utilizados), obtendremos 5.000 euros.

Por otra parte, he considerado unas ventas globales de nuestros productos por importe de 120.000 euros. En total podríamos facturar 125.000 euros, de los cuales en torno a la mitad pagarían al contado y la otra mitad (62.500 euros) permitiríamos que pagaran en un plazo de 30, 60 ó 90 días. Estos últimos se registran en la cuenta de Clientes, que recoge los derechos de cobro que tiene la empresa sobre sus clientes.

Así mismo, debemos contar con un dinero en caja y en cuentas bancarias de disponibilidad inmediata, esta cantidad puede rondar los 3.000 euros.

Ahora que ya contamos con un plan de inversiones, tenemos que ver de dónde obtendremos el dinero para poder realizarlas. Para ello debemos elaborar un [plan de financiación](#).

El Plan Económico Financiero

Pedro, que es el encargado del tema económico, ha elaborado un plan económico financiero que explica a sus socios:

PLAN DE FINANCIACIÓN	
Recursos propios	3.005,05 €
Recursos ajenos a largo plazo (subvenciones, préstamos y créditos a largo plazo)	24.600 €
Recursos ajenos a corto plazo (deudas con vencimiento inferior a un año)	3.600 €

- Habíamos acordado poner 3.005,06 euros entre los tres, esto constituyen nuestros propios recursos. Con esta cantidad no podemos pagar todas las inversiones planificadas, por lo que deberemos acudir a fuentes de financiación ajena; tenemos dos posibilidades:
 - Pedir un préstamo al banco a devolver en varios años, según las condiciones que nos ofrezcan.
 - Solicitar ayudas y subvenciones a las Administraciones Públicas.
- Entre ambos debemos conseguir unos 24.600 euros para poder pagar:
 - El alquiler del local mientras constituimos la empresa (9.000 euros),
 - Nuestros equipos informáticos (2.000 euros),
 - El mobiliario (6.500 euros),
 - Los gastos de establecimiento (1.200 euros)
 - Y parte de las existencias (5.900 euros).

Además, debemos contar con el hecho de que los proveedores nos permiten no pagar siempre al contado, permitiéndonos financiar la compra a 30, 60

ó 90 días, estimamos que podremos contraer deudas a corto plazo con nuestros proveedores por un importe de 3.600 euros.

Ahora, ya podemos calcular nuestro posible futuro balance, mirad:

BALANCE DE PREVISIÓN

ACTIVO: los bienes y derechos que posee la empresa (a 31 de diciembre)

PASIVO: Indica cómo ha obtenido la empresa los elementos del activo, bien por fuentes propias, bien por fuentes ajenas (a 31 de diciembre)

ACTIVO FIJO

PASIVO FIJO

Gastos de constitución
y establecimiento

1.200,00

Fuentes propias

Locales

9.000,00

Instalaciones

500,00

Capital desembolsado por socios

3.005,06

Utillaje

100,00

Resultados (Beneficio esperado)

63.094,94

Mobiliario

6.500,00

Fuentes ajenas

Equipos informáticos

2.000,00

Préstamos y/o subvenciones a L/p

24.600,00

ACTIVO CIRCULANTE

PASIVO CIRCULANTE

Existencias

9.500,00

Proveedores

3.600,00

Clientes

62.500,00

Caja y c/c Bancos

3.000,00

SUMA TOTAL ACTIVO

94.300,00

SUMA TOTAL PASIVO

94.300,00

Pedro continúa explicando a sus amigos, el plan de financiación que ha elaborado:

- He elaborado una previsión de Cuenta de Resultados para valorar aproximadamente, los gastos e ingresos durante el primer año de funcionamiento de la empresa:

Previsión de Cuenta de Resultados

GASTOS		INGRESOS	
Variación de Existencias (aumento) Compras	9.500,00	Ingresos por Servicios ⁽²⁾	5.000,00
Transportes	1.500,00	Ingresos por Ventas ⁽³⁾	120.000,00
Publicidad	1.000,00	Otros ingresos (intereses por depósitos y cuentas bancarias)	594,94
Gastos de Personal (gastos de los socios en Seguridad Social)	5.300,00		
Alquileres	9.000,00		
Suministros (agua, luz, teléfono)	12.000,00		
Gastos Financieros (intereses a pagar al banco por los préstamos concedidos)	1.200,00		
Impuestos	22.000,00		
Provisiones y Amortizaciones	1.000,00		
TOTAL GASTOS (EUROS)	62.500,00	TOTAL INGRESOS (EUROS)	125.594,94

Ingresos - Gastos previstos para el primer año = 63.094,94 € de beneficio.

⁽²⁾ Durante el primer año hemos hecho una estimación de 50 servicios de reparación de ordenadores por importe de 100 € cada servicio de media, incluyendo componentes, lo que hará un total de 5000 €.

⁽³⁾ Hemos estimado unas ventas globales de nuestros productos por importe de 120.000 €.

La Contabilidad

Carmen, Pedro y Juanma se comprometen a realizar una **gestión diaria de la empresa**, revisando los **estados financieros y la tesorería** con bastante frecuencia.

Elección de la forma jurídica

Carmen recuerda que cuando realizaba sus estudios de Formación Profesional, cursaron un módulo de Administración, Gestión y Comercialización de la Pequeña Empresa, en el que se les explicó cuáles eran las **formas jurídicas de empresa** existentes.

- **¿Qué forma jurídica nos conviene?** - pregunta Pedro
- **Tenemos que tener en cuenta el capital del que disponemos** - apunta Carmen. **Creo que lo mejor que podemos hacer es optar por la Sociedad de Responsabilidad Limitada. ¿Tú que opinas Juanma?**
- **Estoy de acuerdo contigo** - responde. **El desembolso que exige no es muy alto, unos 3005,06 euros, los trámites de constitución no son demasiado complicados y lo mejor de todo es que nuestra responsabilidad frente a las deudas se limitará a las cantidades que aportemos cada uno de nosotros.**
- **Entonces** - dice Pedro - , **para iniciar los trámites de constitución lo mejor es que cada uno aportemos de nuestros fondos propios unos 1000 euros, ¿no es así? La verdad es que no me parece una cantidad excesiva para montar una sociedad.**

¿Crees que podrían optar por alguna otra forma jurídica? ¿Cuál?

Emprender con responsabilidad

Al constituir su negocio, Juanma, Pedro y Carmen saben que deben pensar en el entorno, hay varios factores que tienen en cuenta:

- ▶ Respeto y sensibilización **medioambiental**. Todos aquellos residuos que puedan ser peligrosos para el medioambiente serán recogidos en contenedores especiales y llevados al punto limpio más cercano.
- ▶ **Responsabilidad Social corporativa**. Desde el momento en el que eligieron la forma jurídica para su empresa, los tres socios saben que tienen una responsabilidad limitada al capital aportado, por las deudas contraídas por la empresa. Son conscientes de ello y por eso quieren que la empresa funcione a la perfección, ninguno se va a descuidar porque sabe que repercutiría negativamente en el trabajo de los demás.
- ▶ **Prevención de Riesgos laborales**⁽⁴⁾.
- ▶ **Conciliación de la vida laboral y familiar**

Pistas para emprender

Nuestros amigos se han ayudado de las siguientes páginas web para elaborar su empresa y ponerse en funcionamiento, ¡mucha suerte a todos los emprendedores!

- ▶ <http://www.emprendelo.es/>
Portal de Emprendedores de la Comunidad de Madrid
- ▶ <http://www.imade.es/>
- ▶ <http://www.ventanillaempresarial.org/>
- ▶ <http://www.camaramadrid.es/>
- ▶ <http://www.ajemad.es/>
- ▶ <http://www.aseme.es/>

⁽⁴⁾ Ver plan de Recursos Humanos



Presentación de la Formación en Centros de Trabajo, para alumnos de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid, que se realizará en Francia



Presentación del programa de idiomas en Formación Profesional "Aulas Técnicas Europeas"



Presentación de los Cursos de Formación Ocupacional en el Ayuntamiento de Majadahonda



Entrega de Premios del Concurso DIBUEMPRENDE en Majadahonda

La sensibilización al espíritu emprendedor de nuestros jóvenes estudiantes de Formación Profesional, es un importante objetivo de la Comunidad de Madrid.

A través de numerosos eventos y actuaciones se pretende potenciar y mejorar la cualificación de estos futuros profesionales

Se trata de prestar ayuda y asesoramiento a través de esfuerzos comunes entre Educación y Empleo, para incentivar de forma conjunta acciones de motivación y reconocimiento al joven emprendedor

Los jóvenes que hoy están estudiando, al finalizar su formación, serán los emprendedores que crearán sus propias empresas, algo que ya han hecho miles de jóvenes en nuestra Comunidad.

D^a Isabel Couso Tapia
Subdirectora General de Formación Profesional
Consejería de Educación
Comunidad de Madrid

D Juan Carlos Díaz Rodríguez
7^o Teniente de Alcalde
Concejal de Formación y Empleo y Nuevas Tecnologías
Ayuntamiento de Majadahonda



Subdirección General de Formación Profesional
CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN

Comunidad de Madrid



Ayuntamiento de Majadahonda
Concejalía de Formación y Empleo